

# UNIVERSIDAD PERUANA UNIÓN

FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES

Escuela Profesional de Contabilidad



*Una Institución Adventista*

Apalancamiento operativo como factor de rentabilidad en la agencia  
de viajes Chaski Tours S.A.C, Cusco - 2018

Por:

Yamelit Rumaira Rocca Hanco

Asesora:

Mg. Vilma Pérez Sánchez

Lima, agosto de 2018

## DECLARACIÓN JURADA

### DE AUTORÍA DEL INFORME DE SUFICIENCIA PROFESIONAL

Mg. Vilma Pérez Sánchez, de la Facultad de Ciencias Empresariales, Escuela Profesional de Contabilidad, de la Universidad Peruana Unión.

#### **DECLARO:**

Que el presente informe de suficiencia profesional titulado: **“Apalancamiento operativo como factor de rentabilidad en la agencia de viajes Chaski Tours S.A.C, Cusco - 2018”** constituye la memoria que presenta la **Bachiller Yamelit Rumaira Rocca Hanco** para aspirar al título de Profesional Contador Público, ha sido realizada en la Universidad Peruana Unión bajo mi dirección.

Las opiniones y declaraciones en este informe son de entera responsabilidad del autor, sin comprometer a la institución.

Y estando de acuerdo, firmo la presente constancia en Lima, 17 de julio de 2018.



Mg. Vilma Pérez Sánchez.

Apalancamiento operativo como factor de rentabilidad en la agencia  
de viajes Chaski Tours S.A.C, Cusco - 2018

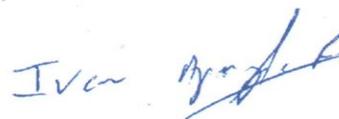
# INFORME DE SUFICIENCIA PROFESIONAL

Presentada para optar el título profesional de contador público

## JURADO CALIFICADOR



Mg. Rubén Leonard Apaza Apaza  
Presidente



Mg. Iván Apaza Romero  
Secretario



Mg. Pedro Orlando Vega Espilco  
Vocal



Dr. Edeal Delmar Santos Gutiérrez  
Vocal



Mg. Vilma Pérez Sánchez  
Asesora

Lima, 22 de agosto de 2018

## **Dedicatoria**

*Con mucho amor a mis padres Víctor Rocca Cusihualpa y Antonia Hanco de Rocca, por su esfuerzo en apoyarme para concluir mis estudios y ser mí soporte cada día.*

## **Agradecimiento**

A Dios en primer lugar, por cuidarme siempre, brindándome la oportunidad de estudiar en su institución y lograr mis estudios académicos superiores.

A mi asesora, la Mg. Vilma Pérez Sánchez, por compartir sus conocimientos y valiosos consejos al encaminar este informe de suficiencia profesional.

A mi alma máter, la Universidad Peruana Unión, por permitirme compartir experiencias valiosas, que servirán para concretar mis metas y anhelos.

A mis queridas amigas que estuvieron incentivándome a seguir estudiando para poder culminar este informe de suficiencia profesional: Liliana Cabrera Quispe y Elizabeth Farfán Sullca.

## Tabla de contenidos

Dedicatoria.....	iv
Agradecimiento .....	v
Tabla de contenidos.....	vi
Índice de figuras.....	viii
Índice de tablas.....	ix
Índice de anexos.....	x
Resumen .....	xi
Abstract.....	xii
Capítulo I. ....	13
Contexto Profesional.....	13
1.1. Trayectoria profesional.....	13
1.2. Contexto de la experiencia.....	14
1.2.1. Datos generales de la empresa.....	14
1.2.1.1. <i>Razón social</i> .....	14
1.2.1.2. <i>Visión</i> .....	14
1.2.1.3. <i>Misión</i> .....	15
1.2.1.4. <i>Objetivos</i> .....	15
1.2.1.5. <i>Valores</i> .....	15
1.2.1.6. <i>Organización</i> .....	16
1.2.2. Experiencia profesional realizada.....	16
Capítulo II. ....	17
El Problema .....	17
2.3. Objetivos de la investigación.....	18
2.3.1. Objetivo general.....	18
2.3.2. Objetivos específicos.....	18
2.4. Justificación.....	18
2.5. Presuposición filosófica.....	19
Capítulo III. ....	21
Revisión de la Literatura .....	21
3.1. Antecedentes de la investigación.....	21
3.1.1. Antecedentes internacionales.....	21
3.1.2. Antecedentes nacionales.....	22
3.1.3. Antecedentes locales.....	23

3.2. Fundamentos teóricos.....	24
3.2.1. Apalancamiento.....	24
3.2.1.1. Origen .....	24
3.2.1.2. Definición.....	24
3.2.2. Apalancamiento Operativo .....	25
3.2.2.1. Definición.....	25
3.2.2.2. Para qué sirve el Apalancamiento Operativo .....	25
3.2.2.3. Grado de Apalancamiento Operativo.....	26
3.2.3. Rentabilidad .....	27
3.2.3.1. Definición.....	27
3.2.3.2. Índices de rentabilidad.....	29
3.3.2.2 Rentabilidad financiera .....	31
3.3.3 Costos.....	32
3.3.3.1 Tipos de Costos .....	33
Capítulo IV. Marco metodológico .....	34
4.1. Método para el abordaje de la experiencia.....	34
4.2. Lugar de ejecución y temporalidad.....	34
4.3. Población y muestra de la empresa .....	34
4.4. Operacionalización de la temática abordada .....	35
4.4.1. Desarrollo de la temática abordada. ....	36
Capítulo V. Resultados .....	37
5.1. Resultados descriptivos .....	37
Capítulo VI .....	50
Conclusiones y Recomendaciones .....	50
6.1. Conclusiones .....	50
6.2. Recomendaciones .....	51
Referencias.....	52

## Índice de figuras

Figura 1. Organización Chaski Tours SAC.....	16
--	----

## Índice de tablas

Tabla N° 01. Registro de compras ejercicio 2017: Proveedor Transportes Ayme E.I.R.L.....	38
Tabla N° 02. Registro de compras ejercicio 2017: Proveedor Transportes Qoyllor E.I.R.L.....	39
Tabla N° 03 Costos unitarios del transporte en el ejercicio 2017 .....	39
Tabla N° 04. Escala de Evaluación de la Rentabilidad.....	40
Tabla N° 05 Características de los vehículos.....	41
Tabla N° 06 Costo de contratación de personal como conductor de unidad vehicular.....	42
Tabla N° 07 Plan de Financiamiento.....	43
Tabla N° 08 Costos e Ingresos Sin Apalancamiento Operativo.....	44
Tabla N° 09 Costos E Ingresos con Apalancamiento Operativo (proyectado).....	45
Tabla N° 10 Estado de resultados comparativo.....	46
Tabla N° 11 Estado de situación financiera sin apalancamiento.....	47
Tabla N° 12 Estado de situación financiera con apalancamiento.....	47
Tabla N° 13 Comparativo de escenarios sin apalancamiento y con apalancamiento .....	48
Tabla N° 14 Indicador de Rentabilidad Económica.....	49

## Índice de anexos

Anexo 01: Ficha RUC de la empresa Chaski Tours S.A.C. ....	55
Anexo 02: Evidencias Fotográficas .....	56

## Resumen

Se presenta este informe de suficiencia con el objeto de proponer un apalancamiento operativo, que permita optimizar la rentabilidad en la Agencia de Viajes Chaski Tours S.A.C. Cabe destacar que el método de abordaje es descriptivo, porque permitió tener un universo la situación actual de la rentabilidad en la Agencia de viajes Chaski Tours S.A.C.-Cusco. Al mismo tiempo, el informe se realiza en la empresa Chaski Tours S.A.C., considerada como la población de estudio. Así mismo, la muestra está representada por la información contable y financiera que proporciona la empresa. Por consiguiente, el análisis de la situación económica refleja, la inexistencia de un apalancamiento operativo, haciendo que la empresa genere regular rentabilidad y/o utilidad, poniendo en riesgo su permanencia en el mercado.

Por consiguiente, luego de la revisión del marco teórico y conceptual de la variable de estudio, apalancamiento operativo, el análisis documentario de los movimientos financieros y contables de la empresa Chaski Tours S.A.C, se concluyó, que de acuerdo al análisis efectuado, el apalancamiento operativo en la agencia de viajes Chaski Tours S.A.C, generará un incremento de 58.35% de rentabilidad anual que, según la escala de evaluación de la rentabilidad, mostraría una buena rentabilidad.

**Palabras claves:** Apalancamiento operativo y rentabilidad.

## **Abstract**

The problem of the research proposal is: To what extent will the operational leverage allow to optimize the profitability in the Travel Agency Chaski Tours S.A.C., 2017? And the objective is to design a proposal for operational leverage that will optimize profitability in the Travel Agency Chaski Tours S.A.C. The objective of this report is to propose operational leverage that will optimize profitability in the Travel Agency Chaski Tours S.A.C. The method of approaching experience is descriptive, because it allows to observe and describe the current situation of profitability in the Travel Agency Chaski Tours S.A.C.-Cusco. The report is made in the company Chaski Tours S.A.C. which was considered as the population and in relation to the sample is represented by the accounting and financial information provided by the company. The analysis of the economic situation reflects the lack of operational leverage, causing the company to generate regular profitability and / or profit and putting its permanence in the market at risk.

After reviewing the theoretical and conceptual framework of the operational leverage study variable and the documentary analysis of the financial and accounting movements of the company Chaski Tours SAC, it was possible to reach the conclusion that According to the analysis carried out, it can be concluded that the operating leverage in the travel agency Chaski Tours SAC, will generate an of 46.45% increase in profitability per annum, which according to the scale of evaluation of profitability, would show a good profitability.

**Keywords:** Operating leverage and profitability

## **Capítulo I. Contexto Profesional**

### **1.1. Trayectoria profesional**

Ante todo, es conveniente destacar una breve cronología de los hechos, que me indujeron a realizar el siguiente informe de suficiencia. Para empezar en 2012 concluí mis estudios como Técnica en Contabilidad en el Instituto Superior Tecnológico KHIPU. Más tarde mi trayectoria profesional se inicia en el 2013, realizando prácticas profesionales en la Municipalidad Distrital de Santiago por un espacio de 05 meses, seguidamente asumí el cargo de Asistente Administrativo en dicha entidad durante 01 año lo que me permitió asumir nuevos retos laborales.

De modo que para junio del 2014, comienzo a laborar en la Empresa GP Distribuidor E.I.R.L. como Auxiliar Contable, realizando labores propias de la profesión, como elaboración de Registro de Ventas, Registro compras, pago de letras, conciliación bancaria, hasta mayo de 2015.

Al mismo tiempo en junio del 2015, ingreso a trabajar a la empresa Centro de Convenciones Casa Blanca S.A.C. como auxiliar contable, teniendo bajo mi responsabilidad el manejo del software contable Ds-Cont, preparando los registros de compra, registros de venta, declaraciones mensuales en el PDT 621 y conciliación bancaria de acuerdo a los extractos bancarios.

Ahora bien, en diciembre de 2016, trabajo en la agencia de viajes Chaski Tours S.A.C. como auxiliar contable, realizando funciones de examinar, ordenar la documentación contable, registrar facturas de compra y venta en el sistema DS-CONT, conciliación bancaria según extractos bancarios mensuales, gestión de

pago de servicio a los proveedores (Hotel, Restaurante, Transporte, Tren, Ticket, Guía), a la fecha vengo laborando en esta empresa.

## **1.2. Contexto de la experiencia**

### **1.2.1. Datos generales de la empresa.**

#### **1.2.1.1. Razón social.**

Chaski Tours Sociedad Anónima Cerrada.

- Nombre comercial: Chaski Tours S.A.C.
- RUC: 20490002350
- Domicilio fiscal: Urb. Centro histórico cal. Matara 334 tercer piso Cusco.
- Actividad Económica: 7911 – Actividades de agencias de viajes

#### **Principales clientes**

- Turistas extranjeros y nacionales.

#### **Principales proveedores**

- Taypikala Machupicchu S.A.C.
- Inca Rail S.A.C.
- Alpi Cusco S.A.C.
- Ayni Travel E.I.R.L.
- Transportes Qoyllor E.I.R.L.

#### **1.2.1.2. Visión**

Llegar a ser una agencia reconocida en nuestra región, por la confianza y seguridad que ofrecemos a nuestros clientes, presentando servicios innovadores con estándares de calidad internacional.

### **1.2.1.3. Misión.**

Somos una empresa que presta servicios turísticos con calidad y confiabilidad, a través de la buena atención de nuestro personal debidamente capacitado, diseñando viajes únicos que superan las expectativas de nuestros clientes.

### **1.2.1.4. Objetivos.**

- Proporcionar al cliente el mejor viaje de su vida.
- Brindar a los turistas servicios de calidad con eficiencia, que ayude a diferenciar nuestros servicios de otras similares.
- Satisfacer totalmente la necesidad de cada cliente que opta por descubrir esta parte del mundo.

### **1.2.1.5. Valores.**

- **Seriedad:** Brindar a todos los clientes, proveedores y compañeros de trabajo seriedad en todo momento.
- **Honestidad:** Todo el personal de la empresa debe aplicar este valor al momento de realizar su trabajo, dejando una buena imagen.
- **Puntualidad:** Aplicar este valor tanto a la entrada como en la salida de la jornada de trabajo y en el desarrollo las actividades diarias.
- **Responsabilidad:** Cada empleado deberá responsabilizarse de su puesto de trabajo, de las funciones, tareas y responsabilidades.
- **Respeto:** Aplicar este valor al momento de desempeñar las funciones, con los compañeros de trabajo, proveedores y clientes.

### 1.2.1.6. Organización.



Figura 1. Organización Chaski Tours SAC.

### 1.2.2. Experiencia profesional realizada.

Dentro de este marco de experiencia, durante mi experiencia profesional en el desarrollo de mis labores diarias, como auxiliar contable en la empresa Chaski Tours S.A.C., identifiqué la problemática actual por la que atraviesa la empresa, con los costos variables durante temporadas con mayor demanda, estos costos se incrementan, haciendo que la empresa reduzca sus utilidades y muestre bajos niveles de rentabilidad.

Dentro de este orden de ideas, para optimizar la rentabilidad y habiendo analizado las características y ventajas del apalancamiento operativo, propongo su utilización, que consiste en realizar convenios con los proveedores de activos fijos, como son los vehículos de la agencia, con la finalidad de que a modo de crédito nos vendan sus vehículos, reduciendo con ello costos variables por costos fijos.

## Capítulo II. El Problema

### 2.1. Identificación del problema.

En este texto se plantea el problema, a causa de inquietud mostrada en la mayoría de las empresas del sector turístico. En primer lugar, la agencia de viajes Chaski Tours S.A.C. es una empresa cusqueña, dedicada a la organización y venta de paquetes turísticos, durante el tiempo que vengo laborando, no demostró rentabilidad significativa durante el ejercicio 2018.

Simultáneamente, dado que la empresa maneja muchos costos variables como son: transporte, hospedajes, profesionales de guía en turismo y restaurantes, los mismos dependen de terceros, siendo los costos de transporte, los más significativos, pues el valor de estos servicios se incrementan en temporada de mayor afluencia (mayo a octubre), ocasionando mayores movimientos en el turismo, haciendo que la rentabilidad de la empresa se vea afectada siempre y cuando no aumente sus precios, los mismos que por lo general quedan pactados con anterioridad con sus clientes a través de las reservas.

Es de hacer notar, que siendo el transporte uno de los costos más altos, no sólo representa un problema por los temas de costos, sino también porque la disponibilidad de los vehículos, las horas de duración de los servicios, hacen que el mayor poder de decisión sea de los dueños del transporte.

En último lo anteriormente descrito, sugiere la necesidad de realizar una propuesta de apalancamiento operativo, con el objetivo de reducir los costos de transporte.

## **2.2. Objetivos del informe de suficiencia profesional**

### **2.2.1. Objetivo general.**

Diseñar una propuesta de apalancamiento operativo que permita optimizar la rentabilidad en la Agencia de Viajes Chaski Tours S.A.C, 2018.

### **2.2.2. Objetivos específicos.**

- Analizar como los costos fijos y los costos variables de la Agencia de Viajes Chaski Tours S.A.C, se verán afectados por la propuesta de apalancamiento operativo.
- Analizar como la propuesta de compra de vehículos, optimizará la rentabilidad en la Agencia de Viajes Chaski Tours S.A.C.

## **2.3. Justificación.**

Desde el punto de vista social, la propuesta se fundamenta en la necesidad de generar una alternativa, que permita mejorar la rentabilidad de las empresas turísticas de nuestra región y en particular la empresa Chaski Tours S.A.C., conocimiento que ha de servir para desarrollar propuestas e implementarlas, haciendo que los empresarios del sector turístico adquieran habilidades para mejorar su actividad económica.

En otras palabras, desde el punto de vista práctico, se ha logrado evidenciar que los costos para el desarrollo de las actividades turísticas son altos, especialmente los ligados al transporte son muy altos, sobre todo en temporada de mayor afluencia de turistas, por lo que se propone el apalancamiento operativo, como alternativa para reducir los costos, específicamente la actividad de transporte, lo que generará mayor rentabilidad luego de un ejercicio.

## **2.4. Presuposición filosófica.**

Por lo que se refiere al sustento filosófico, de acuerdo a la necesidad de obtener el dinero suficiente para alcanzar los objetivos propuestos de la empresa, en muchos de los casos se requiere un grado de apalancamiento, que permita a la empresa, financiar algunas actividades, en este caso el apalancamiento operativo específicamente, para la compra de activos fijos, como los vehículos para la agencia y así optimizar la rentabilidad de la empresa.

Dentro de este orden de ideas, en la Santa Biblia (2013), encontramos un claro ejemplo de la obtención de rentabilidad, como resultado del buen uso de los recursos, correctas decisiones y el buen aprovechamiento de los mismos. Para ello presenta la parábola de los talentos, en el capítulo 25 y los versículos 14-30 del libro de Mateo; ahí se presenta la importancia de usar correctamente los recursos (talentos) para obtener mayores beneficios, usándolos con sinceridad y fidelidad sus dones, para la gloria del maestro, si usamos y administramos correctamente los recursos que tenemos, vamos a obtener mayores rentabilidades y mucho más, si nos aferramos a nuestro socio mayoritario, nuestro buen Dios.

Cabe considerar, por otra parte, que también es necesario, actuar con mucha sabiduría para tomar buenas decisiones dentro de la empresa, obteniendo resultados que beneficiarán a todos, en forma interna y externa: como nos menciona. “Con sabiduría se construye la casa, y con diligencia se ponen sus cimientos; con conocimientos se llenan sus cuartos de objetos valiosos y de buen gusto” Pro. 24: 3 y 4, la sabiduría es la base para realizar o emprender una meta, no sólo con el conocimiento y el empeño para lograr el éxito del proyecto.

Para finalizar, perseguir mejores formas de conducir nuestra actividad es importante a la hora de buscar rentabilidad, pero una rentabilidad con equidad y dentro el marco de la corrección con justicia, es así que realizar un apalancamiento operativo, ha de generar bienestar y estabilidad tanto para la empresa como para los proveedores.

## **Capítulo III. Revisión de la Literatura**

### **3.1. Antecedentes de la investigación**

#### **3.1.1. Antecedentes internacionales.**

Uno de los componentes más importantes, es la revisión de documentos que anteceden la investigación, por eso dentro de este orden de ideas según Vasquez (2009), desarrolló la tesis titulada: Evaluación de la utilización del apalancamiento operativo - financiero en la generación de rentabilidad de las cooperativas de transporte terrestre interprovincial en la ciudad Latacunga en el periodo 2005- 2009. La misma que tuvo por objetivo, evaluar la utilización del apalancamiento operativo-financiero en la generación de rentabilidad de las cooperativas de transporte de pasajeros Interprovincial de la ciudad de Latacunga en el periodo 2005-2009, investigación de tipo básico, con un diseño descriptivo simple. En relación a la problemática expuesta, la autora llegó a la conclusión, que las cooperativas de transporte interprovincial de pasajeros, de la provincia de Cotopaxi, necesitan recursos económicos, para esto recurrieron al endeudamiento o apalancamiento como una herramienta, que tiene la capacidad de utilizar costos fijos eficaz y eficientemente tanto operativos como financieros, con el objeto de maximizar la rentabilidad de los socios, un aumento de apalancamiento incrementa el rendimiento y el riesgo, una disminución de apalancamiento reduce el rendimiento y el riesgo.

En función de lo planteado según González (2005), desarrolló la tesis titulada: El Apalancamiento operativo y financiero en una empresa comercial año 2005, presentado en la Universidad de San Carlos de Guatemala. Como resultado el autor llegó a la conclusión, que 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. Por lo tanto 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.

### **3.1.2. Antecedentes nacionales.**

En este sentido se plantean algunos estudios nacionales en relación con el tema. Por lo que es necesario citar a Meza (2013), en su trabajo titulado: La Gestión Estratégica de Costos en la Rentabilidad en las Empresas de Ensamblaje e Instalación de Ascensores en Lima Metropolitana, Año 2012. La misma, tuvo como objetivo principal, determinar si la implementación efectiva de una gestión estratégica de costos influye en la rentabilidad en las empresas de ensamblaje e instalación de ascensores en Lima Metropolitana, año 2012. Con base en lo anterior, el tipo de investigación el presente estudio reunió las condiciones necesarias para ser denominado como "Investigación Aplicada", razón por la que se utilizaron los principios, prácticas, normas y doctrina de la Contabilidad. Es de hacer notar que la autora llegó a la conclusión que las empresas de ensamblaje e instalación, elaboraron su plan estratégico y financiero al inicio del ejercicio económico, pero con ciertas deficiencias, por lo que no se pudo identificar, medir, evaluar y controlar el riesgo financiero dentro de la empresa. En este sentido, la mayoría de las empresas, están muy arraigadas a aplicar los indicadores tradicionales en vez de aplicar instrumentos actuales, como el valor económico

agregado, que es un indicador de medición de la rentabilidad y ese es uno de los motivos por lo que no se han tomado correctas decisiones estratégicas.

### **3.1.3. Antecedentes locales.**

Por consiguiente en la perspectiva que aquí se adopta, Cardenas y Mora (2015), realizaron una investigación titulada: Efectos en la Rentabilidad del Apalancamiento Operativo en la Empresa de Transporte Liebre S.R.L. período 2015. Se puede señalar que el objetivo de la investigación era, establecer los efectos de apalancamiento operativo en la empresa de transportes Liebre S.R.L., de tipo descriptiva y de diseño no experimental, debido a que no se realizaron cruce de variables. Lo más importante es que el autor llegó a la conclusión, que los efectos del apalancamiento operativo fueron positivos, mejorando la rentabilidad de la misma. De esta forma, el apalancamiento operativo se convierte en una herramienta importante que ayuda a optimizar la rentabilidad de una empresa.

Por otra parte, Melo y Tito (2018), trabajaron sobre el apalancamiento operativo y la rentabilidad económica de los socios de la Empresa de Transporte Nueva Chaska SA, Cusco período 2016. Como consecuencia el objetivo de la tesis era determinar el apalancamiento operativo y la rentabilidad económica de los socios de la Empresa de Transporte Nueva Chaska SA, Cusco periodo 2016, dado que la investigación fue de enfoque cuantitativo, de tipo correlacional, con diseño de investigación no experimental – transversal. Los autores concluyeron, que 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 no aplicar el apalancamiento operativo, como se puede observar en las (FIGURAS N°09, N°10, N°11 y N°28), que nos

muestran los niveles de ingresos por la prestación del servicio promedio. En pocas palabras realizar un apalancamiento operativo en las empresas, será favorable a la hora de buscar rentabilidad y/o utilidad.

## **3.2. Fundamentos teóricos**

### **3.2.1. Apalancamiento.**

#### **3.2.1.1. Origen**

En la época antigua de origen griego, el filósofo Arquímedes quien atribuyó la frase “Dadme un punto de apoyo y moveré al mundo”, daba relación a sus trabajos sobre esta técnica de apalancar. En ese mismo sentido, el concepto sobre apalancamiento viene desde tiempos remotos, sorprendiendo su utilización y sus efectos, convirtiéndose en un concepto exclusivo de finanzas. Como puede observarse, se toma la referencia de empresas, que han llegado a la cúspide, gracias a la correcta utilización de esta herramienta (apalancar), afrontando sus inversiones e incrementando su rentabilidad. (Milind M. Lele, 1995, pág. 23)

#### **3.2.1.2. Definición**

En este orden de ideas se puede citar a Córdova (2012), quien sostiene que el apalancamiento es, el efecto que se produce en la estructura financiera de las empresas, como consecuencia de la utilización de fondos propios o ajenos para financiar sus operaciones, produciéndose un incremento de su rentabilidad, a través del cambio en su estructura financiera y operativa. Es decir, es la capacidad con que cuenta la compañía, de emplear activos o fondos de costo fijo con el fin de maximizarlos, a través de la ayuda de los accionistas.

### **3.2.2. Apalancamiento Operativo**

#### **3.2.2.1. Definición**

Cabe decir que según Van Horne & Wachowicz (2010), el apalancamiento operativo, está presente constantemente en una empresa que tenga costos fijos de operación, sin interesar el volumen o cantidad. Por supuesto, a la larga, todos los costos son variables. En consecuencia, es necesario que nuestro análisis se realice para el corto plazo. Incurrimos en costos fijos de operación con la idea de que las ventas producirán ingresos más que satisfactorio para poder cubrir todos los costos de operación ya sean fijos y variables. (pág. 420)

Seguidamente para Arias (2015), el apalancamiento operativo consiste en utilizar costes fijos, para obtener una mayor rentabilidad por unidad vendida. Dado que, al aumentar la cantidad de bienes producidos, los costes variables aumentarán a un menor ritmo y con ello también los costes totales (costes variables más costes fijos), aumentarán a un ritmo más lento, según se aumente la producción de bienes, resultando en un mayor beneficio por cada producto vendido.

Posteriormente de acuerdo a los conceptos mencionados, se puede afirmar que el apalancamiento operativo es la sustitución de costos variables por costos fijos para obtener mayor rentabilidad.

#### **3.2.2.2. Para qué sirve el Apalancamiento Operativo**

Gracias al apalancamiento operativo un negocio logra reducir los costos totales de producción una vez que se haya producido más de una determinada cantidad, es decir, a medida que el volumen de ventas en la empresa aumenta, cada nueva venta contribuye menos a los costos fijos y más a la rentabilidad.

Por tanto, el apalancamiento operativo permite a las empresas gozar de un mayor margen bruto (precio de venta menos costos variables) en cada venta. Podemos saber que una empresa tiene un alto grado de apalancamiento operativo si el margen bruto de sus ventas es muy elevado.

Cuantos más costos fijos se utilicen, mayor será el apalancamiento operativo. Un alto grado de apalancamiento operativo tiene un mayor riesgo para la empresa, ya que conlleva grandes desembolsos al inicio de una actividad. Si al final la venta de bienes es menor de la esperada y debe producir menos productos de los que había pronosticado que iban a ser necesarios para superar el umbral de rentabilidad, los costes totales y las pérdidas derivadas de esa actividad serán mayores que si hubiera tenido un menor grado de apalancamiento operativo. (Sevillas, 2013)

### 3.2.2.3. Grado de Apalancamiento Operativo

El grado de apalancamiento operativo mide el cambio porcentual en el beneficio bruto operativo BAO de una empresa derivado de un cambio del 1% en la producción o ventas. El grado de apalancamiento operativo, puede calcularse tal:

$$GAO = \frac{I - CV}{I - CV - CF}$$

La interpretación de este resultado es que, la empresa puede incrementar en (GAO) su utilidad operativa por cada 1% que sea capaz de incrementar su nivel de operaciones.

En tal sentido, 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. Es decir, el grado de apalancamiento operativo que tiene una empresa, se puede medir a través del uso de la fórmula siguiente:

GAO = Grado de apalancamiento operativo

I = Ingresos

CF = Costos fijos

CV = Costos Variables

De acuerdo con los razonamientos que se han venido realizando, 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. (Cardenas & Mora, 2015).

### **3.2.3. Rentabilidad**

#### **3.2.3.1. Definición**

En este mismo orden y dirección, la rentabilidad es una noción que se aplica a toda acción económica, en la que se movilizan medios materiales, humanos y/o financieros, con el fin de obtener ciertos resultados. Bajo esta perspectiva, la rentabilidad de una empresa puede evaluarse comparando el resultado final y el valor de los medios empleados para generar dichos beneficios. Sin embargo, la capacidad para generar las utilidades, dependerá de los activos que dispone la empresa en la ejecución de sus operaciones, financiados por medio de recursos

propios aportados por los accionistas (patrimonio) y/o por terceros (deudas), que implican algún costo de oportunidad, por el principio de la escasez de recursos, y que se toma en cuenta para su evaluación. Bautista, (2015).

Es evidente entonces los aportes de Aching (2006), quien menciona que, la rentabilidad ejecuta la capacidad de generación de utilidad por parte de la compañía. Es decir, tiene por objetivo visualizar el resultado neto, que se obtuvo a partir de las ciertas decisiones y políticas en la administración de los fondos de la empresa. Dadas las condiciones que anteceden, demuestran el rendimiento de la empresa con la relación de todas sus ventas, activos o capital. Ahora bien, se toma en cuenta estas cifras, ya que la empresa necesita producir utilidad para poder existir. (pág. 29)

A lo largo de los planteamientos hechos Rodriguez (2012), menciona que la administración en la empresa, es responsable de la utilización de los recursos que los accionistas le dan, pero el uso de esos recursos implica, la interrelación de muchos componentes que van desde la operación hasta la combinación de diferentes niveles de ventas, de costos, gastos de inversionistas en activos y de diferentes niveles de financiamiento entre pasivos y capital, originando que el entendimiento de lo que sucede en la empresa se dificulte, dado que tienen una fuerte interdependencia, ocasionando que el proceso de la toma de decisiones se torne complejo.

En relación con este último Lawrence (2007), menciona que existen variedades de medición de la rentabilidad. Como agrupación, estas medidas permiten a los analistas, evaluar las utilidades de la empresa con respecto a un nivel determinado de ventas, cierto nivel de activos o la inversión de los propietarios. Sin utilidades, una empresa no podría atraer capital externo.

### 3.2.3.2. Índices de rentabilidad

La rentabilidad puede medirse a través de un cociente:

**Beneficio / Inversión:** El estudio de la rentabilidad se puede abordar desde una doble perspectiva de medición, en relación con la inversión total, o en relación con los recursos propios invertidos.

Hechas las consideraciones anteriores Oriol (2010), indica que la rentabilidad, mide la capacidad de generar beneficios de una empresa en relación con lo que necesita; para llevar a cabo su rentabilidad se utilizan estos ratios:

**Rentabilidad de los fondos propios:** Esta ratio relaciona el resultado generado con el patrimonio neto. También se denomina ROE.

Rentabilidad de los Fondos propios = Resultado / Patrimonio Neto

Significa entonces que la empresa ser rentable para los accionistas, es preciso que la rentabilidad de los fondos propios, sea superior a la rentabilidad que los accionistas podrían obtener en otras inversiones de riesgo similar.

Según se ha citado Sanchez (2002), la rentabilidad es una noción que se aplica a toda acción económica, en la que se movilizan medio materiales humanos y financieros, con el fin de obtener ciertos resultados, en términos más concisos la rentabilidad es un objetivo claro que se traza toda empresa, para poder conocer el rendimiento de lo invertido al realizar una serie de actividades en un periodo determinado.

A manera de resumen final Apaza (2010), menciona que “el análisis dupont, que es el rendimiento sobre la inversión (recursos pertenecientes a los accionistas), es igual a la utilidad neta dividida por el patrimonio. Visto de otra manera, es el rendimiento de los activos totales dividido por el porcentaje de patrimonio neto”.

### **3.3.2.1 Rentabilidad Económica**

Vinculado al concepto de rentabilidad económica, se hace necesario resaltar a Lizcano (2004), quien sostiene que la manera en que se ha halla o visualiza dicho concepto, consta en comparar el resultado obtenido por la empresa y ello con independencia de la procedencia de los resultados financieros implicados, en relación con los activos empleados para el logro de tal resultado.

Por otra parte para Bonzon, Cortijo y Flores (2009), el rendimiento de la inversión total o rendimientos de los activos, recibe el nombre de Rentabilidad Económica: mide la relación entre el beneficio de explotación (es decir, antes de intereses e impuestos), y el total del activo, como medida de inversión que ha sido necesaria para la obtención de dicho beneficio.

Dentro de este marco Apaza (2010), expresa que es el rendimiento de la inversión, representado por los factores productivos o activos de una empresa en un periodo determinado, independientemente de financiamiento de dichos activos. Esto quiere decir que, para la rentabilidad económica, no importa quién sea el dueño de los recursos invertidos, sino el nivel de rendimiento. Así mismo la rentabilidad económica permite:

- Medir la capacidad de una empresa para generar valor, sin considerar su financiamiento
- Comparar la rentabilidad entre empresas, sin tomar en consideración el pago de intereses por financiamiento.
- Evaluar la eficiencia de la gestión empresarial.
- Determinar si la empresa es rentable o no con independencia de su financiamiento.

Si bien es cierto que, en términos empresariales, rentabilidad de activos es la utilidad que rinde cada unidad de activo. Esto es:

<b>RENTABILIDAD ECONOMICA</b>	
RESULTADO ANTES DE INTERESES E IMPUESTOS	x 100
-----	
TOTAL ACTIVO	

### 3.3.2.2 Rentabilidad financiera

En lo que respecta a, rentabilidad financiera, desde la perspectiva de Bonzon, Cortijo y Flores (2009), mide la relación entre el beneficio neto, una vez deducidos los intereses y el total del patrimonio neto, como medida de los recursos que los accionistas han invertido en la empresa.

Ahora bien, para calcular la rentabilidad financiera se emplea el siguiente ratio:

$$RF = \frac{\text{Resultado Antes de Impuestos}}{\text{Patrimonio Neto}}$$

Según Mendez, (2012), es el rendimiento de los capitales que son propios de la empresa en un periodo específico. Es decir, si la empresa tiene financiamiento, primero debe pagar los intereses y, luego calcular esta rentabilidad.

De lo anteriormente expuesto, se puede interpretar que la rentabilidad financiera mide la rentabilidad de la empresa, no de los accionistas, pues es un concepto de resultados finales que contempla tanto la estructura financiera de la empresa como las consecuencias de las decisiones financieras tomadas; siguiendo el orden de ideas, la rentabilidad financiera permite:

Dar información más certera a los propietarios o accionistas de la empresa respecto de la marcha de negocio.

También conocer el potencial de la empresa para producir ingresos propios.

Además, tomar decisiones financieras, recurrir al financiamiento interno y externo.

Por esto Van Horne & Wachowicz (2010), enuncian que, el rendimiento de los activos mide la eficiencia con la cual la gerencia ha utilizado los activos bajo su control, independientemente de si fueron financiados con deuda o con capital patrimonial.

En pocas palabras, el rendimiento para los accionistas es la utilidad neta, la cual representa, el rendimiento proveniente de todas las fuentes operativas y no operativas. Por lo tanto, el rendimiento sobre el patrimonio se calcula de la siguiente manera.

Rendimiento sobre el Patrimonio

$$(ROE)= \frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Patrimonio Promedio}}$$

En resumidas cuentas, según Sánchez (2002), explica que la rentabilidad financiera o de capital, denominada en la literatura anglosajona returnequity (ROE), es una medida, referida a un determinado periodo de tiempo, del rendimiento obtenido por sus capitales propios.

### **3.3.3 Costos**

Cabe agregar el aporte de Specthrie (2010), quien define el costo o coste como el gasto económico, que representa la fabricación de un servicio o la presentación de un servicio. Dicho en otras palabras, el costo es el esfuerzo económico (el pago de salarios, la compra de materiales, la fabricación de un servicio, la obtención de fondos para la financiación, la administración de la empresa, etc.).

### **3.3.3.1 Tipos de Costos**

#### **a) Costos Variables**

De acuerdo con los razonamientos que se han venido realizando, es bueno citar a Colin(1996), al expresar que los costos variables son aquellos que evolucionan en paralelo, con el volumen de actividad de la compañía. De hecho, si la actividad fuera nula, estos costes serían prácticamente cero.

#### **b) Costos Fijos**

A su vez los costos fijos, son aquellos costos que la empresa debe pagar independientemente de su nivel de operación, es decir, produzca o no produzca debe pagarlos.

Es evidente entonces que un costo fijo, es una erogación en que la empresa debe incurrir obligatoriamente, aun cuando la empresa opere a media marcha, o no lo haga, razón por la que son tan importantes en la estructura financiera de cualquier empresa. Es el caso de los pagos como el arrendamiento, puesto que este, así no se venda nada hay que pagarlo. Sucede también con casi todos los pagos laborales, servicios públicos, seguros, etc. (Colin, 1996)

## **Capítulo IV. Marco metodológico**

### **4.1. Método para el abordaje de la experiencia**

Para la elaboración del presente informe de suficiencia profesional, se ha tenido en cuenta que por su propósito es un estudio básico, con diseño descriptivo, pues permite observar y describir el comportamiento del área a informar, sin influir sobre él de ninguna manera, así también examinar la característica del problema, recolectar los datos e interpretarlos, en términos claros y precisos. (Hernandez Sampieri, 2010)

### **4.2. Lugar de ejecución y temporalidad**

Esta propuesta se llevó a cabo en la Agencia de viajes Chaski Tours S.A.C, en la calle matará 334 3er piso de la ciudad del Cusco.

### **4.3. Temporalidad**

Como se puede observar la presente proposición apalancamiento operativo, tiene por duración 11 semanas desde el 22 de abril al 11 de julio.

### **4.4. Población y muestra de la empresa**

Para llevar a cabo el estudio de la población, la misma está representada por la Empresa Chaski Tours S.A.C., distrito del Cusco; con respecto a la muestra está constituida por la información suministrada por la empresa, como son la información contable y financiera.

#### 4.5. Operacionalización de la temática abordada.

DEFINICIÓN OPERACIONAL	OBJETIVOS	INDICADORES
Apalancamiento Operativo	<p>Analizar como los costos fijos y los costos variables de la Agencia de Viajes Chaski Tours S.A.C, se verán afectados por la propuesta de apalancamiento operativo.</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Pago de alquiler</li> <li>• Servicios Básicos</li> <li>• Pago de planillas</li> <li>• Gastos de administración</li> <li>• Seguros</li> <li>• Pago a proveedores</li> <li>• Gastos operativos</li> </ul>
	<p>Analizar como la propuesta de compra de vehículos, optimizará la rentabilidad en la Agencia de Viajes Chaski Tours S.A.C.</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Compra de vehículos</li> <li>• Indicadores de rentabilidad</li> </ul>

#### **4.5.1. Desarrollo de la temática abordada.**

El desarrollo del tema, permitió realizar un diagnóstico de los costos variables involucrados en la actividad turística de la empresa Chaski Tours y la posibilidad de realizar un apalancamiento operativo en las mismas, esto debido a que los proveedores incrementan los costos de sus servicios como son: hoteles, restaurantes, transporte turístico, tren, profesionales en guía de turismo. En pocas palabras, ello ocurre cuando hay mayor demanda de turistas, que es desde junio hasta diciembre, pues en esa temporada se puede encontrar el mejor clima, además del frío por la noche, con condiciones favorables para el turista, que le permita vivir una experiencia turística inolvidable.

Desde esta perspectiva, se plantea como propuesta, reducir los costos de los servicios a través del apalancamiento operativo, mediante alianzas estratégicas para el financiamiento de vehículos y el transporte en la agencia de viajes, lo cual permitirá, incrementar costos fijos y disminuir costos variables por el alquiler de los mismos.

## **Capítulo V. Resultados**

### **5.1. Resultados descriptivos**

#### **5.1.1 Diagnóstico de la situación económica de la agencia de viajes Chaski Tours S.A.C.**

El diagnóstico se realiza en base al análisis de las facturas mensuales que los proveedores de transporte emiten a la empresa Chaski Tours S.A.C., por el servicio de transporte que prestan a la misma, se revisó las facturas de los proveedores, corroborando que los costos del mismo en temporada de mayor afluencia de turistas se incrementan, haciendo que la empresa genere regular rentabilidad y/o utilidad, poniendo en riesgo su permanencia en el mercado.

En este sentido la tabla 01, indica el registro de compras del proveedor Turismo Ayme del año 2017, se detalla las operaciones gravadas de enero a diciembre del año 2017. También el incremento en los servicios en temporada alta.

Tabla N° 01.

*Registro de compras ejercicio 2017: Proveedor Transportes Ayme E.I.R.L.*

PERÍODO	COSTO	COSTO	CRÉDITO FISCAL	TOTAL
	TEMPORADA NORMAL	TEMPORADA ALTA		
	OPERACIONES GRAVADAS	OPERACIONES GRAVADAS		
ENERO	\$ 430.00		\$ 77.40	\$ 507.40
FEBRERO	\$ 210.00		\$ 37.80	\$ 247.80
MARZO	\$ 480.00		\$ 86.40	\$ 566.40
ABRIL	\$ 576.00		\$ 103.68	\$ 679.68
MAYO	\$ 588.00		\$ 105.84	\$ 693.84
JUNIO		\$ 896.00	\$ 161.28	\$ 1,057.28
JULIO		\$ 950.00	\$ 171.00	\$ 1,121.00
AGOSTO		\$ 1,122.00	\$ 201.96	\$ 1,323.96
SEPTIEMBRE		\$ 1,239.00	\$ 223.02	\$ 1,462.02
OCTUBRE		\$ 1,050.00	\$ 189.00	\$ 1,239.00
NOVIEMBRE		\$ 800.00	\$ 144.00	\$ 944.00
DICIEMBRE		\$ 820.00	\$ 147.60	\$ 967.60
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 2,284.00</b>	<b>\$ 6,877.00</b>	<b>\$ 1,648.98</b>	<b>\$ 10,809.98</b>

De acuerdo a la tabla 02 se puede observar que el registro de compras del proveedor Transportes Qoyllor del año 2017, se detalla las operaciones gravadas de enero a diciembre del año 2017. También el incremento en los servicios en temporada alta.

Tabla N° 02.

Registro de compras ejercicio 2017: Proveedor Transportes Qoyllor E.I.R.L.

PERÍODO	TEMPORADA NORMAL	TEMPORADA ALTA	CRÉDITO FISCAL	TOTAL
	OPERACIONES GRAVADAS	OPERACIONES GRAVADAS		
ENERO	\$ 220.00		\$ 39.60	\$ 259.60
FEBRERO	\$ 156.00		\$ 28.08	\$ 184.08
MARZO	\$ 367.00		\$ 66.06	\$ 433.06
ABRIL	\$ 576.00		\$ 103.68	\$ 679.68
MAYO	\$ 590.00		\$ 106.20	\$ 696.20
JUNIO		\$ 1,200.00	\$ 216.00	\$ 1,416.00
JULIO		\$ 1,100.00	\$ 198.00	\$ 1,298.00
AGOSTO		\$ 1,122.00	\$ 201.96	\$ 1,323.96
SEPTIEMBRE		\$ 876.00	\$ 157.68	\$ 1,033.68
OCTUBRE		\$ 656.00	\$ 118.08	\$ 774.08
NOVIEMBRE		\$ 764.00	\$ 137.52	\$ 901.52
DICIEMBRE		\$ 543.00	\$ 97.74	\$ 640.74
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 1,909.00</b>	<b>\$ 6,261.00</b>	<b>\$ 1,470.60</b>	<b>\$ 9,640.60</b>

Tal como muestra en la tabla 03, se aprecia los costos de los servicios por circuito y según el tipo de vehículo.

Tabla N° 03

Costos unitarios del transporte en el ejercicio 2017

DESCRIPCIÓN DEL VEHÍCULO	COSTO DE TRANSPORTE					
	TRASLADO APTO – HOTEL		CITY TOURS		CUSCO- OLLANTA EST. TREN- CUSCO	
	T. NORMAL	T. ALTA	T. NORMAL	T. ALTA	T. NORMAL	T. ALTA
VEHÍCULO H1	\$/30.00	\$/34.50	\$/80.00	\$/92.00	\$/120.00	\$/138.00
SPRINTER LARGA	\$/40.00	\$/46.00	\$/90.00	\$/103.50	\$/150.00	\$/172.50
MINI BUS			\$/100.00	\$/115.00	\$/200.00	\$/230.00
<b>INCREMENTO</b>	<b>\$/10.50</b>		<b>\$/40.50</b>		<b>\$/70.50</b>	

En referencia a la tabla anterior, se muestra el medidor que va a permitir dar una ubicación a los resultados obtenidos de la evaluación realizada, con los indicadores a la empresa. Para este trabajo se ha considerado al indicador del cuadro como el

más importante. Además, el cuadro ha sido elaborado de acuerdo a la publicación “Perú” Indicadores Económicos - Financieros Empresariales”, realizado por el Instituto Nacional de Estadística e Informática (INEI), se ha tomado la información de los porcentajes que se muestra en su capítulo “Indicadores de Rentabilidad”.

Tabla N° 04.

*Escala de Evaluación de la Rentabilidad.*

INDICADOR	MALO	REGULAR	BUENO
<b>RENTABILIDAD ECONÓMICA</b>	0.00% A 13.70%	13.70% A 18.70%	18.70% A MAS

Fuente: Instituto Nacional de Estadística e Informática (INEI)

### **5.1.2 Propuesta de un apalancamiento operativo para optimizar la rentabilidad en la empresa Chaski Tours S.A.C.**

Mediante el análisis de las facturas de compra de servicios de transporte de la empresa Chaski Tours S.A.C., se observó que la empresa paga por servicios de transporte turístico montos altos, ahí parte la propuesta de realizar un apalancamiento operativo, mediante la relación con proveedores de activos fijos, específicamente de vehículos para transporte turístico, que es el costo variable más alto actualmente, con la finalidad que nos vendan los vehículos al crédito, sometiéndonos al pago de una cuota mensual. En pocas palabras, esta compra permitirá incrementar costos fijos y disminuir costos variables, incrementado también el patrimonio de la empresa. Finalmente, esta operación llamada apalancamiento operativo, generará resultados positivos en la rentabilidad de la empresa.

### 5.1.3 Propuesta con la Empresa Inversiones Turismo Ayme E.I.R.L, quien desea vender sus vehículos de transporte para turistas.

Ante la situación planteada en conversación con la Sra. Erika Arriaga Silva, gerente de la empresa Inversiones Turismo Ayme, se estableció lo siguiente:

- La venta de 02 vehículos a \$18,000.00 dólares cada uno.

Los vehículos a adquirir del proveedor Inversiones Turísticas Ayme E.I.R.L. se muestran en la tabla 5, tienen las características que a continuación se presentan.

Tabla N° 05

#### *Características de los vehículos*

<b>MERCEDES BENZ MINI BUS</b>	
N° PLACA	C8N-965
N° SERIE	9532252R0ER426992
AÑO FABRICACIÓN	2014
COLOR	AZUL ACERO CLARO
MARCA	MERCEDES BENZ
MODELO	MERCEDES OM 651
N° ASIENTOS	24 asientos

<b>HYUNDAI H1</b>	
N° PLACA	X8P-963
N° SERIE	118-2016-10-089203-1
AÑO FABRICACIÓN	2016
COLOR	BLANCO PERLA
MARCA	HYUNDAI
MODELO	HYUNDAI 2.5 TDI
N° ASIENTOS	08 asientos

Dadas las condiciones que anteceden, es necesario observar en la tabla 06, los gastos mensuales por pago de planillas, para el pago de dos conductores de S/ 2,883.70, se puede decir que el contrato que se hizo con cada uno de los choferes, es beneficioso para la empresa.

Tabla N° 06

*Costo de contratación de personal como conductor de unidad vehicular.*

<b>GASTOS POR PAGO DE REMUNERACIÓN MENSUAL PARA LA CONTRATACIÓN DE UN 02 CONDUCTORES</b>						
<b>MESES</b>	<b>REMUNERACIÓN BÁSICA</b>	<b>GRATIFICACIÓN</b>	<b>SUELDO NETO</b>	<b>ESSALUD 9% RMV</b>	<b>CTS</b>	<b>TOTAL, POR MES</b>
Enero	2,800.00		2,800.00	83.70		<b>2,883.70</b>
Febrero	2,800.00		2,800.00	83.70		<b>2,883.70</b>
Marzo	2,800.00		2,800.00	83.70		<b>2,883.70</b>
Abril	2,800.00		2,800.00	83.70		<b>2,883.70</b>
Mayo	2,800.00		2,800.00	83.70	1,400.00	<b>4,283.70</b>
Junio	2,800.00		2,800.00	83.70		<b>2,883.70</b>
Julio	2,800.00	2,800.00	5,600.00	83.70		<b>5,683.70</b>
Agosto	2,800.00		2,800.00	83.70		<b>2,883.70</b>
Septiembre	2,800.00		2,800.00	83.70		<b>2,883.70</b>
Octubre	2,800.00		2,800.00	83.70		<b>2,883.70</b>
Noviembre	2,800.00		2,800.00	83.70	1,400.00	<b>4,283.70</b>
Diciembre	2,800.00	2,800.00	5,600.00	83.70		<b>5,683.70</b>

- Hechas las consideraciones del estudio, la venta será primero con un adelanto de \$12,000.00 dólares y se firmará el contrato, que tendrá una vigencia de 24 meses, el interés que se pagará será del 1% según un plan de financiamiento. Ahora bien, la tabla 7, muestra el plan de financiamiento de los pagos al crédito que se realizarán en 24 meses, la cuota mensual a pagar será \$1000.00, depositado a la cuenta de la Sra. Erika Arriaga Silva, gerente de la empresa.

Tabla N° 07

*Plan de Financiamiento.*

<b>N° DE CUOTA</b>	<b>DEUDA</b>	<b>INTERÉS</b>	<b>AMORTIZACIÓN</b>	<b>CUOTA</b>	<b>SALDO</b>
1	\$ 24,000.00	\$ 240.00	\$ 1,000.00	\$ 1,240.00	\$ 23,000.00
2	\$ 23,000.00	\$ 230.00	\$ 1,000.00	\$ 1,230.00	\$ 22,000.00
3	\$ 22,000.00	\$ 220.00	\$ 1,000.00	\$ 1,220.00	\$ 21,000.00
4	\$ 21,000.00	\$ 210.00	\$ 1,000.00	\$ 1,210.00	\$ 20,000.00
5	\$ 20,000.00	\$ 200.00	\$ 1,000.00	\$ 1,200.00	\$ 19,000.00
6	\$ 19,000.00	\$ 190.00	\$ 1,000.00	\$ 1,190.00	\$ 18,000.00
7	\$ 18,000.00	\$ 180.00	\$ 1,000.00	\$ 1,180.00	\$ 17,000.00
8	\$ 17,000.00	\$ 170.00	\$ 1,000.00	\$ 1,170.00	\$ 16,000.00
9	\$ 16,000.00	\$ 160.00	\$ 1,000.00	\$ 1,160.00	\$ 15,000.00
10	\$ 15,000.00	\$ 150.00	\$ 1,000.00	\$ 1,150.00	\$ 14,000.00
11	\$ 14,000.00	\$ 140.00	\$ 1,000.00	\$ 1,140.00	\$ 13,000.00
12	\$ 13,000.00	\$ 130.00	\$ 1,000.00	\$ 1,130.00	\$ 12,000.00
13	\$ 12,000.00	\$ 120.00	\$ 1,000.00	\$ 1,120.00	\$ 11,000.00
14	\$ 11,000.00	\$ 110.00	\$ 1,000.00	\$ 1,110.00	\$ 10,000.00
15	\$ 10,000.00	\$ 100.00	\$ 1,000.00	\$ 1,100.00	\$ 9,000.00
16	\$ 9,000.00	\$ 90.00	\$ 1,000.00	\$ 1,090.00	\$ 8,000.00
17	\$ 8,000.00	\$ 80.00	\$ 1,000.00	\$ 1,080.00	\$ 7,000.00
18	\$ 7,000.00	\$ 70.00	\$ 1,000.00	\$ 1,070.00	\$ 6,000.00
19	\$ 6,000.00	\$ 60.00	\$ 1,000.00	\$ 1,060.00	\$ 5,000.00
20	\$ 5,000.00	\$ 50.00	\$ 1,000.00	\$ 1,050.00	\$ 4,000.00
21	\$ 4,000.00	\$ 40.00	\$ 1,000.00	\$ 1,040.00	\$ 3,000.00
22	\$ 3,000.00	\$ 30.00	\$ 1,000.00	\$ 1,030.00	\$ 2,000.00
23	\$ 2,000.00	\$ 20.00	\$ 1,000.00	\$ 1,020.00	\$ 1,000.00
24	\$ 1,000.00	\$ 10.00	\$ 1,000.00	\$ 1,010.00	\$ -

Sobre la base de las consideraciones anteriores, éste resultado se verá reflejado en los estados financieros de la empresa, ya que los costos variables disminuirán y los costos fijos se incrementarán, sin embargo, este ajuste generará un incremento en la rentabilidad.

A continuación, se presenta un análisis de los costos e ingresos sin apalancamiento operativo y con apalancamiento operativo.

Tabla N° 08

Costos e ingresos sin apalancamiento operativo

N°	Descripción	Costo (temporada normal)	Costo (temporada alta)	N° de Días Trabajados	Costo Mensual	Costo Mensual (temporada alta)	N° de Pasajeros	Año 2017
<b>COSTOS FIJOS</b>								
1	Alquiler de vehículo de transporte de pasajeros a la empresa de Transportes Qoyllor EIRL.y Ayme.	\$ 9,530.00	\$ 26,645.00	280	\$ 1,588.33	\$ 4,440.83	850	\$ 36,175.00
2	Alquiler de habitación para los turistas y guía al hotel Taypikala S.AC.	\$ 13,800.00	\$ 43,420.00	280	\$ 2,300.00	\$ 7,236.67	850	\$ 57,220.00
3	Alquiler de oficinas (incluye servicios básicos)	\$ 450.00	\$ 450.00	360	\$ 450.00	\$ 450.00		\$ 900.00
4	Salario por servicio de guiado al Sr. Marco Antonio Malpartida Loayza	\$ 5,257.00	\$ 14,159.00	280	\$ 876.17	\$ 2,359.83	280	\$ 19,416.00
	<b>TOTAL C. FIJOS</b>	<b>\$ 29,037.00</b>	<b>\$ 84,674.00</b>		<b>\$ 5,214.50</b>	<b>\$ 14,487.33</b>		<b>\$ 113,711.00</b>
<b>COSTOS VARIABLES</b>								
1	Tributos (Multas, permiso entre otros)	\$ 2,550.00	\$ 5,580.00	360	\$ 425.00	\$ 930.00	360	\$ 8,130.00
	<b>TOTAL C. VARIABLES</b>	<b>\$ 2,550.00</b>	<b>\$ 5,580.00</b>		<b>\$ 425.00</b>	<b>\$ 930.00</b>		<b>\$ 8,130.00</b>
	<b>COSTOS TOTALES</b>	<b>\$ 31,587.00</b>	<b>\$ 90,254.00</b>		<b>\$ 5,639.50</b>	<b>\$ 15,417.33</b>		<b>\$ 121,841.00</b>

**INGRESOS**

N°	Descripción	Ingresos (temporada normal)	Ingresos (temporada alta)	N° de Días Trabajados	Ingresos netos antes de impuestos	Ingreso Mensual
1	Ingresos	\$ 32,787.00	\$ 99,254.00	280	\$ 132,041.00	\$ 11,003.42

Tabla N° 09

*Costos e ingresos con apalancamiento operativo (proyectado)*

N°	Descripción	Costo (temporada normal)	Costo (temporada alta)	N° de Días Trabajados	Costo Mensual	Costo Mensual (temporada alta)	N° de Pasajeros	Año 2018
<b>COSTOS FIJOS</b>								
1	Pago mensual por la compra de vehículos a la Sra. Erika Arriaga Silva	\$ 6,000.00	\$ 6,000.00	360	\$ 1,000.00	\$ 1,000.00	360	\$ 12,000.00
2	Salario por servicio de chofer de unidad vehicular	\$ 7,432.00	\$ 7,432.00	280	\$ 1,238.67	\$ 1,238.67	850	\$ 14,864.00
3	Alquiler de habitación para los turistas y guía al hotel Taypikala S.AC.	\$ 13,800.00	\$ 43,420.00	280	\$ 2,300.00	\$ 7,236.67	850	\$ 57,220.00
4	Alquiler de oficinas (incluye servicios básicos)	\$ 450.00	\$ 450.00	360	\$ 450.00	\$ 450.00		\$ 900.00
5	Salario por servicio de guiado al Sr. Marco Antonio Malpartida Loayza	\$ 5,257.00	\$ 14,159.00	280	\$ 876.17	\$ 2,359.83	280	\$ 19,416.00
<b>TOTAL C. FIJOS</b>		<b>\$ 32,939.00</b>	<b>\$ 71,461.00</b>		<b>\$ 5,864.83</b>	<b>\$ 12,285.17</b>		<b>\$ 104,400.00</b>
<b>COSTOS VARIABLES</b>								
1	Combustible	\$ 140.00	\$ 280.00	360	\$ 23.33	\$ 46.67	360	\$ 420.00
2	Mantenimiento	\$ 4.50	\$ 9.00	360	\$ 0.75	\$ 1.50	360	\$ 13.50
3	Lubricantes	\$ 21.00	\$ 42.00	360	\$ 3.50	\$ 7.00	360	\$ 63.00
4	Neumáticos	\$ 10.00	\$ 20.00	360	\$ 1.67	\$ 3.33	360	\$ 30.00
5	Tributos (Multas, permiso entre otros)	\$ 1,750.00	\$ 5,980.00	360	\$ 291.67	\$ 996.67	360	\$ 7,730.00
<b>TOTAL C. VARIABLES</b>		<b>\$ 1,925.50</b>	<b>\$ 6,331.00</b>		<b>\$ 320.92</b>	<b>\$ 1,055.17</b>		<b>\$ 8,256.50</b>
<b>COSTOS TOTALES</b>		<b>\$ 34,864.50</b>	<b>\$ 77,792.00</b>		<b>\$ 6,185.75</b>	<b>\$ 13,340.33</b>		<b>\$ 112,656.50</b>

De las tablas antes detalladas, se puede notar que el costo de transporte sin apalancamiento es de \$ 36,175.00 dólares al año y con el apalancamiento es de \$35,120.50 dólares anuales, es decir, que no sólo el costo es menor, sino que también se incrementa el patrimonio, lo que muestra un aporte importante en el estado de situación financiera, generando mayor patrimonio y por ende índices más altos de solvencia.

En este orden de ideas, el estado de resultados que a continuación se presenta, se visualiza la utilidad neta al final del ejercicio para dos escenarios, uno con apalancamiento y otro sin apalancamiento.

Tabla N° 10

*Estado de resultados comparativo*

	2017	
	S/ APALANCAMIENTO	C/ APALANCAMIENTO
Ventas netas	\$132,041.04	\$132,041.04
Costo de ventas	\$120,941.00	\$111,756.50
Utilidad bruta	\$11,100.04	\$20,284.54
Gastos de administración	\$900.00	\$900.00
Utilidad neta	\$10,200.04	\$20,284.54

De acuerdo a la tabla anterior, se puede ver claramente que la utilidad neta sin apalancamiento es \$10,200.04 dólares, lo cual es menor frente a la utilidad neta obtenida con apalancamiento, que resulta \$20,284.54 dólares.

Ahora bien, para observar como el apalancamiento genera cambios en el patrimonio, se mostrará dos estados de situación financiera, uno sin apalancamiento (tabla N°11) y el otro con apalancamiento (Tabla N°12)

Tabla N° 11

*Estado de situación financiera sin apalancamiento*

ACTIVO		PASIVO	
ACTIVO CORRIENTE		Tributos por pagar	\$8,130.00
Caja y Bancos	\$23,000.00	Remuneraciones y participaciones	\$19,416.00
Cuentas por cobrar comerciales		Cuentas por pagar comerciales	
Otras deudas por cobrar		Obligaciones Financieras	
Existencias	\$4,500.00	TOTAL PASIVO	\$27,546.00
TOTAL ACTIVO CORRIENTE	\$27,500.00		
ACTIVO NO CORRIENTE		PATRIMONIO	
Inmueble, maquinaria y equipo	\$13,000.00	Capital	\$4,053.96
Depreciación	\$1,300.00	Utilidad del ejercicio	\$10,200.04
TOTAL ACTIVO NO CORRIENTE	\$14,300.00	TOTAL PATRIMONIO	\$14,254.00
TOTAL ACTIVO	\$41,800.00	TOTAL PASIVO + PATRIMONIO	\$41,800.00

Como se muestra en la tabla 11, la cuenta inmueble, maquinaria y equipo tiene \$13,000.00 dólares, mayormente compuesto por muebles y equipos de guiado y un patrimonio de \$14,254.00 dólares.

Tabla N° 12

*Estado de situación financiera con apalancamiento*

ACTIVO		PASIVO	
ACTIVO CORRIENTE		Tributos por pagar	\$7,730.00
Caja y Bancos	\$11,000.00	Remuneraciones y participaciones	\$19,416.00
Cuentas por cobrar comerciales		Cuentas por pagar comerciales	\$12,000.00
Otras deudas por cobrar		Obligaciones Financieras	
Existencias	\$4,500.00	TOTAL PASIVO	\$39,146.00
TOTAL ACTIVO CORRIENTE	\$15,500.00		
ACTIVO NO CORRIENTE		PATRIMONIO	
Inmueble, maquinaria y equipo	\$39,980.00	Capital	\$4,053.96
Depreciación	\$8,004.50	Utilidad del ejercicio	\$20,284.54
TOTAL ACTIVO NO CORRIENTE	\$47,984.50	TOTAL PATRIMONIO	\$24,338.50
TOTAL ACTIVO	\$63,484.50	TOTAL PASIVO + PATRIMONIO	\$63,484.50

Sin embargo, en la tabla N°12, se aprecia que los activos no corrientes con la compra de los vehículos suman \$47,984.50 y un patrimonio de \$24,338.50, es decir, se ve el incremento en ambas cuentas. Para analizar más al detalle la propuesta, se presenta un comparativo de los 02 escenarios, sin apalancamiento y con apalancamiento.

A continuación, en la tabla N°13, se aprecia el incremento significativo de la utilidad, el incremento con apalancamiento es de 24,169.00 dólares en forma anual.

Tabla N° 13

*Comparativo de escenarios sin apalancamiento y con apalancamiento.*

	<b>SIN APALANCAMIENTO OPERATIVO</b>	<b>CON APALANCAMIENTO OPERATIVO</b>	<b>DIFERENCIA</b>
<b>INGRESOS ANUALES</b>	<b>\$132,041.00</b>	<b>\$147,025.50</b>	<b>\$14,984.50</b>
<b>COSTOS FIJOS</b>	\$113,711.00	\$104,400.00	\$-9,311.00
<b>COSTOS VARIABLES</b>	\$8,130.00	\$8,256.50	\$126.50
<b>TOTAL</b>	<b>\$121,841.00</b>	<b>\$112,656.50</b>	<b>\$-9,184.50</b>
<b>UTILIDAD ANUAL</b>	\$10,200.00	\$34,369.00	\$24,169.00
<b>UTILIDAD MENSUAL</b>	\$850.00	\$2,864.08	\$2,014.08



$$GAO = \frac{I - CV}{I - CV - CF}$$

<p><b>CON APALANCAMIENTO</b></p> <p><b>GAO= 112,656.50</b></p> <p><b>/ 34,369.00</b></p> <p><b>GAO= 3.28</b></p>
--

De acuerdo con lo anterior, se interpreta que, por la cantidad de servicios prestados, se realizará un gasto de \$112,656.50 y una utilidad anual de \$ 34,369.00, con la adquisición de dos unidades vehiculares, por lo que la utilidad anual se incrementará en 3.28 con respecto al de sin apalancamiento operativo. En pocas palabras estos cambios también generarían modificaciones en sus estados financieros (Estado de Situación Financiera), pudiendo lucir de la siguiente manera.

Dadas las condiciones que anteceden, en la tabla 14 podemos apreciar que el indicador de rentabilidad económica nos indica que, por cada 100 que invierta, la empresa generaría un beneficio antes de intereses e impuestos del 58.35%, lo que la escala de evaluación de la rentabilidad indica que es un resultado alto.

Tabla N° 14

*Indicador de Rentabilidad Económica.*

RENTABILIDAD ECONÓMICA	CANTIDAD EN NUEVOS SOLES		TOTALES		INDICADOR DEL SECTOR	EVALUACIÓN
	S/APALANCAMIENTO	C/APALANCAMIENTO	S/APALANCAMIENTO	C/APALANCAMIENTO		
RESULTADOS ANTES DE INTERESES E IMPUESTOS x 100	\$ 11,100.04	\$ 20,284.54	\$ 52,900.00	\$ 83,769.04	58.35%	ALTO
TOTAL, ACTIVO	\$ 41,800.00	\$ 63,484.50				

Fuente: Estados Financieros Chaski Tours S.A.C.

## Capítulo VI

### Conclusiones y Recomendaciones

#### 6.1. Conclusiones

De acuerdo al análisis efectuado, se puede concluir que el apalancamiento operativo en la agencia de viajes Chaski Tours S.A.C, generará un incremento de 58.35% de rentabilidad anual que, según la escala de evaluación de la rentabilidad, mostraría una rentabilidad buena.

Por consiguiente, es propicio resaltar que los costos fijos de la agencia de viajes Chaski Tours S.A.C del año 2017, son de \$113,711.00 dólares, sin embargo, en el proyectado con apalancamiento, se tiene un costo fijo de \$104,400.00 dólares, pues la empresa no cuenta con activos fijos, lo que le obliga a subcontratar la mayoría de los servicios. Al mismo tiempo, los costos variables de la agencia de viajes Chaski Tours S.A.C son elevados, ya que subcontrata gran parte de los servicios que ofrece.

Por conto lado, la rentabilidad obtenida con la propuesta de apalancamiento a través de la compra de vehículos, se tiene que con apalancamiento la utilidad neta es \$20,284.54 dólares y sin apalancamiento sólo se obtuvo una utilidad neta al final del ejercicio de \$10,200.04 dólares, lo cual demuestra la clara optimización de la rentabilidad en la Agencia de Viajes Chaski Tours S.A.C.

## **6.2. Recomendaciones**

De acuerdo a las conclusiones presentadas en este informe de suficiencia, es menester recomendar:

En primer lugar, realizar a la brevedad posible, el apalancamiento operativo para la compra de los vehículos de transporte y así obtener el incremento proyectado en la rentabilidad.

En seguida, también se insta a cumplir con el compromiso de compra de vehículo con puntualidad, de manera que el vendedor de los vehículos y la empresa, no tengan desavenencias.

De la misma manera a la agencia de viajes Chaski Tours S.A.C, evaluar como el apalancamiento operativo podría lograr mayor rentabilidad en las demás actividades y servicios que ofrece.

## Referencias

- Aching, C. (2006). *Ratios financieros y matemáticos de la mercadotecnia*. Lima-Perú.: Prociencia y cultura S.A.
- Apaza, M. (2010). *Consultor Economico Financiero*. Lima - Peru: Pacifico Editores.
- Bautista, D. A. (2015). *Analisis de la rentabilidad de una empresa*. Actualidad Empresarial N° 341 - Segunda quincena de diciembre .
- Cardenas, R., & Mora, D. (2015). *Efectos en la Rentabilidad del Apalancamiento Operativo en la Empresa de Transporte Liebre S.R.L. periodo 2015*. Cusco: UAC.
- Centeno Lupaca, J. (2017). *Los costos de servicio y su influencia en la rentabilidad de la agencia de viajes yturismo Kontiki Tours E. I.R.L periodo 2012-2013*. Universidad Nacional del Altiplano, Puno. Obtenido de <http://renati.sunedu.gob.pe/handle/sunedu/131891>
- Colin, J. G. (1996). *Contabilidad de Costos*. Mexico: McGraw Hill.
- Gonzalez Juarez, J. M. (2005). *Biblioteca USAC Guatemala*. Obtenido de [http://biblioteca.usac.edu.gt/tesis/03/03\\_2183.pdf](http://biblioteca.usac.edu.gt/tesis/03/03_2183.pdf)
- Hernandez Sampieri, R. F. (2010). *Metodologia de la Investigación. México: Quinta Edición*. Mexico: Pearson.
- Horngren, C. (1969). *La Contabilidad de Costos en la Administración de Empresas*. Mexico: Uthea.
- INEI, I. e. (2010). *Peru*. Obtenido de Instituto Nacional de Estadística e Informática.
- Lawrence, J. (2007). *Principios de la Administración Financiera*. Mexico: (12va ed.) Pearson D.F. .
- León, P. Y., Gonzales, O. O., & Ramos, L. M. (2017). *Implementacion de un sistema de costos por ordenes de produccion en la empresa Perlateck S.A.C*. Obtenido de [http://repositorio.utp.edu.pe/bitstream/UTP/1059/6/Pamela%20Gonzales\\_Olga%20Ordo%C3%B1ez\\_Lizet%20Portugal\\_Trabajo%20de%20Suficiencia%20Profesional\\_Titulo%20Profesional\\_2017.pdf](http://repositorio.utp.edu.pe/bitstream/UTP/1059/6/Pamela%20Gonzales_Olga%20Ordo%C3%B1ez_Lizet%20Portugal_Trabajo%20de%20Suficiencia%20Profesional_Titulo%20Profesional_2017.pdf):  
<http://repositorio.utp.edu.pe>
- Lizcano, J. (2004). *Rentabilidad empresarial propuesta practica de analisis y evaluación*. España: Imprenta Modelo. Obtenido de <https://dialnet.unirioja.es/servlet/libro>
- Meza Martinez, V. (2013).

- Milind M. Lele. (1995). *Desarrollo del Apalancamiento Estratégico*. España - Madrid: Ediciones Diaz de Santos, S.A.
- Ramos, A. S., & Carpio, M. D. (2008). *Tratado de contabilidad de costos*. Lima: Instituto Pacífico.
- Samuel Waldo, S. (2010). *Contabilidad Basica De Costos*. Argentina.
- Sevillas, A. (2013). *Definiciones Economía Finanzas*.
- Sotero, A. J. (2016). *Propuesta de un Sistema de Costos por proceso para la toma de decisiones en la empresa pesquera Artesanal Jose Manuel - 2015*. Obtenido de [http://tesis.usat.edu.pe/bitstream/usat/893/1/TL\\_SolisSoteroAngelicaJohana.pdf](http://tesis.usat.edu.pe/bitstream/usat/893/1/TL_SolisSoteroAngelicaJohana.pdf): <http://tesis.usat.edu.pe>
- Specthrie, S. W. (2010). *Contabilidad de costos*. Argentina.
- Van Horne, J., & Wachowicz, J. (2010). *Fundamentos de la Administración Financiera (13va ed.)*. Mexico: Pearson.
- Vasquez, Q. V. (2009). Obtenido de Repositorio Institucional de la Universidad de las Fuerzas Armadas ESPE: <http://repositorio.espe.edu.ec/handle/21000/6394>
- Zulay, B. L., Espitia, J. P., & Martínez, L. D. (2015). *Propuesta de un sistema de información de costos Empanadas Juancho's*. Obtenido de [http://repository.uniminuto.edu:8080/xmlui/bitstream/handle/10656/3809/TC\\_A\\_BeltranLopezLinaZulay\\_2015.pdf?sequence=1](http://repository.uniminuto.edu:8080/xmlui/bitstream/handle/10656/3809/TC_A_BeltranLopezLinaZulay_2015.pdf?sequence=1): <http://repository.uniminuto.edu>

# **ANEXOS**

## Anexo 01: Ficha RUC de la empresa Chaski Tours S.A.C.



**FICHA RUC : 20490002350**  
**CHASKI TOURS SOCIEDAD ANONIMA CERRADA - CHASKI TOURS S.A.C.**

Número de Transacción : 40292322  
 CIR - Constancia de Información Registrada

**Información General del Contribuyente**

Apellidos y Nombres ó Razón Social	: CHASKI TOURS SOCIEDAD ANONIMA CERRADA - CHASKI TOURS S.A.C.
Tipo de Contribuyente	: 39-SOCIEDAD ANONIMA CERRADA
Fecha de Inscripción	: 12/06/2009
Fecha de Inicio de Actividades	: 01/07/2009
Estado del Contribuyente	: ACTIVO
Dependencia SUNAT	: 0091 - I.R.CUSCO-PRICO
Condición del Domicilio Fiscal	: HABIDO
Emisor electrónico desde	: 01/12/2017
Comprobantes electrónicos	: FACTURA (desde 01/12/2017),BOLETA (desde 01/12/2017)

**Datos del Contribuyente**

Nombre Comercial	: CHASKI TOURS S.A.C.
Tipo de Representación	: -
Actividad Económica Principal	: 7911 - ACTIVIDADES DE AGENCIAS DE VIAJES
Actividad Económica Secundaria 1	: -
Actividad Económica Secundaria 2	: -
Sistema Emisión Comprobantes de Pago	: MANUAL
Sistema de Contabilidad	: COMPUTARIZADO
Código de Profesión / Oficio	: -
Actividad de Comercio Exterior	: <b>SIN ACTIVIDAD</b>
Exportación de servicios	: SI
Servicio a Exportar	: OTROS.
Número Fax	: -
Teléfono Fijo 1	: 84 - 260466
Teléfono Fijo 2	: -
Teléfono Móvil 1	: 84 - 958953249
Teléfono Móvil 2	: -
Correo Electrónico 1	: contabilidad.chaskitours@gmail.com
Correo Electrónico 2	: contabilidad@chaskitours.pe

**Domicilio Fiscal**

Actividad Economica	: 7911 - ACTIVIDADES DE AGENCIAS DE VIAJES
Departamento	: CUSCO
Provincia	: CUSCO
Distrito	: CUSCO
Tipo y Nombre Zona	: URB. CENTRO HISTORICO
Tipo y Nombre Vía	: CAL. MATARA
Nro	: 334
Km	: -
Mz	: -
Lote	: -
Dpto	: -
Interior	: -
Otras Referencias	: TERCER PISO
Condición del inmueble declarado como Domicilio Fiscal	: ALQUILADO

**Datos de la Empresa**

Fecha Inscripción RR.PP	: 14/05/2009
Número de Partida Registral	: 11086596
Tomo/Ficha	: -
Folio	: -
Asiento	: -
Origen del Capital	: NACIONAL
País de Origen del Capital	: -

**Registro de Tributos Afectos**

Tributo	Afecto desde	Exoneración
---------	--------------	-------------

## Anexo 02: Evidencias Fotográficas

