



UNIVERSIDAD ANDINA DEL CUSCO

FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS, ADMINISTRATIVAS Y CONTABLES

ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD



TESIS

“APALANCAMIENTO OPERATIVO Y RENTABILIDAD EN LA EMPRESA DE TRANSPORTES TURISMO AMPAY SRL. 2016”

PRESENTADO POR:

BACH. FLOR MILAGROS ARNADO

ESCOBEDO

PARA OPTAR AL TÍTULO
PROFESIONAL DE CONTADOR
PÚBLICO

ASESORA: DRA. NIVANA CIRCE
BUSTOS ROZAS

CUSCO-PERÚ

2017



PRESENTACIÓN

SEÑOR DECANO DE LA FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS, ADMINISTRATIVAS Y CONTABLES DE LA UNIVERSIDAD ANDINA DEL CUSCO:

En cumplimiento del Reglamento de Grados y Títulos de la Escuela Profesional de Contabilidad, pongo en su consideración la tesis intitulada: “**APALANCAMIENTO OPERATIVO Y RENTABILIDAD EN LA EMPRESA DE TRANSPORTES TURISMO AMPAY SRL. 2016**”, para optar al Título profesional de Contador Público.

Para cualquier empresa es de mucha importancia conocer la rentabilidad que está consiguiendo en sus operaciones y si éstos no son los esperados, será necesario aplicar como mecanismo el apalancamiento para mejorar los objetivos propuestos.

Para cuyo fin será necesario establecer los niveles de costos fijos y variables en la operación de la empresa en estudio, el cual es la prestación de servicios de transporte en dos rutas: Cusco – Quillabamba y Cusco – Abancay, contando para ello con unidades de transporte con capacidad de 25 y 40 pasajeros.

Se propone determinar el efecto del apalancamiento operativo en la empresa de transportes Turismo Ampay SRL., para la decisión de renovación de las unidades vehiculares.

Ruego a usted pase por alto aquellos errores involuntarios que se hayan podido cometer.

Flor Milagros Arnado Escobedo



AGRADECIMIENTO

A Dios por permitirme cumplir con uno de mis objetivos, el de concluir mis estudios universitarios de forma satisfactoria y darme fortaleza para salir siempre airosa de las dificultades.

Así mismo, a mis Padres por darme siempre su apoyo incondicional durante mis años de estudios y a lo largo de mi vida, por sus consejos, esfuerzo y dedicación para el logro de mi formación profesional.

A mi familia, hija y amigos; por su apoyo constante y sus palabras de aliento en los momentos complicados de mi vida, siendo piezas fundamentales para la conclusión del presente trabajo de investigación.

Un agradecimiento especial a mis dictaminantes: Dr. Rubén Tito Mariño Loayza y Dra. Mirian Imelda Yépez Chacón. A mi asesora Dra. Nivana Circe Bustos Rozas, por su apoyo, tiempo y paciencia para llevar adelante el presente trabajo de tesis.

Flor Milagros Arnado Escobedo



DEDICATORIA

Esta tesis la dedico a Dios quien supo guiarme. Por el buen camino y darme fuerzas para seguir Adelante.

A mis padres con gran aprecio y amor; RENE ARNADO SOLIS y JUANA ESCOBEDO PALOMINO, quienes dieron mucho en su vida para que pueda lograr mis retos y mis sueños; estuvieron incondicionalmente brindándome su apoyo, motivación, paciencia y consejos. Todo este Trabajo ha sido posible gracias a ellos.

A mis hermanos ERIKA Y CRISTIAN por estar siempre presentes, acompañándome para poderme realizar.

A mi hija LUCIANA ELENA, quien es el motor y motivo de mi lucha y pieza fundamental para la conclusión de mi trabajo investigación.

Flor Milagros Arnado Escobedo



INDICE DE CONTENIDO

PRESENTACIÓN i
AGRADECIMIENTO ii
DEDICATORIA iii
RESUMEN xii
ABSTRACT xiii

CAPITULO I

INTRODUCCIÓN

1.1. Planteamiento del problema 1
1.2. Formulación del problema 3
 1.2.1. Problema general 3
 1.2.2. Problemas específicos 3
1.3. Objetivos de la investigación 3
 1.3.1. Objetivo general 3
 1.3.2. Objetivos específicos 4
1.4. Justificación de la investigación 4
 1.4.1. Relevancia social 4
 1.4.2. Implicancias prácticas 4
 1.4.3. Valor teórico 4
 1.4.4. Utilidad metodológica 5
 1.4.5. Viabilidad o factibilidad 5
1.5. Delimitación de la investigación 5
 1.5.1. Delimitación temporal 5
 1.5.2. Delimitación espacial 5
 1.5.3. Delimitación conceptual 5

CAPITULO II

MARCO TEÓRICO

2.1. Antecedentes de la investigación 7
 2.1.1 antecedentes internacionales 7
 2.1.2. Antecedentes nacionales 10
 2.1.3. Antecedentes locales 11



2.2. Bases teóricas.....	13
2.2.1. Apalancamiento.	13
2.2.2. Tipos de apalancamiento.....	15
2.2.3. Apalancamiento operativo.	16
2.2.4. Apalancamiento total.	19
2.2.5. Punto de equilibrio.	20
2.2.6. Historia del apalancamiento.....	22
2.2.7. Rentabilidad.....	22
2.2.8. Clasificación de la rentabilidad.....	23
2.2.9. LOS INDICADORES DE RENTABILIDAD.....	24
2.2.10. Riesgo financiero de la empresa.....	26
2.2.11. Retorno de la inversión ROI (Return on Investment).	26
2.2.12. El ROE o rentabilidad sobre recursos propios (en inglés, RETURN ON EQUITY).	27
2.3. Empresa de transportes turismo AMPAY S.R.L.....	28
2.3.1. Reseña histórica.	28
2.3.2. Constitución de la empresa.	30
2.3.3. Organización de la empresa.	30
2.3.4. Gestión.	31
2.3.5. Administración.	32
2.3.6. Operativa.	33
2.3.7. Organigrama de la empresa.	34
2.3.8. Documentos de gestión.	41
2.3.9. Análisis de la situación contable.	42
2.3.10. Análisis de la situación económica-financiera.....	43
2.4. Marco conceptual.....	45
2.5. Formulación de hipótesis.....	49
2.5.1. Hipótesis general.	49
2.5.2. Hipótesis específicas.	49
2.6. Variables.....	49
2.6.2. Operacionalización de variables.	50



CAPITULO III

METODOLOGÍA DE INVESTIGACIÓN

3.1. Tipo de investigación 52

3.2. Enfoque de investigación 52

3.3. Diseño de investigación. 52

3.4. Alcance de la investigación 52

3.5. Población y muestra de la investigación 52

 3.5.1. Población. 52

 3.5.2. Muestra. 53

3.6. Técnicas e instrumentos de recolección de datos..... 53

 3.6.1. Técnicas. 53

 3.6.2. Instrumentos. 53

3.7. Limitaciones del estudio 54

3.8. Implicancias del estudio 54

CAPITULO IV

RESULTADOS

4.1. Análisis e interpretación de resultados..... 55

 4.1.1. Confiabilidad del instrumento..... 55

 4.1.2. Descripción de los resultados. 56

4.3. Resultados al objetivo general 57

4.3. Resultados a los objetivos específicos..... 60

 4.3.1. Análisis descriptivo para los usuarios y personal de la empresa transporte turismo Ampay..... 60

CAPITULO V

DISCUSIÓN

CONCLUSIONES.....85

RECOMENDACIONES86

REFERENCIA BIBLIOGRAFÍA87

ANEXOS90



INDICE TABLAS

Tabla 1: Rangos para interpretación del Coeficiente Alpha de Cronbach	55
Tabla 2: Estadísticos de Fiabilidad	56
Tabla 3: ¿Considera que la empresa incurre en costos fijos?	57
Tabla 4: Cree Ud. Que el apalancamiento operativo, mediante la renovación de vehículos ¿pueda atraer nuevamente a la clientela?	58
Tabla 5: Apalancamiento operativo	59
Tabla 6: La Disminución al 5%	59
Tabla 7: Efectos del apalancamiento operativo en la rentabilidad.....	60
Tabla 8: ¿Ud. Fue cliente de la empresa de transportes turismo Ampay?	61
Tabla 9: ¿Ud. Actualmente es cliente de la empresa de transportes turismo Ampay?	62
Tabla 10: ¿Considera que los precios de la empresa de transportes turismo Ampay es igual al de las otras empresas?	63
Tabla 11: La empresa de transportes turismo Ampay ¿cuenta con vehículos obsoletos (antiguos o viejos)?	64
Tabla 12: Si Ud. Viajaba en la empresa turismo Ampay y actualmente viaja por otra empresa ¿Cuál fue la razón por la que Ud. Ya no viaja en la empresa de transportes turismo Ampay?	65
Tabla 13: ¿Cree que si la empresa de transportes turismo Ampay renueva sus vehículos, Ud. Tendría nuevamente la preferencia de esta empresa?	66
Tabla 14: La empresa de transportes turismo Ampay ha perdido clientes durante el año 2016, ¿cree Ud. Que es debido a la no renovación de sus vehículos (los vehículos son muy antiguos)?	67
Tabla 15: Cree Ud. que los que fueron clientes de la empresa de transportes turismo Ampay, ¿están optando por otras empresas que tienen vehículos nuevos?	68
Tabla 16: La empresa de transportes turismo Ampay ¿cumple con su ruta y horarios?	69
Tabla 17: ¿Considera que es inseguro viajar en vehículos antiguos (obsoletos o viejos)?	70
Tabla 18: Cree que la disminución de clientes de la empresa de transportes turismo Ampay, estará afectando sus ganancias o utilidades?.....	71



Tabla 19: ¿Hay quejas de parte de los clientes, relacionados con el servicio de la empresa? 72

Tabla 20: La empresa de transportes turismo Ampay ¿cuenta con vehículos obsoletos (antiguos o viejos)? 73

Tabla 21: La empresa de transportes turismo Ampay ¿ha perdido clientes durante el año 2016?..... 74

Tabla 22: Cree Ud. que la empresa de transportes turismo Ampay ¿ha perdido clientes durante el año 2016, debido a que los vehículos son muy antiguos? 75

Tabla 23: Cree Ud. Que los que fueron clientes de la empresa de transportes turismo Ampay, ¿están optando por otras empresas que tienen vehículos nuevos? 76

Tabla 24: La empresa de transportes turismo Ampay ¿cumple con su ruta y horarios? 77

Tabla 25: Considera que la empresa de transportes turismo Ampay ¿ha disminuido sus ganancias en el año 2016? 78

Tabla 26: Según Ud. Pudo observar en el mercado ¿ha incrementado la competencia de la empresa de transportes turismo Ampay? 79

Tabla 27: La empresa de transportes turismo Ampay ¿utiliza técnicas de apalancamiento operativo? 80

Tabla 28: La empresa de transportes turismo Ampay ¿utiliza técnicas de apalancamiento financiero?..... 81

Tabla 29: ¿Considera que la empresa incurre en costos variables? 82



INDICE DE FIGURAS

Figura 1: Punto de equilibrio..... 22

Figura 2: Organigrama de la Empresa de transportes Turismo AMPAY 34

Figura 3: ¿Considera que la empresa incurre en costos fijos?..... 57

Figura 4: Cree Ud. Que el apalancamiento operativo, mediante la renovación de vehículos ¿pueda atraer nuevamente a la clientela? 58

Figura 5: ¿Ud. Fue cliente de la empresa de transportes turismo Ampay?..... 61

Figura 6: ¿Ud. Actualmente es cliente de la empresa de transportes turismo Ampay? 62

Figura 7: ¿Considera que los precios de la empresa de transportes turismo Ampay es igual al de las otras empresas? 63

Figura 8: La empresa de transportes turismo Ampay ¿cuenta con vehículos obsoletos (antiguos o viejos)? 64

Figura 9: Si Ud. Viajaba en la empresa turismo Ampay y actualmente viaja por otra empresa ¿Cuál fue la razón por la que Ud. Ya no viaja en la empresa de transportes turismo Ampay? 65

Figura 10: ¿Cree que si la empresa de transportes turismo Ampay renueva sus vehículos, Ud. Tendría nuevamente la preferencia de esta empresa? 66

Figura 11: La empresa de transportes turismo Ampay ha perdido clientes durante el año 2016, ¿cree Ud. Que es debido a la no renovación de sus vehículos (los vehículos son muy antiguos)? 67

Figura 12: Cree Ud. que los que fueron clientes de la empresa de transportes turismo Ampay, ¿están optando por otras empresas que tienen vehículos nuevos? 68

Figura 13: La empresa de transportes turismo Ampay ¿cumple con su ruta y horarios? 69

Figura 14: ¿Considera que es inseguro viajar en vehículos antiguos (obsoletos o viejos)? 70

Figura 15: Cree que la disminución de clientes de la empresa de transportes turismo Ampay, estará afectando sus ganancias o utilidades?..... 71

Figura 16: ¿Hay quejas de parte de los clientes, relacionados con el servicio de la empresa? 72



Figura 17: La empresa de transportes turismo Ampay ¿cuenta con vehículos obsoletos (antiguos o viejos)? 73

Figura 18: La empresa de transportes turismo Ampay ¿ha perdido clientes durante el año 2016?..... 74

Figura 19: Cree Ud. que la empresa de transportes turismo Ampay ¿ha perdido clientes durante el año 2016, debido a que los vehículos son muy antiguos? 75

Figura 20: : Cree Ud. Que los que fueron clientes de la empresa de transportes turismo Ampay, ¿están optando por otras empresas que tienen vehículos nuevos? 76

Figura 21: La empresa de transportes turismo Ampay ¿cumple con su ruta y horarios? 77

Figura 22: Considera que la empresa de transportes turismo Ampay ¿ha disminuido sus ganancias en el año 2016?..... 78

Figura 23: Según Ud. Pudo observar en el mercado ¿ha incrementado la competencia de la empresa de transportes turismo Ampay? 79

Figura 24: La empresa de transportes turismo Ampay ¿utiliza técnicas de apalancamiento operativo? 80

Figura 25: La empresa de transportes turismo Ampay ¿utiliza técnicas de apalancamiento financiero?..... 81

Figura 26: ¿Considera que la empresa incurre en costos variables?..... 82



RESUMEN

En el presente trabajo investigación intitulado “**APALANCAMIENTO OPERATIVO Y RENTABILIDAD EN LA EMPRESA DE TRANSPORTES TURISMO AMPAY SRL. 2016**”, tiene como objetivo el determinar qué manera el apalancamiento operativo interviene en la rentabilidad en la Empresa de Transportes Turismo Ampay S.R.L. 2016.

El enfoque de la investigación es de tipo cuantitativo y el diseño descriptivo de nivel básico, este trabajo de investigación realizo el análisis de las variables del apalancamiento operativo y rentabilidad, se aplicó a los usuarios y personal que labora en la Empresa de Transportes Turismo Ampay S.R.L. 2016

El análisis estadístico de los resultados obtenidos permitió llegar a la siguiente conclusión: El apalancamiento operativo interviene en la rentabilidad en la Empresa de Transportes Turismo Ampay S.R.L. 2016, presenta una situación poco satisfactoria para los empresarios, efectivamente, podemos observar que los niveles de ingresos por la prestación del servicio son promedio, más considerando que el apalancamiento operativo es deficiente, pues sus vehículos tienen una antigüedad mayor a 4 años.

Palabras clave: Apalancamiento operativo y rentabilidad

La Autora

**ABSTRACT**

In the present work entitled "**OPERATIONAL LEVELING AND PROFITABILITY IN THE TRANSPORTATION COMPANY TURISMO AMPAY SRL. 2016** ", aims to determine which way the operative leverage intervenes in the profitability in the Transport Company Turismo Ampay S.R.L. 2016

The focus of the research is quantitative and descriptive basic level design, this research work performed the analysis of the variables of operational, leverage and profitability was applied to users and staff working in the Transport Company Tourism Ampay S.R.L. 2016

The statistical analysis of the obtained results allowed to reach the following conclusion: The operative leverage intervenes in the profitability in the Transport Company Turismo Ampay S.R.L. 2016, presents an unsatisfactory situation for entrepreneurs, indeed, we can observe that the levels of income for the provision of the service are average, more considering that the operational leverage is deficient, because their vehicles are older than 4 years.

Keywords: Operating leverage and profitability

The author.



CAPITULO I

INTRODUCCIÓN

1.1. Planteamiento del problema

En estos últimos tiempos toda empresa de bienes y servicios busca ser competitivo en el mercado, entendiendo la competitividad como la capacidad de una empresa u organización para desarrollar y mantener unas ventajas comparativas que le permiten disfrutar y sostener una posición destacada en el entorno socio económico en que actúan, considerando que todas las organizaciones desean apropiarse del mercado correspondiente, para lo cual requiere actuar con eficiencia y eficacia.

La competitividad empresarial requiere un equipo directivo dinámico, actualizado, abierto al cambio organizativo, tecnológico y consciente(Conde Perez, 2015) de la necesidad de considerar a los miembros de la organización como un recurso de primer orden al que hay que cuidar. Sin embargo, se puede afirmar que este suele ser uno de los puntos débiles de un elevado número de empresas que ha desaparecido o tienen problemas de supervivencia. Como sabemos, el equipo directivo determina en gran medida la actitud de los miembros de la organización hacia el trabajo. La experiencia demuestra que las empresas que mantienen en el tiempo posiciones competitivas sostenidas, dedican una gran atención al futuro, al tiempo que vigilan constantemente su entorno.

Por otro lado se tiene la elección y preferencias de los consumidores, quienes hacen uso de su soberanía y deciden sobre su consumo, es la libertad y el poder que disfrutan en un mercado libre, son los únicos que deciden qué bienes y servicios adquirir, y a través de su compra o su abstención de compra, la calidad y cantidad de bienes y servicios que deben producir las empresas, que productos triunfan y cuáles no.

El principio económico de las empresas es el de maximizar los beneficios y minimizar sus costos, lo que se traduce en eficiencia y calidad en la prestación de los servicios, orientados a ganar la preferencia de los consumidores y crecer como empresa.



En consecuencia, toda empresa debe contar con herramientas que le permitan mejorar sus condiciones en un mercado sumamente competitivo, consideramos que una de estas herramientas es el apalancamiento operativo, que significa básicamente en la estrategia que permite convertir costos variables en costos fijos, logrando que a mayores rangos de producción, menor sea el costo por unidad producida.

La Empresa de Transporte Turismo Ampay, dedicada al transporte de pasajeros, actualmente viene atravesando una situación de disminución de aceptación en el mercado, se considera que es debido principalmente a que cuenta con algunas unidades que no son adecuadas para el servicio y los clientes consideran que esta situación desanima a tomar el servicio de esta empresa, prefiriendo los servicios de otras empresas que compiten en estas rutas Cusco-Quillabamba y Cusco-Abancay. Esta empresa ya viene funcionando por más de 18 años, habiendo dado inicio a sus operaciones el año de 1998 en la ruta Cusco-Abancay con 05 unidades vehiculares, en tres horarios mañana, tarde y noche. Inicialmente cada socio manejaba la economía de su vehículo y por acuerdo de socios se dejaba un porcentaje para gastos administrativos. Sin embargo en la actualidad la empresa de transportes Ampay ya cuenta con más de 35 unidades y como se mencionó, opera en las rutas Cusco-Abancay y Cusco-Quillabamba y cuenta con más de 100 trabajadores; sin embargo, en estos tres últimos años aproximadamente, han venido disminuyendo la preferencia del público por esta empresa, lo que llama la atención de los directivos y trabajadores de esta empresa.

El apalancamiento operativo ayudará a que los líderes de la empresa, plasmen la dirección que le quieren dar a la organización; una vez transmitido hacia toda la organización, generará sinergias en todo el personal para la obtención de sus objetivos, con beneficios de un servicio de calidad hacia los clientes.

La Empresa Ampay carece de un plan de apalancamiento operativo que muestre las bases sobre las que debería operar la organización, y que le sirva para hacer frente a las contingencias que se presenten con las mayores garantías de éxito, así como reducir al mínimo los riesgos y aprovechar al máximo las oportunidades.

La empresa Ampay viene asumiendo altos costos de mantenimiento en aquellos vehículos que ya tienen muchos años de servicio, los cuales deberán ser reemplazados por nuevos, que le permita mejorar el servicio, recuperar la preferencia de los clientes y poder crecer a futuro.

Es importante poder tener un análisis adecuado de la viabilidad de renovar las unidades de la flota autorizada, con otras de características técnicas que permitan un mejor servicio, este hecho fundamentalmente en razón a dos factores importantes, el primero viene dado por la economía de escala y el segundo por la uniformidad de vehículos que permitirá disminuir los costos de mantenimiento; frente a esta premisa es importante que se tenga un análisis adecuado de la variación de sus costos operativos que le permitan aplicar herramientas financieras que generen una optimización del uso de sus recursos y así lograr mayores niveles de rentabilidad que faciliten el desarrollo en un contexto en el cual las condiciones vienen delimitadas por un alto nivel de competencia de las empresas y al mismo tiempo por la exigencia de mejorar la calidad del servicio, reclamado permanentemente por la demanda.

1.2. Formulación del problema

1.2.1. Problema general.

¿De qué manera el apalancamiento operativo interviene en la rentabilidad en la Empresa de Transportes Turismo Ampay S.R.L. 2016?

1.2.2. Problemas específicos.

- a) ¿Cuál es la actual estructura de costos fijos y variables en la Empresa de Transporte Turismo Ampay SRL. 2016?
- b) ¿Cómo es la rentabilidad económica en la Empresa de Transporte Turismo Ampay SRL. 2016?

1.3. Objetivos de la investigación

1.3.1. Objetivo general

Determinar como el apalancamiento operativo interviene en la rentabilidad en la Empresa de Transportes Turismo Ampay S.R.L. 2016.



1.3.2. Objetivos específicos.

- a) Establecer la actual estructura de costos fijos y variables en la Empresa de Transporte Turismo Ampay SRL. 2016.
- b) Determinar la rentabilidad económica en la Empresa de Transporte Turismo Ampay SRL. 2016.

1.4. Justificación de la investigación

1.4.1. Relevancia social.

El servicio de transporte público de pasajeros es un servicio básico y la prestación de este servicio está dado por particulares, cuya inversión se realiza en el marco de inversión privada normada por el Estado; La Región Cusco por sus características históricas y además turísticas, lo que lo define como un mercado competitivo, donde hay muchos competidores luchando por la preferencia de los usuarios, por lo que los ofertantes permanentemente deberán realizar cambios en el propósito de mejora continua, siempre y cuando pretendan mantenerse en el mercado y más todavía si pretenden crecer en el mercado; caso contrario por un lado los inversionistas no ven cumplidas sus expectativas de retorno de sus inversiones y por otro lado los usuarios que simplemente sienten que cada día la calidad del servicio se va deteriorando, por lo que optan por cambiar de proveedor del servicio de transporte.

1.4.2. Implicancias prácticas.

Desde el presente estudio se considera que es necesario aplicar el apalancamiento operativo ya que las empresas vuelvan a solucionar la preferencia del mercado y que esto pueda redundar su rentabilidad.

1.4.3. Valor teórico.

La demanda en el sector transportes viene creciendo en el tiempo y esta demanda es cada vez más exigente en cuanto a calidad de servicio, la empresa ofertante tendrá que ponerse acorde a estas exigencias, dando cada vez mejor servicio. Las empresas tienen el propósito de incrementar sus utilidades y ampliar sus mercados, lo que significa una mayor eficiencia. Consecuentemente es necesario que se logre



un punto de equilibrio entre la inversión, las expectativas de rentabilidad y calidad de servicio, para lo cual se requiere de una adecuada gestión de la empresa.

1.4.4. Utilidad metodológica

La investigación puede ayudar a crear un nuevo instrumento para recolectar datos, las empresas de este rama pueden optar por realizar el apalancamiento operativo, mejorando sus unidades vehiculares como se propone en el presente estudio para el caso de la Empresa Turismo Ampay, para mejorar sus posibilidades competitivas en el mercado, los cuales incidirán en su rentabilidad debido a la preferencia de la clientela frente a sus competidores.

1.4.5. Viabilidad o factibilidad.

La ejecución de este proyecto es factible ya que se cuenta con los medios necesarios para su realización, además es posible el acceso, tanto a la información de la empresa. Como también el acceso a la economía y al tiempo.

1.5. Delimitación de la investigación

1.5.1. Delimitación temporal.

La presente investigación se plantea para un espacio de tiempo de cinco meses, desde el mes de febrero hasta el mes de junio del presente año 2017.

1.5.2. Delimitación espacial.

El ámbito de la investigación corresponde a la Empresa de Transportes Turismo Ampay S.R.L; quienes operan en entre Cusco-Abancay y Cusco-Quillabamba.

1.5.3. Delimitación conceptual.

El tema de la presente investigación se delimita conceptualmente dentro de las ciencias contables, considerando la rentabilidad como objetivo de la empresa, tomando el apalancamiento operativo como un mecanismo que busca aumentar la rentabilidad modificando el equilibrio entre los costos variables y los costos fijos. Puede definirse como el impacto que tienen éstos sobre los costos generales de la empresa.



CAPITULO II

MARCO TEÓRICO

2.1. Antecedentes de la investigación

2.1.1 antecedentes internacionales.

Antecedente 01

Según Jacobo M. Gonzales (2005) Juárez en su investigación “El apalancamiento Operativo y Financiero en una Empresa Comercial”. Universidad de San Carlos de Guatemala. Facultad de Ciencias Económicas. Tesis presentada para optar al Título de Contador Público y Auditor de la ciudad de Guatemala.

Llega a las siguientes conclusiones:

- Las transacciones de las empresas no se dan en un vacío financiero, por el contrario, toda operación gira en estrecho contacto con los diversos mercados e intermediarios financieros. Se debe tomar en consideración que independientemente del tamaño de una empresa, la misma necesita tener acceso a los mercados en mención, situación que logran por medio de los diferentes intermediarios, que son quienes se encargan de contactar a oferentes y demandantes de recursos monetarios, para la realización de los planes de crecimiento, expansión empresarial, así como de maximización de las utilidades de los inversionistas.
- El entorno financiero de las empresas se ve tremendamente influenciado, tanto por factores de carácter interno, como externo, situación que puede afectar de una forma positiva o bien negativa su curso normal de operaciones; en consecuencia, el Contador Público y Auditor, en su calidad de asesor financiero debe tener un claro conocimiento del sistema institucional en el cual opera la empresa, lo cual implica que se debe estar pendiente de las consecuencias en los diferentes niveles de la actividad económica y en los cambios de políticas económicas, en todo lo relacionado con sus áreas de decisión. Así mismo debe de estar al tanto de la incidencia de políticas monetarias y fiscales; sobre la capacidad de la empresa para generar ingresos y proveerse de fondos. (Jacobo M, 2005).



Esta investigación, tiene como sujeto de estudio el apalancamiento operativo, sujeto que también estudiaremos, ello nos permitirá analizar, las similitudes que presentan, pese a tener diferente ubicación geográfica.

Antecedente N° 02

Según Vega R. (2010) en la investigación "El control interno y su efecto en la rentabilidad de la empresa Akabados de la ciudad de Ambato durante el año 2010". Con el objetivo de Indagar como el Control Interno mejora la rentabilidad de la empresa "Akabados. Para obtener título de ingeniero en contabilidad de Universidad: Universidad Técnica de Ambato-Ecuador

Llegando a las siguientes conclusiones:

- El 100% del personal que integra la empresa Akabados considera que si es necesario e indispensable adoptar medidas de control a nivel de toda la organización ya que se conseguirá ser más competitivos en el mercado.
- Con relación a la evaluación del desempeño el 63% de las personas encuestadas manifiestan que no se ha realizado evaluaciones de desempeño al personal siendo éste tan importante ya que permite analizar la conducta de los mismos para tomar los correctivos necesarios y poder mejorar constantemente ya que la supervisión es un principio muy importante del control interno.
- El 75% de las personas encuestadas manifiestan que un inadecuado sistema de control interno si afecta en la rentabilidad de la empresa. (Vega Rojano, 2011)

Antecedente N° 03

Según Hernández P. Y Lezama D.(2008) en su investigación "Análisis de el Apalancamiento Financiero y su Impacto en la Estructura del Capital de la Empresa Comercializadora Equipart, C.A; Durante el Periodo2006-2007" con el objetivo de analizar el apalancamiento financiero y su impacto en la estructura de capital de la empresa COMERCIALIZADORA EQUIPART, C.A. En el período 2006-2007. Universidad del Oriente -Venezuela

Llegando a las siguientes conclusiones:



- La COMERCIALIZADORA EQUIPART, C.A; utiliza el apalancamiento financiero como medio de financiamiento externo, ya que esta posee elevados gastos operacionales y pasivos por pagar. Esta fuente de financiamiento es proporcionada por un grupo de empresas que giran en su entorno como son el Diario de Sucre, Constructora Sucremax, etc; perteneciente a los mismos dueños.
- Si bien es cierto, el apalancamiento financiero le proporciona a la empresa de incrementar sus ganancias, además trae el riesgo de que se obtengan bajos rendimientos usando la misma de manera irracional, llevando en algunos casos a la empresa a la quiebra.
- El administrador financiero de dicha empresa antes de decidir cuánto apalancamiento financiero ha de emplearse en la misma, tuvo que analizar minuciosamente a quien recurrir para el endeudamiento, la tasa de interese que se pagará por la deuda, el plazo para la cancelación total del préstamo, en que invertir con ese dinero ajeno, etc. Sin embargo creemos que el importe de este financiamiento externo se incluye en la estructura de capital de la COMERCIALIZADORA EQUIPART, C.A; que depende de la manera definitiva de la actitud subjetiva del administrador. Mientras mayor sea el riesgo financiero que esta empresa desea asumir, mayor será la cantidad de apalancamiento financiero que deba utilizar.
- Los estados financieros de la COMERCIALIZADORA EQUIPART, C.A; proporciona información que servirán para la toma de decisiones, para dar una 91 imagen de la productividad y de la situación financiera del negocio, así como para ofrecer un enfoque de la situación patrimonial.
- Una de las razones que conlleva a la COMERCIALIZADORA EQUIPART, C.A; al uso del apalancamiento o lo que es lo mismo al financiamiento externo es la falta de liquidez para hacer frente al pago de sus deudas y obligaciones a su vencimiento, generada al mismo tiempo por sus elevadas ventas a créditos, prolongadas a un tiempo no satisfactorio para hacerlas efectivas.
- En virtud de que el apalancamiento total, es la combinación producida por el apalancamiento financieros y operativos, estos utilizan los costos fijos tanto operativos como financieros para magnificar el efecto de los cambios que



ocurren en las ventas de la COMERCIALIZADORA EQUIPART, C.A; generando ampliar fluctuaciones en los ingresos netos, en el capital contable y en las utilidades por acción.

- El interés sobre la deuda generada por la COMERCIALIZADORA EQUIPART, C.A; para obtener financiamiento suele ser un cargo financiero fijo que debe pagarse independientemente del nivel de la utilidad de la misma. Cuanto más grande sea el uso de la deuda, mayor será el apalancamiento financiero y mayor el grado en el cual los costos financieros fijos se añadirán a los costos fijos de operación.
- Cabe resaltar que esta empresa le cancela a sus prestamistas el 15% de la deuda en intereses semestralmente.
- Como se pudo observar en los estados financieros de esta empresa en estudio, la deuda disminuyó en el año 2007 con respecto al año 2006, lo que significa que la misma canceló al final del 1er semestre del 2006 y luego al final del 1er semestre del 2007 vuelve a endeudarse pero por un monto menor. (Hernandez P & Lezama D, 2008)

2.1.2. Antecedentes nacionales.

Antecedente N° 01

Según castillo O. (2017) en su investigación "Apalancamiento y Rentabilidad en empresas industriales que cotizan en la Bolsa de Valores de Lima (BVL), periodo 2014-2015". con el objetivo Determinar la relación entre apalancamiento y rentabilidad de las empresas industriales que cotizan en la Bolsa de Valores de Lima, (BVL) periodo 2014-2015. Fue de tipo de investigación aplicada, de diseño no experimental cuyo corte longitudinal, de nivel descriptivo correlaciona, de la Universidad Cesar vallejo año 2017.

Llegando a las siguientes conclusiones:

- Para el Primer Objetivo, se determinó que no existe relación Relación entre Apalancamiento Operativo y Rentabilidad Económica, ya que tiene un p-valor (Sig.) de 0.388 siendo mayor a 0.05.

- Para el segundo objetivo, se determinó que no existe relación entre Apalancamiento Operativo y Rentabilidad Financiera, ya que muestra un p-valor (Sig.) de 0.388 siendo mayor a 0.05.
- Para el Tercer objetivo, se determinó que no existe relación entre Apalancamiento Operativo y Rentabilidad Sobre Capital Empleado, ya que tiene un p-valor (Sig.) de 0.149 siendo mayor a 0.05.
- El cuarto objetivo, se determinó que existe relación entre Apalancamiento Financiero y Rentabilidad Económica ya que tiene un p-valor (sig.) de 0.016, siendo menor a 0.05.
- El quinto objetivo, se determinó que existe relación entre Apalancamiento Financiero y Rentabilidad Financiera ya que tiene un p-valor (0.007), siendo mayor a 0.05. El sexto se determinó que no existe relación entre Apalancamiento financiero y Rentabilidad sobre Capital Empleado ya que tiene un p-valor (Sig.) 0.2, siendo mayor a 0.05. (Castillo O, 2017)

2.1.3. Antecedentes locales.

Antecedente 01

Roca D.), Christian y Cárdenas M. (2018) en su estudio “Efectos en la rentabilidad del apalancamiento operativo en la Empresa de Transportes Liebre S.R.L. periodo 2015. Universidad Andina del Cusco. Facultad de Ciencias Económicas, Administrativas y Contables. Escuela Profesional de Contabilidad. Para optar al Título Profesional de Contador Público. Cusco – Perú.

La presente investigación llega a las siguientes conclusiones:

- Al evaluar el Apalancamiento Operativo en las empresas de transporte urbano en la Ciudad del Cusco, se determina que no se existe un adecuado uso de los recursos económicos, no teniendo procesos de evaluación financiera que permitan tomar decisiones que logren generar economías de escala maximizando la rentabilidad para los accionistas.
- El Apalancamiento Operativo en las empresas de transporte urbano de la ciudad del Cusco es la capacidad que tiene la empresa de emplear costos fijos para aumentar al máximo los efectos de los cambios en las ventas sobre las utilidades antes de intereses e impuestos (UAI). Este hecho es factible



de obtener como consecuencia de la racionalización del servicio y del número de unidades en servicio que debe procurar las condiciones de una gestión empresarial

- El Apalancamiento operativo se presenta en una empresa cuando los costos fijos necesarios que esta utiliza no se alteran con el tiempo tal es el caso de las unidades vehiculares puestas en operación para el servicio urbano de pasajeros, estos costos no varían acorde al servicio, es decir se mantienen constantes. Este hecho es proporcional y demostrable cuando al aumentarse las ventas da lugar a un incremento en una proporción mayor a las UAI (utilidades antes de intereses e impuestos). Una disminución en las ventas da lugar a una disminución en una mayor proporción de las UAI.

En este contexto se ha desarrollado la evaluación teniendo en consideración valores promedios para lo cual la investigación ha considerado los dos tipos de unidades con mayor presencia en el mercado, es decir vehículos con capacidad entre 25 a 30 pasajeros y unidades vehiculares con capacidad para 40 pasajeros. (Roca D & Cárdenas M, 2016)

Antecedente 02

Según Melo Q. y Tito Q. (2018) en su investigación intitulada "El apalancamiento operativo y la rentabilidad económica de los socios de la empresa de transporte nueva Chaska SA, cusco periodo 2016", tiene como objetivo el determinar el apalancamiento operativo y la rentabilidad económica de los socios de la Empresa de Transporte Nueva Chaska SA, Cusco periodo 2016. Universidad Andina del Cusco

El enfoque de la investigación es de tipo cuantitativo y el diseño descriptivo de nivel básico, este trabajo de investigación realizó el análisis de las variables del apalancamiento operativo y rentabilidad económica de los socios de la empresa de transporte nueva Chaska SA, periodo 2016.

- El apalancamiento operativo y la rentabilidad económica de los socios de la Empresa de Transporte Nueva Chaska SA, Cusco periodo 2016, presenta una situación poco satisfactoria para los empresarios por el desconocimiento

y no aplicar el apalancamiento operativo que nos muestran los niveles de ingresos por la prestación del servicio urbano en promedio.

- La actual estructura de costos fijos y variables de los socios de la Empresa de Transporte Nueva Chaska SA, Cusco - periodo 2016, es inadecuada y desconocen la clasificación correcta de los costos fijos y variables, al determinar la clasificación los costos fijos representan el 55.1% como se, mientras que los costos variables representan el 44.9%.
- Los socios de la empresa de Transporte Nueva Chaska SA, Cusco - periodo 2016, presentan una rentabilidad económica insatisfactoria, podemos observar que el ingreso total por vuelta de las unidades vehiculares por día llega a S/105.00 soles diarios, el monto que perciben luego de costos y gastos, es poco más de S/.130.00 por día (5 vueltas). Que representan una utilidad insatisfactoria para los socios de la empresa. (Melo Q & Ttito Q, 2018)

2.2. Bases teóricas

2.2.1. Apalancamiento.

Se denomina apalancamiento en el mundo financiero de las unidades empresariales, a la estrategia que se utiliza para incrementar las utilidades de tal forma que se superen las utilidades que se obtienen con el capital propio” podría explicarse en otras palabras que apalancar significa levantar, mover algo con la ayuda de una palanca usar un extra para levantar más fuerte, hablando de negocios, y cuando se comenta que una empresa tiene un alto apalancamiento operativo, manteniéndose constante todo lo demás, significará que un cambio en sus ventas relativamente pequeño, dará como resultado un gran cambio en sus utilidades operacionales. (Myers & Allen, 2010)

El apalancamiento es la capacidad que tiene la Empresa de emplear activos o fondos de costos fijos con el objeto de maximizar las utilidades de los accionistas.

El apalancamiento afecta:

- Rentabilidad: Aumentan la utilidad disponible para los accionistas.
- Riesgo: Incertidumbre que se asocia a la capacidad de la empresa para cubrir sus obligaciones de pago fijo.

- El apalancamiento resulta ser aquella relación entre el capital propio y el crédito que se haya invertido en la misma. Puesto en palabras más simples, el apalancamiento financiero implica usar endeudamiento para financiar una determinada operación. En lugar de realizar tal o cual operación con fondos propios solamente, la misma se hará con estos pero además con un crédito. (Suárez, 2006).

Un concepto especialmente significativo en la determinación de la adecuada dimensión empresarial es el denominado punto muerto o umbral de rentabilidad de la empresa (break-evenpoint, en terminología inglesa), que servirá para introducir la noción de apalancamiento operativo.

El objetivo del análisis del punto muerto consiste en determinar el nivel de producción a partir del cual la empresa comienza a tener beneficios, a través del estudio de las relaciones entre la estructura de costes, el volumen de producción y el beneficio de la empresa. Es decir, se trata de averiguar cuál es el nivel de producción que proporciona un BAIT nulo. La utilización del modelo del punto muerto permite al directivo:

- ✓ Determinar la cantidad de producto que debe ser vendida para cubrir todos los costes de explotación (todos los costes fijos y la parte proporcional de los variables), sin tener en cuenta los costes financieros.
- ✓ Calcular el BAIT que se conseguirá para diferentes niveles de producción.

Con un planteamiento en cierta medida simplista podría definirse el beneficio de explotación de la empresa (BAIT) como el generado por la actividad normal de la compañía. Así, por ejemplo, suponiendo una empresa dedicada a la comercialización de un determinado bien, podría decirse que:

$$BAIT = It - Ct$$

Siendo, BAIT el beneficio de explotación (El beneficio de explotación es un concepto equivalente a los de beneficio económico, operativo o beneficio antes de intereses e impuestos - BAIT). Mientras que It indica los ingresos derivados de la actividad ordinaria y Ct los costes totales de la explotación. Estos últimos pueden desglosarse en dos componentes: costes fijos y costes variables. (Mascareñas, 2001).

Como se sabe los costes fijos (o costes indirectos) son aquellos que son independientes del volumen de producción y/o venta. Por ejemplo, salarios de los administrativos, amortizaciones, seguros, gastos de publicidad, impuestos, etc. Los costes variables (o costes directos), por su parte, dependerán del número de unidades producidas y/o adquiridas para su posterior venta. Por ejemplo, los materiales, salarios, costes energéticos, envase y embalaje, comisiones sobre ventas, etc.

Gitman define el apalancamiento como la utilización de activos o fondos de costos fijos para presentar los rendimientos para los propietarios de la empresa. Por lo general el aumento del apalancamiento incrementa el rendimiento y riesgo, en tanto que la discriminación del apalancamiento los reduce.

El término de apalancamiento se deriva de la palanca mecánica que nos permite levantar más peso del que podríamos levantar solos. (Gitman, 2003).

2.2.2. Tipos de apalancamiento.

- a) **Apalancamiento Operativo.**- El apalancamiento operativo, es básicamente la estrategia que permite convertir costos variables en costos fijos, logrando que a mayores rangos de producción menor sea el costo por unidad producida.

$$\text{APALANCAMIENTO OPERATIVO} \left\{ \begin{array}{l} \text{ventas} \\ (-)\text{costo de ventas} \\ \text{utilidad bruta} \\ (-)\text{gasto de operaciones} \\ \text{utilidad antes de intereses eimp.} \end{array} \right.$$

- b) **Apalancamiento Financiero.**- El apalancamiento financiero, es básicamente la estrategia que permite el uso de la deuda con terceros. En este caso la unidad empresarial en vez de utilizar los recursos propios, accede a capitales externos para aumentar la producción con el fin de alcanzar mayor rentabilidad. (García, 2001)

$$\text{APALANCAMIENTO FINANCIERO} \left\{ \begin{array}{l} (-)\text{Intereses} \\ \text{Utilidad antes de impuestos} \\ (-)\text{Impuestos} \\ (-)\text{Dividendos preferentes} \\ \text{Utilidad para acciones comunes} \end{array} \right.$$

2.2.3. Apalancamiento operativo.

Se entiende por apalancamiento operativo, el impacto que tienen los costos fijos sobre la estructura general de costos de una compañía. Por ejemplo: al invertir la empresa en activos fijos se generará una carga fija por concepto de depreciación. Generalmente estas inversiones se hacen con el fin de actualizar la tecnología de la empresa y, como consecuencia de estas inversiones, algunos costos variables, como por ejemplo la mano de obra directa, sufren una disminución en la estructura de costos de la empresa. (Serrano, 1993)

El tecnificar los procesos productivos permite incrementar la producción, reducir el desperdicio, mejorar la calidad. Cuando los resultados son óptimos y los objetivos fabriles y empresariales se logran, los costos totales unitarios deben disminuir y, en consecuencia, la política de precios de la compañía debe reestructurarse con el fin de hacerla más competitiva. Todo este proceso es al que se le conoce como apalancamiento operativo: Invertir en activos fijos con el fin de incrementar ventas y maximizar los resultados operativos de la firma. “El apalancamiento operativo es básicamente convertir costos variables en costos fijos logrando que a mayores rangos de producción menor sea el costo por unidad producida”. (Terrel, 2001) Ryan (2004) La fórmula que nos permite conocer en qué grado se está utilizando el apalancamiento operativo en la unidad de negocios es la siguiente:

GAO = Grado de apalancamiento operativo.

UAI = Utilidad antes de impuestos e intereses.

Vtas = Ventas.

MC = Margen de contribución

Δ% = Cambio porcentual o porcentaje de cambio

Existen dos fórmulas para hallar el grado de apalancamiento operativo: (Ryan, 2004)

GAO: Es un concepto contable que busca aumentar la rentabilidad modificando el equilibrio entre los costos variables y los costos fijos. Puede definirse como el

impacto que tienen éstos sobre los costos generales de la empresa. Se refiere a la relación que existe entre las ventas y sus utilidades antes de intereses e impuestos.

También define la capacidad de las empresas de emplear costos fijos de operación para aumentar al máximo los efectos de cambios en las ventas sobre utilidades, igualmente antes de intereses e impuestos. Los cambios en los costos fijos de operación afectan el apalancamiento operativo, ya que éste constituye un amplificador tanto de las pérdidas como de las ganancias. Así, a mayor grado de apalancamiento operativo, mayor es el riesgo, pues se requiere de una contribución marginal mayor para cubrir los costos fijos. (Mallado Rodríguez, 1997).}

Medición del grado de apalancamiento operativo

Debido a que el apalancamiento operativo mide la utilidad antes de intereses e impuestos, el mismo se concibe como un cambio porcentual en las utilidades generadas en la operación excluyendo los cargos por financiamiento e impuestos. El grado de apalancamiento operativo que tiene una empresa, se puede medir a través del uso de la fórmula siguiente:

DONDE:

GAO = *Grado de apalancamiento operativo*

CM = *Contribución marginal*

CF = *Costos Fijos Y Apalancamiento Operativo*

Los cambios que las empresas registran en los costos fijos de operación, afectan de una forma significativa el apalancamiento operativo, ya que éste funciona como un amplificador tanto de las pérdidas como de las utilidades. Por lo tanto debe de considerarse que cuanto más alto es el grado de apalancamiento operativo, mayor es el riesgo para las empresas, debido a que se requiere de una contribución marginal mayor que permita cubrir los costos fijos. Debe de tomarse en consideración que cuando una empresa presenta un grado alto de apalancamiento operativo, aumenta su riesgo, ya que se requiere de una contribución marginal mayor para poder cubrir sus costos fijos

Fórmula para hallar el apalancamiento operativo

GAO puede expresarse como: (1)

$$GAO = \frac{MC}{UAI}$$

El margen de contribución (MC) es igual a la diferencia entre las ventas totales y los costos variables totales.

La utilidad operacional (UAI), es la diferencia entre el margen de contribución y los costos fijos.

Grado de apalancamiento operativo (GAO)

Ante los movimientos o cambios en el volumen de ventas, se deduce que habrá un cambio más que proporcional en la utilidad (beneficio o pérdida en operaciones). El Grado de Apalancamiento Operativo (DOL por sus siglas en inglés: Degree of OperativeLeverage), es la medida cuantitativa de esa sensibilidad de las utilidades operativas (beneficios operativos) de la empresa ante una variación en las ventas o producción.

Grado de apalancamiento operativo a Q unidades:

GAO puede expresarse como: (1)

$$\frac{\Delta\%UAI}{\Delta\%VENTAS} \dots\dots\dots Ec.1$$

UAI y VENTAS deben ser a futuro.

Otras fórmulas alternativas derivadas de

$$GAO = \frac{Q(P'-V)}{Q(P-V)-FC} = \frac{Q}{(Q-Q_{EQ})} \dots\dots\dots Ec.2$$

En el caso de Ecuación 2 se tiene el grado de apalancamiento a Q unidades.

[ECUACION 02.1]

$$GAO = \frac{S - VC}{S - VC - FC} = \frac{UAI + FC}{UAI}$$

En el caso de (EC2.1) se tiene el grado de apalancamiento a S Ventas.

Recordando que: Q son unidades producidas y vendidas.

QEQ son unidades con las que se logra el equilibrio (ver Análisis del punto de equilibrio).

FC: Son costos fijos (fixedcosts en inglés).

VC: Son costos variables (variable costs en inglés).

P: Es el precio por unidad.

V: Son los costos variables por unidad.

S: ventas/servicios en unidades monetarias (Dólares, euros, etc.)

UAll: es la utilidad antes de intereses e impuestos (beneficios antes de intereses e impuestos).

2.2.4. Apalancamiento total.

El apalancamiento total es el efecto combinado de los apalancamientos operativo y financiero sobre el riesgo de la Empresa. Este podría definirse como “la capacidad de la empresa para utilizar los costos fijos tanto operativo como financieros, maximizando así el efecto de los cambios en las ventas sobre las utilidades por acción”; es decir el efecto total de los costos fijos sobre la estructura financiera y operativa de la empresa.

Si se sabe que el apalancamiento operativo hace que un cambio en el volumen de las ventas se amplifique las UAll; y si se le añade un apalancamiento financiero, unos cambios en la UAll tendrán como resultado una amplificación de las utilidades disponibles para los accionistas. Por consiguiente una utilización razonable de apalancamiento operativo y financiero, aun en los cambios pequeños de las ventas traerá consigo un incremento de las utilidades disponibles para los accionistas comunes. Entonces el Grado de Apalancamiento total vendría dado por la multiplicación del GAO y EL GAF que sería:

$GAT = GAO * GAF, \text{ pero como:}$

$$GAT = \frac{\Delta \%UAll}{\Delta \%VENTAS} * \frac{\Delta \%UPA}{\Delta \%UAll}$$

Entonces quedará que:

$$GAT = \frac{\Delta \%UPA}{\Delta \%VENTAS}$$

Una vez obtenido el GAT se puede apreciar el incremento de las utilidades por acción para un incremento determinado en las ventas, el cual se hallaría de la siguiente forma:

$$GAT = \frac{CM}{CM - CF - I}$$

Donde

GAT: Grado de apalancamiento

CM: Contribución marginal

CF: Costo fijo

I: Intereses

Existe relación entre el apalancamiento operativo y el apalancamiento financiero, si una empresa redujera su grado de apalancamiento operativo probablemente podría incrementar su uso del apalancamiento financiero; por la parte contraria, si decidiera usar más apalancamiento operativo, su estructura óptima de capital, probablemente implicaría una razón de endeudamiento más baja.

El GAT tiene su importancia en que nos capacita para estimar el efecto de un cambio en el volumen de las ventas sobre las utilidades disponibles para los accionistas comunes y nos permite mostrar la interrelación entre el apalancamiento operativo y el apalancamiento financiero. (Block Stanley, 2001)

2.2.5. Punto de equilibrio.

El punto de equilibrio, es aquel nivel de operaciones en el que los egresos son iguales en importe a sus correspondientes en gastos y costos.

También se puede decir que es el volumen mínimo de ventas que debe lograrse para comenzar a obtener utilidades.



Es la cifra de ventas que se requiere alcanzar para cubrir los gastos y costos de la empresa y en consecuencia no obtener ni utilidad ni pérdida.

Mediante el análisis de la relación entre el nivel de producción, los costos y las utilidades obtenemos el punto de equilibrio de la empresa. Denominamos así al punto operativo en el cual los ingresos totales igualan a los costos totales de operación.

Es decir, para un determinado nivel de producción y venta, y dada una estructura de costos y precios, los ingresos por ventas que se obtienen, se aplican en su totalidad para cubrir los gastos, no obteniendo resultado alguno.

Además teniendo en cuenta que los precios y la producción pueden cambiar, se trata de analizar la relación entre las utilidades (a través de la política de precios y el nivel de producción) y los costos directos e indirectos; considerando cambios en la estructura de precios, costos y cantidades que inciden en la rentabilidad.

Así del análisis del punto de equilibrio podemos sacar conclusiones sobre cómo varía el ingreso con cambios en el ingreso por ventas (por cambios en los precios de venta o en las cantidades vendidas) o cómo varía con cambios en los gastos.

El ingreso que se considera es el ingreso antes de intereses e impuestos, distinguiéndolo del ingreso neto (después de intereses e impuestos) que lo utilizamos para determinar la ventaja financiera.

Podemos afectar las utilidades antes de intereses e impuesto intentando aumentar el volumen o aumentado el precio de venta; o a su vez, podemos afectar el nivel de costos fijos o variables. Por ejemplo, si baja el precio de venta, podría ocurrir que aumente la demanda lo que podría provocar un aumento de los ingresos totales al aumentar la cantidad vendida. A su vez podríamos aumentar los costos, por ejemplo de propaganda, y también lograr que a través de ello aumenten las ventas más que el aumento de esos gastos. (Stephen A. &Westerfield, 2000)



Figura 1: Punto de equilibrio

2.2.6. Historia del apalancamiento.

La palanca es uno de los mayores descubrimientos en la historia de la humanidad. Según se dice, fue Arquímedes quien acuñó aquella frase: “Dadme un punto de apoyo y moveré el mundo”. Existen referencias históricas que documentan la utilización de ésta importante herramienta mecánica en el tercer milenio y si revisamos la historia, continuamente hemos estado “apalancándonos” o “apoyándonos” en elementos que nos han hecho impulsar nuestra raza, el ser humano es más poderoso hoy que hace 1000 años porque ha sabido evolucionar intelectualmente, tecnológicamente, financieramente, vamos a hacer un ejemplo con los animales, concretamente las aves, las cuales pueden volar al apalancarse con algo que la naturaleza les ha dado, sus alas, pero el hombre puede volar mucho más rápido y más alto que una ave gracias a la tecnología y el desarrollo económico, industrial, Es por eso, este puede ser un factor de “apoyo” o “apalancamiento. (Brealey, 1996).

2.2.7. Rentabilidad.

La rentabilidad es cualquier acción económica en la que se movilizan una serie de medios, materiales, recursos humanos y recursos financieros con el objetivo de obtener una serie de resultados. Es decir, la rentabilidad es el rendimiento que producen una serie de capitales en un determinado periodo de tiempo.

Es una forma de comparar los medios que se han utilizado para una determinada acción, y la renta que se ha generado fruto de esa acción.

2.2.8. Clasificación de la rentabilidad.

a. Rentabilidad financiera

Vamos a desglosar el término rentabilidad financiera: Por rentabilidad entendemos la capacidad de generar beneficios y financiera se refiere a las finanzas, término asociado con el dinero.

Por tanto la rentabilidad financiera son los beneficios obtenidos por invertir dinero en recursos financieros, es decir, el rendimiento que se obtiene a consecuencia de realizar inversiones.

La rentabilidad financiera se conoce por las siglas ROE, por su expresión en inglés "ReturnonEquity".

Vamos a conocer un poco más sobre este término a lo largo de esta entrada de este diccionario. A continuación mostramos la fórmula de la rentabilidad financiera, siendo.

$$\text{Rentabilidad financiera ROE} = \frac{\text{Beneficio Neto}}{\text{Fondos Propios}} * 10$$

b. Rentabilidad económica

La rentabilidad comercial es el ratio que evalúa la calidad comercial de la empresa. Se consigue dividiendo los beneficios obtenidos fruto de las ventas entre las propias ventas conseguidas a lo largo de un periodo de tiempo. También se puede denominar rentabilidad sobre ventas.

La rentabilidad económica, también llamada ROI (ReturnonInvestment) mide la capacidad que tienen los activos de una empresa para generar beneficios, sin tener en cuenta como han sido financiados.

Los beneficios que se tienen en cuenta para conocer la rentabilidad económica de una empresa, son antes de haber descontado los intereses e impuestos correspondientes que la empresa tiene que pagar.

La fórmula para calcular la rentabilidad económica de una empresa es la siguiente:

$$\text{Rentabilidad Económica (ROI)} = \frac{\text{BAII}}{\text{Activo Total}} * 100$$

Dónde:

ROI: Rentabilidad Económica.

BAII: Beneficioeconómico.

Todas las empresas, a la hora de realizar su actividad empresarial tienen interés en conocer si están realizando sus operaciones adecuadamente y si están generando los beneficios esperados o por el contrario su actividad no se está llevando a cabo de manera correcta y no se alcanzan los objetivos marcados. Por ello llevan a cabo un análisis de la situación financiera a través de una serie de indicadores de rentabilidad.

2.2.9. LOS INDICADORES DE RENTABILIDAD.

Los indicadores de rentabilidad son una serie de índices que sirven a una empresa para medir la capacidad que tienen de obtener beneficios, principalmente a través de los fondos propios disponibles o del activo total con el que cuenta la empresa.

¿Cuáles son los indicadores de rentabilidad más utilizados?

Indicador de Rentabilidad Neta del Activo

Este indicador de rentabilidad muestra la capacidad que tiene el activo de generar beneficios en la empresa, sin tener en cuenta como ha sido financiado.

$$\text{Rentabilidad Neta} = \frac{\text{Beneficio neto}}{\text{Activo Total}}$$

Existe una variante de este indicador de rentabilidad, llamada Sistema Dupont, que relaciona la rentabilidad de las ventas con las rotaciones producidas en el activo total, así se conocen que áreas de la empresa son las que están produciendo los beneficios en la empresa.

$$\text{Rentabilidad Neta} = \frac{\text{Beneficio neto}}{\text{Activo Total}}$$

Indicador de Rentabilidad Margen Bruto

Indicador de rentabilidad que relaciona el beneficio bruto con las ventas totales de la empresa, es decir, la rentabilidad obtenida por las ventas una vez descontados los gastos de su fabricación y los intereses e impuestos correspondientes.

$$\text{Rentabilidad neta} = \frac{\text{Beneficio neto}}{\text{Ventas}} * \frac{\text{Ventas}}{\text{Activo total}}$$

Indicador de Rentabilidad Margen operacional

Este margen muestra la relación entre las ventas de la empresa, es decir el beneficio que se obtiene por ellas, teniendo en cuenta el coste de las ventas y también los gastos de administración y ventas que lleva a cabo.

$$\text{Margen Operacional} = \frac{\text{Beneficio Operacional}}{\text{Ventas}}$$

Indicador de Rentabilidad operacional del patrimonio

Muestra la rentabilidad que obtienen los propietarios de la empresa por la inversión que han realizado en la misma, sin tener en cuenta los gastos financieros y los impuestos.

$$\text{Rentabilidad Operacional del Patrimonio} = \frac{\text{Beneficio Operacional}}{\text{Patrimonio}}$$

Indicador de Rentabilidad financiera

Esta rentabilidad mide los beneficios netos que se obtienen en relación a la inversión realizada por los accionistas de la empresa, sin tener en cuenta gastos financieros, impuestos ni la participación de los trabajadores.

La rentabilidad financiera se calcula simplemente dividiendo el beneficio neto entre el patrimonio, pero vamos a tener en cuenta para su cálculo una fórmula un poco más compleja que nos permita identificar exactamente qué factores afectan a la rentabilidad que obtienen los inversores.

Si se calculan correctamente, todos estos indicadores de rentabilidad serán los más adecuados para calcular la rentabilidad de la empresa.

2.2.10. Riesgo financiero de la empresa.

La rentabilidad financiera es término de riesgo, puede medirse mediante la rentabilidad financiera esperada y el riesgo financiero.

✓ Rentabilidad financiera esperada

A la hora de decidirse por un tipo de inversión específica hay que tener en cuenta varios factores, donde los principales son el riesgo y la rentabilidad, pero también entran en juego otros como el prestigio del activo en el que se invierte, el periodo de tiempo etc. Para ciertos inversores lo que determinará la opción de invertir en un determinado activo o en otro será la rentabilidad esperada.

Cuando hablamos de rentabilidad esperada nos referimos a la rentabilidad que un inversor espera obtener de cara al futuro respecto de una determinada inversión que ha realizado, la rentabilidad real puede ser mayor o menor que la esperada en función de cómo se desarrollen los acontecimientos.

✓ Riesgo financiero

El riesgo financiero o variabilidad del rendimiento financiero es el resultado directo de las decisiones de financiación. Hace referencia a la variabilidad de resultado esperado por los socios como consecuencia del uso del endeudamiento. Se calcula como variabilidad de resultados ante los intereses (Los gastos financieros por interés no conocidos y por tanto su riesgo es nulo), medido por la desviación típica entre valor de los recursos propios.

2.2.11. Retorno de la inversión ROI (Return on Investment).

Según (Liebre, 2017) Es de gran utilidad para evaluar esta rentabilidad. Se convierte en la relación entre la inversión de marketing y los beneficios generados, bien sean ventas directas u obtención de clientes potenciales.

$$ROI = \frac{\text{Beneficio} - \text{Inversión}}{\text{Inversión}}$$

Según (James D, 2004) El retorno sobre inversión (ROI) es, en la actualidad, la herramienta clave para que los negocios midan con eficacia la forma en que una compañía usa sus activos, pues pocas organizaciones de marketing tienen las facultades y el conocimiento para administrar con eficacia sus presupuestos con inteligencia financiera. Marketing ROI cambia eso, mostrando a los practicantes de los procesos de marketing y a los ejecutivos corporativos cómo usar los procesos y las herramientas del marketing ROI para cuantificar las decisiones de marketing estratégicas de las organizaciones y a maximizar las ganancias incrementales generadas por cada moneda invertida en sus programas de marketing.

2.2.12. El ROE o rentabilidad sobre recursos propios (en inglés, RETURN ON EQUITY).

Según Es uno de los principales parámetros que se utilizan para el análisis fundamental de una empresa.

El ROE es el ratio que mide el rendimiento que obtienen los accionistas de los fondos invertidos en la sociedad. Es decir, el ROE trata de medir la capacidad que tiene la empresa para remunerar a sus accionistas. Los accionistas pueden analizar el rendimiento del capital empleado en una inversión y, de esta manera, comprobar si les compensará mantener sus fondos en la sociedad.

Según (Serrahima Formosa, 2017) Por rentabilidad financiera entendemos la renta ofrecida a la financiación. Mientras el rendimiento es la medida de la riqueza generada por la inversión, la rentabilidad es el “premio” dado a los fondos propios utilizados en la financiación de la misma.

Matemáticamente la rentabilidad sobre recursos propios se corresponde con el porcentaje que se obtiene de dividir el beneficio neto después de impuestos por los fondos propios.

$$\text{ROE} = \frac{\text{Beneficio neto después de impuestos}}{\text{Fondos propios}}$$

Esta fórmula se puede entender como una medida de cómo una compañía invierte fondos para generar ingresos.



2.3. Empresa de transportes turismo AMPAY S.R.L.

2.3.1. Reseña histórica.

Si bien es cierto que la EMPRESA DE TRANSPORTES TURISMO AMPAY S.R.L. se constituye el 17 de junio de 1998, los socios fundadores, Alfredo Gudiel Ravelo, Juan Cancio Pillco Cuyro, Máximo Guevara Marmanillo, Romulo Justiniani Huaman, accionistas de la mencionada empresa; venían haciendo transporte desde hace mucho tiempo atrás; es así que podemos decir que nacieron siendo transportistas en la provincia de Abancay, departamento de Apurímac.

Alfredo Gudiel Ravelo, empresario transportista de turismo, Transportista de servicio Urbano y transportista de servicio interprovincial.

Juan Cancio Pillco, transportista de carga (frutas), cubría la ruta de la ciudad de Cusco - Abancay y Cusco – Quilla bamba, en un pequeño camión de marca Nissan, en la cual además de transportar carga, también transportaba pasajeros, aunque por lo accidentado del camino en la ruta Quillabamba - Cusco había poca afluencia de buses o servicio de pasajeros.

Máximo Guevara Marmanillo, transportista de carga, cubría la ruta de Cusco – Abancay – Andahuaylas, especializado en el transporte de papas de la ciudad de Adahuaylas hacia la ciudad de Abancay y Cusco.

Rómulo Justiniani Huaman, transportista del servicio interprovincial de la ciudad del Cusco hacia la ciudad de Abancay en pequeñas unidades de 15 pasajeros.

El 27 de febrero de 1998, un gran desprendimiento de algunos glaciares cercanos al nevado Salkantay, descendió por el cañón o quebrada del río Aobamba (límite entre las provincias de Urubamba y la Convención), por la margen izquierda del río Vilcanota y esta argamasa monumental de nieve, rocas, piedras, barro, lodo y agua, inundaron no sólo la casa subterránea de máquinas de la Central hidroeléctrica de Machu Picchu, también se llevó a su paso las vías del tren que conectaban la ciudadela inca de Machupicchu con la ciudad de Quillabamba, quedando bloqueado el mencionado acceso. Fue la catástrofe económica más grave del Valle Sagrado y del Cusco, con pérdidas totales en maquinaria y obra de ingeniería por más de 110 millones de dólares.



Es así que ante la necesidad de transporte de la ciudad del Cusco hacia la ciudad de Quillabamba, estos empresarios deciden juntar toda la experiencia que cada uno tenía en el transporte, formando así la Empresa de Transportes Turismo Ampay, tomando el nombre del Santuario Nacional del Ampay que queda en la provincia de Abancay, departamento de Apurímac, donde deciden también que prestarían servicio de buses para pasajeros.

El 04 de diciembre de 1998, con resolución directoral N° 190-98-CTAR-DRTCVC, se le otorga la concesión de ruta a la Empresa de Transportes Turismo Ampay, para cubrir las rutas de Cusco – Quillabamba, de Cusco a Abancay y viceversa, con 05 buses de marca Mercedes Benz, con capacidad de 45 pasajeros cada uno.

El 18 de abril del 2005 por acuerdo de socios, los mismos que deciden vender sus participaciones al socio Alfredo Gudiel Ravelo, quedando este con el 100% de participaciones de la Empresa de Transportes Turismo Ampay.

El 20 de agosto del 2005 la Empresa de Transportes Turismo Ampay adquiere de la empresa distribuidora de buses y camiones DIVEMOTOR, la cantidad de tres buses nuevos de marca Mercedes Benz, de 210 caballos de fuerza y con capacidad de carga de 17 toneladas, lo que hace posible efectivizar el servicio de transporte de pasajeros y de carga hacia la ciudad de Abancay y Quillabamba, comenzando así una serie de cambios en la empresa, capacitando personal para la atención en counter para la conducción de buses, comenzando así una nueva etapa en el transporte regional de pasajeros y marcando la diferencia con otras empresas, ya que al año siguiente la empresa decide renovar su flota, adquiriendo para el 2006 la cantidad de 06 buses más de la misma capacidad que los anteriores, tratando de ofrecer nuevas alternativas para los clientes la empresa, adquiere buses nuevos con configuraciones de reclinado de asiento de 180° (bus cama), el cual resulta siendo todo un éxito para la empresa y obligando a la misma a adquirir más de este tipo de buses por la comodidad y el confort que estos ofrecían a sus clientes.

Para el 2012 la empresa suma a la flota de 25 buses, 06 buses de configuración de asiento de 180° de reclinación, con lo que a la fecha cuenta con 25 buses en total. De este total 06 buses cuentan con la configuración de 180° de reclinación de asiento y 19 buses con capacidad de 50 asientos, con reclinado normal, operando estos en sus dos destinos que parten de la ciudad del Cusco.

- Cusco - Abancay.
- Cusco – Quillabamba.

2.3.2. Constitución de la empresa.

Si bien es cierto la EMPRESA DE TRANSPORTES TURISMO AMPAY S.R.L. se constituye el 17 de junio de 1998 y los socios fundadores son: Sr. Alfredo Gudiel Ravelo, Sr. Juan Cancio Pillco Cuyro, Sr. Máximo Guevara Marmanillo y Sr. Rómulo Justiniani Huamán. El Registro de Personas Jurídicas en el Libro de Sociedades de la Superintendencia Nacional de los Registros Públicos, Zona Registral N° X – Sede Cusco, Oficina Registral de Cusco, se certifica que, en el Asiento 06 de la Partida N° 11000231 del Libro de Sociedades del Registro de Personas Jurídicas correspondiente a la Partida Registral de la Sociedad denominada “TRANSPORTES TURISMO AMPAY SOCIEDAD COMERCIAL DE RESPONSABILIDAD LIMITADA”, se encuentra registrado mediante Escritura Pública de fecha veintitrés de Julio del año dos mil uno.

Se designa como Gerente General al Sr. Alfredo Hernán Gudiel Ravelo, con las facultades descritas en el asiento 06, 12 y 14 de la partida N° 11000231.

2.3.3. Organización de la empresa.

Se entiende como organización de la empresa un sistema de actividades conscientemente coordinadas formado por dos o más personas; la cooperación entre ellas es esencial para la existencia de la organización. Una organización sólo existe cuando hay personas capaces de comunicarse y que están dispuestas a actuar conjuntamente, de manera coordinada y utilizando diversos medios e instrumentos para obtener un objetivo común. Una organización también se constituye por un conjunto de cargos con reglas y normas de comportamiento que han de respetar todos sus miembros, y así generar el medio que permite la acción de una empresa a la cual se adiciona el acto de disponer y coordinar los recursos disponibles (materiales, humanos y financieros).

En estos términos la organización se constituye en un grupo humano que pretende conseguir objetivos comunes, dentro de un entorno totalmente competitivo y que en este caso es el Sector Transportes.



2.3.4. Gestión.

Entendiendo por gestión a llevar a cabo diligencias que hagan posible la realización de un anhelo cualquiera, en este caso el anhelo se traduce en el éxito de la empresa de transportes en estudio, para lo cual es necesario realizar diversas diligencias que hacen posible que la empresa sea eficiente interior (uso óptimo de recursos) y exteriormente (competitivo en el mercado).

Al respecto se puede manifestar lo siguiente, la Empresa de Transportes Turismo Ampay, se gestiona de manera empírica, no cuenta con los instrumentos adecuados que permita una moderna administración; no cuenta con una planeación formal, las actividades que se realizan prácticamente son improvisadas, según a las necesidades y circunstancias que se presentan, con una producción que varía de mes a mes, esto no le ha permitido realizar una acción efectiva para anticiparse y prepararse a los cambios que podrían afectar los objetivos organizacionales, así como establecer las bases para determinar el elemento riesgo y minimizarlo. Por lo que es evidente que el gerente no ha identificado el curso concreto de acción que ha de seguirse y los principios que habrán de orientarlo, considerando la evolución y el desarrollo que tiene la empresa, el cual ha crecido considerablemente y ya no amerita ser gestionado de manera empírica, sino de manera técnica-profesional.

Se debe mencionar que actualmente el gerente general, carece de los conocimientos e instrumentos necesarios que le permitan implementar instrumentos de gestión, como es el caso de un plan estratégico para la empresa, por lo que al momento de este diagnóstico, la empresa carece de un plan que muestre las bases sobre las que operará la empresa, y que le sirva para hacer frente a las contingencias que se presenten con las mayores garantías de éxito, así como reducir al mínimo las debilidades y amenazas y aprovechar al máximo las fortalezas y oportunidades que se le presentan.

En perspectiva se pretende ampliar la ruta de la empresa, por la aceptación que tiene ésta en el mercado, pero a la fecha no se cuenta con estrategias claras que indiquen la ruta adecuada, por lo que no ha sido posible la ampliación hasta la fecha, a pesar que existen las oportunidades suficientes como para hacerlo; sin embargo, se cuenta únicamente con el pedido por parte de la demanda que habita o labora en localidades anexas a Quillabamba, como es el caso de Echarati y Kiteni,



así como también existen las posibilidades de ampliar la ruta hacia Sicuani y Puno, inclusive hacia Arequipa. Como se mencionó, a la fecha cuenta con 25 unidades de diferentes años de fabricación, fluctuando estas entre los años 1995 y 2012, las cuales se encuentran en buen estado de conservación, ya que la empresa le dedica los recursos correspondientes (en cuanto a recursos humanos y económicos) al tema del mantenimiento de estas unidades invirtiendo buena cantidad de dinero en su política de overhaul, que no es más que una revisión de todos los sistemas que conforma un bus y repararlos de forma completa, cosa que mantiene a los buses usados en buen estado, pero esto implica una inversión innecesaria ya que al renovar toda la flota de forma integral, este costo solo sería de un mantenimiento preventivo durante la garantía del bus.

Es necesario mencionar también que el gerente pretende hacerlo todo, sin él no se mueve la empresa, por lo que este diseño gerencial perjudica a la misma empresa, por cuanto, cuando no se encuentra presente el gerente, el personal tiene que esperarlo para tome las decisiones, lo que significa atrasos en la toma de decisiones, considero que se debe aplicar un diseño mucho más horizontal, donde se tenga que tomar en cuenta el empowerment. Hay que tomar en cuenta que el empowerment es de mucha importancia, al menos en empresas que han crecido considerablemente, por lo que es de imperiosa necesidad que se delegue responsabilidades y las decisiones se puedan tomar en el momento que se tengan que tomar, y no necesariamente esperar a que alguien las haga.

2.3.5. Administración.

La administración de la empresa es deficiente, ya que el gerente general de la empresa es todo en la empresa. Es él quien gestiona los préstamos en las entidades bancarias, es el administrador de recursos humanos, ya que tiene que lidiar con la contratación del personal, la evaluación del mismo y la verificación del desempeño de los mismos.

También está encargado de la administración del taller de mantenimiento y de la revisión de las finanzas de las distintas oficinas de la empresa.



Podemos resumir que en la presente empresa, es el gerente general quien decide y asume todo, quiere hacerlo todo; sin embargo, finalmente no hace las cosas como debería ser, causando retrasos y desaciertos en las decisiones.

A pesar que en la empresa existe el cargo de un administrador, pero éste actúa solo como una mesa de partes, el gerente no le permite asumir el cargo de manera adecuada, porque como ya se dijo, es el gerente quien está en todo.

2.3.6. Operativa.

La operación de la empresa está sujeta al buen criterio de las administradoras de las oficinas, en las sedes correspondientes (Cusco, Abancay y Quillabamba), son estas las personas que deciden los itinerarios de salida de acuerdo a la afluencia de pasajeros.

Cada persona decide, según sus limitaciones, las acciones que se deben tomar según las circunstancias que se les presentan.

La empresa cuenta con un itinerario fijo, establecido por la administración general, en los siguientes horarios:

De lunes a domingo:

- De 3:00 a.m.
- De 8:30 a.m.
- De 12:30 p.m.
- De 08:30 p.m.
- De 9:30 p.m.
- De 10:00p.m.

Los horarios de atención son en los dos lugares Abancay, Cusco y Quillabamba.

Las horas de salida son en hora en punto o que tiempo de tolerancia existe.

Tienen horarios ya establecidos para la salida o se tiene que esperar a que se llene el vehículo para la salida.

Cada cuanto tiempo se realiza el lavado y engrase, cada 4 veces.

Todos los vehículos tienen el mismo tratamiento respecto a mantenimiento o dependen del tiempo de antigüedad (los viejos requieren mayor cuidado que los nuevos). Dependiendo al mantenimiento por años.

Cuáles son los precios:

- De Cusco – Quillabamba S/. 18.00
- De Quillabamba – Cusco S/. 18.00
- De Cusco – Abancay S/.20.00
- De Abancay – Cusco S/.18.00

Los precios intermedios

Los precios de intermedios son de un solo costo de S/. 7.00 a S/.10.00., ambas rutas.

2.3.7. Organigrama de la empresa.

Actualmente la empresa no tiene ningún documento de gestión, no tiene ningún plan (de largo, mediano y corto plazo), ROF, MOF y otros que puedan constituirse como instrumento para la gestión; por tanto, tampoco cuenta con un organigrama o funciones explícitas para el personal; sin embargo, a pesar de no contar con estos documentos, trataré de traducir el organigrama y las funciones implícitas de la empresa y el personal.

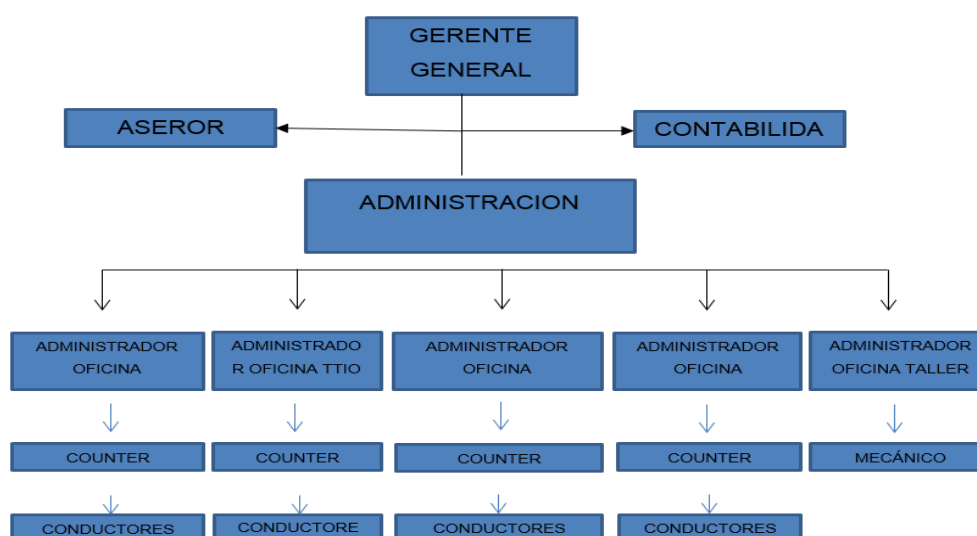


Figura 2: Organigrama de la Empresa de transportes Turismo AMPAY



2.3.7.1. Funciones del personal.

Las funciones del personal son:

Gerente general:

- Planificar: Establecer los objetivos organizacionales, metas parámetros, políticas y hoja de ruta por la cual la empresa se rige. En otras palabras se debe crear el mapa por el cual de desea que la empresa siga.
- Organizar: definir de qué manera la empresa se armará y enfrentará los proyectos en la cual esta participa, de misma manera establece quienes son los responsables y quien posee la autoridad para llevar a cabo los proyectos.
- Dirigir: Relacionar los objetivos empresariales con los objetivos del personal, de manera de lograr conseguir motivación y gran participación de los empleados de la empresa.
- Controlar: Verificar que los parametros fijados se esten cumpliendo, asi como corregir las desviaciones del plan
- Dirigir, coordinar, supervisar y dictar normas para el eficiente desarrollo de las actividades de la Entidad en cumplimiento de las políticas adoptadas por la Junta Directiva.
- Presentar a la Junta Directiva los planes que se requieran para desarrollar los programas de la Entidad en cumplimiento de las políticas adoptadas.
- Someter a la aprobación de la Junta Directiva, el proyecto de presupuesto de ingresos y gastos de cada vigencia fiscal, así como los estados financieros periódicos de la Entidad, en las fechas señaladas en los reglamentos.
- Presentar a la Junta Directiva para aprobación, los planes de desarrollo a corto, mediano y largo plazo.
- Someter a la aprobación de la Junta Directiva los proyectos del presupuesto de inversión y las operaciones comprendidas dentro de su objeto social, que así lo requieran.
- Preparar y presentar para aprobación de la Junta Directiva, El Estatuto Interno de la Entidad y sus modificaciones.
- Celebrar todas las operaciones comprendidas en el objeto de la Entidad.



- Constituir mandatos para representar a la Entidad en negocios judiciales y extrajudiciales y ejercer las acciones a que haya lugar, en defensa de los intereses institucionales.
- Celebrar los contratos con los trabajadores.
- Representar a la Empresa como persona jurídica y autorizar con su firma los actos y contratos en que ella tenga que intervenir.
- Velar por la correcta recaudación e inversión de los recursos de la Entidad.
- Representar las acciones o derechos que la Entidad posea en otros organismos.
- Adoptar los reglamentos, manuales de funciones y dictar normas y procedimientos necesarios para el cumplimiento de las actividades de la Entidad.
- Ordenar los gastos, reconocer y disponer los pagos a cargo de la Empresa.
- Aprobar de conformidad con el reglamento establecido el ingreso a la Entidad de los afiliados voluntarios.
- Delegar las funciones que considere necesarias de conformidad con las normas vigentes sobre la materia.
- Distribuir la planta global de personal y crear los grupos internos de trabajo que considere necesarios para el cumplimiento de las funciones propias de la Entidad.
- Exigir las garantías y contratar las pólizas de seguros necesarias para la protección de los bienes e intereses patrimoniales de la empresa y otros riesgos cuyo amparo se estime social y económicamente provechosos para la empresa.
- Presentar a la Junta Directiva informes de gestión anual.
- Presentar trimestralmente a la Junta directiva o cuando esta lo requiera, un informe sobre el manejo de portafolio de inversiones.
- Cumplir todas aquellas funciones que se relacionen con la organización y funcionamiento que no se hallen expresamente atribuidas a otra autoridad.
- Ejercer las demás funciones que le señale o delegue la Junta Directiva, las normas legales y aquellas que por su naturaleza le correspondan.

**Administración:**

- Revisa y verifica los movimientos y registros contables, estados de cuentas, conciliaciones bancarias, cierres de cuentas y balances de comprobación.
- Lleva registro y control administrativo del presupuesto asignado a la unidad.
- Elabora y analiza cuadros relacionados con el movimiento y gastos administrativos.
- Lleva el control de las cuentas por cobrar y pagar.
- Elabora y mantiene actualizada la ejecución presupuestaria de la unidad.
- Emite y firma cheques, conjuntamente con el supervisor.
- Efectúa las conciliaciones bancarias.
- Mantiene actualizada la disponibilidad y cuentas para efectos del cierre contable del ejercicio fiscal.
- Tramita órdenes de servicio de mantenimiento, construcción de obras y reparaciones necesarias en la dependencia.
- Controla el saldo del fondo fijo.
- Realiza transferencias y demás trámites para la cancelación o movimientos de cuentas.
- Maneja y controla el fondo rotativo de la unidad.
- Tramita las liquidaciones de impuesto y cualquier otro asunto del régimen tributario.
- Tramita o verifica los viáticos.
- Lleva registro y control de proveedores.
- Lleva el control de los bienes y materiales de la unidad.
- Vela por el cumplimiento de la normativa legal vigente que rige la materia.
- Lleva el control y administra los fondos de trabajo y/o caja chica.
- Elabora y hace seguimiento a las órdenes de pago tramitadas por la unidad.
- Rinde cuentas ante los entes controladores.
- Solicita presupuestos a empresas comerciales.
- Redacta documentos y memoranda en general.
- Lleva el control de contratos prestados a la Institución.
- Participa en la implementación de sistemas contables, financieros y administrativos.



- Participa en el control financiero de proyectos de investigación.
- Atiende e informa al público en general.
- Asiste y participa en reuniones del comité de compras y otras, referentes al área de su competencia.
- Supervisa y distribuye las actividades del personal a su cargo.
- Cumple con las normas y procedimientos de higiene y seguridad integral, establecidos por la organización.
- Mantiene en orden equipo y sitio de trabajo, reportando cualquier anomalía.
- Elabora informes periódicos de las actividades realizadas.
- Realiza cualquier otra tarea afín que le sea asignada.

Contador:

- Las normas y código de ética establecidos para el ejercicio de la profesión.
- Aperturas de los libros de contabilidad.
- Establecimiento de sistema de contabilidad.
- Estudios de estados financieros y sus análisis.
- Certificación de planillas para pago de impuestos.
- Aplicación de beneficios y reportes de dividendos.
- La elaboración de reportes financieros para la toma de decisiones.
- Clasificar, registrar, analizar e interpretar la información financiera de conformidad con el plan de cuentas establecido para Fondos de Empleados.
- Llevar los libros mayores de acuerdo con la técnica contable y los auxiliares necesarios, de conformidad con lo establecido por Ley.
- Preparar y presentar informes sobre la situación financiera que exijan los entes de control y mensualmente entregar al Gerente, un balance de comprobación.
- Preparar y presentar las declaraciones tributarias del orden municipal y nacional, a los cuales el Fondo de Empleados esté obligado.
- Preparar y certificar los estados financieros de fin de ejercicio con sus correspondientes notas, de conformidad con lo establecido en las normas vigentes.
- Asesorar a la Gerencia y a la Junta Directiva en asuntos relacionados con el cargo, así como a toda la organización en materia de control interno.



- llevar el archivo de su dependencia en forma organizada y oportuna, con el fin de atender los requerimientos o solicitudes de información tanto internas como externas.
- Presentar los informes que requiera la Junta Directiva, el Gerente, el Comité de Control Social, el Revisor Fiscal y los asociados, en temas de su competencia.
- Asesorar a los asociados en materia crediticia, cuando sea requerido.
- Las demás que le asignen los Estatutos, reglamentos, normas que rigen para la organización.

Asesor jurídico:

La dependencia de Asesoría Jurídica está dirigida por un abogado en ejercicio, con suficientes conocimientos y experiencia en materia de derecho administrativo.

Sus funciones son:

- Planificar, dirigir, coordinar, supervisar y evaluar las actividades de la dependencia de Asesoría Jurídica.
- Velar por el cumplimiento de las funciones de la dependencia.
- Representar a la empresa en materia jurídica.
- Mantener relación permanente con la Junta de Socios, la gerencia y administración de la empresa.
- Coordinar con la empresa, acciones a tomar en el área jurídica.
- Rendir cuenta de su gestión a las instancias correspondientes.
- Procurar que se le asignen los recursos necesarios para el funcionamiento de la dependencia.
- Participar, conjuntamente con las instancias de gobierno en reuniones referentes a la empresa.
- Elaborar el Anteproyecto de Presupuesto, el Plan Operativo y el Plan de Desarrollo de la empresa.
- Establecer los términos de contrato del personal.
- Analizar, evaluar y recomendar los términos de contrato que la empresa realiza en materia de compra y venta.



- Analizar, evaluar y recomendar los términos de contrato en materia financiera.
- Las demás que le sean asignadas por los Reglamentos y las autoridades competentes.

Administrador (Oficina Santiago, Oficina Ttio, Oficina Quillabamba y Oficina Abancay).

Administrador taller:

Counter:

- Venta de boletos
- Organización de salidas de los buses
- Informar sobre los buses que necesitan reparación o que no pueden salir
- Recepción y entrega de encomiendas
- Despacho de encomiendas a los destinos que cubre la empresa
- Recepción del dinero
- Depósito o envío del dinero
- Organización de la oficina
- Limpieza del local
- Etc.

Conductores:

- Informar sobre el estado de las unidades a su cargo
- Informar sobre percances en la carretera
- Recojo y entrega de los equipajes
- Recojo y entrega de las encomiendas
- Estar pendiente de su horario de salida.

Mecánico:

- Reparación de las unidades
- Adquisición de los repuestos
- Informar sobre el estado de las unidades
- Seguimiento del mantenimiento de las unidades

Seguridad:

- Controlar el terminal.
- Controlar a los niños menores de edad.
- Controlar el horario de llegada y salida.
- Cuidar a los clientes de la empresa.
- Cuidar al personal de la empresa.

2.3.8. Documentos de gestión.

Los documentos de Gestión empresarial son instrumentos técnicos que regulan el modelo de gestión interna de las empresas e instituciones y que permiten mantener el control de la calidad en todos los ámbitos de la organización, así como establecer los lineamientos estratégicos de las acciones y las competencias entre las autoridades, las oficinas, cedes, recursos humanos, procedimientos, operaciones y todo lo relacionado a la empresa o institución pública del aparato funcional interno que permitirá obtener los objetivos centrales de la empresa o las entidades públicas.

Todas las acciones estratégicas de la empresa así como las iniciativas que busquen su mejor desempeño y éxito en la gestión deben ser debidamente descritas a través de documentos que sirvan como herramientas de trabajo cotidiano y que estandaricen la calidad de cada acción y/o iniciativa.

Toda organización debe contar con sus documentos orgánicos y de gestión para asegurar la calidad total y el cabal cumplimiento del aparato operativo y tener un control responsable y bajo competencias cada factor de la administración.

Se pueden mencionar como los objetivos de los Documentos de Gestión los siguientes:

- Contar con los instrumentos de gestión organizacional fundamentales para asegurar la calidad interna y de su adecuado control permanente.
- Contar con guías estandarizadas que permitan conceptualizar definiciones, aprender, llevar a cabo operaciones, usos y cualquier aspecto que, mediante documentos favorezcan la calidad interna de las empresas y organizaciones.



- Contar con los reglamentos internos, lineamientos de control, manuales como los de comunicación interna y código de ética y cualquier documento que involucre la cultura de la organización asegurando el mejor clima laboral.
- Contar con lineamientos políticos institucionales que describan el buen gobierno corporativo, sus relaciones exteriores, su participación en la comunidad y compromiso con el medio ambiente.
- Entre los documentos de gestión más comunes e importantes se tienen los siguientes:
 - ✓ **PEI** - Plan Estratégico Institucional.
 - ✓ **POI** - Plan Operativo Institucional.
 - ✓ **MOF** - Manual de Organización y Funciones.
 - ✓ **ROF** - Reglamento de Organización y Funciones.
 - ✓ **TUPA** - Texto Único de Procedimientos Administrativos.
 - ✓ **MAPRO** - Manual de Procedimientos Administrativos, Operativos.
 - ✓ **Directrices Institucionales** (Historia, Misión Visión, Objetivos, Códigos de ética, Buen Gobierno RSE, etc.)
 - ✓ **Recursos Humanos y Comunicación Interna.**
 - ✓ **Relaciones Exteriores y Comunitarias.**
 - ✓ **SHMA – Seguridad Higiene y Medio Ambiente.**
 - ✓ **Responsabilidad Medio Ambiental.**

En el caso concreto de la Empresa de Transportes Turismo Ampay, no cuenta con ningún documento de gestión que le permita orientar acertadamente sus objetivos en corto, mediano y largo plazo, considerando que es una empresa que factura casi dos millones de Nuevos Soles y cuenta con numeroso personal, ya requiere una gerencia y administración a nivel técnico-profesional, que cuente con una visión, misión y objetivos estratégicos, de manera eficiente y competitiva.

2.3.9. Análisis de la situación contable.

- Número de viajes (por destino) por mes (durante el 2012 a la fecha)
- Número de pasajeros (por destino) por mes (durante el 2012 a la fecha)
- Ingresos mensuales en nuevos soles (durante el 2012 a la fecha)
- Gastos discriminados (administrativos, operativos, inversión, etc.) (durante el 2012 a la fecha).



2.3.10. Análisis de la situación económica-financiera.

- Préstamos (Bancos y montos) fecha de inicio
- Pagos (amortizaciones)



**EMPRESA DE TRANSPORTES TURISMO AMPAY S.C.R.LTDA – RUC
20400581925 RESULTADOS AL 31 - 12 - 16.**

Venta de servicios pasajes y encomiendas	1'713,055.00
(-) Costo de ventas	<u>1'386,256.00</u>
UTILIDAD BRUTA	326,799.00
(-) Gastos Administrativos	96,548.00
(-) Gastos de ventas	<u>96,542.00</u>
UTILIDAD DE OPERACIÓN	133,709.00
(-) Gastos financieros	<u>62,542.00</u>
Resultados de explotación	71,167.00
Resultados antes de participación	71,167.00
Resultado del período	71,167.00

CUSCO, DICIEMBRE DEL 2016

**EMPRESA DE TRANSPORTES TURISMO AMPAY S.C.R.LTDA. RUC:
20400581925 ESTUDIO SITUACIONAL FINANCIERA AL 31 - 12 – 16.**

ACTIVO CORRIENTE	
Caja y Bancos	79,567.00
Total Activo Corriente	<u>79,567.00</u>
ACTIVO NO CORRIENTE	
Inmueble maquinaria y equipo	8'235,997.00
(-) Depreciación inmueble maquinaria Eq.	6'595,259.00
Intangibles	12,025.00
Cargas Diferidas	133,965.00
TOTAL ACTIVO NO CORRIENTE	<u>1'786,728.00</u>
TOTAL ACTIVO	<u>1'866,295.00</u>
PASIVO CORRIENTE	
Tributos por Pagar	347.00
Total Pasivo Corriente	<u>347.00</u>
PASIVO NO CORRIENTE	
Beneficios sociales de los trabajadores	3,939.00
Obligaciones financieras	1'121,675.00
TOTAL PASIVO NO CORRIENTE	<u>1'456,350.00</u>
PATRIMONIO	
Capital	1'151,431.00
Resultados acumulados	-813,000.00
Resultados del Ejercicio	71,167.00
TOTAL PATRIMONIO	<u>409,598.00</u>
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	<u>1'866,295.00</u>

CUSCO, DICIEMBRE DEL 2016

2.4. Marco conceptual

Empresa

Según (Blacutt Mendoza, 2017) La unidad económica básica que produce o transforma bienes o presta servicios a la sociedad y cuya razón de ser es satisfacer las necesidades de las poblaciones-territorio"

Empresa transporte urbano

Según (Conde Perez, 2015) define un contacto habitual entre el servicio y el cliente del transporte, y por tanto tienen una gran importancia para la percepción que el usuario tiene del transporte urbano, en términos de comodidad, accesibilidad, limpieza, información, protección climatológica y diseño adecuado.

Servicio de transporte terrestre:

Según (Comunicaciones, 2015) define el traslado por vía terrestre de personas o mercancías, a cambio de una retribución o contraprestación ó para satisfacer necesidades particulares. DECRETO SUPREMO N° 017-2009-MTC.

Se clasifican:

- a. **Servicio de Transporte Público:** Servicio de transporte terrestre de personas, mercancías ó mixto que es prestado por un transportista autorizado para dicho fin, a cambio de una contraprestación económica. (Comunicaciones, 2015)
- b. **Servicio de Transporte Privado:** Es el servicio de transporte terrestre de personas, mercancías o mixto que realiza una persona natural o jurídica cuya actividad o giro económico principal no es el del transporte (Comunicaciones, 2015)
- c. **Servicio de Transporte Regular de Personas:** Modalidad del servicio de transporte público de personas realizado con regularidad, continuidad, generalidad, obligatoriedad y uniformidad para satisfacer necesidades colectivas de viaje de carácter general, a través de una ruta determinada mediante una resolución de autorización. Se presta bajo las modalidades de Servicio Estándar y Servicio Diferenciado, en vehículos que cumplan con lo



- dispuesto por el Reglamento Nacional de Vehículos y el presente Reglamento. (Comunicaciones, 2015)
- d. **Servicio Estándar:** Es el que se presta de origen a destino con paradas en las escalas comerciales autorizadas y en los paraderos de ruta. En el servicio de transporte de ámbito provincial se entenderá por servicio estándar a aquel en el que está permitido el viaje de personas sentadas y de pie, respetando la capacidad máxima prevista por el fabricante, se presta de origen a destino con paradas en paraderos establecidos en la ruta autorizada (Comunicaciones, 2015).
- e. **Servicio Diferenciado:** Es el que se presta de origen a destino con o sin paradas en escalas comerciales, en los que se brinda al usuario mayores comodidades que las que ofrece el servicio estándar tales como servicios higiénicos, aire acondicionado, calefacción, servicio a bordo, etc. En el servicio de transporte de ámbito provincial, se entenderá por servicio diferenciado aquel que ofrece mayores comodidades que las que ofrece el servicio estándar tales como el que solo esté permitido el viaje de personas sentadas, en número que no exceda de la capacidad de asientos previsto por el fabricante, el que se preste de origen a destino sin o con paradas en determinados paraderos establecidos en la ruta autorizada (Comunicaciones, 2015).
- f. **Servicio de Transporte Especial de Personas:** Modalidad del servicio de transporte público de personas prestado sin continuidad, regularidad, generalidad, obligatoriedad y uniformidad. Se otorga a los transportistas mediante una autorización y se presta en el ámbito nacional bajo las modalidades de: transporte turístico, de trabajadores, de estudiantes; en el ámbito regional, además de las modalidades antes señaladas mediante el auto colectivo; y en el ámbito provincial mediante las modalidades señaladas en el ámbito nacional y además mediante el servicio de taxi. (Comunicaciones 2015)
- g. **Servicio de Transporte Turístico Terrestre:** Servicio de transporte especial de personas que tiene por objeto el traslado de turistas, por vía terrestre, hacia los centros de interés turístico y viceversa, con el fin de posibilitar el disfrute de sus atractivos. Se presta en vehículos que cuentan con comodidades especiales, mediante las modalidades de:



- ✓ **Traslado:** Consiste en el transporte de usuarios desde los terminales de arribo, establecimientos de hospedaje u otros establecimientos donde se prestan servicios turísticos hasta puntos de destino de la misma ciudad o centro poblado y viceversa (Comunicaciones, 2015).
- ✓ **Visita Local:** Consiste en el transporte organizado de usuarios dentro de una ciudad o centro poblado con el fin de posibilitarles el conocimiento y disfrute de atractivos turísticos del lugar. (Comunicaciones, 2015).
- ✓ **Excursión:** Consiste en el transporte de usuarios fuera de la ciudad o centro poblado donde se origina el servicio, no incluyendo pernoctación Sistema Peruano de Información Jurídica Ministerio de Justicia 13/04/2015 11:08:23 a.m. Página 11 Actualizado al: 26/02/2015. (Comunicaciones, 2015).
- ✓ **Gira:** Consiste en el transporte de usuarios entre centros turísticos con itinerario fijo y preestablecido, que se inicia en una ciudad o centro poblado distinto al que concluye.
- ✓ **Circuito:** Consiste en el transporte de usuarios que, partiendo de una ciudad o centro poblado, recorre centros y atractivos turísticos de otros lugares, retornando al lugar de origen con itinerario fijo y preestablecido (Comunicaciones, 2015).
- ✓ **Servicio de Transporte de Trabajadores:** Servicio de transporte especial de personas que tiene por objeto el traslado de trabajadores por vía terrestre desde o hacia su centro de trabajo. (Comunicaciones, 2015).
- ✓ **Servicio de Transporte de Estudiantes:** Servicio de transporte especial de personas que tiene por objeto el traslado de estudiantes de cualquiera de los niveles escolar, técnico y superior.
- ✓ **Servicio de Transporte Social:** Servicio de transporte especial de personas que tiene por objeto el traslado de personas de sectores con necesidades especiales, que requieren que el vehículo cuente con aditamentos o características adicionales. En este grupo se incluye a personas de la tercera edad, personas discapacitadas, pacientes médicos, niños, etc (Comunicaciones, 2015).
- ✓ **Servicio de Transporte Especial de Personas en Auto Colectivo:** Servicio de transporte especial de personas que tiene por objeto el

traslado de usuarios desde un punto de origen a uno de destino, dentro de una región, en un vehículo de la categoría M2 de clasificación vehicular establecida en el RNV (Comunicaciones, 2015).

- ✓ **Servicio de Taxi:** Servicio de transporte especial de ámbito provincial, prestado en vías urbanas e interurbana (Comunicaciones, 2015).

Concesión

En economía y en Derecho administrativo, una concesión es el otorgamiento del derecho de explotación, por un período determinado, de bienes y servicios por parte de una Administración pública o empresa a otra, generalmente privada.

La concesión tiene por objeto la administración de los bienes públicos mediante el uso, aprovechamiento, explotación de las instalaciones o la construcción de obras y nuevas terminales de cualquier índole sea marítima, terrestre o aérea de los bienes del dominio público.

Los objetivos de estos negocios radican en proporcionar servicios esenciales para el público, por ejemplo, la electricidad, el gas, el suministro de agua, la depuración de aguas residuales y las telecomunicaciones. Las concesiones públicas afectan a casi toda la infraestructura de los países desarrollados, ya que requieren grandes redes de distribución integradas, o la coordinación de muchos servicios esenciales como la red nacional del tendido eléctrico. Muchas concesiones públicas tienen una estructura de costos que se beneficia de la gran escala, puesto que los costos unitarios caen a medida que la red aumenta. Sin embargo, la existencia de estas redes suele provocar que las concesiones públicas se beneficien de un monopolio natural para dar ese servicio en el área donde operan.

Costos fijos

Son aquellos gastos de la actividad empresarial que no dependen del nivel de producción. La administración suele referirse a ellos con el término “gastos generales”. (Web y Empresas, 2017)

Costos variables

Son aquellos gastos que varían en proporción a la actividad de la empresa. El costo variable es la suma de todos los costos marginales por unidades producidas. De



esta manera, los costos fijos y los costos variables constituyen el costo total. (Web y Empresas, 2017)

Ingresos

Incremento de los recursos económicos que presenta una organización, una persona o un sistema contable, y que constituye un aumento del patrimonio neto de los mismos. Este término se emplea con significados técnicos similares en distintos ámbitos del quehacer económico y administrativo. (Concepto, 2018)

Ventas

Es una acción que se genera de vender un bien o servicio a cambio de dinero.

Utilidades

Es el interés, provecho o fruto que se obtiene de algo.

Inversiones

Es el acto mediante el cual se usan ciertos bienes con el ánimo de obtener unos ingresos o rentas a lo largo del tiempo.

2.5. Formulación de hipótesis

2.5.1. Hipótesis general.

El apalancamiento operativo interviene deficientemente en la rentabilidad en la Empresa de Transportes Turismo Ampay S.R.L. 2016.

2.5.2. Hipótesis específicas.

- a) La actual estructura de costos fijos y variables en la Empresa de Transporte Turismo Ampay SRL. 2016, es de tipo convencional.
- b) Determinar la rentabilidad económica en la Empresa de Transporte Turismo Ampay SRL. 2016 es deficiente

2.6. Variables

- Variable 1: Apalancamiento operativo
- Variable 2: Rentabilidad

**2.6.2. Operacionalización de variables.****TÍTULO:** Apalancamiento operativo y rentabilidad en la empresa de transportes turismo AMPAY SRL. 2016**VARIABLE 01: Apalancamiento Operativo**

Definición conceptual	Definición operacional	Dimensiones	Indicadores	Instrumentos
El tecnificar los procesos productivos permite incrementar la producción, reducir el desperdicio, mejorar la calidad. Cuando los resultados son óptimos y los objetivos fabriles y empresariales se logran, los costos totales unitarios deben disminuir y, en consecuencia, la política de precios de la compañía debe reestructurarse con el fin de hacerla más competitiva. Todo este proceso es al que se le conoce como apalancamiento operativo: Invertir en activos fijos con el fin de incrementar ventas y maximizar los resultados operativos de la firma. "El apalancamiento operativo es básicamente convertir costos variables en costos fijos logrando que a mayores rangos de producción menor sea el costo por unidad producida". Fuente especificada no válida.	Operacionalmente está medida según las dimensiones: Costos fijos y Costos variables.	Costos fijos.	Costo de vehículos nuevos Tipos de vehículos Gastos administrativos Alquileres de infraestructura	<ul style="list-style-type: none"> • Fichas bibliográficas. • Ficha de recojo de datos. • Guía de entrevistas. • Cuestionario de preguntas. • Fichas de campo.
		Costos variables.	Costo de combustible Costo mantenimiento Consumo de llantas Costo de seguro Costos de personal	<ul style="list-style-type: none"> • Fichas bibliográficas. • Ficha de recojo de datos. • Guía de entrevistas. • Cuestionario de preguntas. • Fichas de campo.
		Ingresos	Ingresos residuales de vehículos usados Ingresos mensuales por vehículo Ingresos mensuales totales Ingresos por ventas Cantidad de pasajeros Cantidad de combustible Número de vehículos Número de pasajeros mensual Número de viajes por vehículo diario Número de viajes por vehículo mensual.	<ul style="list-style-type: none"> • Ficha de recojo de datos.



VARIABLE 02: Rentabilidad

Definición conceptual	Definición operacional	Dimensiones	Indicadores	Instrumentos
La rentabilidad es la relación que existe entre la utilidad y la inversión necesaria para lograrla, ya que mide tanto la efectividad de la gerencia de una empresa, demostrada por las utilidades obtenidas de las ventas realizadas y utilización de inversiones, su categoría y regularidad es la tendencia de las utilidades. (Zamora T)	La Rentabilidad la podemos medir a través de las utilidades, ventas e inversiones.	Ventas	Ventas de boletos por vehículo Ventas totales Ventas por destinos de viaje.	<ul style="list-style-type: none"> • Ficha de recojo de datos. • Guía de entrevistas. • Cuestionario de preguntas. • Fichas de campo.
		Utilidades	Costos fijos Costos variables Utilidad antes de impuestos	<ul style="list-style-type: none"> • Ficha de recojo de datos. • Guía de entrevistas. • Cuestionario de preguntas. • Fichas de campo.
		Inversiones	Número de vehículos Costos de vehículos	<ul style="list-style-type: none"> • Ficha de recojo de datos. • Guía de entrevistas. • Cuestionario de preguntas. • Fichas de campo.

CAPITULO III

METODOLOGÍA DE INVESTIGACIÓN

3.1. Tipo de investigación

El tipo de investigación es Descriptivo de nivel básico, porque realiza el análisis de las propiedades y características de las variables, que son el apalancamiento operativo y rentabilidad en la empresa de transportes turismo Ampay SRL, 2016

3.2. Enfoque de investigación

Se propone para el presente estudio el enfoque cuantitativo, se utilizará la estadística como medio probatorio del problema planteado.

3.3. Diseño de investigación.

El presente trabajo de investigación corresponde a un diseño no experimental, la investigación se realiza sin manipular deliberadamente las variables; es decir se trata de estudios donde no se varían de forma intencional las variables, solo se observan los fenómenos tal y como se dan en su contexto real, para después analizarlos, debido a que sus manifestaciones son inherentes, no manipulables.

Por otro lado en la investigación se obtienen los datos de manera transversal, o sea, en un momento temporal dado.

3.4. Alcance de la investigación

El alcance de la investigación es descriptivo, porque permitirá mostrar con precisión los elementos que participan en el fenómeno en estudio.

3.5. Población y muestra de la investigación

3.5.1. Población.

La población se define como la totalidad de Empresa pertenecen al sector de servicio de transporte turístico personas, donde las unidades de población poseen una característica común, la cual se estudia y da origen a los datos de la investigación. Para la presente investigación se proponen dos segmentos de población:

- El primer segmento estará conformado por el personal que labora en la Empresa de Transportes Turismo Ampay S.C.R.L. En la actualidad se cuenta con un personal de 123.
- Para el segundo segmento se considera a los usuarios de la Empresa de Transportes Turismo Ampay S.C.R.L., que en el mes de marzo del 2016 fueron registrados un total de 18,900 clientes.

Esta población está involucrada con la empresa y su participación es determinante en cuanto a los resultados del estudio.

3.5.2. Muestra.

Para los casos de los usuarios y personal de la empresa Transportes Turismo Ampay S.R.L., donde está conformado:

Para usuarios de los tres puntos de operación: Cusco, Quillabamba y Abancay.

$n = 96$ (Cusco=32, Abancay=32 y Quillabamba=32)

Para el personal de la empresa:

$n = 54$ (Cusco=18, Abancay=18 y Quillabamba=18)

3.6. Técnicas e instrumentos de recolección de datos

3.6.1. Técnicas.

Como fuente principal se utilizó la técnica de recolección documentaria, entrevistas, que sirve para la recolección de datos a través del traslado de la información de fuentes que maneja la empresa de transportes turismo Ampay SRL, 2016.

Como fuente complementaria se utilizó la técnica Encuesta, que sirve para la recolección de datos con el cual se interrogará de manera escrita a los socios, con el fin de obtener la información necesaria para la investigación.

3.6.2. Instrumentos.

Fichas bibliográficas, ficha de recojo de datos, guía de entrevistas, cuestionario de preguntas, fichas de campo.



3.7. Limitaciones del estudio

El presente trabajo / investigación la necesidad, la entrevista con los trabajadores de digna institución donde hubo la presencia de accesos a algunos documentos de la empresa por lo que tuve que entrevistar a los parientes de confianza de dichos empresarios que también laboraban en el ente.

3.8. Implicancias del estudio

El presente trabajo sirve para establecer los efectos del apalancamiento operativo en la rentabilidad de la empresa Transportes Turismo AmpaySRL. Este trabajo aclara las dudas respecto al porque esta entidad no tiene llegada a su clientela y la necesidad de aplicar el aplacamiento operativo para tomar decisiones.

CAPITULO IV

RESULTADOS

4.1. Análisis e interpretación de resultados

4.1.1. Confiabilidad del instrumento.

El índice de consistencia permite medir si un instrumento tiene la fiabilidad suficiente para ser aplicado, si su valor está por debajo de 0.6 el instrumento que se está evaluando, presenta una variabilidad heterogénea en sus ítems y por tanto nos llevará a conclusiones equivocadas.

Para calcular el valor de α , se utilizó la fórmula:

Donde los valores son:

α = Alfa de Cronbach

$$\alpha = \frac{K}{K - 1} \left[1 - \frac{\sum V_i}{V_t} \right]$$

K = Número de Ítems

V_i = Varianza de cada ítem

V_t = Varianza total

En ese sentido a continuación se calculó la varianza de los ítems, para lo cual se utilizó el estadístico SPSS, v. 23; mediante la prueba de varianzas de los ítems del instrumento formulado, los rangos de confiabilidad establecidos son:

Rangos para interpretación del Coeficiente Alpha de Cronbach

Tabla 1:

Rangos para interpretación del Coeficiente Alpha de Cronbach

Rango	Magnitud
0.01 a 0.20	Muy baja
0.21 a 0.40	Baja
0.41 a 0.60	Moderada
0.61 a 0.80	Alta
0.81 a 1.00	Muy alta

De acuerdo a los rangos establecidos, se analizó el índice Alpha de Cronbrach obteniéndose los siguientes resultados para el instrumento establecido bajo la denominación “Apalancamiento operativo y rentabilidad en la empresa de transportes turismo AmpaySRL. 2016”. Tabla N° 1.

Tabla 2:

Estadísticos de Fiabilidad

Estadísticos de fiabilidad	
Variable	Alfa de Cronbach
Apalancamiento operativo y rentabilidad	0.655

El valor de Alpha calculado se encuentra en el intervalo de confianza $0.61 < \text{Alfa} < 1$, por tanto el instrumento aplicado recoge datos confiables y para estos cálculos se hizo con el programa estadístico IBM SPSS v23; lo cual permite manifestar que dicho instrumento presenta una confiabilidad alta, el cual es pertinente.

Se concluye así que el instrumento aplicado para el “Apalancamiento operativo y rentabilidad en la empresa de transportes turismo Ampaysrl. 2016es Confiable, por tanto los datos recogidos tienen consistencia interna garantizando así un estudio válido.

4.1.2. Descripción de los resultados.

A continuación se presentan los resultados para el estudio “Apalancamiento operativo y rentabilidad en la empresa de transportes turismo Ampay SRL. 2016; para una mejor comprensión, estos resultados se han organizado en atención a las hipótesis, que a su vez, responden a la variable en estudio.

En cada tabla se presenta organizada las frecuencias, gráfico estadístico y su respectiva interpretación.

4.3. Resultados al objetivo general

Tabla 3:

¿Considera que la empresa incurre en costos fijos?

	Frecuencia	Porcentaje
Nada	8	14,8
Poco	25	46,3
Regular	18	33,3
Mucho	3	5,6
Total	54	100,0

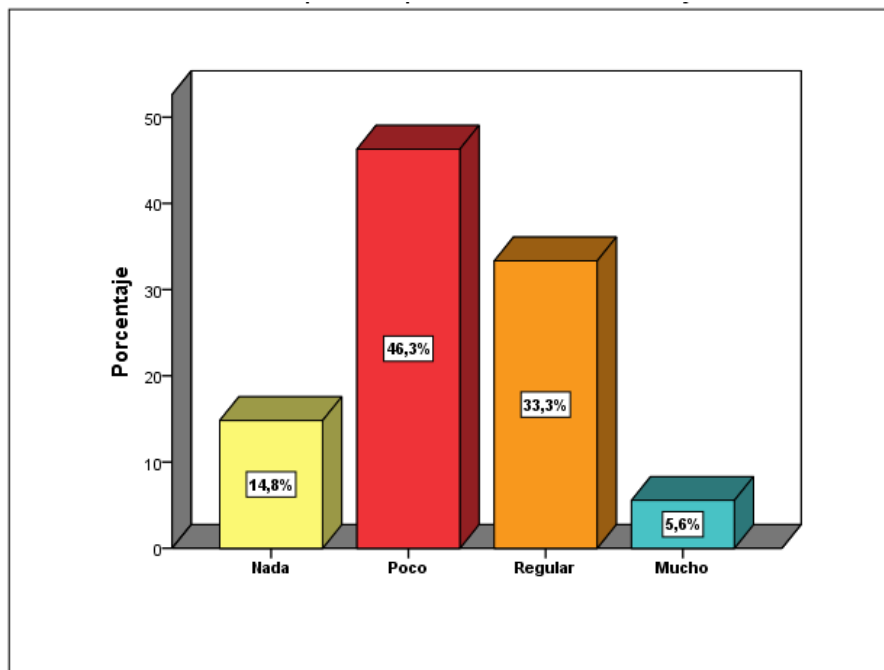


Figura 3: ¿Considera que la empresa incurre en costos fijos?

Interpretación: el personal afirma que el 46.3% de la empresa de trasportes turismo ampay si incurre en costos fijos, el 33.3% incurre regularmente en costos fijos, el 14.8% no sabe nada de costos fijos y el 5.6% incurre mucho en costos fijos.

Tabla 4:

Cree Ud. Que el apalancamiento operativo, mediante la renovación de vehículos ¿pueda atraer nuevamente a la clientela?

	Frecuencia	Porcentaje
Sí	48	88,9
No	6	11,1
Total	54	100,0

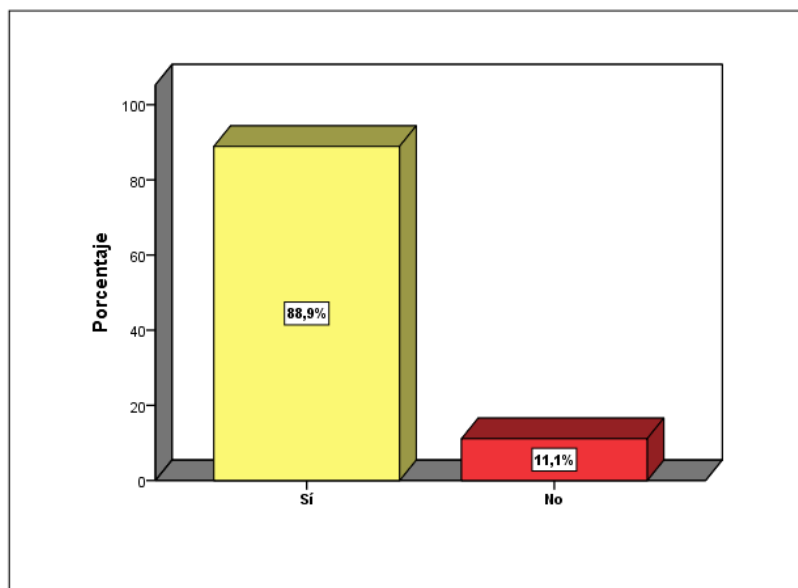


Figura 4: Cree Ud. Que el apalancamiento operativo, mediante la renovación de vehículos ¿pueda atraer nuevamente a la clientela?

Interpretación El personal afirma que el 88.9% que el apalancamiento operativo, mediante la renovación de vehículos si puede atraer nuevamente la clientela mientras el 11.1% que el apalancamiento operativo, mediante la renovación de vehículos no podría atraer a nuevos clientes.

Tabla 5:

Apalancamiento operativo

Ventas	1 713,055
Costo variable	1 386,256
Margen de contribución	326,799
Costos y gastos fijos de operación	193,090
Utilidad Operacional antes de los intereses y impuestos	133,709

$$GAO = \frac{MC}{UAI}$$

$$GAO = \frac{326,799}{133,709} = 2.4441$$

Por cada punto de incremento del margen de contribución de 18,900 unidades (pasajeros) y hasta 2'138400 pasajeros durante los meses de enero marzo del 2016, la utilidad antes del interés impuesto se encuentra entre 2.4441.

Tabla 6:

La Disminución al 5%

	2016	2017
		Disminución al 5%
Ventas	1 713,055	1'627,402.25
Costo variable	1 386,256	1'316,943.20
Margen de contribución	326,799	310,459.05
Costos y gastos fijos de operación	193,090	183,435.50
Utilidad Operacional antes de los intereses y impuestos	133,709	127,023.55

Como se observa en el periodo 2016 disminuyo el número de venta de pasajes al 5%.

Tabla 7:

Efectos del apalancamiento operativo en la rentabilidad

Margen de utilidad bruta	$\frac{Utilidad\ Bruta}{Ventas\ Netas}$	$\frac{326\ 799}{1713055}$	0.190769	Se tiene un saldo de ganancias del 19% frente a los gastos administrativos y ventas de la empresa.
Margen de utilidad neta (lucrativa)	$\frac{Utilidad\ Neta}{Ventas\ Netas}$	$\frac{7116700}{1713055}$	0.04155	Existe la margen de utilidad de 0.04%por cada venta.
Rentabilidad patrimonial	$\frac{Utilidad\ Neta}{Patrimonio}$	$\frac{71167}{409598}$	0.173749	La rentabilidad de los capitales propios de la empresa es de 17%.
Rentabilidad del activo o Índice de dupont	$\frac{Utilidad\ Neta}{Activo\ total}$	$\frac{71167}{1866295}$	0.03813	Los activos de la empresa tiene una rentabilidad 3.8% cuya eficiencia no es muy alta en el uso de este activo
Rentabilidad del capital	$\frac{Utilidad\ Neta}{Capital\ Social}$	$\frac{71167}{1151431}$	0.061817	Existe una rentabilidad del 6% de los capitales aportados por los socios este rendimiento se considera muy bajo

4.3. Resultados a los objetivos específicos

4.3.1. Análisis descriptivo para los usuarios y personal de la empresa transporte turismo Ampay.

a. Usuarios

Tabla 8:

¿Ud. Fue cliente de la empresa de transportes turismo Ampay?

Respuestas	Frecuencia	Porcentaje
Sí	72	75,0
No	24	25,0
Total	96	100,0

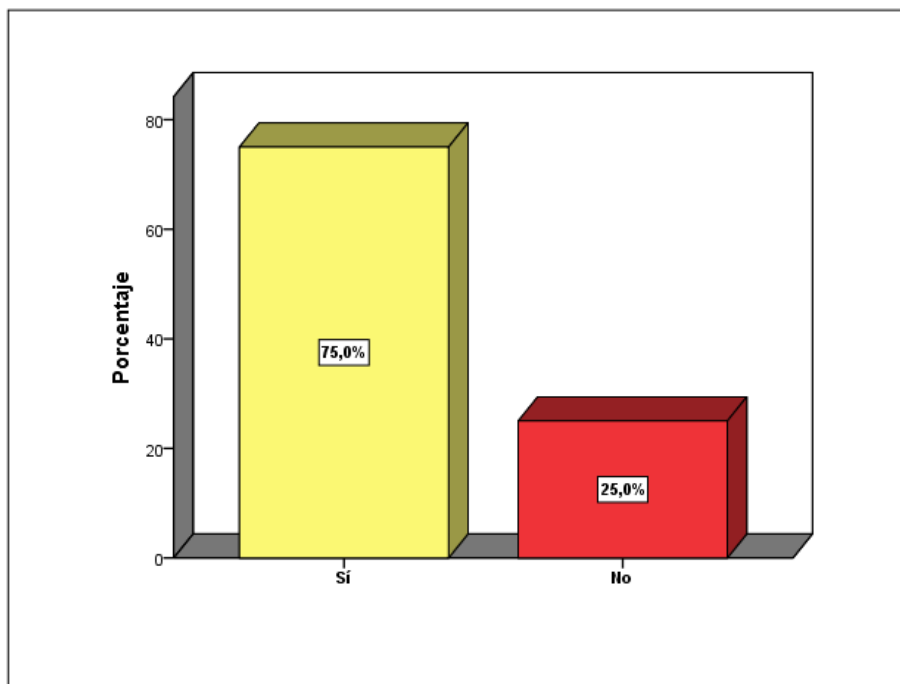


Figura 5: ¿Ud. Fue cliente de la empresa de transportes turismo Ampay?

Interpretación: Se observa que el 75% en su mayoría fue cliente años atrás de la empresa de transportes turismo Ampay y el 25% no fue cliente de la empresa de transportes turismo Ampay esto implica que la empresa ha tenido un defice.

Tabla 9:

¿Ud. Actualmente es cliente de la empresa de transportes turismo Ampay?

	Frecuencia	Porcentaje
Si	25	26,0
No	71	74,0
Total	96	100,0

¿Ud. Actualmente es cliente de la empresa de transportes turismo Ampay?

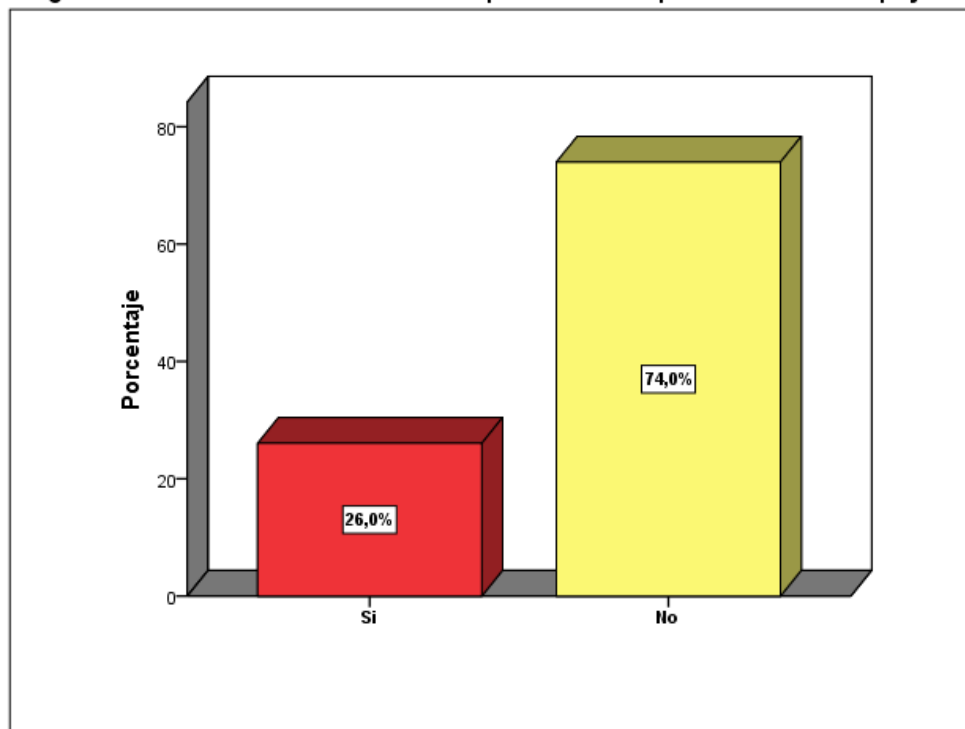


Figura 6: ¿Ud. Actualmente es cliente de la empresa de transportes turismo Ampay?

Interpretación: se observa que el 74,9% en su mayoría no es cliente actualmente de la empresa de transportes turismo Ampay y el 26% si es cliente de la empresa de transportes turismo Ampay.

Tabla 10:

¿Considera que los precios de la empresa de transportes turismo Ampay es igual al de las otras empresas?

	Frecuencia	Porcentaje
Sí	45	46,9
No	51	53,1
Total	96	100,0

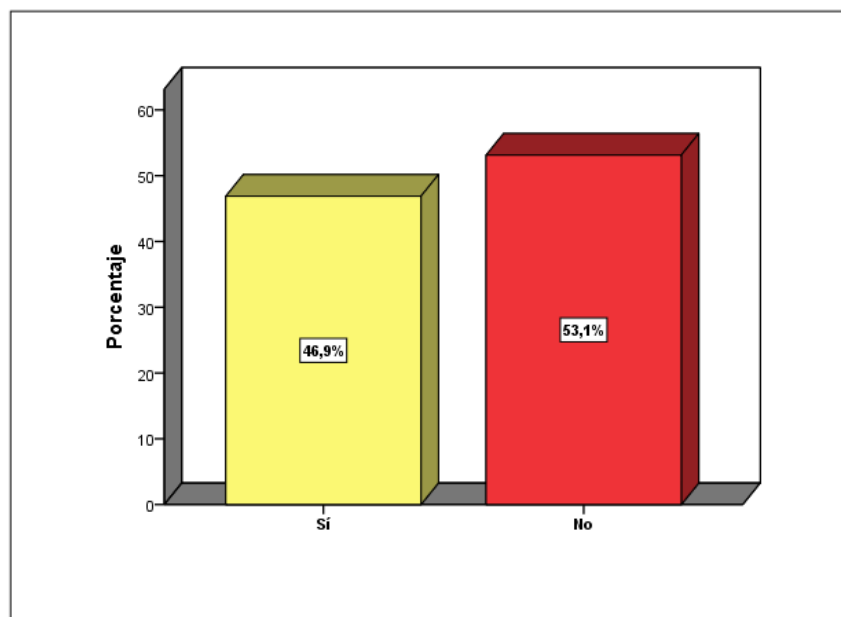


Figura 7: ¿Considera que los precios de la empresa de transportes turismo Ampay es igual al de las otras empresas?

Interpretación: se observa 53,1% en su mayoría la empresa de transportes turismo Ampay no es igual al precio de las otras empresas porque sus precios de Ampay son cómodos, mientras el 46,9% dice que si es igual al precio de la empresa de transportes turismo Ampay.

Tabla 11:

La empresa de transportes turismo Ampay ¿cuenta con vehículos obsoletos (antiguos o viejos)?

	Frecuencia	Porcentaje
Sí	96	100,0

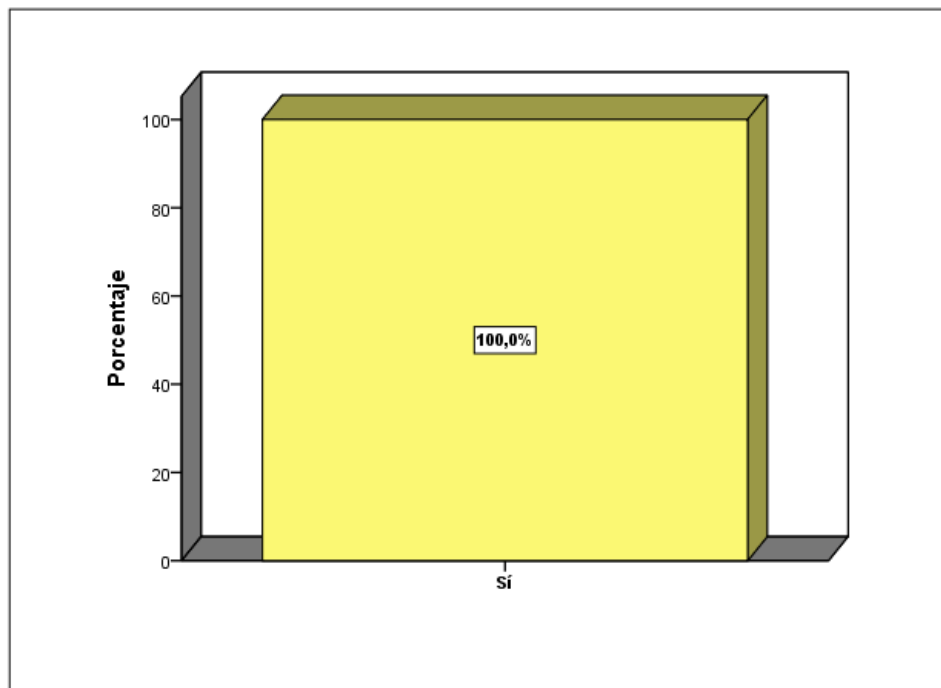


Figura 8: La empresa de transportes turismo Ampay ¿cuenta con vehículos obsoletos (antiguos o viejos)?

Interpretación: Se observa que el 100% son vehículos obsoletos de la empresa de transportes turismo Ampay es lo que afirman los usuarios de la empresa Ampay.

Tabla 12:

Si Ud. Viajaba en la empresa turismo Ampay y actualmente viaja por otra empresa ¿Cuál fue la razón por la que Ud. Ya no viaja en la empresa de transportes turismo Ampay?

	Frecuencia	Porcentaje
Vehículos antiguos	69	71,9
Mal servicio	17	17,7
Tarifas altas	10	10,4
Total	96	100,0

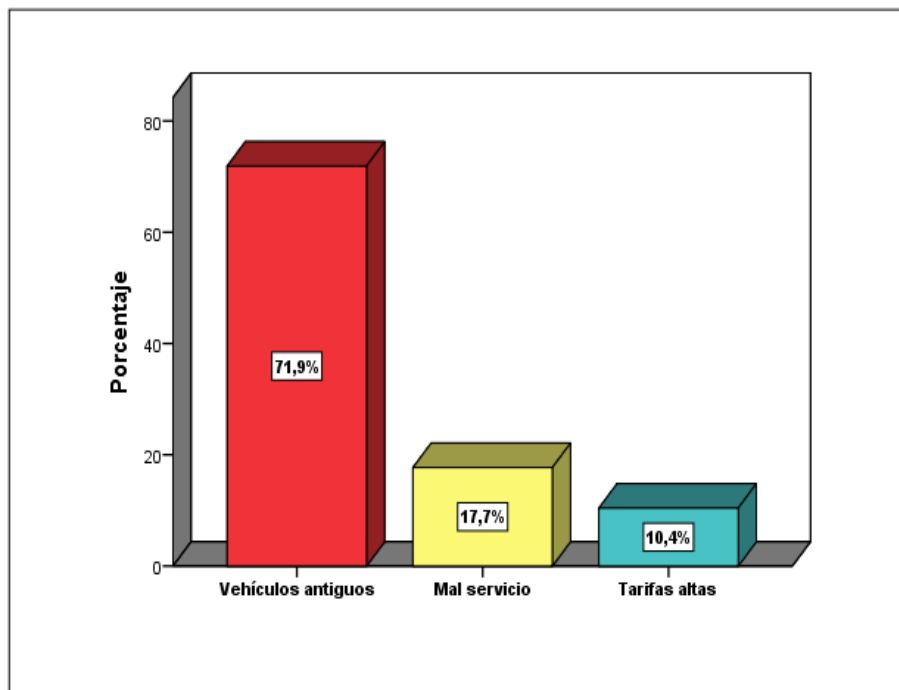


Figura 9: Si Ud. Viajaba en la empresa turismo Ampay y actualmente viaja por otra empresa ¿Cuál fue la razón por la que Ud. Ya no viaja en la empresa de transportes turismo Ampay?

Interpretación: se observa que el 71,9% ya no viaja en la empresa de transportes turismo Ampay por tener vehículos antiguos, el 17,7% ya no viaja por brindar un mal servicio, y el 10.4% ya no viaja por tener tarifas altas.

Tabla 13:

¿Cree que si la empresa de transportes turismo Ampay renueva sus vehículos, Ud. Tendría nuevamente la preferencia de esta empresa?

	Frecuencia	Porcentaje
Sí	90	93,8
No	6	6,3
Total	96	100,0

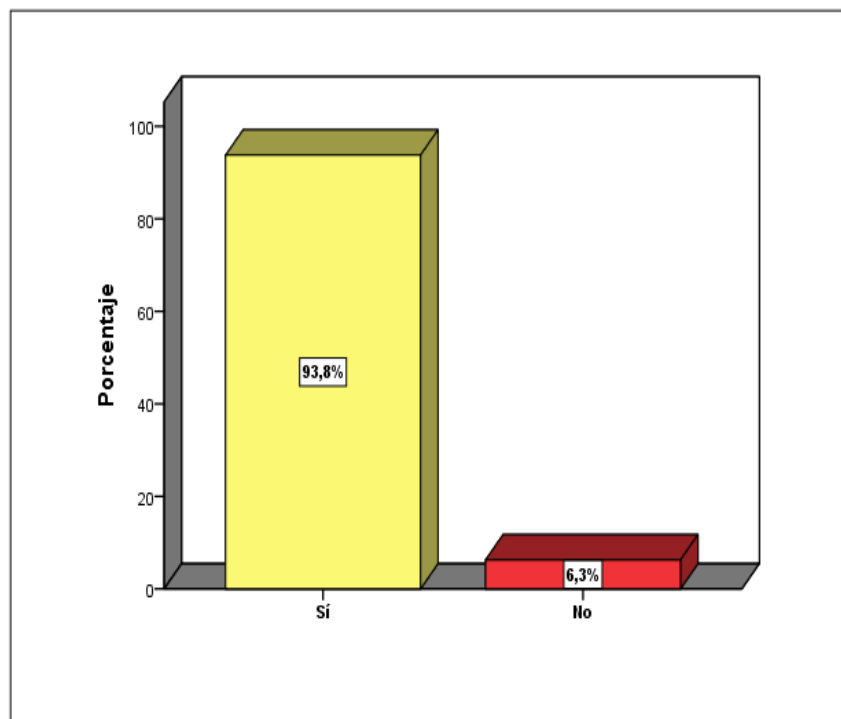


Figura 10: ¿Cree que si la empresa de transportes turismo Ampay renueva sus vehículos, Ud. Tendría nuevamente la preferencia de esta empresa?

Interpretación: se observa que el 93.8% en su mayoría si tendría nuevamente la preferencia si renueva sus vehículos la empresa de transportes turismo Ampay, mientras el 6.3% está conforme con los vehículos de la empresa de transportes.

Tabla 14:

La empresa de transportes turismo Ampay ha perdido clientes durante el año 2016, ¿cree Ud. Que es debido a la no renovación de sus vehículos (los vehículos son muy antiguos)?

	Frecuencia	Porcentaje
Si	82	85,4
No	14	14,6
Total	96	100,0

Figura N° 1: La empresa de transportes turismo Ampay ha perdido clientes durante el año 2016, ¿cree Ud. Que es debido a la no renovación de sus vehículos (los vehículos son muy antiguos)?

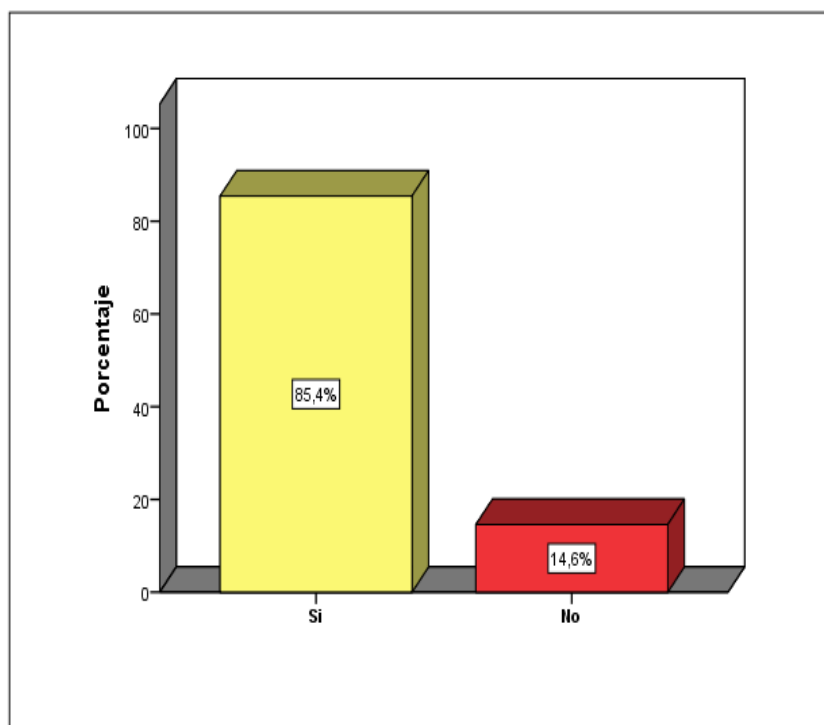


Figura 11: La empresa de transportes turismo Ampay ha perdido clientes durante el año 2016, ¿cree Ud. Que es debido a la no renovación de sus vehículos (los vehículos son muy antiguos)?

Interpretación: se observa que el 85,4% ha perdido clientes durante el año 2016 por no renovar los vehículos antiguos de la empresa de transportes turismo Ampay, y el 14.6% no perdió sus clientes.

Tabla 15: Cree Ud. que los que fueron clientes de la empresa de transportes turismo Ampay, ¿están optando por otras empresas que tienen vehículos nuevos?

	Frecuencia	Porcentaje
Si	86	89,6
No	10	10,4
Total	96	100,0

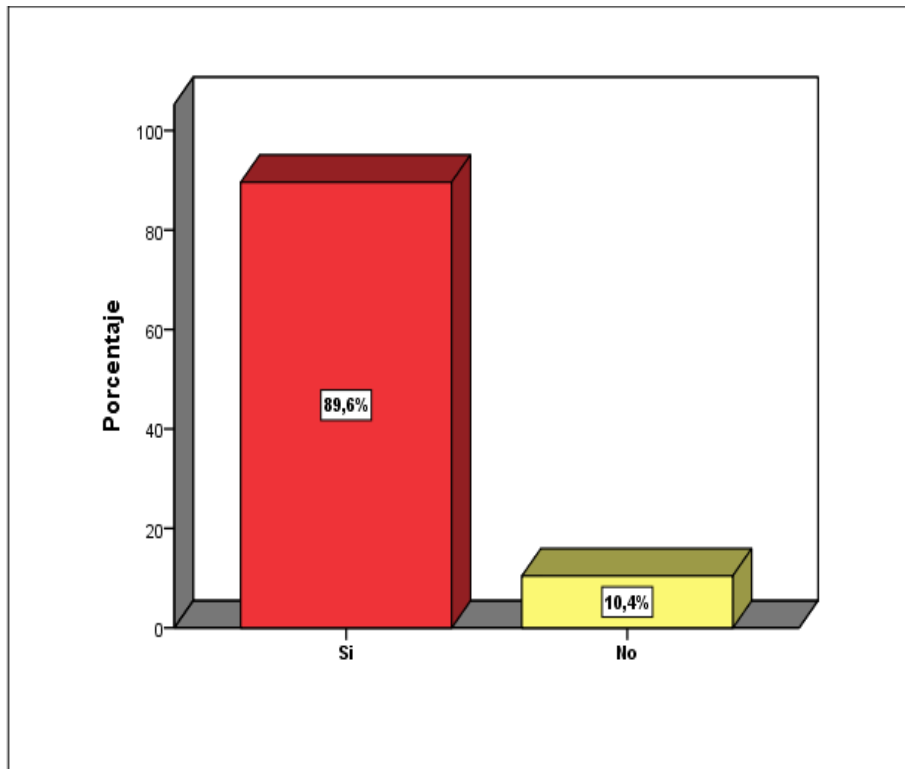


Figura 12: Cree Ud. que los que fueron clientes de la empresa de transportes turismo Ampay, ¿están optando por otras empresas que tienen vehículos nuevos?

Interpretación: se observa que el 89.6% de los clientes de la empresa de transportes turismo Ampay si están optando por otras empresas que tienen vehículos nuevos y el 10.4% de clientes de la empresa de transportes turismo Ampay no opta por ninguna otra empresa.

Tabla 16:

La empresa de transportes turismo Ampay ¿cumple con su ruta y horarios?

	Frecuencia	Porcentaje
Si	79	82,3
No	17	17,7
Total	96	100,0

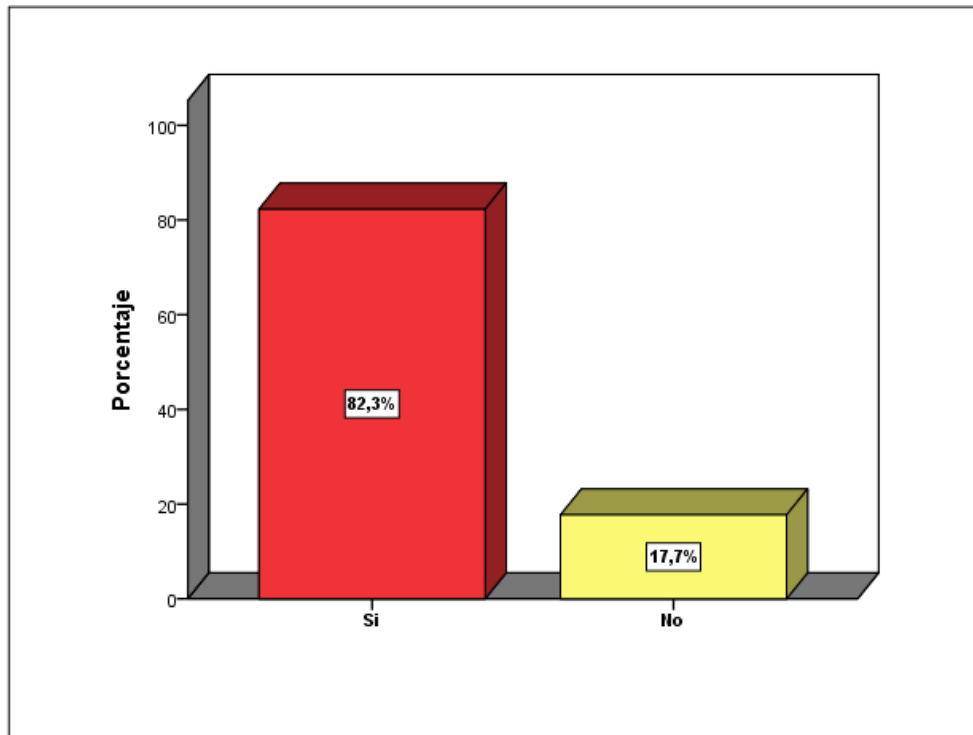


Figura 13: La empresa de transportes turismo Ampay ¿cumple con su ruta y horarios?

Interpretación: Los usuarios afirman que el 82.3% que la empresa de transportes turismo Ampay si cumple con su ruta y horarios y el 17.7% la empresa de transportes turismo Ampay no estaría cumpliendo con su ruta y horarios.

Tabla 17:

¿Considera que es inseguro viajar en vehículos antiguos (obsoletos o viejos)?

	Frecuencia	Porcentaje
Sí	92	95,8
No	4	4,2
Total	96	100,0

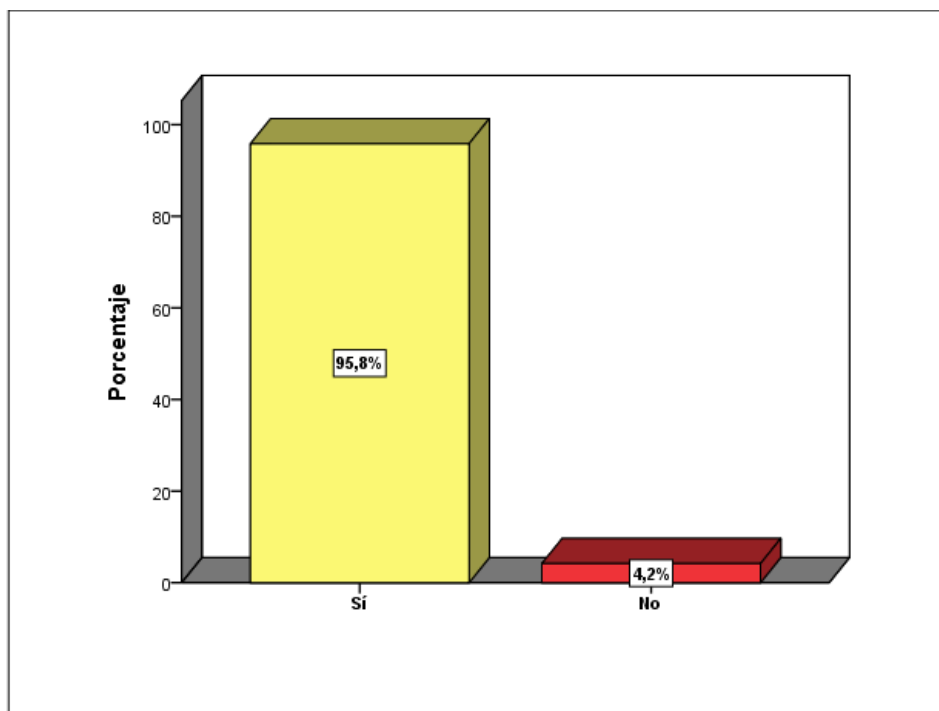


Figura 14: ¿Considera que es inseguro viajar en vehículos antiguos (obsoletos o viejos)?

Interpretación: los usuarios afirman que el 95.8% de la empresa de transportes turismo Ampay considera que es inseguro viajar en vehículos obsoletos, y el 4.2% de la empresa de transportes turismo Ampay considera que es seguro viajar en vehículos obsoletos.

Tabla 18:

Cree que la disminución de clientes de la empresa de transportes turismo Ampay, estará afectando sus ganancias o utilidades?

	Frecuencia	Porcentaje
Sí	65	67,7
No	31	32,3
Total	96	100,0

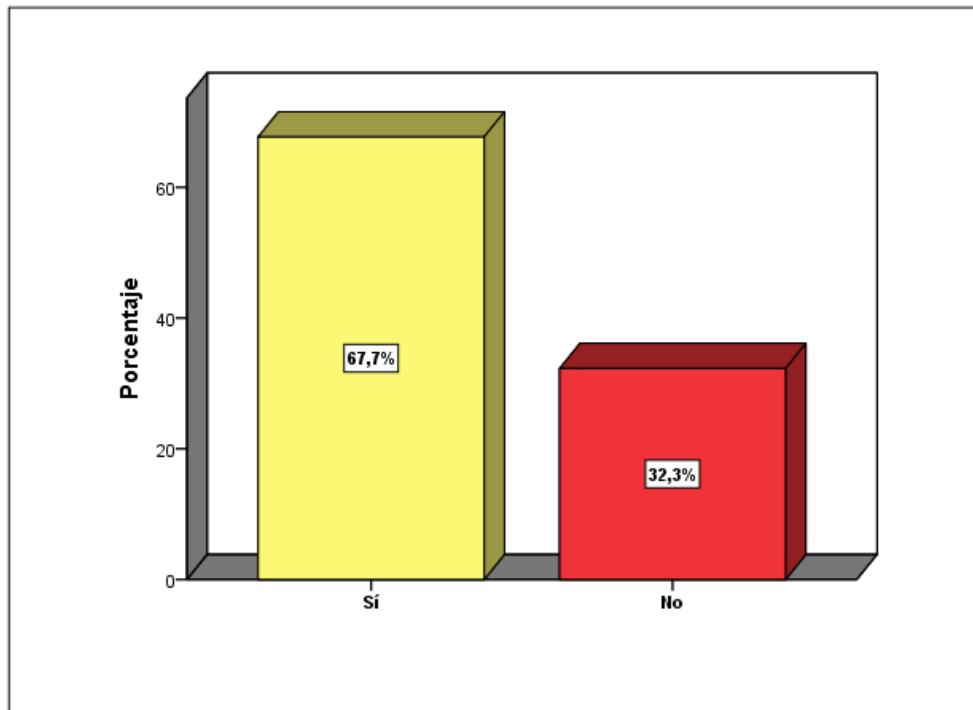


Figura 15: Cree que la disminución de clientes de la empresa de transportes turismo Ampay, estará afectando sus ganancias o utilidades?

Interpretación: los usuarios creen que el 67.7% de la disminución de clientes de la empresa de transportes turismo Ampay si está siendo afectado en sus ganancias y utilidades y el 32.3% cree que la disminución de clientes no está siendo afectado sus ganancias y utilidades.

B) PERSONAL

Tabla 19:

¿Hay quejas de parte de los clientes, relacionados con el servicio de la empresa?

	Frecuencia	Porcentaje
Nada	24	44,4
Poco	13	24,1
Regular	12	22,2
Mucho	5	9,3
Total	54	100,0

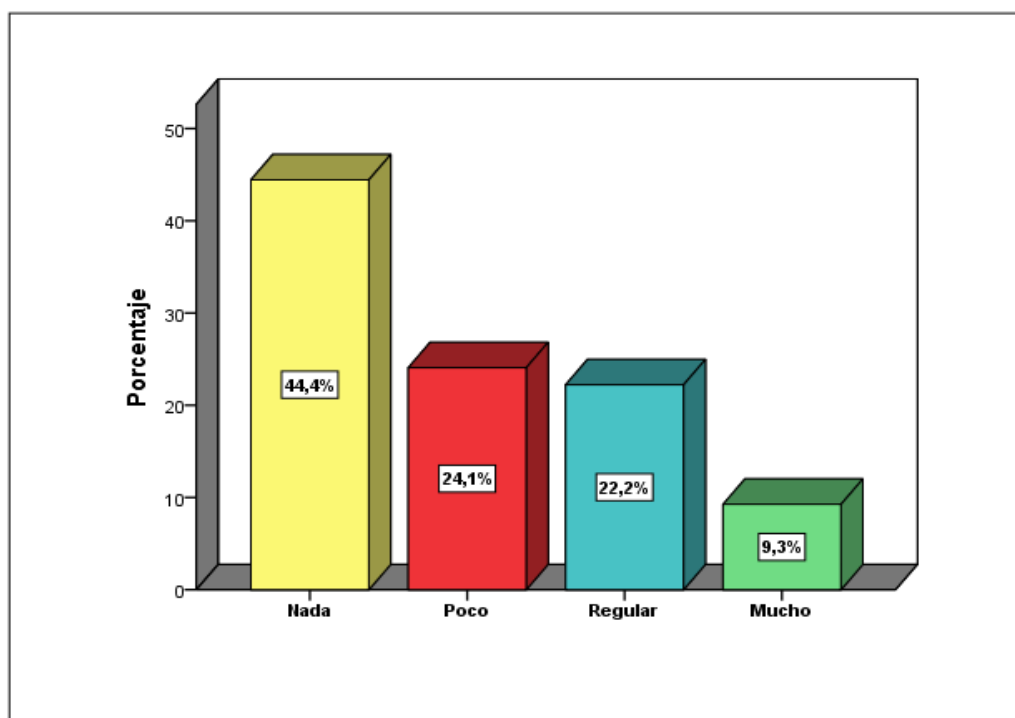


Figura 16: ¿Hay quejas de parte de los clientes, relacionados con el servicio de la empresa?

Interpretación: se observa el 44.4% los clientes de la empresa de transportes turismo Ampay presentan nada de quejas relacionadas al servicio de la empresa a causa de presentar vehículos antiguos, el 24.1% presentan pocas quejas relacionadas al servicio de la empresa, el 22.2% presentan regular quejas relacionadas al servicio de la empresa y el 9.3% los clientes de la empresa de transportes turismo Ampay presentan muchas quejas relacionadas al servicio.

Tabla 20:

La empresa de transportes turismo Ampay ¿cuenta con vehículos obsoletos (antiguos o viejos)?

	Frecuencia	Porcentaje
Poco	6	11,1
Regular	26	48,1
Mucho	22	40,7
Total	54	100,0

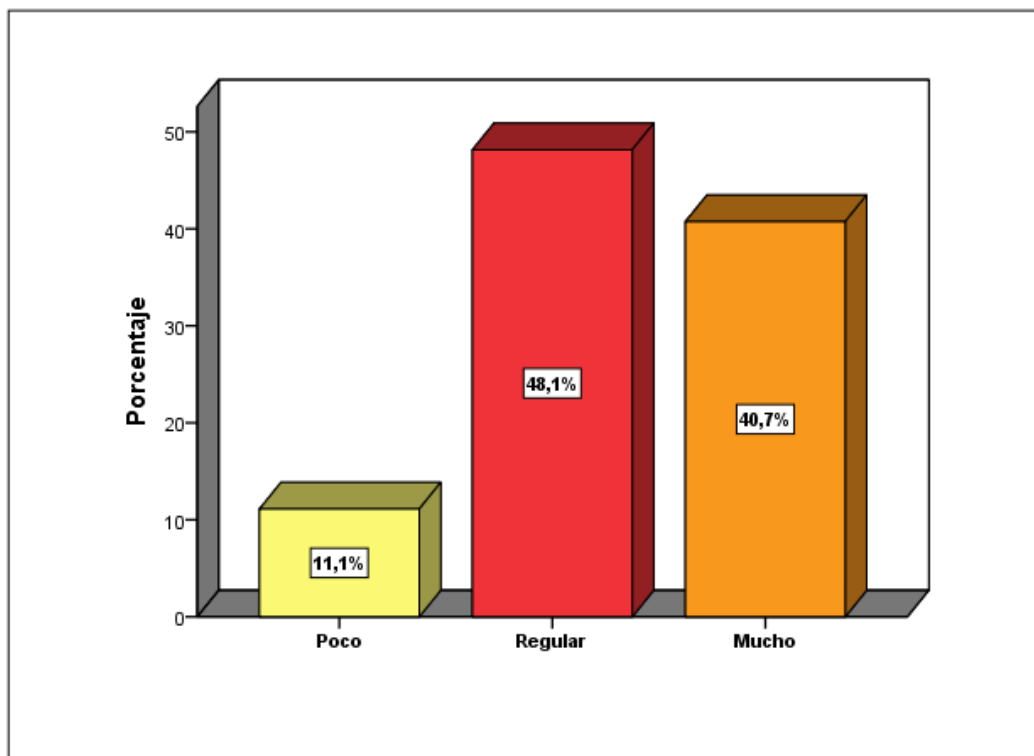


Figura 17: La empresa de transportes turismo Ampay ¿cuenta con vehículos obsoletos (antiguos o viejos)?

Interpretación: el personal afirma que el 48.1% la empresa de transportes turismo Ampay cuenta con vehículos obsoletos, el 40.7% cuenta regularmente con vehículos obsoletos y el 11.1% cuenta poco con vehículos obsoletos.

Tabla 21:

La empresa de transportes turismo Ampay ¿ha perdido clientes durante el año 2016?

	Frecuencia	Porcentaje
Nada	2	3,7
Poco	2	3,7
Regular	21	38,9
Mucho	29	53,7
Total	54	100,0

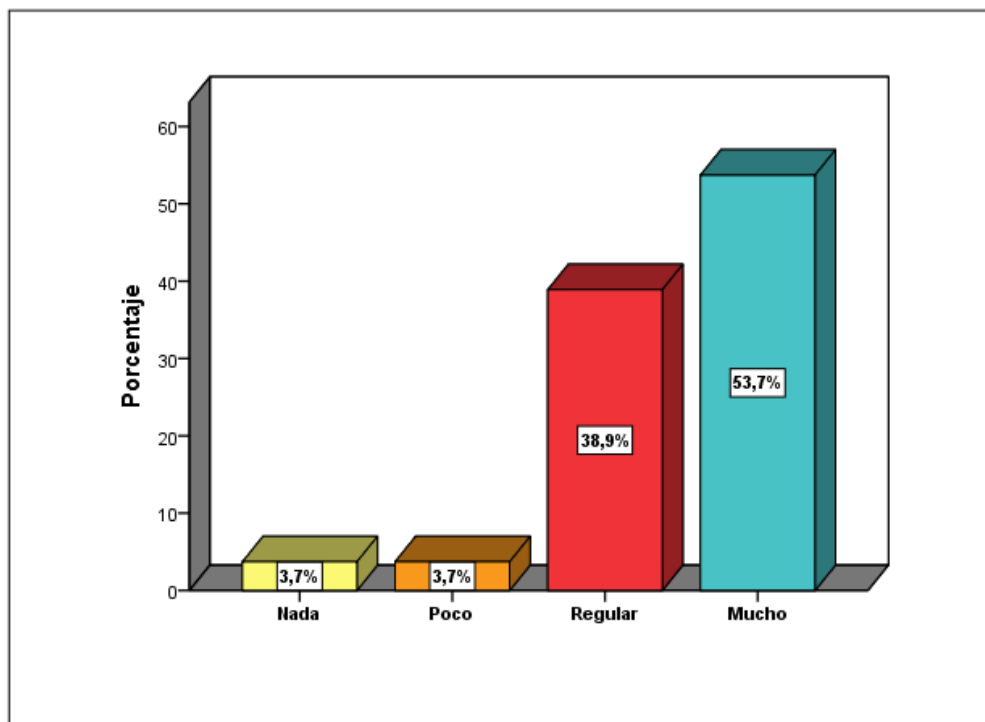


Figura 18: La empresa de transportes turismo Ampay ¿ha perdido clientes durante el año 2016?

Interpretación: El personal afirma que el 53.7 % la empresa de transportes turismo Ampay ha perdido clientes durante el año 2016, el 38,9% ha perdido regularmente, el 3.7% a perdido poco clientes y el 3.7% no ha perdido clientes durante el año 2016.

Tabla 22:

Cree Ud. que la empresa de transportes turismo Ampay ¿ha perdido clientes durante el año 2016, debido a que los vehículos son muy antiguos?

	Frecuencia	Porcentaje
Poco	7	13,0
Regular	12	22,2
Mucho	35	64,8
Total	54	100,0

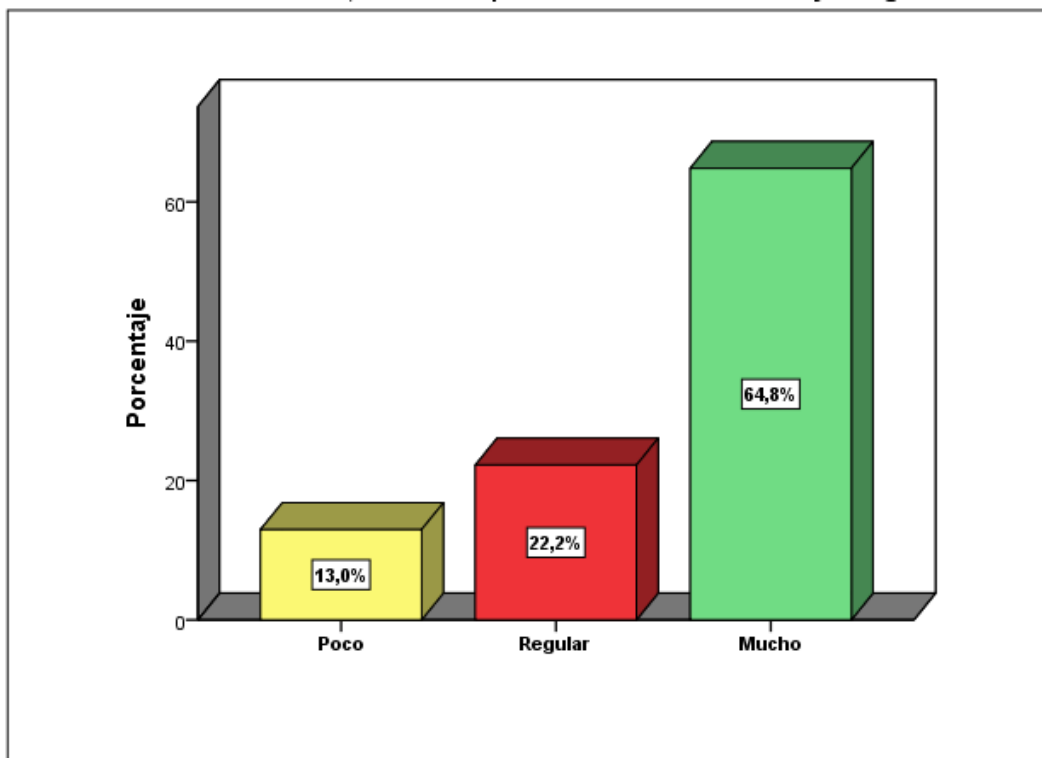


Figura 19: Cree Ud. que la empresa de transportes turismo Ampay ¿ha perdido clientes durante el año 2016, debido a que los vehículos son muy antiguos?

Interpretación: El personal afirma que el 64.8 % la empresa de transportes turismo Ampay ha perdido clientes por tener vehículos antiguos, el 22,2% ha perdido mucho y el 13.0% a perdido poco clientes por contar con vehículos antiguos.

Tabla 23:

Cree Ud. Que los que fueron clientes de la empresa de transportes turismo Ampay, ¿están optando por otras empresas que tienen vehículos nuevos?

	Frecuencia	Porcentaje
Regular	4	7,4
Mucho	50	92,6
Total	54	100,0

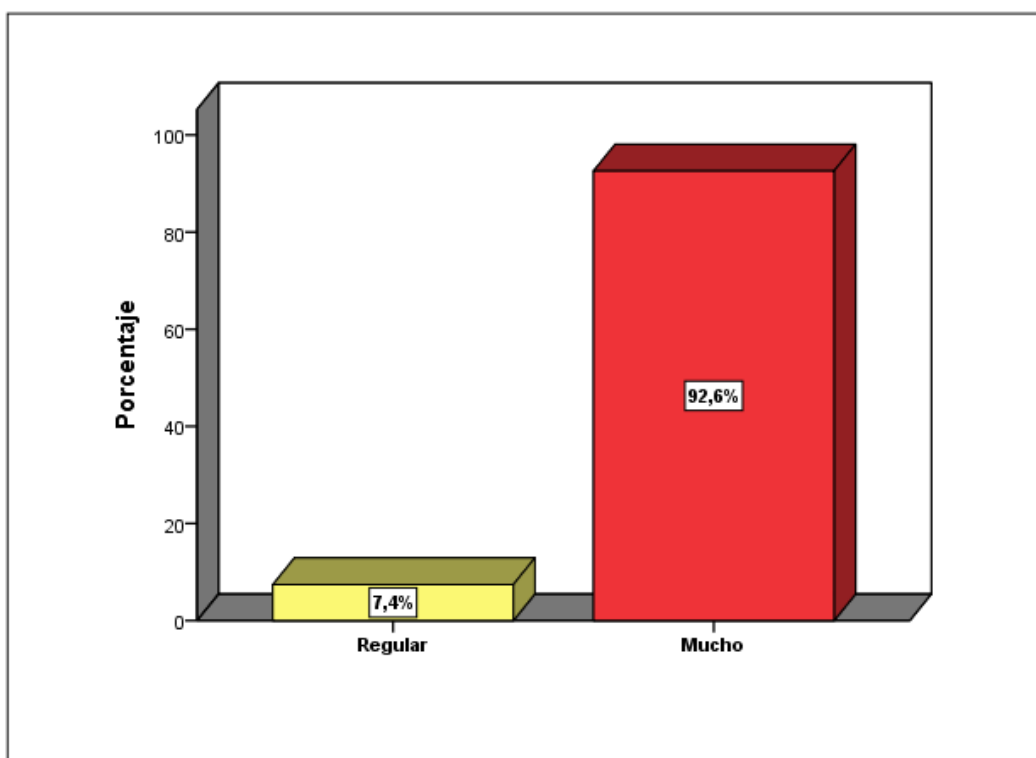


Figura 20: : Cree Ud. Que los que fueron clientes de la empresa de transportes turismo Ampay, ¿están optando por otras empresas que tienen vehículos nuevos?

Interpretación: El personal afirma que el 92.6% que fueron clientes de la empresa de transportes turismo Ampay están optando por otras empresas que tienen vehículos nuevos, y el 7.4% están optando regularmente por otras empresas que tienen vehículos nuevos.

Tabla 24:

La empresa de transportes turismo Ampay ¿cumple con su ruta y horarios?

	Frecuencia	Porcentaje
Poco	2	3,7
Regular	28	51,9
Mucho	24	44,4
Total	54	100,0

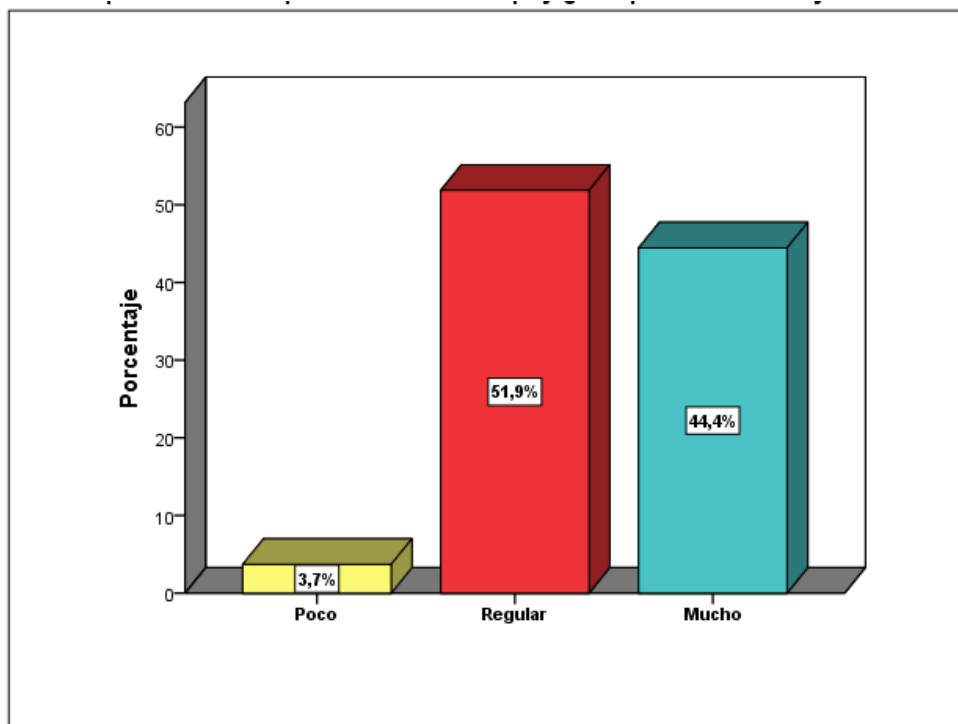


Figura 21: La empresa de transportes turismo Ampay ¿cumple con su ruta y horarios?

Interpretación: El personal afirma que el 51.9% que la empresa de transportes turismo Ampay si cumple con su ruta y horarios, el 44.4% si cumple regularmente con su ruta y horarios y el 3.7% no cumple con su ruta y horarios.

Tabla 25:

Considera que la empresa de transportes turismo Ampay ¿ha disminuido sus ganancias en el año 2016?

	Frecuencia	Porcentaje
Poco	7	13,0
Regular	10	18,5
Mucho	37	68,5
Total	54	100,0

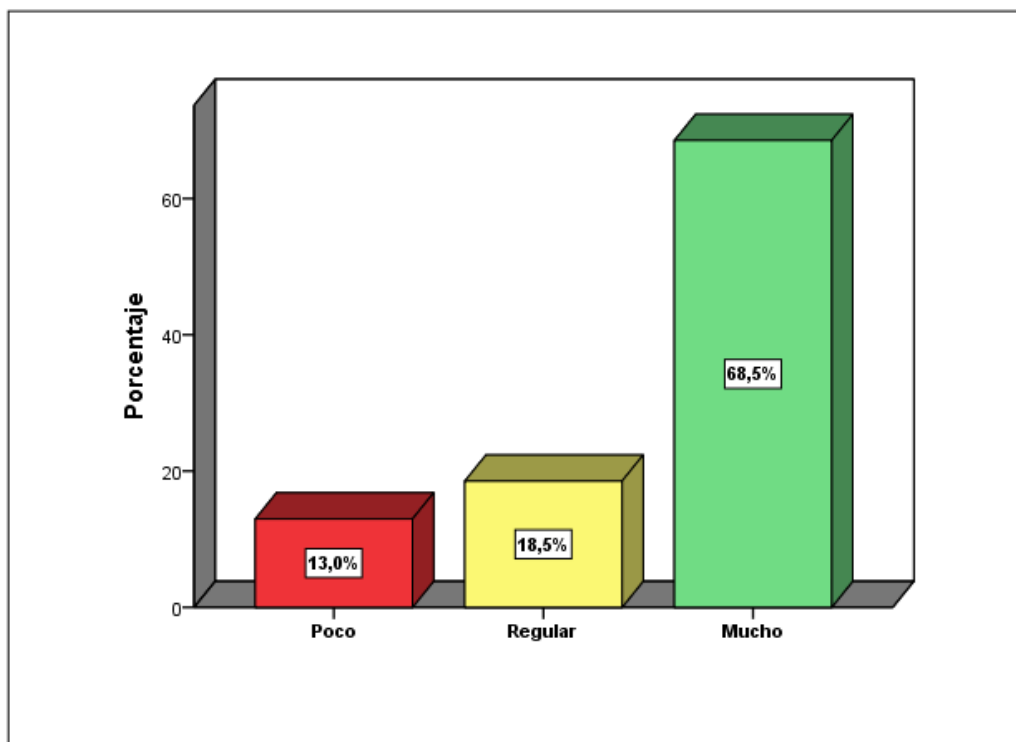


Figura 22: Considera que la empresa de transportes turismo Ampay ¿ha disminuido sus ganancias en el año 2016?

Interpretación: El personal afirma que el 68.5% que la empresa de transportes turismo Ampay ha disminuido mucho sus ganancias en el año 2016, el 18.5% ha disminuido regular sus ganancias en el año 2016 y el 13.0% ha disminuido poco sus ganancias en el año 2016.

Tabla 26:

Según Ud. Pudo observar en el mercado ¿ha incrementado la competencia de la empresa de transportes turismo Ampay?

	Frecuencia	Porcentaje
Poco	7	13,0
Regular	36	66,7
Mucho	11	20,4
Total	54	100,0

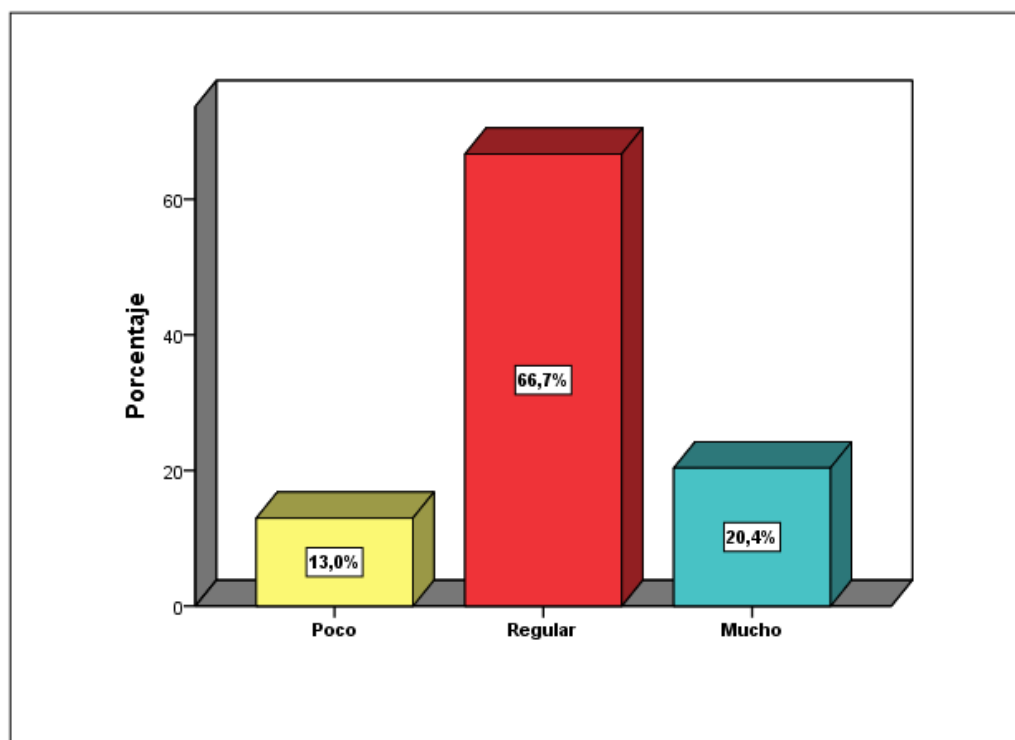


Figura 23: Según Ud. Pudo observar en el mercado ¿ha incrementado la competencia de la empresa de transportes turismo Ampay?

Interpretación: El personal afirma que el 66.7% ha incrementado regularmente la competencia de la empresa de transportes turismo Ampay a causa de la empresa no renova vehículos modernos, el 20.4% ha incrementado mucho y el 13% ha incrementado poco la competencia de la empresa de transportes turismo Ampay.

Tabla 27:

La empresa de transportes turismo Ampay ¿utiliza técnicas de apalancamiento operativo?

	Frecuencia	Porcentaje
Nada	4	7,4
Poco	13	24,1
Regular	32	59,3
Mucho	5	9,3
Total	54	100,0

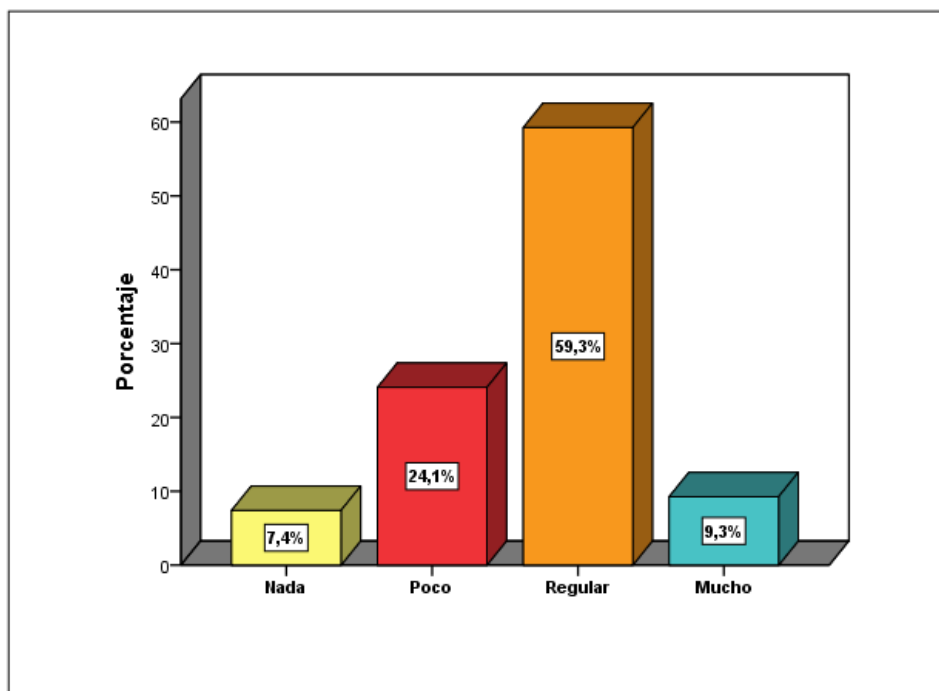


Figura 24: La empresa de transportes turismo Ampay ¿utiliza técnicas de apalancamiento operativo?

Interpretación: El personal afirma que el 59,3% la empresa de transportes turismo Ampay utilizo regularmente las técnicas de apalancamiento operativo, el 24.1% utilizo poco, el 24.1%, el 9.3% utiliza mucho y el 7.4% no utilizo las técnicas de apalancamiento operativo.

Tabla 28:

La empresa de transportes turismo Ampay ¿utiliza técnicas de apalancamiento financiero?

	Frecuencia	Porcentaje
Nada	2	3,7
Poco	31	57,4
Regular	21	38,9
Total	54	100,0

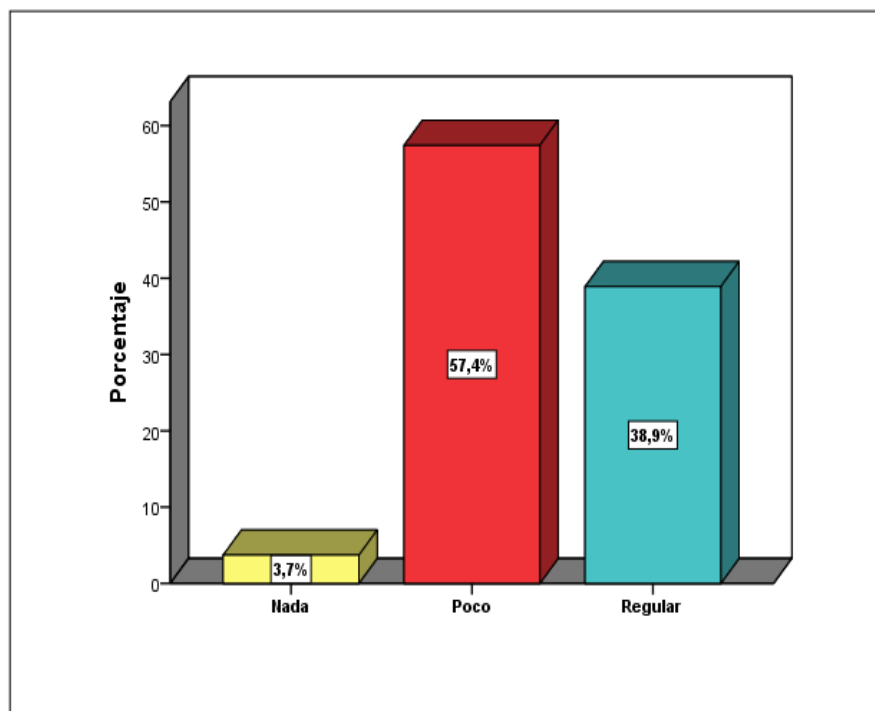


Figura 25: La empresa de transportes turismo Ampay ¿utiliza técnicas de apalancamiento financiero?

Interpretación: el personal afirma que el 57.4% la empresa de transportes turismo Ampay utiliza poco las técnicas de apalancamiento financiero, el 38.9% utiliza regular y el 3.7% no utiliza apalancamiento.

Tabla 29:

¿Considera que la empresa incurre en costos variables?

	Frecuencia	Porcentaje
Nada	9	16,7
Poco	22	40,7
Regular	21	38,9
Mucho	2	3,7
Total	54	100,0

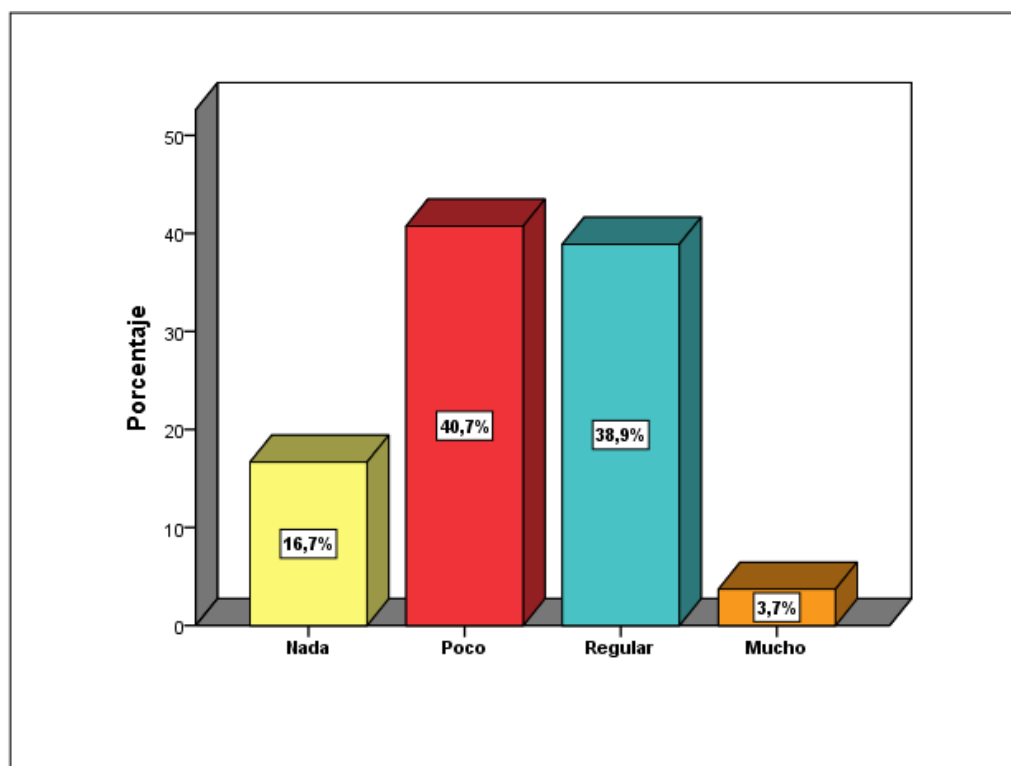


Figura 26: ¿Considera que la empresa incurre en costos variables?

Interpretación: El personal afirma que el 40.7% la empresa de transportes turismo Ampay si incurre en costos variables, el 38.9% incurre regularmente en costos variables, el 16.7% no sabe nada de costos variables y el 3.7% incurre mucho en costos variables.

CAPITULO V

DISCUSIÓN

En mi investigación nos da que el apalancamiento operativo interviene en la rentabilidad puesto que en la Empresa de Transportes Turismo Ampay S.R.L. tiene el 3.8 % de rentabilidad cuya eficiencia no es muy alta expresa que por cada punto de incremento de margen de contribución para 18900 pasajeros exige el 2.44 de incremento de margen de contribución lo cual se considera muy bajo, esto me es de que sigue con el método tradicional, también se observa en la investigación de **Castillo O (2017)** donde indica que no existe relación entre Apalancamiento Operativo y Rentabilidad Económica, en cambio Jacobo y **Gonzales J (2005)** indican las transacciones de las empresas no se dan en un vacío financiero por el contrario, toda operación gira en estrecho contacto con los diversos mercados e intermediarios financieros, el entorno financiero de las empresas se ve tremendamente influenciado, tanto por factores de carácter interno, como externo, situación que puede afectar de una forma positiva o bien negativa su curso normal de operaciones. También **Vera R (2010)** al igual que la investigación De Jacobo y Gonzales indica que El 100% del personal que integra la empresa Akabados considera que si es necesario e indispensable adoptar medidas de control a nivel de toda la organización ya que se conseguirá ser más competitivos en el mercado. El 75% de las personas encuestadas manifiestan que un inadecuado sistema de control interno si afecta en la rentabilidad de la empresa. En cambio para la investigación de **Hernández P. y Lezama D (2008)** llega a la conclusión de el apalancamiento financiero le proporciona a la empresa de incrementar sus ganancias, además trae el riesgo de que se obtengan bajos rendimientos usando la misma de manera irracional, llevando en algunos casos a la empresa a la quiebra, al uso del apalancamiento o lo que es lo mismo al financiamiento externo es la falta de liquidez para hacer frente al pago de sus deudas y obligaciones a su vencimiento, generada al mismo tiempo por sus elevadas ventas a créditos, prolongadas a un tiempo no satisfactorio para hacerlas efectivas esto nos da a entender que la deuda disminuyó en el año 2007 con respecto al año 2006, lo que significa que la misma canceló al final del 1er semestre del 2006 y luego al final del 1er semestre del 2007 vuelve a endeudarse pero por un monto menor. Al igual que la investigación de **Roca D. y Cárdenas M. (2016)** indica que no se existe un



adecuado uso de los recursos económicos, no teniendo procesos de evaluación financiera que permitan tomar decisiones que logren generar economías de escala maximizando la rentabilidad para los accionistas, el Apalancamiento Operativo en las empresas de transporte urbano de la ciudad del Cusco es la capacidad que tiene la empresa de emplear costos fijos para aumentar al máximo los efectos de los cambios en las ventas sobre las utilidades antes de intereses e impuestos (UAI), el Apalancamiento operativo se presenta en una empresa cuando los costos fijos necesarios que esta utiliza no se alteran con el tiempo tal es el caso de las unidades vehiculares puestas en operación para el servicio urbano de pasajeros, estos costos no varían acorde al servicio, es decir se mantienen constantes.



CONCLUSIONES

1. El apalancamiento operativo interviene en la rentabilidad puesto que en la Empresa de Transportes Turismo Ampay S.R.L. tiene el 3.8 % de rentabilidad cuya eficiencia no es muy alta expresa que por cada punto de incremento de margen de contribución para 18900 pasajeros exige el 2.44 de incremento de margen de contribución lo cual se considera muy bajo , porque las unidades de transporte tienen costos variables que ascienden al 80% y sus costos fijos ascienden al 11.27% en comparación a sus ingresos, por lo cual la empresa no tiene mayores utilidades por el exceso de gastos variables.
2. El apalancamiento operativo de la Empresa de Transportes Turismo Ampay S.R.L, expresa que por cada punto de incremento de margen de contribución para 18900 pasajeros exige el 2.44 de incremento de margen de contribución lo cual se considera muy bajo.
3. La Empresa de Transportes Turismo Ampay S.R.L. que opera en las rutas Cusco-Abancay y Cusco-Quillabamba, viene prestando sus servicios hace muchos años, desde el año 1998, por la inquietud de algunas personas que desean conformar una empresa con fines de conseguir utilidades, consciente de un mercado competitivo en el ramo de transportes. Ha venido creciendo hasta los años aproximadamente hasta el 2015; el 75% sin embargo, el año del 2016 han venido disminuyendo sus clientes el 74.9% , incidiendo por tanto en su rentabilidad, un aspecto importante que se puede observar de las encuestas, esto se debe a la no renovación de los vehículos, y viene operando con vehículos con muchos años de antigüedad,



RECOMENDACIONES

1. Se recomienda la Empresa de Transportes Turismo Ampay S.R.L. incrementar nueva flota de unidades vehiculares con calidad y eficiencia para que los usuarios retomen a la Empresa
2. Se recomienda a la Empresa de Transportes Turismo Ampay S.R.L. que opera en las rutas Cusco-Abancay y Cusco-Quillabamba, que tome nuevas estrategias de ventas para recuperar su mercado.
3. Se recomienda a la Empresa de Transportes Turismo Ampay S.R.L. que disminuya sus gastos variables comprando nuevas unidades vehiculares ya que esto no necesitan de mucho mantenimiento ni repuestos y respecto a los costos fijos estos se mantengan o traten de reducirlos para incrementar sus utilidades.
4. Se recomienda a la Empresa de Transportes Turismo Ampay S.R.L. de incrementar su margen de contribución disminuyendo sus gastos variables y fijos para que sus Utilidades antes de intereses e impuestos se incrementen en base a su nivel de operaciones.



REFERENCIA BIBLIOGRÁFICA

- Serrahima Formosa, R. (Viernes de Mayo de 2017). *La rentabilidad Financiera ROE*. Obtenido de <https://raimon.serrahima.com/la-rentabilidad-financiera-roe-concepto-y-calculo/>
- Bayona Flores, F. M. (2013). *Análisis de los Factores que Influyen en la Rentabilidad de las Cajas Municipales de Ahorro y Crédito en el Perú*. Piura: Universidad de Piura.
- Blacutt Mendoza, M. (Viernes de Mayo de 2017). *eumed.net*. Obtenido de <http://www.eumed.net/libros-gratis/2013/1252/concepto-empresa.html>
- Block Stanley, B. (2001). *Fundamentos de Gerencia Financiera*. Colombia: McGraw Hill.
- Brealey, R. (1996). *Manual de Finanzas Corporativas*. Colombia: McGraw Hill.
- Castillo O, L. R. (2017). *Apalancamiento y Rentabilidad en empresas industriales que cotizan en la Bolsa de Valores de Lima (BVL), periodo 2014-2015*. Lima: Universidad César Vallejo.
- Comunicaciones, M. d. (lunes de Abril de 2015). *Transparencia MTC*. Recuperado el Viernes de Mayo de 2017, de http://transparencia.mtc.gob.pe/idm_docs/normas_legales/1_0_2789.pdf
- Concepto. (16 de Noviembre de 2018). *Ingreso*. Obtenido de <https://concepto.de/ingreso-2/>
- Conde Perez, G. (Miercoles de Septiembre de 2015). *Definición y función transporte urbano*. Obtenido de <https://prezi.com/msftopvzeq08/definicion-y-funcion-transporte-urbano/>
- Flores Tapia, C. (2014). *la Gestión Logística y su Influencia en la Rentabilidad de las Empresas Especialistas en Implementación de Campamentos para el Sector Minero en Lima Metropolitana*. Lima: Universidad San Martín de Porras.



- García S, O. L. (2009). *Apalacamineto Operativo y Financiero*. Administración Financiera- Fundamentos y Aplicaciones.
- García, M. (2001). *Variaciones del resultado y apalancamiento operativo*. Málaga: Técnica Contable.
- Gitman, L. (2003). *Principios de Administración Financiera*. México: Pearson.
- Hernandez P, Y., & Lezama D, Y. (2008). *Analisis de el Apalancamiento Financiero y su Impacto en la Estructura del Capital de la Empresa Comercializadora Equipart, C.A.; Durante el Periodo 2006-2007*. Cumana: Universidad de Oriente Nucleo de Sugre.
- <http://www.eaprogramas.es/empresa-familiar/que-es-el-apalancamiento-operativo>. (4 de mayo de 2017). Recuperado el 4 de mayo de 2017, de <http://www.eaprogramas.es/empresa-familiar/que-es-el-apalancamiento-operativo>
- Jacobo M, G. J. (2005). *El apalancamineto Operativo t Financiero de una empresa*. Guatemala: Universidad de San Carlos de Guatelama.
- James D, L. (2004). *Marketing ROI*. México: MCGRAW-HILL/INTERAMERICANA de MÉXICO.
- Liebre. (Viernes de Mayo de 2017). *Diccionario De Inbound Marketing*. Obtenido de <https://www.40defiebre.com/que-es/roi/>
- Mallado Rodríguez, J. (1997). *El Apalancamiento Operativo como herramienta de Gestión*. Málaga: Actualidad.
- Mascareñas, J. (2001). *Análisis del Apalancamiento*. Madrid: Madrid Complutense.
- Melo Q, D., & Ttito Q, Y. (2018). *El apalancamiento Operativo y Financiero en una Empresa Comercial". Universidad de San Carlos de Guatemala. Facultad de Ciencias Económicas*. Cusco: Universidad Andina del Cusco.
- Myers, S. &. (2010). *Principios de Finanzas Corporativas*. México D.F.: McGraw Hill.



- Nacarino R, C., & Salazar B, S. (2013). *Diagnóstico Económico – Financiero para la gestión del riesgo de endeudamiento en la Empresa Láctea S.A. de Trujillo 2011-2012*. Trujillo: Universidad Privada Antenor Orrego.
- Roca D, C., & Cárdenas M, N. J. (2016). *Efectos en la rentabilidad del apalancamiento operativo en la Empresa de Transportes Liebre S.R.L. periodo 2015*. Cusco: Universidad Andina del Cusco.
- Ryan, B. (2004). *Metodología de la Investigación en Finanzas y Contabilidad*. Barcelona: Deusto.
- Serrano, J. (1993). *Fundamentos de Finanzas*. México D.F.: McGraw Hill.
- Stephen, A. (2000). *Fundamentos de Finanzas Corporativas*. México: McGraw Hill.
- Suárez, A. (2006). *Decisiones Óptimas de Inversión y Financiación de la Empresa*. Madrid: Pirámide.
- Terrel, A. (2001). *Introducción a la Contabilidad Financiera*. Bogotá: Pearson.
- Vega Rojano, R. (2011). *El Control Interno y su Efecto en la Rentabilidad de la Empresa Acabadas de la Ciudad de Ambato durante el año 2010*. Ecuador-Ambato: Universidad Tecnica de Ambato.
- Web y Empresas. (25 de Octubre de 2017). *Los costos fijos*. Obtenido de <https://www.webyempresas.com/costos-fijos/>
- Zamora T, A. I. (s.f.). *Rentabilidad y ventaja comparativa: Un análisis de los sistemas de producción de guayaba en el estado de Michoacán*. <http://www.eumed.net/libros-gratis/2011c/981/concepto%20de%20rentabilidad.html>.



ANEXOS



ANEXO N° 01:MATRIZ DE CONSISTENCIA

TÍTULO: APALANCAMIENTO OPERATIVO EN LA EMPRESA DE TRANSPORTES TURISMO AMPAY SRL. 2016

PROBLEMA GENERAL	OBJETIVO GENERAL	HIPÓTESIS GENERAL	VARIABLES	Metodología
¿De qué manera el apalancamiento operativo interviene en la rentabilidad en la Empresa de Transportes Turismo Ampay S.R.L. 2016?	Determinar como el apalancamiento operativo interviene en la rentabilidad en la Empresa de Transportes Turismo Ampay S.R.L. 2016.	El apalancamiento operativo interviene deficientemente en la rentabilidad en la Empresa de Transportes Turismo Ampay S.R.L. 2016.	Variable 1: Apalancamiento operativo Variable 2: Rentabilidad	Tipo de investigación : Descriptivo de nivel básico Enfoque de la investigación: Es cuantitativa Diseño de la investigación: No experimental Población: Usuarios y personal Muestra:150 Técnica e instrumento: cuestionario, entrevista
PROBLEMAS ESPECÍFICOS	OBJETIVOS ESPECÍFICOS	HIPÓTESIS ESPECÍFICAS		
a) ¿Cuál es actual estructura de costos fijos y variables en la Empresa de Transporte Turismo Ampay SRL. 2016? b) ¿Cómo es la rentabilidad económica en la Empresa de Transporte Turismo Ampay SRL. 2016?	a) Establecer la actual estructura de costos fijos y variables en la Empresa de Transporte Turismo Ampay SRL. 2016. b) Determinar la rentabilidad económica en la Empresa de Transporte Turismo Ampay SRL. 2016.	a) La actual estructura de costos fijos y variables en la Empresa de Transporte Turismo Ampay SRL. 2016, es de tipo convencional. b) Determinar la rentabilidad económica en la Empresa de Transporte Turismo Ampay SRL. 2016 es deficiente		

ANEXO N° 02**VARIABLES Y SU OPERACIONALIZACIÓN**

Variable 01: Apalancamiento Operativo.

Variable 02: Rentabilidad.

DIMENSIONES E INDICADORES**Variable 01: Apalancamiento Operativo**

Dimensiones	Indicadores
Costos fijos	<ul style="list-style-type: none">• Costo de vehículos nuevos• Tipos de vehículos• Gastos administrativos• Alquileres de infraestructura
Costos variables	<ul style="list-style-type: none">• Costo de combustible• Costo mantenimiento• Consumo de llantas• Costo de seguro• Costos de personal
Ingresos	<ul style="list-style-type: none">• Ingresos residuales de vehículos usados• Ingresos mensuales por vehículo• Ingresos mensuales totales• Ingresos por ventas• Cantidad de pasajeros• Cantidad de combustible• Número de vehículos• Número de pasajeros mensual• Número de viajes por vehículo diario• Número de viajes por vehículo mensual

**Variable 02: Rentabilidad**

Dimensiones	Indicadores
Ventas	<ul style="list-style-type: none">• Ventas de boletos por vehículo• Ventas totales• Ventas por destinos de viaje.
Utilidades	<ul style="list-style-type: none">• Costos fijos• Costos variables• Utilidad antes de impuestos
Inversiones	<ul style="list-style-type: none">• Número de vehículos• Costos de vehículos



ANEXO N° 03: OPERACIONALIZACIÓN DE VARIABLES

TÍTULO: apalancamiento operativo y rentabilidad en la empresa de transportes turismo AMPAY SRL. 2016

VARIABLE 01: Apalancamiento Operativo

Definición conceptual	Definición operacional	Dimensiones	Indicadores	Instrumentos
El tecnificar los procesos productivos permite incrementar la producción, reducir el desperdicio, mejorar la calidad. Cuando los resultados son óptimos y los objetivos fabriles y empresariales se logran, los costos totales unitarios deben disminuir y, en consecuencia, la política de precios de la compañía debe reestructurarse con el fin de hacerla más competitiva. Todo este proceso es al que se le conoce como apalancamiento operativo: Invertir en activos fijos con el fin de incrementar ventas y maximizar los resultados operativos de la firma. "El apalancamiento operativo es básicamente convertir costos variables en costos fijos logrando que a mayores rangos de producción menor sea el costo por unidad producida".	Operacionalmente está medida según las dimensiones: Costos fijos y Costos variables.	Costos fijos.	Costo de vehículos nuevos Tipos de vehículos Gastos administrativos Alquileres de infraestructura	<ul style="list-style-type: none"> • Fichas bibliográficas. • Ficha de recojo de datos. • Guía de entrevistas. • Cuestionario de preguntas. • Fichas de campo.
		Costos variables.	Costo de combustible Costo mantenimiento Consumo de llantas Costo de seguro Costos de personal	<ul style="list-style-type: none"> • Fichas bibliográficas. • Ficha de recojo de datos. • Guía de entrevistas. • Cuestionario de preguntas. • Fichas de campo.
		Ingresos	Ingresos residuales de vehículos usados Ingresos mensuales por vehículo Ingresos mensuales totales Ingresos por ventas Cantidad de pasajeros Cantidad de combustible Número de vehículos Número de pasajeros mensual Número de viajes por vehículo diario Número de viajes por vehículo mensual	<ul style="list-style-type: none"> • Ficha de recojo de datos.



VARIABLE 02: Rentabilidad

Definición conceptual	Definición operacional	Dimensiones	Indicadores	Instrumentos
La rentabilidad es la relación que existe entre la utilidad y la inversión necesaria para lograrla, ya que mide tanto la efectividad de la gerencia de una empresa, demostrada por las utilidades obtenidas de las ventas realizadas y utilización de inversiones, su categoría y regularidad es la tendencia de las utilidades.	La Rentabilidad la podemos medir a través de las utilidades, ventas e inversiones.	Ventas	Ventas de boletos por vehículo Ventas totales Ventas por destinos de viaje.	<ul style="list-style-type: none"> - Ficha de recojo de datos. - Guía de entrevistas. - Cuestionario de preguntas. - Fichas de campo.
		Utilidades	Costos fijos Costos variables Utilidad antes de impuestos	<ul style="list-style-type: none"> - Ficha de recojo de datos. - Guía de entrevistas. - Cuestionario de preguntas. - Fichas de campo.
		Inversiones	Número de vehículos Costos de vehículos	<ul style="list-style-type: none"> - Ficha de recojo de datos. - Guía de entrevistas. - Cuestionario de preguntas. - Fichas de campo.



ANEXO N° 04: MATRIZ DE INSTRUMENTOS

TITULO: Apalancamiento operativo y rentabilidad en la empresa de transportes turismo AMPAY SRL. 2016

VARIABLE	DIMENSION	INDICADORES
Apalancamiento Operativo	Costos fijos	<ul style="list-style-type: none"> • Costo de vehículos nuevos • Tipos de vehículos • Gastos administrativos • Alquileres de infraestructura
	Costos variables	<ul style="list-style-type: none"> • Costo de combustible • Costo mantenimiento • Consumo de llantas • Costo de seguro • Costos de personal
	Ingresos	<ul style="list-style-type: none"> • Ingresos residuales de vehículos usados • Ingresos mensuales por vehículo • Ingresos mensuales totales • Ingresos por ventas • Cantidad de pasajeros • Cantidad de combustible • Número de vehículos • Número de pasajeros mensual • Número de viajes por vehículo diario • Número de viajes por vehículo mensual
Rentabilidad.	Ventas	<ul style="list-style-type: none"> • Ventas de boletos por vehículo • Ventas totales • Ventas por destinos de viaje.
	Utilidades	<ul style="list-style-type: none"> • Costos fijos • Costos variables • Utilidad antes de impuestos
	Inversiones	<ul style="list-style-type: none"> • Número de vehículos • Costos de vehículos