

UNIVERSIDAD NACIONAL DE SAN ANTONIO
ABAD DEL CUSCO
ESCUELA DE POSGRADO
MAESTRIA EN CONTABILIDAD MENCIÓN FINANZAS EMPRESARIALES



TESIS

**“APALANCAMIENTO FINANCIERO Y SU INCIDENCIA
EN LA RENTABILIDAD DE LA EMPRESA
MANPOWERGROUP S.A., CUSCO, PERIODOS 2016, 2017,
2018”**

PRESENTADO POR: BACHILLER. TAIS TALIA CHECYA VELASQUE

*Para optar al grado académico de Maestro en Contabilidad mención
Finanzas Empresariales*

ASESOR: DR. JORGE W. GUILLERMO ESPINOZA

CUSCO – PERÚ

2019

PRESENTACIÓN

SEÑOR DIRECTOR DE LA ESCUELA DE POSGRADO DE LA UNIVERSIDAD NACIONAL DE SAN ANTONIO ABAD DEL CUSCO.

Señores Docentes Miembros del Honorable Jurado.

En concordancia al Reglamento de Grados y Títulos de la Escuela de Posgrado y con la finalidad de optar al Grado Académico de Magister en Contabilidad con mención en Finanzas Empresariales, presento a vuestra disposición el presente trabajo de investigación intitulado **“APALANCAMIENTO FINANCIERO Y SU INCIDENCIA EN LA RENTABILIDAD DE LA EMPRESA MANPOWERGROUP S.A., CUSCO, PERIODOS 2016, 2017 Y 2018”**.

El presente trabajo de investigación se ha desarrollado teniendo en cuenta las líneas de la metodología de investigación, que está enmarcado dentro de los avances científicos y tecnológicos que abarca el tema de investigación.

Atentamente,

Tais Talia Checya Velasque

AGRADECIMIENTOS

A Dios por ser mi soporte incondicional en cada etapa de mi vida, a mi familia por su apoyo para lograr una meta más en mi formación personal y a una persona que me inspira seguir creciendo día a día.

Con gratitud a la Universidad Nacional de San Antonio Abad del Cusco, a la Escuela de Posgrado por las enseñanzas y experiencias adquiridas durante el periodo de mi formación.

A todas las personas que contribuyeron con la presente investigación, en especial a mi asesor Dr. Jorge W. Guillermo Espinoza y a mis dictaminantes.

Tais Talia Checya Velasque

DEDICATORIA

Dedico a Dios por permitirme llegar hasta este punto cumbre de mí vida, ser la fuerza para seguir adelante día a día y con todo amor a mi familia: mi padre por sus palabras de aliento y superación, a mi madre por su cariño y apoyo incondicional y por ser mi ejemplo de fortaleza a seguir; a mi hermano por ser mi motivación para exigirme más como persona y profesional.

A mis docentes que me apoyaron en cada etapa de este proceso para cumplir una meta más en mi formación profesional.

Tais Talia Checya Velasque

ÍNDICE GENERAL

PRESENTACIÓN	2
AGRADECIMIENTOS	3
DEDICATORIA	4
ÍNDICE GENERAL	5
LISTA DE CUADROS	7
LISTA DE FIGURAS	8
RESUMEN	9
ABSTRACT	10
PALABRAS CLAVE	11
INTRODUCCIÓN	12
CAPÍTULO I	13
PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA	13
1.1. Situación problemática	13
1.2. Formulación del problema	15
a. Problema general	15
b. Problemas específicos	15
1.3. Justificación de la investigación	15
1.4. Objetivos de la investigación	16
a. Objetivo general	16
b. Objetivos específicos.....	16
CAPÍTULO II	17
MARCO TEÓRICO CONCEPTUAL	17
2.1. Bases teóricas	17
2.2. Marco conceptual	35
2.3. Antecedentes empíricos de la investigación.....	39
CAPÍTULO III	45
HIPÓTESIS Y VARIABLES	45
3.1. Hipótesis	45
a. Hipótesis general.....	45
b. Hipótesis específicas	45

3.2.	Identificación de variables e indicadores	45
3.3.	Operacionalización de variables	46
CAPITULO IV		47
METODOLOGÍA		47
4.1.	Ámbito de estudio: localización política y geográfica	47
4.2.	Tipo y nivel de investigación	47
4.3.	Unidad de análisis	48
4.4.	Población de estudio	48
4.5.	Tamaño de muestra	48
4.6.	Técnicas de selección de muestra	48
4.7.	Técnicas de recolección de información	48
4.8.	Técnicas de análisis e interpretación de la información	48
4.9.	Técnicas para demostrar la verdad o falsedad de las hipótesis planteadas	48
CAPITULO V		50
RESULTADOS Y DISCUSIÓN		50
5.1.	Procesamiento, análisis, interpretación y discusión de resultados	50
5.2.	Prueba de hipótesis	76
5.3.	Presentación de resultados	85
CONCLUSIONES		86
RECOMENDACIONES		87
BIBLIOGRAFÍA		88
ANEXOS		90
a.	Matriz de consistencia	90
b.	Instrumentos de recolección de información	91
c.	Otros	94

LISTA DE CUADROS

Cuadro 1 Operacionalización de variables	46
Cuadro 2 Ingresos en el rubro Industria y Minería.....	50
Cuadro 3 Ingresos en el rubro Trade Marketing.....	52
Cuadro 4 Ingresos en el rubro Financiero	53
Cuadro 5 Ingresos en el rubro Reclutamiento y Selección.....	55
Cuadro 6 Ingresos - Total	56
Cuadro 7 Comparación de las ventas por rubros – Total	58
Cuadro 8 Apalancamiento Financiero en el rubro Industria y Minería.....	59
Cuadro 9 Apalancamiento Financiero en el rubro Trade Marketing.....	60
Cuadro 10 Apalancamiento Financiero en el rubro Financiero.....	62
Cuadro 11 Apalancamiento Financiero en el rubro Reclutamiento y Selección.....	63
Cuadro 12 Apalancamiento Financiero – Total.....	65
Cuadro 13 Comparación del Apalancamiento Financiero por rubros – Total.....	66
Cuadro 14 Rentabilidad en el rubro Industria y Minería.....	68
Cuadro 15 Rentabilidad en el rubro Trade marketing	69
Cuadro 16 Rentabilidad en el rubro Financiero.....	71
Cuadro 17 Rentabilidad en el rubro Reclutamiento y Selección.....	72
Cuadro 18 Rentabilidad – Total.....	73
Cuadro 19 Comparación de la Rentabilidad por rubros - Total	75
Cuadro 20 Estadísticos – Apalancamiento Financiero – 2016.....	77
Cuadro 21 Prueba t de Student para Rentabilidad Bruta y Neta	79
Cuadro 22 Estadísticos – Apalancamiento Financiero -2017.....	79
Cuadro 23 Prueba Mann Whitney para Rentabilidad Bruta y Neta	82
Cuadro 24 Estadísticos – Apalancamiento Financiero - 2018.....	82
Cuadro 25 Prueba t de Student para Rentabilidad Bruta y Neta	84

LISTA DE FIGURAS

Figura 1 Ingresos en el rubro Industria y Minería	51
Figura 2 Ingresos en el rubro Trade Marketing	52
Figura 3 Ingresos en el rubro Financiero	54
Figura 4 Ingresos en el rubro Reclutamiento y Selección	55
Figura 5 Ingresos - Total	57
Figura 6 Ingresos - Total	57
Figura 7 Comparación de los ingresos por rubros – Total	58
Figura 8 Apalancamiento Financiero en el rubro Industria y Minería	60
Figura 9 Apalancamiento Financiero en el rubro Trade Marketing	61
Figura 10 Apalancamiento Financiero en el rubro Financiero	62
Figura 11 Apalancamiento Financiero en el rubro Reclutamiento y Selección	64
Figura 12 Apalancamiento Financiero – Total	65
Figura 13 Apalancamiento Financiero – Total	66
Figura 14 Comparación del Apalancamiento Financiero por rubros – Total	67
Figura 15 Rentabilidad en el rubro Industria y Minería	68
Figura 16 Rentabilidad en el rubro Trade marketing	70
Figura 17 Rentabilidad en el rubro Financiero	71
Figura 18 Rentabilidad en el rubro Reclutamiento y Selección	73
Figura 19 Rentabilidad - Total.....	74
Figura 20 Rentabilidad - Total.....	74
Figura 21 Comparación de la Rentabilidad por rubros - Total.....	75
Figura 22 Comparación promedio entre la Rentabilidad Bruta y Neta afectada por el Apalancamiento Financiero – 2016.....	77
Figura 23 Distribución de probabilidad normal para la Rentabilidad Bruta y Neta afectada por el Apalancamiento Financiero.....	78
Figura 24 Comparación promedio entre la Rentabilidad Bruta y Neta afectada por el Apalancamiento Financiero – 2017	80
Figura 25 Distribución de probabilidad normal para la Rentabilidad Bruta y Neta afectada por el Apalancamiento Financiero.....	81
Figura 26 Comparación promedio entre la Rentabilidad Bruta y Neta afectada por el Apalancamiento Financiero – 2018.....	83
Figura 27 Distribución de probabilidad normal para la Rentabilidad Bruta y Neta afectada por el Apalancamiento Financiero.....	84

RESUMEN

El presente trabajo de investigación titulado: “**APALANCAMIENTO FINANCIERO Y SU INCIDENCIA EN LA RENTABILIDAD DE LA EMPRESA MANPOWERGROUP S.A., CUSCO, PERIODOS 2016, 2017 Y 2018**” investigación que tiene como objetivo principal “determinar de qué manera el apalancamiento financiero incide en la rentabilidad de la empresa ManpowerGroup S.A., Cusco, periodos 2016, 2017 y 2018”.

Para llegar a solucionar la problemática, cumplir y contrastar los objetivos e hipótesis planteadas respectivamente en el trabajo de investigación, se desarrolló los siguientes capítulos:

CAPÍTULO I: Planteamiento del problema; en este capítulo se expone:

Situación problemática, formulación del problema, justificación de la investigación y objetivos de la Investigación.

CAPÍTULO II: Marco teórico conceptual; este capítulo comprende: las bases teóricas, marco conceptual y antecedentes empíricos de la investigación.

CAPÍTULO III: Hipótesis y variables; este capítulo comprende: hipótesis, identificación de variables e indicadores y operacionalización de variables.

CAPÍTULO IV: Metodología; en este capítulo se expone: el ámbito de estudio, tipo y nivel de investigación, unidad de análisis, población de estudio tamaño de muestra, técnicas de selección de muestra, técnicas de recolección de información, técnicas de análisis e interpretación de la información y técnicas para demostrar la verdad o falsedad de las hipótesis planteadas.

CAPÍTULO V: Resultados y discusión: en este capítulo se expone lo siguiente: procesamiento, análisis, interpretación y discusión de resultados, pruebas de hipótesis y presentación de resultados.

A continuación, se abordan las conclusiones y recomendaciones a las que se llegó luego de finalizada la investigación. Finalmente, se presenta la bibliografía utilizada para sustentar tanto las bases teóricas como la metodología de investigación para el presente trabajo y los anexos que sirvieron de soporte a la investigación realizada.

Tais Talia Checya Velasque.

ABSTRACT

This research work entitled: "FINANCIAL LEVERAGE AND ITS INCIDENCE IN THE PROFITABILITY OF THE COMPANY MANPOWERGROUP SA, CUSCO, PERIODOS 2016, 2017 AND 2018" research whose main objective is "to determine how financial leverage affects the profitability of the company ManpowerGroup SA, Cusco, periods 2016, 2017 and 2018 ".

In order to solve the problem, meet and contrast the objectives and hypotheses set out respectively in the research work, the following chapters were developed:

CHAPTER I: Approach of the problem; in this chapter we expose:

Problematic situation, formulation of the problem, justification of the research and objectives of the Investigation.

CHAPTER II: Conceptual theoretical framework; this chapter includes: the theoretical basis, conceptual framework and empirical background of the research.

CHAPTER III: Hypotheses and variables; this chapter includes: hypothesis, identification of variables and indicators and operationalization of variables.

CHAPTER IV: Methodology; In this chapter, we expose: the scope of study, type and level of research, unit of analysis, sample population, sample size, sample selection techniques, information gathering techniques, techniques for analyzing and interpreting information and techniques to demonstrate the truth or falsity of the hypotheses.

CHAPTER V: Results and discussion: this chapter presents the following: processing, analysis, interpretation and discussion of results, hypothesis testing and presentation of results.

Next, the conclusions and recommendations that were reached after the research is completed are addressed. Finally, we present the bibliography used to support both the theoretical bases and the research methodology for the present work and the annexes that served as support for the research carried out.

Tais Talia Checya Velasque.

PALABRAS CLAVE

NIIF:	Normas Internacionales de Información Financiera
REVENUE:	Ingresos
DIRECT COST:	Costo Directos
GROSS PROFIT:	Beneficio Bruto
BOE:	Branch Operating Expenses – Gastos Operativos
FINANCIAL:	Gastos Financieros
CCM:	Customer Direct Contribution Margin – Margen de Contribución Directa Clientes
RAE:	Real Academia Española
ROI:	Retorno sobre la Inversión
UB:	Utilidad Bruta
UN:	Utilidad Neta
EPP:	Equipo de Protección Personal

INTRODUCCIÓN

El presente trabajo de investigación denominado “APALANCAMIENTO FINANCIERO Y SU INCIDENCIA EN LA RENTABILIDAD DE LA EMPRESA MANPOWERGROUP S.A., CUSCO, PERIODOS 2016, 2017 Y 2018” tiene como objetivo general determinar de qué manera el apalancamiento financiero incide en la rentabilidad de la empresa ManpowerGroup S.A, Cusco, periodos 2016, 2017 y 2018.

Una de las ventajas del apalancamiento financiero es poder duplicar la rentabilidad de la empresa, es así que en el presente trabajo de investigación se muestra el desarrollo y análisis de la información financiera. Asimismo, se desarrolló los siguientes capítulos:

CAPÍTULO I: Planteamiento del problema; en este capítulo se expone: Situación problemática, formulación del problema, justificación de la investigación y objetivos de la Investigación.

CAPÍTULO II: Marco teórico conceptual; este capítulo comprende: las bases teóricas, marco conceptual y antecedentes empíricos de la investigación.

CAPÍTULO III: Hipótesis y variables; este capítulo comprende: hipótesis, identificación de variables e indicadores y operacionalización de variables.

CAPÍTULO IV: Metodología; en este capítulo se expone: el ámbito de estudio, tipo y nivel de investigación, unidad de análisis, población de estudio tamaño de muestra, técnicas de selección de muestra, técnicas de recolección de información, técnicas de análisis e interpretación de la información y técnicas para demostrar la verdad o falsedad de las hipótesis planteadas.

CAPÍTULO V: Resultados y discusión; en este capítulo se expone lo siguiente: procesamiento, análisis, interpretación y discusión de resultados, pruebas de hipótesis y presentación de resultados.

Posteriormente, se abordan las conclusiones y recomendaciones a las que se llegó luego de finalizada la investigación.

CAPÍTULO I

PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

1.1. Situación problemática

En la actualidad las empresas buscan persistir y crecer a lo largo de los años en medio de la competitividad, desarrollos tecnológicos y cambios en su entorno social, esto conlleva a retos constantes a los directivos de las compañías. El apalancamiento financiero consiste en utilizar algún mecanismo como deuda para aumentar la cantidad de dinero que podemos destinar a una inversión, ello según (Gestion, s.f.) . Así también, es la relación entre el capital propio y lo realmente utilizado en una operación financiera. A través del apalancamiento financiero se puede utilizar la deuda para realizar una inversión, y así esa inversión se financiará en parte con fondos propios y en parte con fondos ajenos.

El Apalancamiento Financiero viene a ser el uso del endeudamiento para financiar las operaciones de una empresa, que se hará mediante un crédito en lugar que el financiamiento proceda de fondos propios. Una de las ventajas del Apalancamiento Financiero es poder incrementar la rentabilidad de la empresa, ya que es un error tomar a la empresa sin liquidez debido al fracaso de la operación. En cambio, el Apalancamiento Financiero se produce a causa del empleo de deudas en la estructura de financiación, el incremento de una deuda en la estructura financiera tiene consecuencias sobre la rentabilidad que depende del costo financiero de esta deuda; ya que genera un problema creciente, los costos financieros altos obligan a la compañía a sostener un gran nivel de utilidad para continuar con su actividad productiva y el cumplimiento de sus responsabilidades, según (Salmon B. , 2017).

Las compañías buscan aumentar su rentabilidad de manera continua, la misma que está descrita como la proporción de utilidad o beneficio que aporta un activo. Se tiene en cuenta que el objetivo de toda compañía es ampliar la ganancia para sus propietarios, lo más importante para el inversionista es la rentabilidad, puesto que contrasta el beneficio que queda para el propietario con los recursos financieros arriesgados por el mismo. Una rentabilidad inferior a la que podría alcanzar en el mercado financiero obstruye las posibilidades de esparcimiento de la compañía, pues no habría inversionistas dispuestos a invertir en la misma debido a que el riesgo que asumen sería mayor que la rentabilidad percibida.

La presente investigación se centra en la empresa ManpowerGroup S.A., dedicada a gestionar y desarrollar el talento humano, líder global en reclutamiento y selección, intermediación laboral y tercerización de personal; fundada en Estados Unidos, cuenta con 71 años de experiencia en el mercado, en el transcurso de los años la empresa creció económicamente y se expandió a territorios latinoamericanos iniciando actividades en Perú hace 22 años, fundando la primera oficina en la ciudad de Lima y expandiéndose a nivel Nacional, abriendo oficinas en varios departamentos y abarcando diferentes sectores tales como minería, industria, banca, hotelería, marketing, financiero, entre otros. Llegó a Cusco en el 2010 e inicio sus operaciones con 5 colaboradores, en la actualidad cuenta con más de 500 colaboradores que representan a diferentes clientes, lo descrito anteriormente generó que la empresa ManpowerGroup se financiará de terceros para solventar los gastos administrativos y operativos de sus clientes tanto en intermediación laboral, tercerización, reclutamiento y selección; de esa manera cubrir todas las solicitudes por la misma. La rapidez de atención a requerimientos de sus clientes en compras de Equipos de Protección Personal (EPP), uniformes, exámenes médicos, capacitación de personal, alimentación, transporte, hospedaje y todo lo solicitado de acuerdo al rubro de negocio del cliente hizo que día a día se generará egresos de parte de ManpowerGroup y que los clientes demoraran en pagar los servicios brindados por lo que el retorno del dinero se extendía demasiado tiempo.

El problema descrito provoca una ineficiencia en la empresa ya que el dinero no retornaba dentro del mes, ello debido a que los clientes demoren en sus pagos y estos se extiendan entre los 45 a 120 días, provocando que la empresa opte por el apalancamiento financiero para solventar sus egresos y mantener a la empresa en condiciones óptimas, pero

ello incide directamente en su rentabilidad, situación que podría producir un desbalance en la empresa el cual se podrá controlar con el adecuado control de pagos de sus clientes y menor endeudamiento, asimismo si la empresa realiza un análisis de su rentabilidad esta va evaluar y medir la capacidad de generación de utilidad por parte de la misma, por lo expuesto, esta empresa necesita conocer los resultados del apalancamiento financiero, así como su rentabilidad.

En tal sentido para responder a la problemática descrita formulamos las siguientes preguntas:

1.2. Formulación del problema

a. Problema general

¿De qué manera el apalancamiento financiero incide en la Rentabilidad de la empresa ManpowerGroup S.A., Cusco, periodos 2016, 2017 y 2018?

b. Problemas específicos

1. ¿Cómo son los ingresos de la empresa ManpowerGroup S.A., Cusco, periodos 2016, 2017 y 2018?
2. ¿Cómo es el apalancamiento financiero de la empresa ManpowerGroup S.A., Cusco, periodos 2016, 2017 y 2018?
3. ¿Cómo es la rentabilidad de la empresa ManpowerGroup S.A., Cusco, periodos 2016, 2017 y 2018?

1.3. Justificación de la investigación

a. Implicancias prácticas

Este trabajo de investigación ayudará a identificar el impacto del efectivo financiero como apalancamiento financiero en la rentabilidad comercial de la empresa ManpowerGroup S.A.

b. Valor teórico

Este estudio no tiene un alcance teórico porque no coopera en la teoría del apalancamiento financiero y la utilidad de la empresa.

c. Utilidad metodológica

En esta investigación se proporcionará un instrumento para evaluar el Apalancamiento Financiero y la Rentabilidad.

1.4. Objetivos de la investigación

a. Objetivo general

Determinar de qué manera el apalancamiento financiero incide en la Rentabilidad de la empresa ManpowerGroup S.A, Cusco, periodos 2016, 2017 y 2018.

b. Objetivos específicos

1. Describir los ingresos de la empresa ManpowerGroup S.A., Cusco, periodos 2016, 2017 y 2018.
2. Describir el apalancamiento financiero de la empresa ManpowerGroup S.A., Cusco, periodos 2016, 2017 y 2018.
3. Describir la rentabilidad de la empresa ManpowerGroup S.A., Cusco, periodos 2016, 2017 y 2018.

CAPÍTULO II

MARCO TEÓRICO CONCEPTUAL

2.1. Bases teóricas

2.1.1. Apalancamiento

A) Etimología de apalancamiento

Según la Real Academia Española, esta palabra proviene del verbo activo transitivo “apalancar” y del sufijo “miento” que indica efecto o acto de apalancamiento. (RAE, 2007)

B) Definición de apalancamiento

Según el autor (Salmon, 2009) Describe la relación entre el crédito y el capital social invertido en una transacción financiera. Alta rentabilidad, mayor apalancamiento y menor inversión de capital. Al reducir el capital inicial requerido para la inclusión, hay un aumento en la rentabilidad del receptor.

Según el autor (Salmon, 2009) En el sector financiero corporativo, la estrategia utilizada para maximizar las ganancias se llama apalancamiento, excediendo así las ganancias obtenidas por las ganancias de capital.

Según el autor (Salmon, 2009) El marketing es una estrategia financiera, que está relacionada con la gestión financiera y de costos. Al igual que en física, la "palanca" facilita hacer exactamente lo que otros requerirían un gran esfuerzo. En términos financieros, es posible obtener fácilmente mayores ganancias o

aumentar las ganancias. Sin embargo, debe tenerse en cuenta que existe un mayor riesgo de pérdidas si el nivel de estimación de ingresos no alcanza. De esta manera, podemos dividir la palanca de dos maneras: apalancamiento operativo y apalancamiento financiero. (Salmon, 2009)

C) Clases de apalancamiento

Según (Gerencie.com, 2016) El apalancamiento se clasifica de la siguiente manera:

A) Apalancamiento operativo:

El apalancamiento operativo ocurre cuando hay costos operativos fijos en las estructuras de costos de una organización y mide la sensibilidad o variabilidad del beneficio antes de intereses e impuestos (BAII) ante variaciones en las ventas. La decisión de explotar los activos de una aparición del riesgo económico no es una consecuencia exclusiva del apalancamiento operativo, existen otros factores que influyen en la determinación del nivel de beneficios operativos, como son la variabilidad de los costos, la competitividad empresarial, la variabilidad de los costos, la diversificación de la producción, la demanda de productos, etc. (Gerencie.com, 2016)

B) Apalancamiento financiero:

El apalancamiento financiero en una entidad surge cuando aparecen costos financieros fijos que se derivan del grado de endeudamiento que se asume para desarrollar proyectos de inversión. Se entiende que cuanto mayor es el nivel de endeudamiento asumido por una entidad, mayores serán los intereses que una entidad tiene que admitir. (Gerencie.com, 2016)

D) Concepto de apalancamiento financiero

Según (Gerencie.com, 2016) Esta es una aplicación de fondos para financiar préstamos al costo fijo más razonable, con el fin de obtener las mejores ganancias en una institución.

1. Clases de apalancamiento financiero

Según este autor existen tres formas de apalancamiento financiero:

A. Apalancamiento financiero positivo

Se da en el momento que el dinero de la deuda será productivo, es decir, la tasa de rendimiento de la propiedad será más alta que la tasa de interés del préstamo que se otorgó para financiamiento. (Gerencie.com, 2016)

B. Apalancamiento financiero negativo

A veces, el fondo de préstamos es improductiva, por otro lado, se puede decir que la tasa de rendimiento de los activos es menor que la tasa de interés que se paga por el financiamiento de la deuda. (Gerencie.com, 2016)

C. Apalancamiento financiero mixto

Esto sucede cuando los fondos de deuda salen de un área negativa. En otras palabras, es en ciertas circunstancias que la tasa de rendimiento de la inversión es igual a la cantidad de interés sobre los préstamos disponibles para financiamiento. (Gerencie.com, 2016)

El apalancamiento tiene sus ventajas y desventajas. Por un lado, podemos ver los siguientes beneficios:

2. Ventajas del apalancamiento financiero

- Abrimos la puerta a ciertas inversiones, mercados: hay algunas operaciones, algunas actividades que no hemos podido apoyar la inversión extranjera, financiamiento de terceros.
- Aumenta la tasa interna de retorno de datos. La gestión financiera de nuestra capacidad aumenta como resultado de la urgencia. Pero no debe olvidarse que esto no significa que estamos obteniendo demasiado valor al mismo tiempo. Cuando miramos hacia atrás a nuestras tasas internas de rendimiento, estamos hablando de porcentajes. Lo que no debemos olvidar es que este efecto de

diversidad funciona de manera positiva, al mismo tiempo de manera negativa.

- Disminuye el riesgo de inversión: si una inversión se invierte en diversificar nuestra cartera de inversiones, puede ayudarnos a reducir nuestro riesgo de inversión.
- Positivo cuando la inflación es alta. Si estamos en una inversión financiera que tiene un saldo financiero positivo y si también somos más altos que el costo de inflación de la inflación, esto aumenta el poder adquisitivo del inversor. (Salmon, 2009)

3. Desventajas del apalancamiento financiero

- El riesgo de aumentar los gastos si la inversión es menor que el costo es causado por el efecto adverso del flujo de efectivo. Los daños se dividirán según el nivel de apalancamiento.
- La deflación (precios más bajos) es uno de los peores enemigos de las dificultades financieras. En este caso, los préstamos son un mal negocio porque la deuda no se reduce tanto como las finanzas y el estado de resultados. (Salmon, 2009)

2.1.2. Rentabilidad

A) Etimología de la rentabilidad

Según (dechile.net, 2019) La palabra “rentabilidad” está formada con raíces latinas y significa “cualidad de poder obtener dinero por su uso”. Sus componentes léxicos son: rendita (renta), -bilis (sufijo que indica posibilidad), más el sufijo – dad (cualidad).

B) Concepto de rentabilidad

Según (Meza, 2010) afirma que:

En contabilidad, el análisis de rentabilidad se lleva a cabo en dos niveles, dependiendo de si se tiene en cuenta o no la influencia de la estructura financiera de la empresa: rentabilidad económica y rentabilidad financiera, cuya relación se define por el apalancamiento financiero. La rentabilidad económica es una medida correspondiente a un cierto período de capacidad de los activos para

generar valor, independientemente del método de financiación, mientras que la rentabilidad financiera refleja el rendimiento obtenido por el patrimonio y puede considerarse como Una medida de rentabilidad. Logros de la empresa. (p. 309) (Meza, 2010)

C) Indicadores financieros

El ratio es un parámetro que se obtiene del balance y del estado de resultados que proporcionará la información financiera y económica de la empresa que se analiza. Su segunda utilidad como ratio es igualmente interesante. Consiste en analizar cifras de la misma compañía durante un período más largo, lo que nos informará sobre su crecimiento y nos permitirá identificarlo de manera positiva o negativa, reduciendo o aumentando el valor de sus cifras a largo plazo y diferentes años. (Meza, 2010)

A) Ratios de Liquidez

Según (Meza, 2010) La liquidez es la capacidad de una entidad para cumplir con su responsabilidad a corto plazo, es decir, su potencial capacidad para cumplir con sus obligaciones a corto plazo.

Dependiendo del nivel de liquidez del activo corriente, se pueden obtener muchos indicadores sobre el nivel de liquidez de los elementos que se consideran preparados para ellos. Sobre la base de esta teoría, podemos hablar sobre los cuatro ratios de liquidez en la empresa. Vamos a ver cada uno de ellos.

Ratios de Liquidez:

- Ratio de Liquidez a Corto Plazo.
- Ratio de Liquidez Inmediata.
- Ratio de Liquidez Media.
- Ratio de Liquidez Total o General.

Estos índices pueden usarse junto con las características de cada empresa, el propósito de un trabajo determinado o el nivel de profundidad requerido en investigación o análisis en desarrollo.

I. Ratios de liquidez de las cuentas por cobrar

Las cuentas por cobrar son activos líquidos solo en la medida en que puedan cobrarse en un tiempo prudente.

Razones básicas:

$$\frac{\text{Cuentas por Cobrar} \times \text{Días en el Año}}{\text{Ventas Anuales a Crédito}}$$

$$\frac{\text{Ventas Anuales a Crédito}}{\text{Cuentas por Cobrar}}$$

Las razones (5 y 6) son recíprocas entre sí. Si dividimos el periodo promedio de cobranzas entre 360 días que tiene el año comercial o bancario, obtendremos la rotación de las cuentas por cobrar n veces al año. Asimismo, el número de días del año dividido entre el índice de rotación de las cuentas por cobrar nos da el periodo promedio de cobranza. Podemos usar indistintamente estos ratios. (Meza, 2010)

Ejemplo:

B) Ratios de Solvencia

Según el autor (Meza, 2010) La solvencia es proporcionada por una empresa que se enfrenta a sus propias fuentes de deuda a largo plazo. Los índices son índices para ilustrar este fenómeno, que incluyen:

Ratios de Solvencia:

- Ratio de Solvencia a Largo Plazo.
- Ratio de Solvencia Total.
- Ratio de cobertura del activo total por capitales propios.

C) Ratios de Solidez

Este índice indica el nivel de respaldo disponible para los acreedores de la institución cuando se relaciona las obligaciones con todos los recursos

disponibles para una entidad. También indican el nivel de fuerza o solides de una persona. Entre los más conocidos:

$$\frac{\text{Total Pasivo}}{\text{Total Activo}}$$

Mientras más tienda a cero este índice, más solidez presenta el negocio. (Meza, 2010)

D) Retorno sobre la Inversión

Según el autor (Meza, 2010) Las siglas ROI proceden del acrónimo de las palabras inglesas «Return on Investment», lo que significa retorno de la inversión. Es una relación económica que se usa ampliamente en el mundo financiero para analizar la rentabilidad del estado de situación financiera y cuenta de resultados, marcas y empresas. Al igual que usan el ROE o el ROA por ejemplo.

- Como ratio, por tanto es un indicador de medición y valoración.
- En este caso asociado siempre a una valoración económica.

El ROI refleja simple y directamente el valor financiero que recibimos al invertir en un presupuesto específico en la realidad de acciones específicas. (Meza, 2010)

1. Formula ROI

Como ratio, necesita para expresarse y ejecutarse de una fórmula.

En este caso la fórmula del ROI es:

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

El resultado final generalmente se conoce como un porcentaje. El resultado final es cien múltiplos. Tenga en cuenta que, en la fórmula, no se toman costos. Con esta formulación, obtendremos un retorno directo

con todos los costos incurridos. Por lo tanto, el mismo interés. (Meza, 2010)

2. Cálculo del ROI

Según el autor (Meza, 2010) Toda empresa necesita poder calcular el ROI. El ROI nos ayuda a evaluar las rentabilidades. Para el cálculo del ROI necesitamos saber ante todo que quiero medir.

- El ROI de una acción concreta.
- La rentabilidad de una empresa.
- El Retorno de la Inversión de un área de desempeño.
- ROI de toda una compañía.

De esta manera acotaremos que beneficio y que inversión final se han realizado. Pero desgranemos cada concepto de la fórmula para poder calcularlo y entenderlo mucho mejor.

E) Beneficio

Según (La Cultura del Marketing, 2018) Es un concepto muy usado en marketing y en el mundo empresarial. El Beneficio aplicado al ROI es el beneficio neto. Que se traduce como: "resultados generalmente disponibles ventas generadas menos los costos totales de ventas". No hay opciones que deban incluirse en el concepto de beneficio neto, beneficio bruto y margen de beneficio.

F) Inversión

La inversión presupuestaria general que proviene de un proyecto, campaña o actividad se calcula como queremos medir la rentabilidad. Siempre se expresa en la unidad monetaria: sol, euro, dólar, etc. (La Cultura del Marketing, 2018)

G) Rentabilidad sobre ventas

Según el autor (Financiero, 2017) La función de ventas mide las ganancias por acción de las ventas generadas por la empresa en su actividad. Para calcular los ingresos por ventas de una empresa, puede usar dos índices financieros diferentes:

- **Margen de utilidad bruta o de contribución para calcular la rentabilidad sobre ventas:** Este margen de rentabilidad sobre ventas permite a la empresa beneficiarse de las empresas que forman parte de la actividad comercial normal; el valor que la empresa declara por cada unidad de producción vendida. Se utilizan dos fórmulas financieras para calcular este índice:

Formula 1:

$$\frac{\text{Ventas} - \text{Costo de ventas}}{\text{Ventas}}$$

Formula 2:

$$\frac{\text{Precio} - \text{Costo variable de cada unidad productiva}}{\text{Precio}}$$

- **Margen de utilidad neta para calcular la rentabilidad sobre ventas:** Describe la rentabilidad de cada unidad vendida por una empresa dentro de su ámbito de acción, que se deduce después de la variedad y el costo de las ventas realizadas. Este margen se usa generalmente en empresas que tienen múltiples centros de producción para saber cuál de estos centros es el más productivo o cuál de los productos en la empresa es de mayor beneficio. (Financiero, 2017)

Formula 3:

$$\frac{\text{Utilidad despues de impuestos}}{\text{Ventas}}$$

H) Rentabilidad Bruta

Según la fuente (MyTripleA, Rentabilidad Bruta, 2018) La rentabilidad bruta es la diferencia entre los ingresos que una empresa obtiene por la venta de los bienes o servicios, fruto de su actividad, y los gastos que conlleva llevar a cabo la fabricación de dichos productos o servicios.

La eficiencia sustancial no cubre sus costos de funcionamiento, que son iguales al número de unidades producidas. El flujo de ingresos de una empresa nos muestra:

- Beneficios que aumentarán si aumentan las ventas de productos de la compañía.
- Si la empresa puede hacer frente a la escasez de ventas, ese porcentaje de los ingresos se atribuye a la disminución del desempleo. (MyTripleA, Rentabilidad Bruta, 2018)

1. Cálculo de la Rentabilidad Bruta

Fórmula con la que se calcula la rentabilidad bruta de una empresa.

$$\text{Ventas netas} - \text{Costo de ventas} = \text{Rentabilidad Bruta}$$

2. Gastos incluidos en el Costo de ventas

El costo de ventas para el cálculo de la rentabilidad bruta son los costos que están directamente relacionados con la producción o fabricación de productos de ventas, tales como:

- Negocios minoristas: este costo de venta puede incluir la compra del negocio que luego venderá.
- Productividad: costos de materia prima, costos asociados con el proceso de producción, costos de mano de obra para producir o transportar el producto hasta que el producto se envíe a la fábrica. (MyTripleA, Rentabilidad Bruta, 2018)

3. Gastos excluidos del Costo de ventas

Para el cálculo de la rentabilidad bruta no se consideran:

- Los gastos generales, como pueden ser los gastos de los trabajadores que no estén en el departamento de producción o costes de alquiler del local donde la empresa desarrolla su actividad.
- Costos financieros, como pagar impuestos y pagar deudas. (MyTripleA, Rentabilidad Bruta, 2018)

I) Rentabilidad Neta

Según la fuente (MyTripleA, Rentabilidad Neta, s.f.) El beneficio neto de una empresa es revelar los beneficios que ha recibido después de que se hayan deducido los costos necesarios para obtenerlo. Se calcula al final del año y se pagará cuando el pago sea positivo. Al calcular el beneficio de una empresa, vemos dos tipos de beneficios no monetarios que deben calcularse.

- **Rentabilidad neta sobre los recursos propios:** Es la rentabilidad generada por el total de los recursos propios de los que dispone la empresa. La fórmula para su cálculo es:

$$\text{Rentabilidad neta recursos propios} = \frac{\text{Rentabilidad neta}}{\text{Recursos propios}}$$

- **Rentabilidad neta sobre ventas:** Es la rentabilidad generada por las ventas realizadas por la empresa. La fórmula para su cálculo es:

$$\text{Rentabilidad neta recursos propios} = \frac{\text{Rentabilidad neta}}{\text{Ventas totales}}$$

1. Rentabilidad neta de una empresa

Cuando hablamos de utilidad neta, todos piensan en el dinero que gana una empresa en un momento dado, pero es un poco complicado, debido a las otras consecuencias que la empresa tiene que calcular, calculará. El impacto directo en el flujo de caja neto que recibe. (MyTripleA, Rentabilidad Neta, s.f.)

- **Resultado de explotación:** Es el beneficio que recibe la empresa por su ganancia de rendimiento original, incluidas las ventas que ha realizado de sus productos y los costos en que incurre para producirlo o comprarlo, según el estilo de la empresa.
- **Resultado financiero:** Es la diferencia entre los ingresos que recibe una empresa y los costos en los que incurre en su negocio.
- **Resultado extraordinario:** Este beneficio se obtiene a través de ciertas actividades con las que la empresa normalmente no interactúa.

2. ¿Dónde aparece la rentabilidad neta de una empresa?

La renta neta de una empresa se muestra en el documento "Estado de Resultados" que forma parte de una cuenta de empresa. El beneficio del año puede ser positivo (ganancia neta) o negativo (pérdida neta), lo que significa que la compañía ha sufrido pérdidas. (MyTripleA, Rentabilidad Neta, s.f.)

J) Ingreso

Según la fuente (Concepto.de, 2017) El aumento en los recursos financieros proporcionados por una organización, sistema individual o contable, y el aumento en su patrimonio neto, se llama ingreso. Este término se utiliza con significados técnicos similares en los diversos campos del trabajo económico y administrativo. Por ejemplo, todo lo que una empresa recibe por vender sus productos se considera nacional (revenue en inglés), pero el ingreso total recibido por los nacionales se conoce como (ingreso en inglés income). En un sentido específico, los ingresos pueden contabilizarse al medir el desempeño económico y financiero o al diseñar planes contables y administrativos. (Concepto.de, 2017)

2.1.3. ManpowerGroup

Según la página web de Manpower (ManpowerGroup, 2018):

A) Definición:

Es líder mundial en soluciones para la fuerza laboral, más de 65 años de experiencia en el mercado, factura US\$21 billones de ventas al año en todo el

mundo con 3,500 oficinas en más de 80 países, empleamos a 4 millones de personas cada año a más de 400,000 clientes a nivel global local. (ManpowerGroup, 2018)

B) Marcas de ManpowerGroup:

- **Right Management:** Experto en Gestión de Talento y reinserción laboral, así como programas y capacitaciones centradas en el desarrollo del talento alienadas a los objetivos corporativos.
- **Experis:** Especialista en encontrar el Talento Top y Middle Management especializado que las organizaciones demandan, así como en proveer servicios y soluciones de TI.
- **Manpower:** Líder global en reclutamiento y selección, intermediación laboral y tercerización de personal.
- **ManpowerGroup Solutions:** Especialista en Outsourcing de proyectos (RPO, TBO, BTS, MSP y Payroll). Gestionamos soluciones de negocio compartiendo riesgos y beneficios con nuestros clientes. (ManpowerGroup, 2018)

C) Atributos de ManpowerGroup:

- **Visionarios:** ManpowerGroup, anunció desde 2011, un cambio de paradigmas en el mundo laboral. Entramos en una nueva era, la Era del Potencial Humano (Human Age), donde el Talento es el nuevo motor de la economía.
- **Expertos:** ManpowerGroup, como experto en su rubro, produce estudios que analizan a profundidad la actualidad del mundo del trabajo y marcan las tendencias. Último estudio: Gestión de Talento, un factor clave para acelerar el desempeño empresarial.
- **Incluyentes:** ManpowerGroup, está activamente comprometido con las personas con capacidades diferentes, ya sea como empleador o facilitando su inserción entre sus clientes. Además, Right Management ofrece el servicio de adecuar las capacidades actuales de las empresas para que puedan añadir talento con habilidades diferentes.

- **Atractivos:** ManpowerGroup ofrece acceso gratuito al Training and Development Center (TDC) con más de 3,000 cursos en línea en más de 10 idiomas. Además, contamos con convenios corporativos exclusivos con instituciones educativas, de ocio y de salud.
- **Confiables:** ManpowerGroup siempre paga puntualmente a sus colaboradores, además de siempre cumplir con todas sus prestaciones e impuestos. Además, contamos con protecciones de Seguros y Fianzas, cumplimos con todos los requisitos de la Ley del Trabajo. Tenemos el respaldo de ser una compañía americana con 65 años de trayectoria y presente en más de 80 países.
- **Innovadores:** ManpowerGroup ofrece una amplia gama de soluciones innovadoras para la fuerza laboral. Es la única empresa en el mundo que puede resolver el ciclo completo de los recursos humanos a través de su completa familia de marcas, ofreciendo una oferta inigualable a nivel de costo y eficiencia. (ManpowerGroup, 2018)

D) Rubros que abarca ManpowerGroup:

- **Canal Promociones – Gestión de Fuerza de Venta:** Contamos con experiencia en la gestión de la FFVV, satisfacción del servicio y calidad de ventas. A continuación, algunos clientes donde prestamos los servicios:
 - Gestión de la FFVV de Tiendas y Canal Retail a nivel nacional.
 - Gestión del área de TradeMarketing, promover la venta de productos en los puntos de venta a través de Promotores, Mercaderistas e Impulso.
 - Gestión de Impulso y Mercaderismo en canal Autoservicios en Lima, Arequipa, Trujillo, Chiclayo y Piura.
 - Servicio de Supervisión de la venta mediante acciones de Promotoría, Mercaderismo y degustación.
 - Servicios de Promotoría, Mercaderismo, degustación, Impulso y BTL (Below the Line – bajo la línea).

- **Canal logística – Almacenes:** Contamos con experiencia en labores propias de administración y control de almacenes, aquí algunos clientes a quienes actualmente prestamos servicios:
 - Servicios de Recepción, Almacenamiento, Despacho y Control de Inventarios en Planta Lima
 - Servicio de Recepción, Almacenaje y Despacho de partes de maquinarias para armado de equipos pesados de mina.
 - Servicios de Limpieza y apoyo en labores de APT en Planta Motupe.
 - Gestión de Almacenes y Control de inventarios de las Tiendas Propias de Entel Perú.
 - Servicio de Recepción, Limpieza, Almacenaje y Despacho de Encofrados y Andamios en APT (Autoevaluación Previa de la Tarea).
 - Servicio de Almaceneros en APT: Recepción, Almacenaje y Despacho de Productos Terminados en Planta Lima (Pegafán)
- **Canal Oil y Gas:** Trabajamos con grandes empresas del Rubro Gas & Oil. A continuación, algunos clientes donde prestamos los servicios:
 - Gestión de Servicios de Gas natural de Malvinas y Planta de Fraccionamiento de Pisco, contando con un equipo de Ingenieros de Planeamiento y Control, Topógrafos, Analista de Laboratorio, Personal de Mantenimiento, Operadores de Producción, Auxiliares de Relaciones Comunitarias, Radio-operadores, Choferes Ambulancia, Médicos, Vigías, Auxiliares de Arqueología, entre otros.
 - Gestión de Servicios de Gas Camisea, Gas Natural de 731 Kms de longitud, contando con un equipo profesional, técnicos, operarios calificados, asistentes de campo, traductores de inglés y choferes; así como administradores de campamentos y de regiones para el apoyo de las obras de ingeniería.
 - Gaseoducto del Sur Peruano en Arequipa, Cusco y Malvinas, realizamos la gestión de Relaciones comunitarias.
 - Servicios de Reclutamiento y Selección de Personal, aproximadamente 50 posiciones en el Oleoducto Norperuano:

Lima, Piura (Bayóvar y Sechura) e Iquitos. Servicios Médicos, Paramédicos, Enfermeros, Psicólogos, Odontólogos, Nutricionistas y trabajadoras Sociales.

- Intermediación Laboral – Aproximadamente 15 posiciones en Piura. Jefaturas de Producción, Finanzas, Cobranzas, entre otros.
- Intermediación Laboral – Aproximadamente 17 posiciones en Piura. Gestión de Mantenimiento, Personal Técnico, Supervisores de Sistema, Analistas de Cuentas, entre otros. (ManpowerGroup, 2018)
- **Canal Minería:** Trabajamos con empresas del Rubro Minería, realizando obras civiles en grandes proyectos. A continuación, algunos clientes donde prestamos los servicios:
 - Gestión de Servicios de Almaceneros, Conductores de Vehículos Livianos y Pesado, Servicio de Lavandería, Operadores Logísticos, Operarios de Campo y Supervisores de Campo.
 - Gestión de Servicios de Personal administrativo, Ingenieros, Técnicos, Supervisores, Seguridad Minera, Ayudantes de Campo, Operadores de Equipo Liviano y Pesado, Vigías, Operarios de Construcción Civil, Peones de Construcción Civil.
 - Gestión de Servicios de Personal administrativo, Ingenieros, Personal de Campo, Operadores de Equipo Liviano y Pesado, Vigías. (ManpowerGroup, 2018)

E) Planeamiento Financiero ManpowerGroup:

Área encargada del análisis financiero interno de los clientes, validación de los casos de precios, validación de los costos de estructura, envió y sustentación de reportes financieros a la Casa Matriz. Para el cumplimiento de sus responsabilidades, el área elabora/necesita:

- CCM.
- Sistemas operativos internos de ManpowerGroup.
- Casos de precios.

– Conversión de la Contabilidad Peruana a Contabilidad Americana. (ManpowerGroup, 2018)

- **REVENUE (Ingresos – Ventas):**
Se considera todos los documentos emitidos dentro del mes, provisiones sin facturar como planillas – provisión de beneficios sociales, gastos asociados, otros.
- **DIRECT COST (Costos Directos):**
Se considera las planillas, costos de estructura, facturables y no facturables de acuerdo a la condición en la que se pactó el negocio con el cliente.
- **BOE (Branch Operating Expenses - Gastos Operativos):**
Se considera los gastos de planillas, alquileres, mantenimiento, impuestos, celulares, telefónica fija e internet, viáticos, movilidades, útiles de oficina, otros relacionados al personal administrativo que maneja las operaciones de los clientes.
- **FINANCIAL (Gastos Financieros):**
Se considera las cuentas por cobrar pendientes al cierre del mes multiplicado por la participación de la deuda por clientes.
- **CCM (Margen de Contribución Directa de Clientes):**
Es un reporte de medición interna para establecer la rentabilidad de clientes considerando todas las variables de inversión. De la misma forma que se elabora un Estado de Resultados por toda la empresa, en el CCM se personaliza el reporte considerando variables aplicables solo a la operatividad de ManpowerGroup. (ManpowerGroup, www.manpower.pe, 2018)

FORMULA:

$$REVENUE - DIRECT COST - BOE - FINANCIAL = CCM$$

2.1.4. Bases legales

Ley que regula la actividad de las empresas especiales de servicios y de las cooperativas de trabajadores

Según esta ley (Congreso de la República, 2001) se menciona que tiene por objeto regular la intermediación laboral del régimen laboral de la actividad privada, así como cautelar adecuadamente los derechos de los trabajadores. La intermediación laboral sólo podrá prestarse por empresas de servicios constituidas como personas jurídicas de acuerdo a la Ley General de Sociedades o como Cooperativas conforme a la Ley General de Cooperativas, y tendrá como objeto exclusivo la prestación de servicios de intermediación laboral.

La intermediación laboral que involucra a personal que labora en el centro de trabajo o de operaciones de la empresa usuaria sólo procede cuando medien supuestos de temporalidad, complementariedad o especialización.

Los trabajadores destacados a una empresa usuaria no pueden prestar servicios que impliquen la ejecución permanente de la actividad principal de dicha empresa. Sobre los derechos y beneficios laborales de los trabajadores y socios trabajadores de las empresas de servicios y de las cooperativas gozan de los derechos y beneficios que corresponde a los trabajadores sujetos al régimen laboral de la actividad privada.

También menciona algunos supuestos de intermediación laboral prohibidos, los cuales son:

La empresa usuaria no podrá contratar a una empresa de servicios o cooperativa, reguladas por la presente Ley, en los siguientes supuestos:

1. Para cubrir personal que se encuentre ejerciendo el derecho de huelga.
2. Para cubrir personal en otra empresa de servicios o cooperativa, regulada por la presente Ley.

Por Reglamento, se podrá establecer otros supuestos limitativos para la intermediación laboral.

Sobre la responsabilidad solidaria entre ambas empresas en caso de que la fianza otorgada por las entidades resulte insuficiente para el pago de los derechos laborales adeudados a los trabajadores destacados a las empresas usuarias, éstas serán solidariamente responsables del pago de tales adeudos por el tiempo de servicios laborado en la empresa usuaria. (Congreso de la República, 2001)

2.2. Marco conceptual

a) Apalancamiento Financiero

Es un requisito de la compañía usar los incentivos financieros que presta para maximizar las ganancias de cada compañía. (Garcia, 2009)

b) Costos Directos

Es un tipo de costo que está directamente relacionado con la actualización y producción de un producto o servicio proporcionado por un empleador. (Debitoor, 2015)

c) Cuentas por Cobrar

Las cuentas por cobrar representan la venta o el suministro de algo bueno o comercial que se puede pagar en efectivo. Se puede hacer de diferentes maneras, pero en todos los negocios o instituciones financieras, es un derecho bajo el cual el tercero debe otorgarlo. (Mochón & Isidro, 2006)

d) Gastos

Nacimiento o aumento de los pasivos, que dan como resultado decrementos en el patrimonio neto, y no están relacionados con las distribuciones realizadas a los propietarios de este patrimonio. Son los decrementos en los beneficios económicos, producidos a lo largo del periodo contable, en forma de salidas o disminuciones del valor de los activos. (NIIF, 2017)

e) Gastos Financieros

Estos gastos provienen de fuentes de terceros con los cuales una compañía independiente o compañía financia su actividad. (Debitoor, 2015)

f) Gastos Operativos

Estos son los que le permiten ejecutar un negocio diario que generalmente no es relevante para el producto. (Debitoor, 2015)

g) Ingresos

Disminuciones de los pasivos, que dan como resultado aumentos del patrimonio neto y no están relacionados con las aportaciones de los propietarios de la entidad. Económicos. Son los incrementos en los beneficios económicos, producidos a lo largo del período contable, en forma de entradas o incrementos de valor de los activos. (NIIF, 2017)

h) Liquidez

Se trata de la capacidad que tienen los activos para convertirse en dinero efectivo en cualquiera de sus formas: en caja, en bancos o en títulos monetarios exigibles o de corto vencimiento, de una forma rápida y que no ocasione ninguna merma de valor en el patrimonio de la empresa. (Mochón & Isidro, 2006)

i) Rentabilidad

Capacidad de un bien para producir ingresos, rentas u otro tipo de utilidades y, en especial, la de un capital de producción de rentas. (Mochón & Isidro, 2006)

j) Retorno de la Inversión (ROI)

El ROI (Return On Investment) es el valor financiero generado por las diversas actividades. Con estos datos, podemos medir el rendimiento que recibimos de una inversión. (Mochón & Isidro, 2006)

k) Solvencia

Es la capacidad de la empresa para atender el pago del pasivo exigible de la compañía. Este concepto está estrechamente relacionado con el concepto de rentabilidad, aunque la solvencia también implica una dimensión capitalista y el nivel de riesgo que la empresa a veces plantea para terceros. (Mochón & Isidro, 2006)

l) Apalancamiento financiero

El efecto que la equidad tiene sobre la deuda que puede generar mejores resultados de esos recursos propios, siempre que el retorno de la inversión sea mayor que el costo de la deuda.

m) Arrendamiento financiero

Los contratos que adquieren las empresas son ciertas propiedades alquiladas a terceros, específicamente reservadas para esta actividad, y les permiten comprar el producto a un precio fijo al final del período para pagar un precio razonable.

n) Crecimiento Económico

Aumentar la cantidad de productos y servicios. El aumento en la producción en condiciones macroeconómicas como el aumento en el ingreso nacional se logra realmente, es decir, cuando el impacto de la inflación se reduce en este nivel macro en los precios actuales. Dado que la población varía de año en año para hacer que los datos sean comparables, el aumento en el ingreso de capital nacional generalmente se considera una medida del crecimiento económico.

o) Crédito

El término crédito se usa en el mundo de los negocios como préstamo o sincronización de préstamo. Una transacción de crédito consiste en la asignación o distribución temporal de un crédito al deudor por parte del primer propietario de alguna propiedad (generalmente en efectivo), de modo que el segundo la tenga de tal manera que sea responsable. Un mejor momento, al final. Que se reembolsará en intereses al prestamista, cuando se pague por adelantado llevará el nombre del precio.

p) Costo

Se puede incurrir en un costo cuando el bien o negocio se realiza asociado con el proceso de producción de la compañía.

q) Costo financiero

Costo especial para obtener financiación. El pago se describe en detalle.

r) Desarrollo

El crecimiento puede ser reconocido como la capacidad de la empresa para crear riqueza y garantizar la sostenibilidad de la felicidad o el crecimiento económico.

s) Financiamiento

Las empresas que regresan a las instituciones financieras para obtener recursos lo hacen aprovechando al máximo sus inversiones, con las cuales pueden regresar a la capital, a un costo, después de invertir la misma. Más razonable. Este principio es fundamental para todas las empresas porque a medida que crecen y crecen, necesitarán más capital para mantener el crecimiento.

t) Préstamo

El crédito es la actividad y el efecto de los préstamos, la entrega de algo a otra persona, que debe pagar en el futuro. El prestamista proporciona el prestamista para que la persona que recibe el préstamo pueda usarlo durante un período específico. Después de que expire este estado, debe reembolsar el dinero prestado y el efectivo.

u) Razones de rentabilidad

Estas razones se consideran más importantes para los usuarios de información financiera, generan la capacidad de la empresa para beneficiarse.

v) Rentabilidad

Excelente en la gestión de capital y recursos en términos de gestión. Esta es la tasa de rendimiento del capital ganado por la inversión de capital. Se expresa como un porcentaje.

w) Tasa de interés Vencida

Las fórmulas matemáticas de las diversas operaciones financieras se basan en las tasas vencidas. Es aquella que se aplica sobre el capital o la deuda vencida. En este caso el cálculo se realiza al término de cada periodo de interés devengado.

x) Tasa interna de retorno (TIR)

También se conoce como "retorno del capital de inversión" es la tasa promedio de retorno obtenida para cada período en el que el capital de inversión se invierte en un proyecto durante la vida de la inversión.

y) Valor actual

El valor presente de los montos que se pagarán en el futuro y en la tasa de interés o tasa de interés pagada actualmente.

z) Sistema financiero

El sistema financiero es institucional, el mercado y los medios de un país dado cuyo propósito principal es canalizar los pagos realizados por los prestatarios hacia la deuda.

2.3. Antecedentes empíricos de la investigación

2.3.1. Antecedentes internacionales

A) Según (Bajaña Andrade Gisella, 2017). Apalancamiento Financiero y su Incidencia en la distribución de utilidades de la empresa Ecuador Overseas C.A., periodo 2015 (Tesis De Licenciatura). Universidad Laica Vicente Rocafuerte de Guayaquil, Ecuador.

Objetivo general:

Analizar cómo afecta el apalancamiento financiero en la distribución de utilidades de la compañía Ecuador Overseas C.A. en el periodo 2015.

Método de Investigación:

Utilizo los tipos de investigación: inductivo – deductivo, deductivo – inductivo, analítico, investigación documental; con enfoque de investigación: cualitativo.

Las conclusiones de esta investigación fueron:

- Es importante destacar los beneficios que ha generado el uso del apalancamiento financiero en la empresa Ecuador Overseas C.A. puesto que le ha permitido mantenerse en el mercado ecuatoriano como una empresa líder en la comercialización y representación de marcas internacionales de alta tecnología médica, considerando que los equipos son de valores elevados, sus principales directivos justifican el uso de este recurso financiero para financiar estos proyectos sin sacrificar la liquidez de la compañía. Son conscientes de las graves consecuencias que traería consigo el escaso análisis o recurrir excesivamente a préstamos bancarios.

- Posterior al análisis de las utilidades repartidas a los colaboradores en los últimos dos periodos se pudo concluir que estas no han sufrido variación o afectación debido al incremento del apalancamiento financiero, esto debido al repunte en las ventas del último periodo que favoreció a la compañía y a que la mayoría de estos proyectos tuvieron periodos cortos de financiamiento concedidos a los clientes. (Bajaña Andrade Gisella, 2017)

B) Según (Lopez Josue, 2014). Apalancamiento Financiero y su impacto sobre la Rentabilidad de las Pymes de la Ciudad de Ambato durante el año 2013 (Tesis De Licenciatura). Universidad Técnica de Ambato, Ecuador.

Objetivo general:

Análisis del apalancamiento financiero y su impacto sobre la rentabilidad de las PYMES de la ciudad Ambato en el periodo 2013.

Método de Investigación:

Utilizo los tipos de investigación: investigación exploratoria, investigación descriptiva; con enfoque de investigación: cualitativo.

Las conclusiones de la presente investigación fueron:

- Una vez efectuada la aplicación del Ji – Cuadrado, el presente trabajo investigativo, ayudado por los resultados logrados a través de la encuesta, concluye que si existe nivel de correlación entre el apalancamiento financiero y la rentabilidad de las pymes de la ciudad de Ambato en el periodo 2013.
- Las pequeñas y medianas empresas, financian sus actividades mediante recursos propios, pero es necesario mencionar que en alguna ocasión las Pymes han optado por adquirir créditos en instituciones públicas y privadas, dejando de lado la posibilidad de ingresar al mercado de valores y a los beneficios que esta les puede retribuir, además las pequeñas y medianas empresas no contemplan la utilización de otras formas de financiamiento no tradicionales, quizás por falta de preparación o desconocimiento de estos temas.
- La implementación de una herramienta financiera puede ayudar a las empresas a desarrollarse de mejor manera en sus actividades u operaciones

financieras, de modo que todos los colaboradores desempeñen de mejor manera sus funciones y le sirva a la gerencia a la toma de decisiones adecuadas. (Lopez Josue, 2014)

C) Según (Hortencia Muyulema Maria, 2011). La Gestión Financiera y su Impacto en la Rentabilidad de la Cooperativa de Ahorro y Crédito Kuriñan de la Ciudad de Ambato Año 2010 (Tesis De Licenciatura). Universidad Técnica de Ambato, Ecuador.

Objetivo general:

Analizar la Gestión Financiera y su impacto en la rentabilidad de la Cooperativa de Ahorro y Crédito “Kuriñan” de la ciudad de Ambato.

Método de Investigación:

Utilizo los tipos de investigación: asociación de variables, explicativo.

Las conclusiones de la presente investigación fueron:

- Al realizar un diagnóstico de la Cooperativa de Ahorro y Crédito Kuriñan. Se establece que actualmente no cuenta con una gestión financiera adecuada lo cual no le ha permitido incrementar su rentabilidad y por ende no ha crecido como institución por lo que también no existen estrategias adecuadas en lo que la institución pueda respaldarse.
- Desconocimiento sobre indicadores financieros y la inexistencia de un asesor permanente para realizar un análisis correspondiente de su liquidez provoca desconfianza de todos los socios.
- No cuenta con un plan financiero que le ayude a mejorar la rentabilidad de la institución ya que es una herramienta muy necesaria para poder verificar cuanto seria la proyección para un determinado tiempo. (Hortencia Muyulema Maria, 2011)

2.3.2. Antecedentes nacionales

A) Según (Amaya Lozada Cecilia, 2017). Apalancamiento Financiero y su Incidencia en la Rentabilidad de la MYPE Calzature Pattys S.A.C. de la ciudad de

Trujillo, Año 2016 (Tesis De Licenciatura). Universidad Cesar Vallejo, Trujillo - Perú.

Objetivo general:

Determinar la incidencia del apalancamiento financiero en la rentabilidad de la empresa Calzature Pattys SAC, Año 2016.

Método de Investigación:

Utilizo el diseño de investigación: no experimental.

Las conclusiones de esta investigación fueron:

- Se realizó el análisis de la estructura económica y financiera de la empresa Calzature Pattys SAC y actualmente no cuenta con una adecuada situación económica y financiera, no se lleva un análisis de apalancamiento financiero, motivo por el cual la utilidad en esta empresa se ha visto afectada.
- Se realizó el análisis el apalancamiento financiero durante el periodo 2015 y 2016, donde en el 2015 fue de 1.23 mientras que el 2016 es de 2.27, esta variación se da por el aumento de interés obtenidos, motivo por el cual se observa una disminución en la utilidad de S/ 10,854 a S/7,541 del año 2015 al 2016, efecto que se da como consecuencia de no contar con un adecuado apalancamiento financiero.
- Se realizó la propuesta referente al apalancamiento financiero de la empresa Calzature Pattys SAC. Con este procedimiento se logró obtener una utilidad de S/ 13,268 esta es mayor a los S/7,541 que se obtiene sin propuesta, por lo cual es factible utilizar el apalancamiento financiero de 1,29, mientras que sin ella es de 2,27. Por otro lado la ganancia por acción del 2016 es de S/0.36 y aplicando la propuesta esta aumentaría a S/0.63 lo cual sería beneficioso para los accionistas.
- Con la propuesta se puede finalizar que el uso correcto del apalancamiento financiero será de mucha ayuda el crecimiento, maximización de rentabilidad y mejora en la estructura económica financiera de la empresa Calzature Pattys SAC. (Amaya Lozada Cecilia, 2017)

B) Sánchez Gil, Milka Elami (2018). El Apalancamiento Financiero y su influencia en la Rentabilidad de las Mypes del sector Comercio rubro Librerías del Distrito de Uchiza, 2017 (Tesis de Licenciatura). Universidad Católica los Ángeles Chimbote, Huanuco - Perú.

Objetivo general:

Determinar la influencia del apalancamiento financiero en la rentabilidad de las Micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro librería en el distrito de Uchiza, 2017.

Método de Investigación:

Utilizo el tipo de investigación: aplicada; nivel de investigación: descriptivo; con enfoque de investigación: cuantitativo.

Las conclusiones de la presente investigación fueron:

- Según el método de correlación de Pearson, el nivel de relación entre la variable apalancamiento financiero y rentabilidad es de 0.932, es decir a mayor apalancamiento, mayor rentabilidad. La aplicación del apalancamiento financiero es muy importante dado que es una herramienta de gestión para conseguir mejor rentabilidad para las Micro y pequeñas empresas del Distrito de Uchiza, porque permite la gestión de la empresa, permite financiar la inversión, permite tener una mayor liquidez para poder invertir en capital de trabajo y los costos financieros son inferiores a la rentabilidad ofrecida.
- La tasa de interés se relaciona de manera directa con la rentabilidad de las Micro y pequeñas empresas del Distrito de Uchiza, a una tasa de interés baja, permite a los empresarios acceder de manera rápida e inmediata a obtener el crédito garantizando tener mayor Rentabilidad, caso contrario a una tasa de interés alta más costoso será al crédito, por lo tanto ahuyentara a los micro y pequeños empresarios porque no cobertura las expectativas planificadas en la Rentabilidad no puedan cumplir las metas establecidas.
- El plazo de pago se relaciona directamente con la rentabilidad de las Micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro librerías del Distrito de Uchiza, ya que se considera que con los créditos a corto plazo es más beneficioso y rentable, de manera que cuanto menor sea el plazo del crédito, menor es el riesgo para el empresario. (Milka Sánchez Gil, 2018)

C) Según (Grethel Ugarte Andia, 2015). Sistema de Contabilidad de Costos ABC y la Rentabilidad de Empresas de Servicio de Transporte Turístico de la Ciudad del Cusco-Periodo 2012 (Tesis De Licenciatura). Universidad Andina Del Cusco, Perú.

Objetivo general:

Determinar y analizar la influencia de sistema de contabilidad de costos ABC en la rentabilidad de transporte turístico de la ciudad del Cusco.

Método de Investigación:

Utilizo el tipo de investigación: aplicada; nivel de investigación: descriptivo; con enfoque de investigación: cuantitativo.

Las conclusiones de la presente investigación fueron:

- La conclusión del estudio dividido en meses muestra que existe una variación significativa en el corto plazo en la rentabilidad de la empresa de transportes Móvil Sur al aplicar las normas contables y tributarias. En concordancia con el análisis estadístico comparativo entre las rentabilidades promedio, según el estadístico T-student, que indica que existen significantes diferencias estadísticas entre la rentabilidad obtenida al aplicar las normas contables en comparación con la rentabilidad al aplicar normas tributarias.
- Al aplicarse la normatividad tributaria en la empresa de transportes Móvil Sur algunos gastos que fueron incluidos y considerados en el proceso contable son materia de reparos tributarios, ya sea porque no cumplen con el principio de casualidad, o no existen comprobantes de pago que demuestren la falencia de las operaciones, entre otras. Creando incrementos en las utilidades mensuales y en las del ejercicio, y como consecuencia de ello los indicadores financieros de rentabilidad, derivados de la información financiera procesada son erradas, pues varía significativamente con las obtenidas al aplicar las normas contables, lo que puede resultar perjudicial a la administración de la empresa en la toma de decisiones. (Grethel Ugarte Andia, 2015).

CAPÍTULO III

HIPÓTESIS Y VARIABLES

3.1. Hipótesis

a. Hipótesis general

El apalancamiento financiero incide negativamente en la rentabilidad de la empresa ManpowerGroup S.A., Cusco, periodos 2016, 2017 y 2018.

b. Hipótesis específicas

1. Los ingresos de la empresa ManpowerGroup S.A, Cusco, periodos 2016, 2017 y 2018 muestran una tendencia decreciente.
2. El apalancamiento financiero disminuye en la empresa ManpowerGroup S.A, Cusco, periodos 2016, 2017 y 2018.
3. La rentabilidad disminuye en la empresa ManpowerGroup S.A., Cusco, periodos 2016, 2017 y 2018.

3.2. Identificación de variables e indicadores

- **Variable Independiente**
Apalancamiento Financiero
- **Variable Dependiente**
Rentabilidad

3.3. Operacionalización de variables

Cuadro N°1 Operacionalización de variables

VARIABLES	DEFINICION CONCEPTUAL	DEFINICION OPERACIONAL	DIMENSIONES	INDICADORES
<p>APALANCAMIENTO FINANCIERO</p>	<p>Según el autor (García, 2009) Es la disposición que posee la empresa en utilizar las cargas financieras que la ocasionan endeudamiento con el fin de maximizar la utilidad por acción.</p>	<p>La información servirá para mejorar la situación económica de la empresa, y esa variable se obtendrá por medio de un análisis documental.</p>	<p>Indicadores de Endeudamiento</p>	<p>Apalancamiento Total</p>
<p>RENTABILIDAD</p>	<p>Según el autor (Meza, 2010) Es la tasa con que la empresa remunera al capital empleado, es uno de los indicadores más relevantes para medir el éxito de un negocio. En la contabilidad el estudio de la rentabilidad se realiza a dos niveles, según se considere o no la influencia de la estructura financiera de la empresa: rentabilidad económica y rentabilidad financiera.</p>	<p>La información será de gran utilidad para ver la situación actual de la empresa, para esta variable se obtendrá por medio de un análisis documental.</p>	<p>Indicadores de Rentabilidad</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Margen de Utilidad - Margen Neto de Utilidad

Fuente: Elaboración propia

CAPITULO IV METODOLOGÍA

4.1. Ámbito de estudio: localización política y geográfica

El presente trabajo de investigación se desarrolló en la Empresa ManpowerGroup S.A., ubicado en el parque Amauta E 25 Urb. Magisterio 1ra Etapa, Provincia y Departamento de Cusco. Asimismo, se basa en información de los años 2016, 2017 y 2018.

4.2. Tipo y nivel de investigación

El presente trabajo de investigación es de enfoque cuantitativo, el tipo de investigación es aplicada ya que se sustenta de conocimientos previos, asimismo el nivel de investigación es Descriptivo – Correlacional porque se describirá de qué manera incide el apalancamiento financiero en la rentabilidad de la empresa ManpowerGroup S.A. El primer nivel de la presente investigación será la, investigación Descriptiva: Consiste fundamentalmente en describir un fenómeno o una situación mediante el estudio del mismo en una circunstancia tiempo - espacio determinado. Son las investigaciones que tratan de recoger información sobre el estado actual del fenómeno, los estudios descriptivos nos llevan al conocimiento actualizado del fenómeno tal como se presenta. El segundo nivel de la presente investigación será Correlacional ya que permite medir el grado de relación que existe entre las dos variables.

El trabajo de investigación será un diseño no experimental – longitudinal porque no se manipularán las variables, es decir, no se propició cambios intencionales en las

variables. Solo se observó las situaciones en su contexto natural y se recabo información de tres periodos.

4.3.Unidad de análisis

La unidad de análisis son los reportes financieros detallados por mes de acuerdo a los rubros de la empresa ManpowerGroup S.A., Cusco, periodos 2016, 2017 y 2018.

4.4. Población de estudio

La población de estudio está constituida por la información financiera de la empresa ManpowerGroup S.A., Cusco, periodos 2016, 2017 y 2018.

4.5. Tamaño de muestra

La presente investigación no cuenta con tamaño de muestra debido a que se considera la información de la población, es decir, toda la información financiera de la empresa ManpowerGroup S.A., Cusco, periodos 2016, 2017 y 2018. Considerando los 4 rubros de acuerdo a la clasificación de clientes y tipo de servicio.

4.6. Técnicas de selección de muestra

La técnica de muestreo utilizada en esta investigación es el muestreo intencional no probabilístico donde se escogen los sujetos informantes quien brindo la información.

4.7. Técnicas de recolección de información

Para un estudio adecuado se utilizó las técnicas siguientes:

- Revisión y análisis documentario

Para un estudio adecuado se utilizó los instrumentos siguientes:

- Ficha de registro de datos

4.8. Técnicas de análisis e interpretación de la información

Se presento a través de análisis e interpretación de los datos, mediante cuadros y figuras. Revelando en porcentajes y barras lo referente a la variable independiente y dependiente. Utilizando el Minitab 18.

4.9. Técnicas para demostrar la verdad o falsedad de las hipótesis planteadas

En la demostración de la verdad o falsedad de las hipótesis planteadas en la determinación de la incidencia del apalancamiento financiero en la rentabilidad de la empresa ManpowerGroup S.A, Cusco, periodos 2016, 2017 y 2018. Se utilizó la prueba

estadística de diferencia de medias, para lo cual previamente se realizó la prueba de normalidad de Kolmogorov Smirnov para determinar si los datos se distribuyen normalmente o no. Si los datos se distribuyen normalmente se utilizó la prueba estadística t – Student y si los datos no se distribuyen normalmente se utilizó la prueba Mann Whitney. La regla de decisión para ambas pruebas está dada por:

Si $p < 0.05$ entonces se rechaza la hipótesis nula (H_0)

Si $p > 0.05$ entonces se acepta la hipótesis nula (H_0)

CAPITULO V

RESULTADOS Y DISCUSIÓN

5.1. Procesamiento, análisis, interpretación y discusión de resultados

5.1.1. Procesamiento, análisis e interpretación

A. Descripción de los ingresos de la empresa ManpowerGroup S.A., Cusco, periodos 2016, 2017 y 2018.

Para describir este ítem, se presentan los ingresos en los rubros de Industria y minería, Trade Marketing, Financiero, Reclutamiento y selección de la empresa ManpowerGroup S.A. Cusco. Los resultados se presentan a continuación:

2.1.5. Industria y minería

Cuadro N°2 Ingresos en el rubro Industria y Minería

MESES	2018	2017	2016
Diciembre	S/2,274,820.34	S/2,208,975.74	S/3,970,363.19
Noviembre	S/2,744,596.69	S/2,137,619.44	S/3,565,056.01
Octubre	S/2,215,025.62	S/1,632,057.60	S/3,972,992.54
Septiembre	S/2,499,099.85	S/2,333,273.95	S/3,302,281.81
Agosto	S/2,238,438.78	S/2,355,834.24	S/4,292,104.62
Julio	S/2,155,822.22	S/2,819,876.82	S/4,992,646.67
Junio	S/2,280,874.02	S/2,540,561.07	S/3,635,943.05
Mayo	S/1,922,258.51	S/3,083,040.92	S/3,661,409.43
Abril	S/1,597,816.81	S/2,672,972.20	S/4,582,808.78
Marzo	S/1,720,618.22	S/2,454,704.43	S/3,419,034.49
Febrero	S/1,810,497.95	S/2,755,357.02	S/7,143,168.82
Enero	S/2,227,193.89	S/3,290,625.08	S/3,912,881.01

TOTAL	S/25,687,062.92	S/30,284,898.51	S/50,450,690.42
-------	-----------------	-----------------	-----------------

Fuente: Elaboración propia

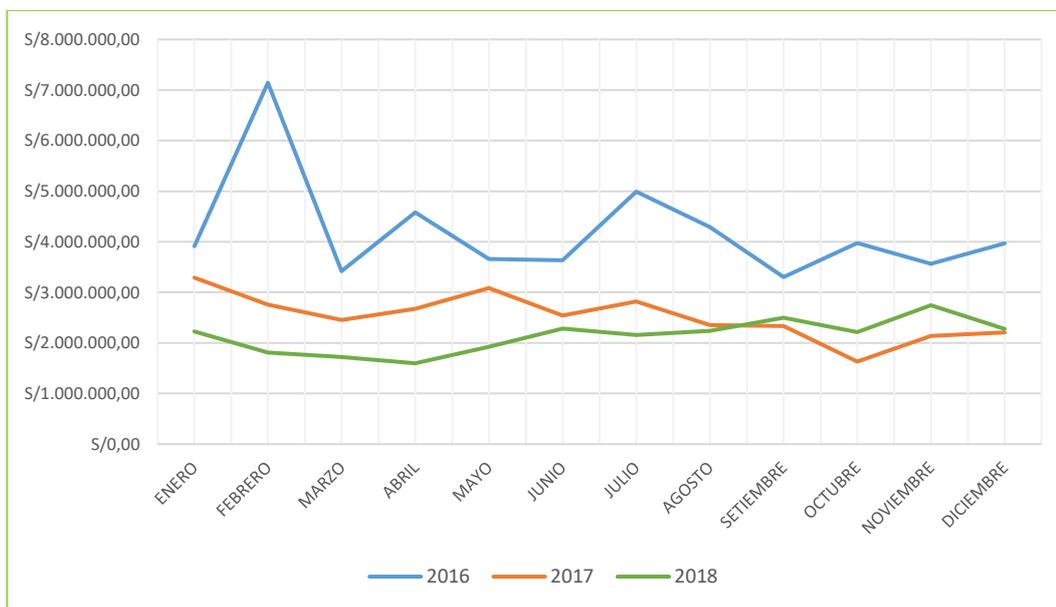


Figura N°1 Ingresos en el rubro Industria y Minería

Fuente: Elaboración propia

Interpretación

En el cuadro N° 2 y figura N° 1 se presenta los resultados de los ingresos en el rubro Industria y Minería en los años 2016, 2017 y 2018, muestran un resultado de S/50,450,690.42, S/30,284,898.51 y S/25,687,062.92 respectivamente. Se observa que tiene una tendencia decreciente de año en año. Hasta el año 2016 el sector minero ha impactado positivamente en los ingresos de ManpowerGroup S.A. Cusco debido a que se tuvo un auge en la etapa de exploración, asimismo en el sector de industria. Por lo que para el año 2017 este personal redujo ya que la minería pasó a la etapa de explotación, impactando este en el número de los ingresos del año 2016 que obtuvo S/50,450,690.42, en comparación el año 2017 que obtuvo S/30,284,898.51, representado una disminución del 39.97% en relación al año anterior, de igual manera en los años siguientes se ha visto afectado los ingresos del año 2018 que obtuvo S/25,687,062.92 y también muestra una considerable reducción del 49.08% con relación al año 2016. Esto demuestra claramente que el impacto principal en los ingresos de Manpowergroup S.A. fue que este sector requiera de otros proyectos mineros y de industria que aporten con la misma cantidad y no se vea reflejando una disminución.

2.1.6. Trade marketing

Cuadro N°3 Ingresos en el rubro Trade Marketing

	2018	2017	2016
Diciembre	S/109,972.13	S/125,303.99	S/102,765.72
Noviembre	S/90,873.76	S/102,075.55	S/92,993.90
Octubre	S/115,502.13	S/115,758.32	S/84,369.13
Setiembre	S/110,744.49	S/116,548.64	S/87,376.90
Agosto	S/120,796.92	S/133,487.88	S/87,591.91
Julio	S/165,558.59	S/150,736.55	S/118,389.85
Junio	S/139,339.57	S/109,108.47	S/102,182.83
Mayo	S/133,850.21	S/126,198.14	S/91,831.16
Abril	S/107,001.07	S/141,514.50	S/98,528.31
Marzo	S/100,723.37	S/88,287.08	S/83,399.12
Febrero	S/111,335.14	S/64,449.63	S/63,345.95
Enero	S/98,728.56	S/104,669.54	S/127,174.28
Total	S/1,404,425.93	S/1,378,138.29	S/1,139,949.06

Fuente: Elaboración propia

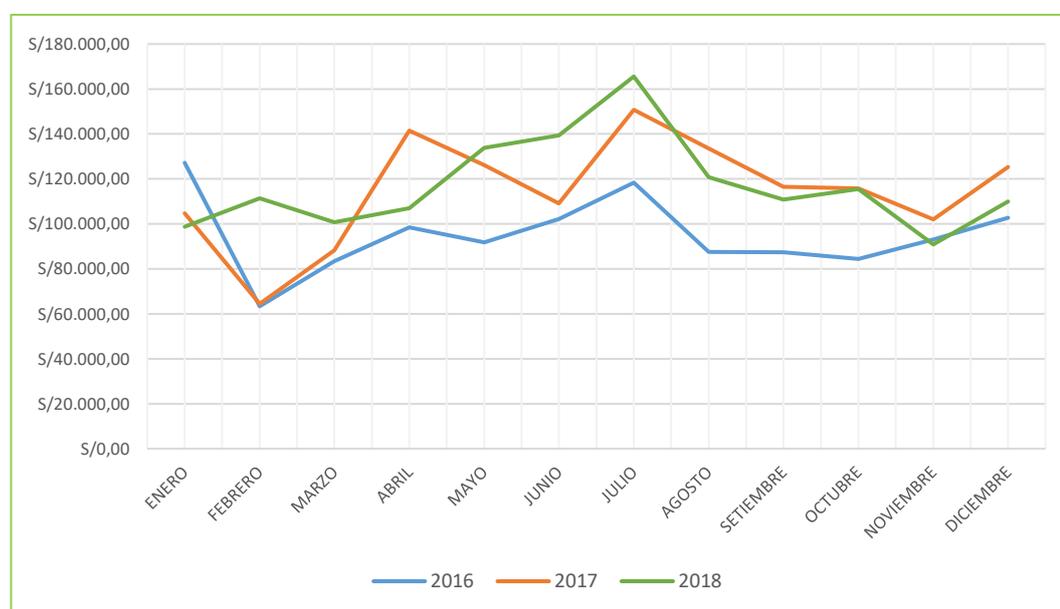


Figura N°2 Ingresos en el rubro Trade Marketing

Fuente: Elaboración propia

Interpretación

En el cuadro N° 3 y figura N° 2 se presenta los resultados de los ingresos en el rubro Trade Marketing en los años 2016, 2017 y 2018, muestran un resultado de S/1,139,949.06, S/1,378,138.29 y S/1,404,425.93 respectivamente. El sector Trade Marketing de ManpowerGroup S.A. Cusco para el año 2016 inicia positivamente debido a que se presentan nuevos clientes comerciales, en comparación con el año 2017 presenta un incremento de S/ 238,189.23 impactando este en el número de los ingresos del año 2016, de igual manera en el año siguiente se ha visto afectado los ingresos del año 2018 que obtuvo un incremento de S/ 26,287.64 con relación al año 2017. Esto demuestra que el impacto principal en los ingresos para este sector requiera de nuevos negocios comerciales, planes de acción y estrategias de venta con el fin de mejorar los resultados hacia los clientes.

2.1.7. Financiero

Cuadro N°4 Ingresos en el rubro Financiero

	2016	2017	2018
Diciembre	S/17,925.03	S/7,628.23	S/5,737.05
Noviembre	S/2,524.80	S/4,480.14	S/10,309.08
Octubre	S/4,985.24	S/5,019.36	S/8,977.70
Setiembre	S/37,522.05	S/459.50	S/4,229.54
Agosto	S/24,775.65	S/5,830.25	S/3,284.76
Julio	S/40,141.76	S/5,656.75	S/10,375.63
Junio	S/36,674.25	S/10,321.43	S/2,930.43
Mayo	S/38,030.85	S/4,683.00	S/3,176.48
Abril	S/58,440.14	S/10,128.00	S/17,729.00
Marzo	S/22,497.77	S/280.00	S/0.00
Febrero	S/58,333.69	S/10,827.00	S/2,554.62
Enero	S/68,844.06	S/5,854.00	S/17,153.23
Total	S/410,695.30	S/71,167.66	S/86,457.52

Fuente: Elaboración propia

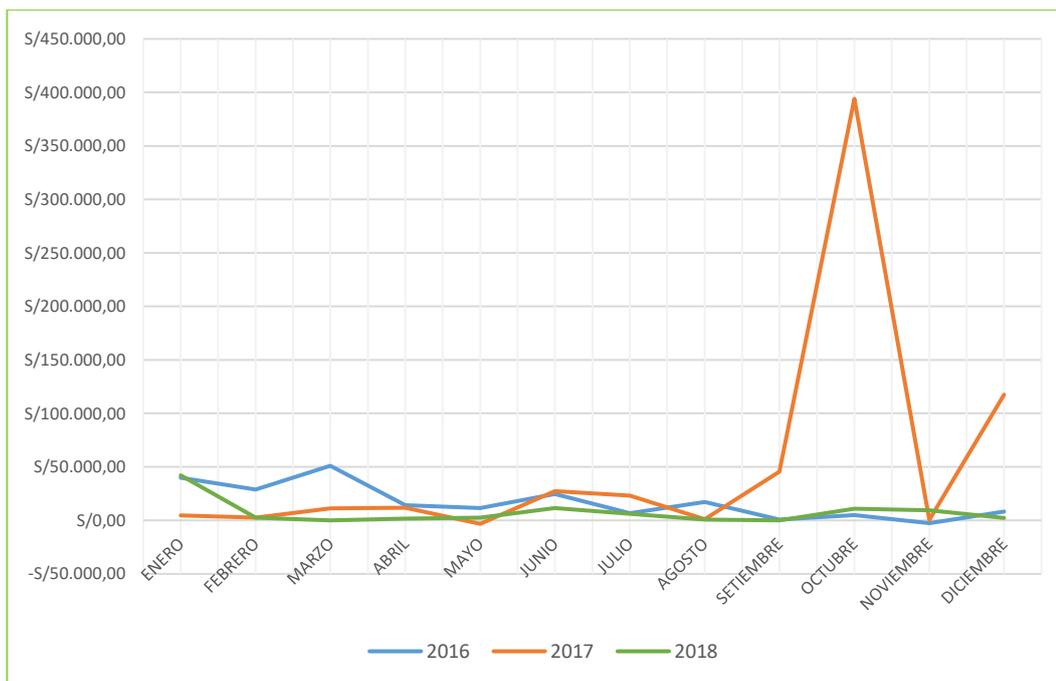


Figura N°3 Ingresos en el rubro Financiero

Fuente: Elaboración propia

Interpretación

En el cuadro N° 4 y figura N° 3 se presenta los resultados de los ingresos en el rubro financiero en los años 2016, 2017 y 2018, muestran un resultado de S/410,695.30, S/71,167.66 y S/86,457.52 respectivamente. El sector Financiero de ManpowerGroup S.A. Cusco para el año 2016 inicia positivamente debido a que se tuvo presencia de clientes importantes los que aportaron en sus ingresos, en comparación con el año 2017 presenta una disminución de S/ 339,527.63 impactando este en el número de los ingresos del año 2016 ya que el cliente principal solicita exclusividad y de esta manera se corta negocios con el cliente que aporta menos ingresos, en el año siguiente se presenta un incremento en los ingresos del año 2018 de S/ 15,289.85 con relación al año 2017; esto demuestra que el impacto principal en los ingresos para este sector requiere de exclusividad y brindar un servicio especializado al cliente que aporta más en los ingresos del rubro financiero de ManpowerGroup S.A. Cusco para que sustenten el crecimiento económico y el desarrollo del mismo.

2.1.8. Reclutamiento y selección

Cuadro N°5 Ingresos en el rubro Reclutamiento y Selección

	2016	2017	2018
Diciembre	S/8,170.00	S/117,577.50	S/2,340.00
Noviembre	-S/2,625.00	S/548.50	S/9,515.00
Octubre	S/5,052.50	S/394,004.46	S/10,832.00
Setiembre	S/770.00	S/45,478.15	S/0.00
Agosto	S/17,175.00	S/1,195.00	S/665.00
Julio	S/6,875.00	S/23,160.00	S/6,225.00
Junio	S/24,537.26	S/27,217.50	S/11,556.00
Mayo	S/11,403.80	-S/3,240.00	S/2,552.50
Abril	S/14,190.82	S/11,816.00	S/1,640.00
Marzo	S/51,021.54	S/11,315.00	S/0.00
Febrero	S/28,878.67	S/2,540.00	S/2,660.00
Enero	S/39,846.25	S/4,728.81	S/42,093.00
Total	S/205,295.84	S/636,340.92	S/90,078.50

Fuente: Elaboración propia

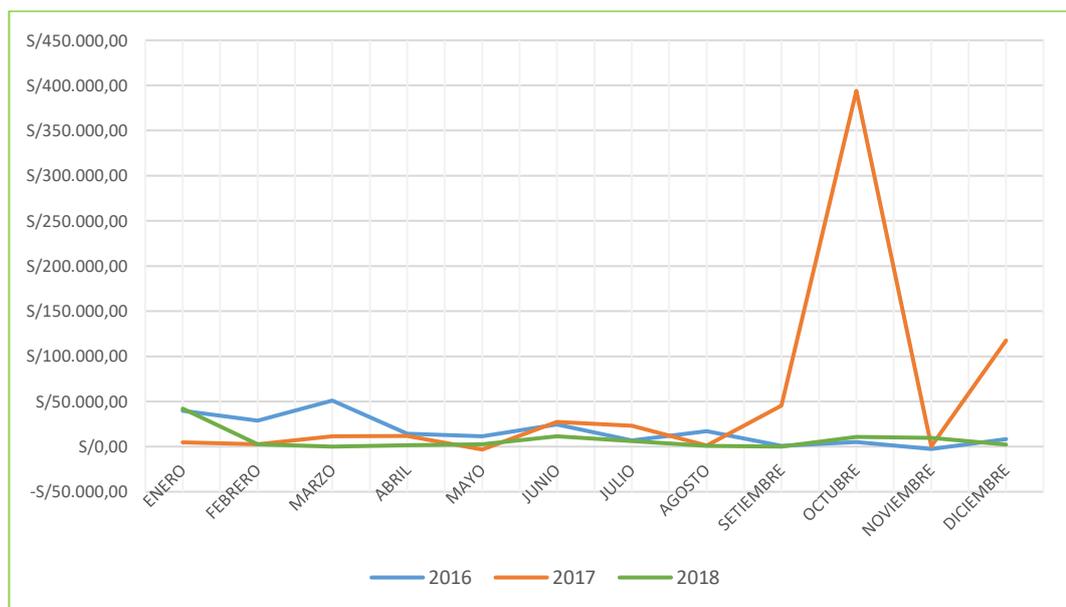


Figura N°4 Ingresos en el rubro Reclutamiento y Selección

Fuente: Elaboración propia

Interpretación

En el cuadro N° 5 y figura N° 4 se presenta los resultados de los ingresos en el rubro reclutamiento y selección en los años 2016, 2017 y 2018, muestran un resultado de S/205,295.84, S/636,340.92 y S/90,078.50 respectivamente. El sector reclutamiento y selección de ManpowerGroup S.A. Cusco para el año 2016 inicia positivamente debido apertura negocios con clientes nuevos ofreciendo el servicio de reclutamiento y selección únicamente, colocando el personal seleccionado en la empresa tercera, en comparación con el año 2017 presenta un aumento de S/ 431,045.08 impactando este en el número de los ingresos del año 2016 ya que se vinculan mayores clientes que desean este tipo de servicio, para el año 2018 se presenta una disminución en los ingresos de S/ 546,262.42 con relación al año 2017; esto ocurre debido a que varios clientes que solicitaron este servicio pero no pagaron por lo solicitado, por lo que tenemos números negativos en varios meses del año. De esta manera se demuestra que el impacto principal en los ingresos para este sector es fortalecer el pacto inicial y de esta manera no haya problemas de impago por parte del cliente cuando se culmine el proceso de reclutamiento y selección.

2.1.9. Ingresos - Total

Cuadro N°6 Ingresos - Total

	2016	2017	2018
Diciembre	S/4,099,223.95	S/2,459,485.45	S/2,392,869.52
Noviembre	S/3,657,949.71	S/2,244,723.63	S/2,855,294.53
Octubre	S/4,067,399.41	S/2,146,839.75	S/2,350,337.46
Setiembre	S/3,427,950.76	S/2,495,760.24	S/2,614,073.88
Agosto	S/4,421,647.18	S/2,496,347.38	S/2,363,185.46
Julio	S/5,158,053.28	S/2,999,430.13	S/2,337,981.44
Junio	S/3,799,337.40	S/2,687,208.47	S/2,434,700.03
Mayo	S/3,802,675.24	S/3,210,682.06	S/2,061,837.70
Abril	S/4,753,968.05	S/2,836,430.70	S/1,724,186.88
Marzo	S/3,575,952.92	S/2,554,586.51	S/1,821,341.59
Febrero	S/7,293,727.12	S/2,833,173.65	S/1,927,047.70
Enero	S/4,148,745.60	S/3,405,877.42	S/2,385,168.68

Total	S/52,206,630.62	S/32,370,545.39	S/27,268,024.87
--------------	------------------------	------------------------	------------------------

Fuente: Elaboración propia

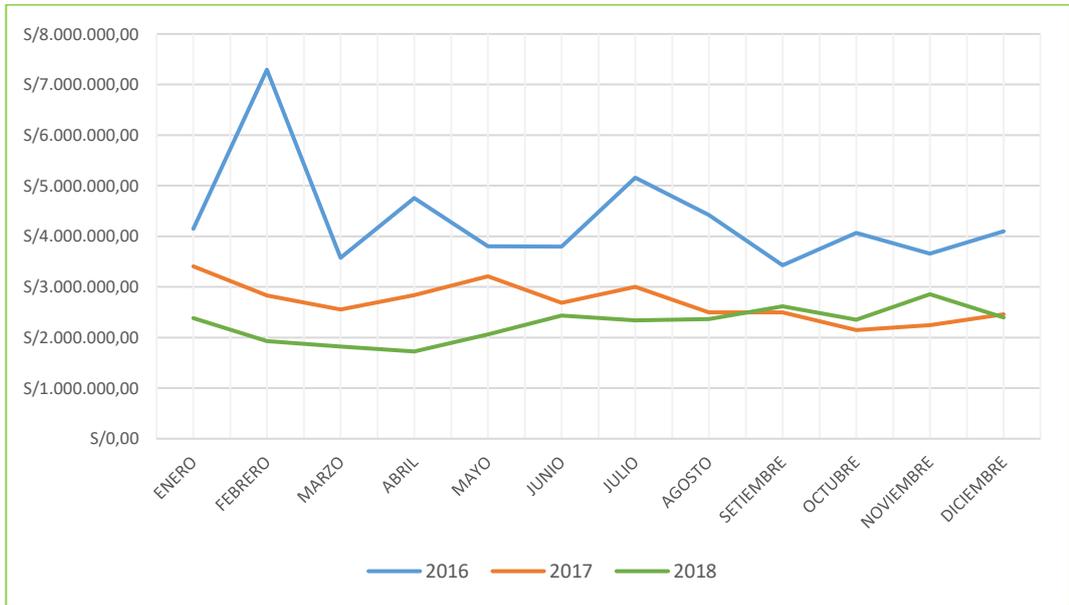


Figura N°5 Ingresos - Total

Fuente: Elaboración propia



Figura N°6 Ingresos - Total

Fuente: Elaboración propia

Interpretación

En el cuadro N° 6 y las figuras N° 5 y N° 6 se presenta el total de los ingresos en los 4 rubros de los años 2016, 2017 y 2018, muestran un resultado de

S/52,206,630.62, S/32,370,545.39 y S/27,268,024.87 respectivamente. Se observa que tiene una tendencia decreciente de año en año.

Cuadro N°7 Comparación de las ventas por rubros – Total

	2018	2017	2016
Reclutamiento y selección	S/90,078.50	S/636,340.92	S/205,295.84
Financiero	S/86,457.52	S/71,167.66	S/410,695.30
Trade marketing	S/1,404,425.93	S/1,378,138.29	S/1,139,949.06
Industria y minería	S/25,687,062.92	S/30,284,898.51	S/50,450,690.42
Total	S/27,270,042.87	S/32,372,562.39	S/52,208,646.62

Fuente: Elaboración propia

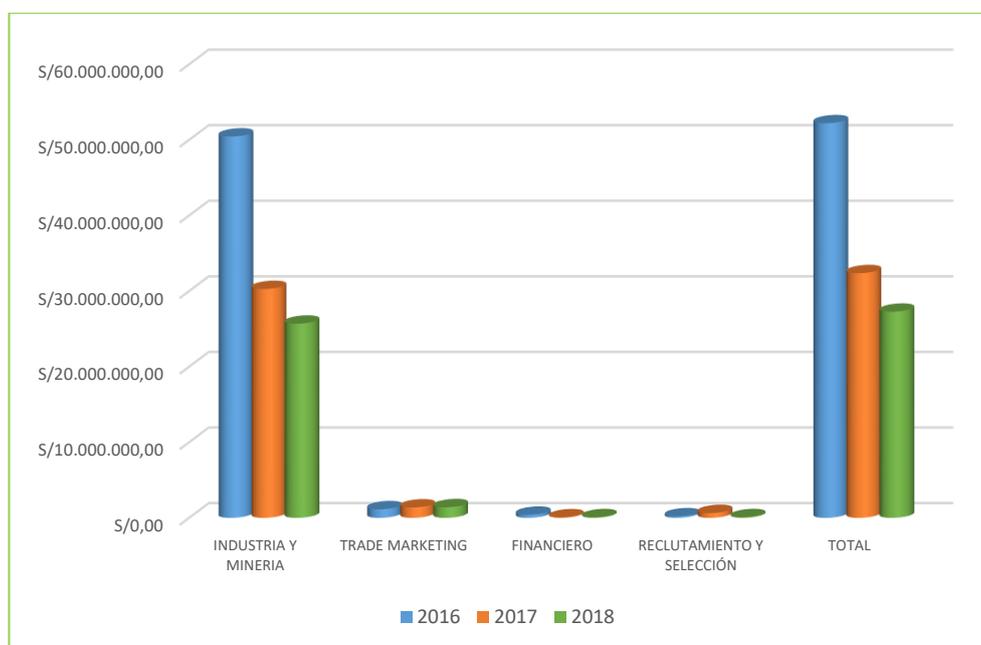


Figura N°7 Comparación de los ingresos por rubros – Total

Fuente: Elaboración propia

Interpretación

En el cuadro N° 7 y la figura N° 7 se presenta el total de los ingresos comparativos en los 4 rubros de los años 2016, 2017 y 2018, muestran un resultado de S/52,206,630.62, S/32,370,545.39 y S/27,268,024.87 respectivamente. Se observa que tiene una tendencia decreciente de año en año. Para el año 2016 el sector que ha impactado positivamente en los ingresos de ManpowerGroup S.A. Cusco es el sector de industria y minería. Por lo que para el año 2017 reduce

significativamente, impactando este en el número de los ingresos del año 2016 que obtuvo S/52,206,630.62, en comparación el año 2017 que obtuvo S/32,370,545.39, representado una disminución del 39.32% en relación al año anterior, de igual manera en los años siguientes se ha visto afectado los ingresos del año 2018 que obtuvo S/27,268,024.87 y también muestra una considerable reducción del 49.43% con relación al año 2016. Esto demuestra claramente que sectores aportan considerablemente en los ingresos y cuales no son de tanto impacto en los números de ManpowerGroup Cusco.

B. Descripción del apalancamiento financiero de la empresa ManpowerGroup S.A., Cusco, periodos 2016, 2017 y 2018.

Para describir este ítem, se presenta el apalancamiento financiero en los rubros de Industria y minería, Trade marketing, Financiero, Reclutamiento y selección de la empresa ManpowerGroup S.A. Cusco; que se generan por la falta de compromiso de pago por parte de los clientes en los distintos rubros; cabe resaltar que no existe penalidad por incumplimientos de pago en los plazos establecidos. Los resultados se presentan a continuación:

i. Industria y minería

Cuadro N°8 Apalancamiento Financiero en el rubro Industria y Minería

	2018	2017	2016
Diciembre	S/33,035.11	S/10,245.86	S/56,478.87
Noviembre	S/23,665.87	S/69,674.99	S/66,027.34
Octubre	S/33,467.24	S/49,351.13	S/56,609.44
Setiembre	S/11,779.13	S/32,437.54	S/30,381.01
Agosto	S/21,709.06	S/39,572.34	S/59,574.31
Julio	S/24,247.96	S/38,697.85	S/34,156.37
Junio	S/9,873.42	S/39,100.25	S/61,521.13
Mayo	S/10,074.53	S/39,135.30	S/42,648.10
Abril	S/9,543.03	S/68,035.94	S/59,927.38
Marzo	S/10,057.35	S/49,262.35	S/33,170.35
Febrero	S/8,680.99	S/59,790.61	S/75,494.02
Enero	S/4,956.23	S/46,072.91	S/71,526.84

Total	S/201,089.92	S/541,377.07	S/647,515.16
--------------	---------------------	---------------------	---------------------

Fuente: Elaboración propia

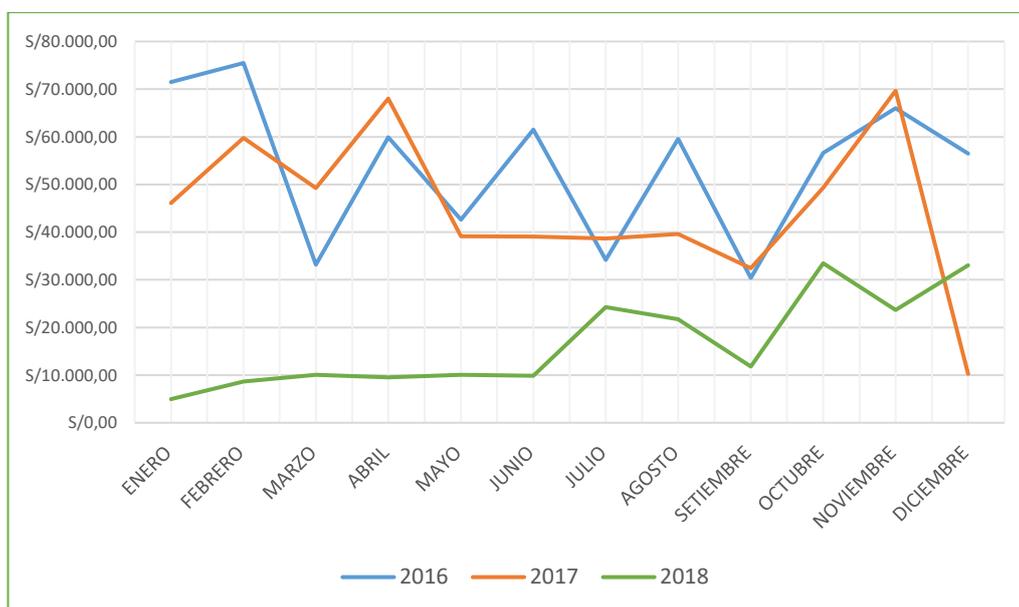


Figura N°8 Apalancamiento Financiero en el rubro Industria y Minería

Fuente: Elaboración propia

Interpretación

En el cuadro N° 8 y figura N° 8 se presenta los resultados del apalancamiento financiero en el rubro industria y minería en los años 2016, 2017 y 2018, muestran un resultado de S/647,515.16, S/541,377.07 y S/201,089.92 respectivamente. El apalancamiento financiero del año 2016 en comparación con el año 2017 representa una disminución del 16.39% en relación al año anterior, de igual manera en comparación con el año 2018 representa una disminución de 68.94% con relación al año 2016. Esto demuestra claramente que el impacto principal en el apalancamiento financiero del rubro industria y minería se controló sosteniblemente, por lo que se obtuvo disminución y ahorro financiero para ManpowerGroup S.A. Cusco.

ii. Trade marketing

Cuadro N°9 Apalancamiento Financiero en el rubro Trade Marketing

	2018	2017	2016
Diciembre	S/0.47	S/1,744.65	S/2,244.62
Noviembre	S/438.01	S/626.40	S/1,922.91

Octubre	S/489.97	S/946.20	S/1,710.45
Setiembre	S/4.80	S/2,770.05	S/2,683.90
Agosto	S/7.88	S/3,859.76	S/3,003.66
Julio	S/308.77	S/4,146.20	S/4,974.58
Junio	S/443.01	S/2,715.85	S/5,712.60
Mayo	S/424.41	S/3,513.59	S/1,834.36
Abril	S/284.97	S/5,301.21	S/2,221.61
Marzo	S/488.31	S/2,853.38	S/1,649.74
Febrero	S/1,048.73	S/1,945.41	S/1,630.44
Enero	S/1,260.97	S/2,491.72	S/4,174.41
Total	S/5,200.29	S/32,914.40	S/33,763.28

Fuente: Elaboración propia

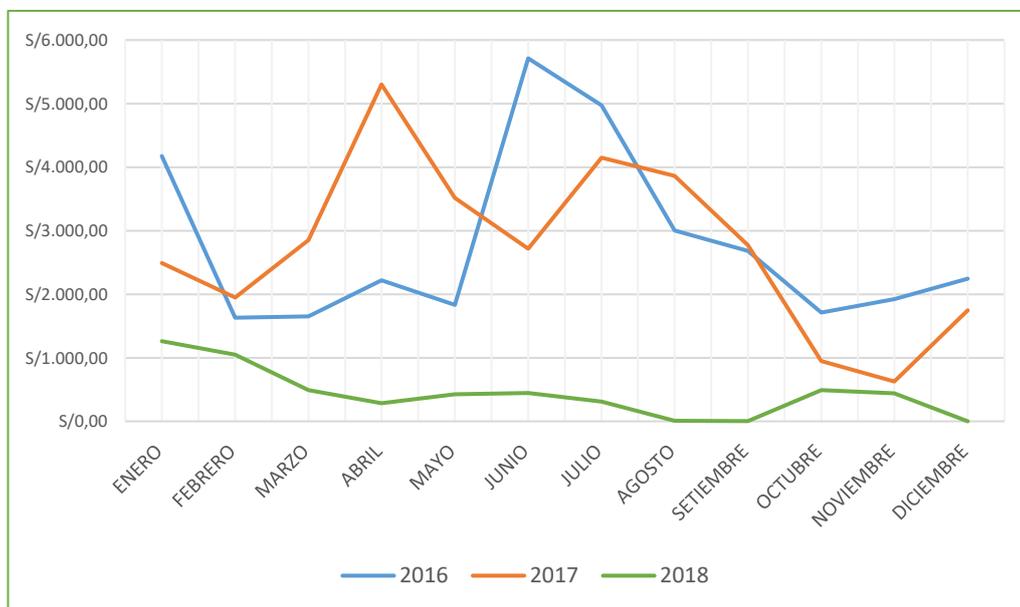


Figura N°9 Apalancamiento Financiero en el rubro Trade Marketing

Fuente: Elaboración propia

Interpretación

En el cuadro N° 9 y figura N° 9 se presenta los resultados del apalancamiento financiero en el rubro trade marketing en los años 2016, 2017 y 2018, muestran un resultado de S/33,763.28, S/32,914.40 y S/5,200.29 respectivamente. El apalancamiento financiero del año 2016 en comparación con el año 2017 representa una disminución del 2.51% en relación al año anterior, de igual manera en comparación con el año 2018 representa una disminución de 84.60% con relación al año 2016. Esto demuestra claramente que el apalancamiento financiero del rubro

trade marketing se controló sosteniblemente, por lo que se obtuvo disminución y ahorro financiero para ManpowerGroup S.A. Cusco.

iii. Financiero

Cuadro N°10 Apalancamiento Financiero en el rubro Financiero

	2018	2017	2016
Diciembre	S/0.00	S/0.99	S/304.33
Noviembre	S/235.10	S/155.20	S/59.61
Octubre	S/156.19	S/127.05	S/72.19
Setiembre	S/0.00	S/5.83	S/883.74
Agosto	S/0.00	S/221.37	S/677.64
Julio	S/38.37	S/172.90	S/1,334.59
Junio	S/90.39	S/154.78	S/2,115.05
Mayo	S/10.80	S/122.12	S/3,181.48
Abril	S/2.15	S/228.19	S/4,001.76
Marzo	S/0.00	S/8.26	S/2,672.25
Febrero	S/8.26	S/334.98	S/1,748.78
Enero	S/58.68	S/82.51	S/2,683.90
Total	S/599.94	S/1,614.17	S/19,735.33

Fuente: Elaboración propia

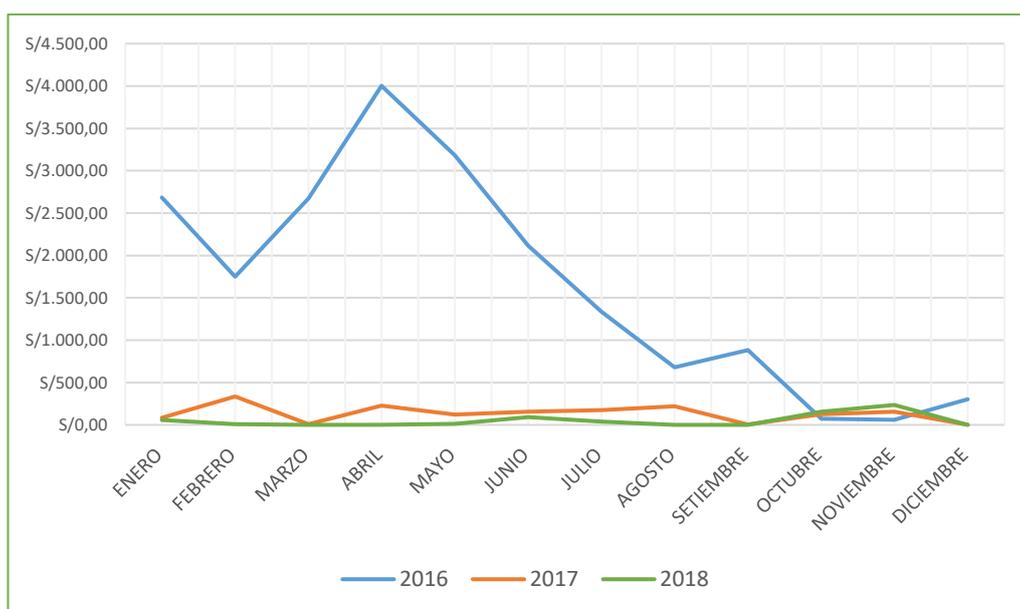


Figura N°10 Apalancamiento Financiero en el rubro Financiero

Fuente: Elaboración propia

Interpretación

En el cuadro N° 10 y figura N° 10 se presenta los resultados del apalancamiento financiero en el rubro financiero en los años 2016, 2017 y 2018, muestran un resultado de S/19,735.33, S/1,614.17 y S/599.94 respectivamente. El apalancamiento financiero del año 2016 en comparación con el año 2017 representa una disminución del 91.82% en relación al año anterior, de igual manera en comparación con el año 2018 representa una disminución de 96.96% con relación al año 2016. Esto demuestra claramente que el apalancamiento financiero del rubro financiero se controló sosteniblemente, por lo que se obtuvo disminución y ahorro financiero para ManpowerGroup S.A. Cusco.

iv. Reclutamiento y selección

Cuadro N°11 Apalancamiento Financiero en el rubro Reclutamiento y Selección

	2018	2017	2016
Diciembre	S/100.59	S/3,107.49	S/49.29
Noviembre	S/64.49	S/0.00	S/0.00
Octubre	S/79.97	S/4,462.89	S/0.00
Setiembre	S/0.00	-S/1,169.73	S/0.00
Agosto	S/0.00	S/424.26	S/0.00
Julio	S/1,174.86	S/1,494.02	S/0.00
Junio	S/46.41	S/872.70	S/344.54
Mayo	S/0.00	S/272.07	S/43.73
Abril	S/0.00	S/131.63	S/426.31
Marzo	S/0.00	S/42.54	S/1,079.15
Febrero	S/0.00	S/19.73	S/730.11
Enero	S/893.38	S/0.00	S/0.00
Total	S/2,359.70	S/9,657.60	S/2,673.13

Fuente: Elaboración propia

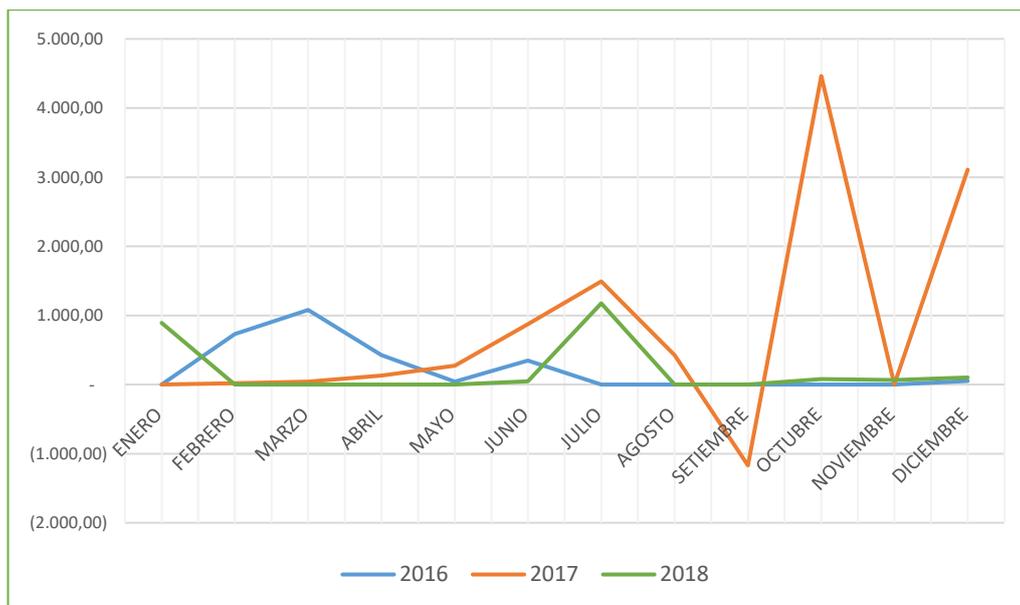


Figura N°11 Apalancamiento Financiero en el rubro Reclutamiento y Selección

Fuente: Elaboración propia

Interpretación

En el cuadro N° 11 y figura N° 11 se presenta los resultados del apalancamiento financiero en el rubro reclutamiento y selección en los años 2016, 2017 y 2018, muestran un resultado de S/2,673.13, S/9,657.60 y S/2,359.70 respectivamente. El apalancamiento financiero del año 2016 en comparación con el año 2017 representa un aumento de S/6,984.47 en relación al año anterior, así también, en comparación con el año 2018 representa una disminución de S/7,297.90 con relación al año 2017. Esto demuestra claramente que el apalancamiento financiero del rubro reclutamiento y selección no se controló, por lo que se obtuvo un desbalance en la parte financiera de ManpowerGroup S.A. Cusco.

v. Apalancamiento Financiero - Total

Cuadro N°12 Apalancamiento Financiero – Total

	2018	2017	2016
Diciembre	S/33,136.16	S/15,098.99	S/59,077.11
Noviembre	S/24,403.47	S/70,456.58	S/68,009.86
Octubre	S/34,193.37	S/54,887.26	S/58,392.08
Setiembre	S/11,783.93	S/34,043.68	S/33,948.65
Agosto	S/21,716.94	S/44,077.73	S/63,255.61
Julio	S/25,769.95	S/44,510.97	S/40,465.54
Junio	S/10,453.22	S/42,843.58	S/69,693.33
Mayo	S/10,509.74	S/43,043.09	S/47,707.66
Abril	S/9,830.15	S/73,696.97	S/66,577.06
Marzo	S/10,545.66	S/52,166.53	S/38,571.50
Febrero	S/9,737.98	S/62,090.72	S/79,603.34
Enero	S/7,169.25	S/48,647.13	S/78,385.15
Total	S/209,249.84	S/585,563.23	S/703,686.89

Fuente: Elaboración propia

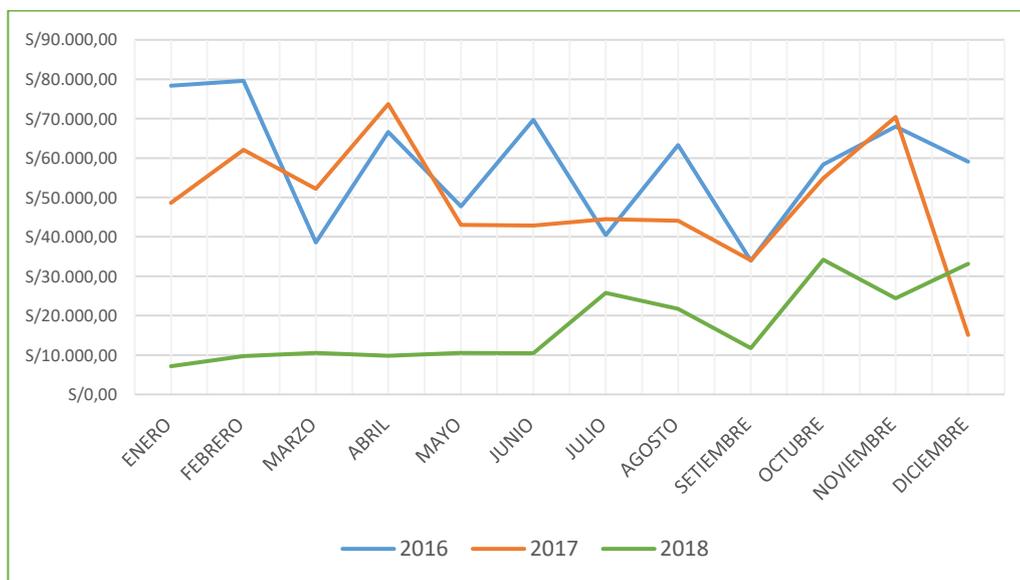


Figura N°12 Apalancamiento Financiero – Total

Fuente: Elaboración propia



Figura N°13 Apalancamiento Financiero – Total

Fuente: Elaboración propia

Interpretación

En el cuadro N° 12 y las figuras N° 12 y N° 13 se presenta el total del apalancamiento financiero en los 4 rubros en los años 2016, 2017 y 2018, muestran un resultado de S/703,686.89, S/585,563.23 y S/209,249.84 respectivamente.

Cuadro N°13 Comparación del Apalancamiento Financiero por rubros – Total

	2018	2017	2016
Reclutamiento y selección	S/2,359.70	S/9,657.60	S/2,673.13
Financiero	S/599.94	S/1,614.17	S/19,735.33
Trade marketing	S/5,200.29	S/32,914.40	S/33,763.28
Industria y minería	S/201,089.92	S/541,377.07	S/647,515.16
Total	S/209,249.84	S/585,563.23	S/703,686.89

Fuente: Elaboración propia

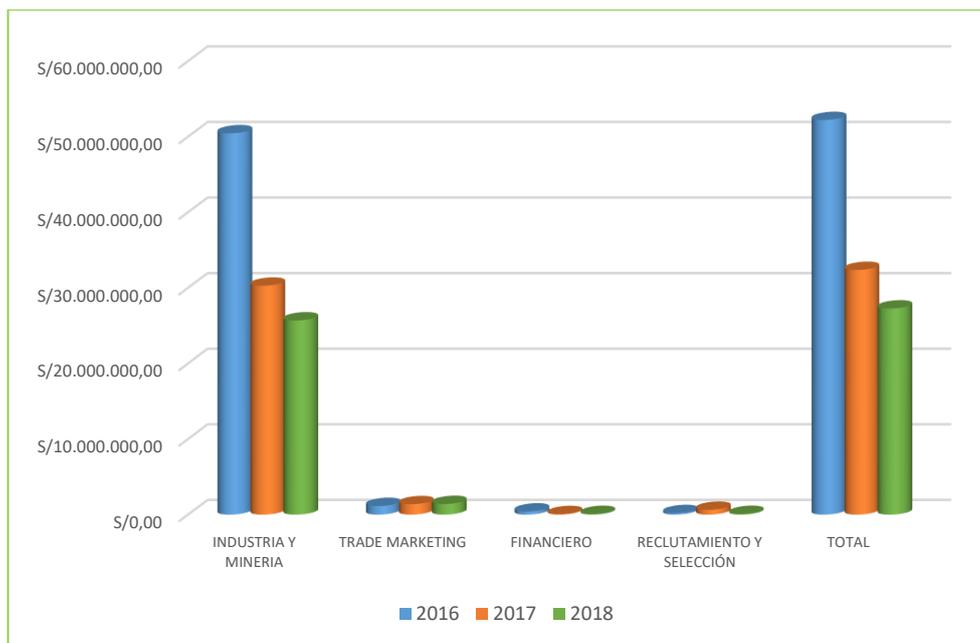


Figura N°14 Comparación del Apalancamiento Financiero por rubros – Total

Fuente: Elaboración propia

Interpretación

En el cuadro N° 13 y la figura N° 14 se presenta el total comparativo del apalancamiento financiero por rubros en los años 2016, 2017 y 2018, muestran un resultado de S/703,686.89, S/585,563.23 y S/209,249.84 respectivamente. El apalancamiento financiero del año 2016 en comparación con el año 2017 representa una disminución del 16.79% en relación al año anterior, de igual manera en comparación con el año 2018 representa una disminución de 70.26% con relación al año 2016. Esto demuestra claramente que el total del apalancamiento financiero se controló sosteniblemente para los 3 años y cuáles fueron los rubros que más aportaron en el ahorro financiero para ManpowerGroup S.A. Cusco.

C. Descripción de la rentabilidad de la empresa ManpowerGroup S.A., Cusco, periodos 2016, 2017 y 2018.

Para describir este ítem, se presenta la rentabilidad en los rubros de Industria y minería, Trade marketing, Financiero, Reclutamiento y selección de la empresa ManpowerGroup S.A. Cusco. Los resultados se presentan a continuación:

i. Industria y minería

Cuadro N°14 Rentabilidad en el rubro Industria y Minería

	2018	2017	2016
Diciembre	-26.64%	14.08%	3.58%
Noviembre	10.79%	3.03%	6.43%
Octubre	-2.60%	3.85%	5.69%
Setiembre	24.34%	2.47%	5.13%
Agosto	10.08%	2.60%	8.15%
Julio	-4.94%	3.29%	5.23%
Junio	21.75%	4.01%	1.48%
Mayo	8.66%	4.18%	3.97%
Abril	6.59%	0.14%	3.90%
Marzo	6.89%	1.67%	3.51%
Febrero	7.48%	4.70%	3.47%
Enero	26.13%	7.66%	1.82%
Total	88.53%	51.70%	52.37%

Fuente: Elaboración propia

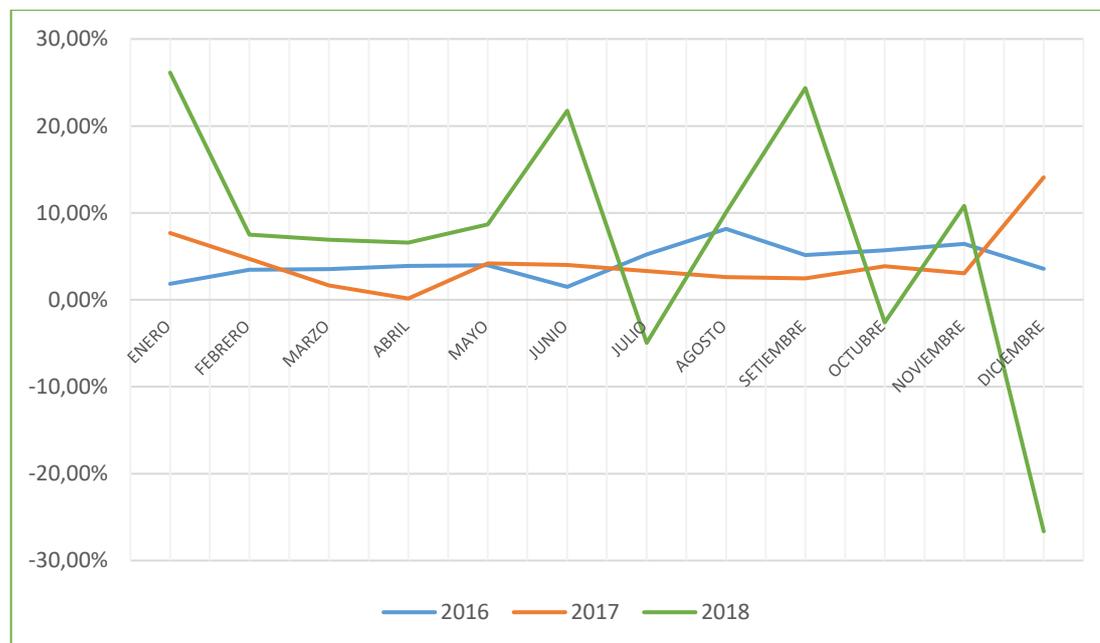


Figura N°15 Rentabilidad en el rubro Industria y Minería

Fuente: Elaboración propia

Interpretación

En el cuadro N° 14 y figura N° 15 se presenta los resultados de la rentabilidad en el rubro industria y minería en los años 2016, 2017 y 2018 muestran un resultado de 52.37%, 51.70% y 88.53% respectivamente. La rentabilidad del año 2016 en comparación con el año 2017 representa una disminución de 0.67% en relación al año anterior, así también, en comparación con el año 2018 representa un aumento de 36.84% con relación al año 2017. Esto demuestra claramente que la rentabilidad en este sector tuvo una variedad en los 3 años, ello debido a muchos factores de control en ManpowerGroup S.A. Cusco.

ii. Trade Marketing

Cuadro N°15 Rentabilidad en el rubro Trade marketing

	2018	2017	2016
Diciembre	23.76%	24.64%	4.11%
Noviembre	12.68%	15.64%	13.58%
Octubre	8.61%	18.38%	4.91%
Setiembre	12.04%	12.63%	2.37%
Agosto	15.36%	12.78%	2.21%
Julio	38.89%	23.90%	2.08%
Junio	30.13%	7.90%	-1.80%
Mayo	7.93%	9.63%	5.45%
Abril	16.46%	7.57%	8.19%
Marzo	13.21%	3.52%	2.91%
Febrero	21.48%	6.94%	3.29%
Enero	7.25%	8.02%	3.07%
Total	207.80%	151.53%	50.38%

Fuente: Elaboración propia

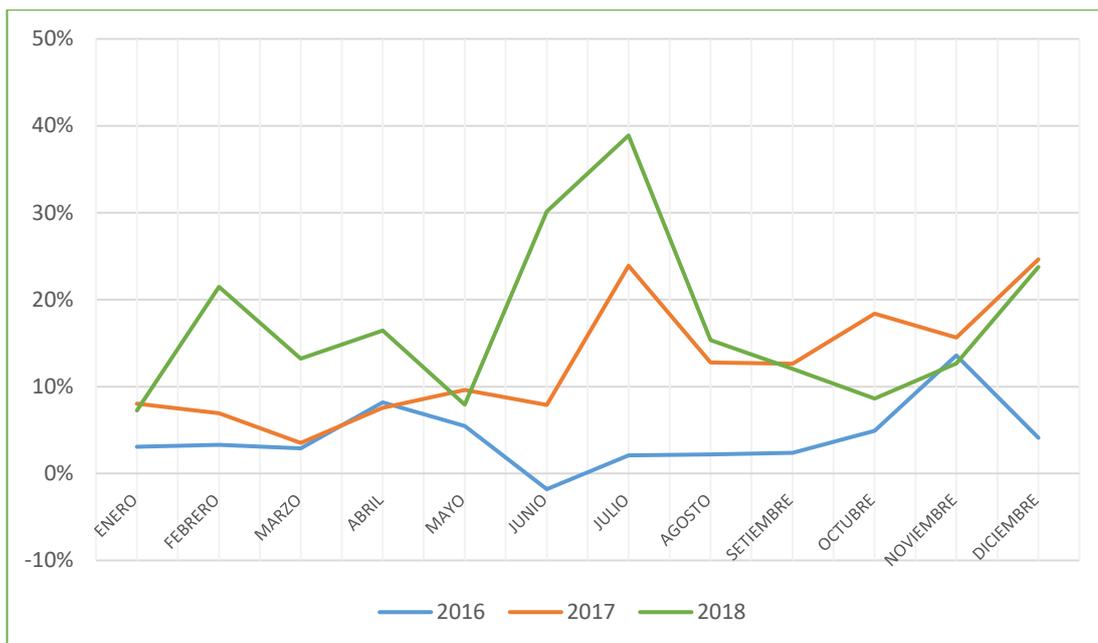


Figura N°16 Rentabilidad en el rubro Trade marketing

Fuente: Elaboración propia

Interpretación

En el cuadro N° 15 y figura N° 16 se presenta los resultados de la rentabilidad en el rubro trade marketing en los años 2016, 2017 y 2018 muestran un resultado de 50.38%, 151.53% y 207.80% respectivamente. La rentabilidad del año 2016 en comparación con el año 2017 representa un aumento de 101.16% en relación al año anterior, asimismo, en comparación con el año 2018 también representa un aumento de 56.27% con relación al año 2017. Esto demuestra que la rentabilidad en este sector produce un impacto positivo en las ganancias de ManpowerGroup S.A.Cusco.

iii. Financiero

Cuadro N°16 Rentabilidad en el rubro Financiero

	2018	2017	2016
Diciembre	66.33%	43.36%	42.25%
Noviembre	-11.42%	28.58%	-7.24%
Octubre	15.55%	38.03%	36.15%
Setiembre	15.10%	42.53%	-12.43%
Agosto	41.07%	13.63%	-60.28%
Julio	37.29%	17.67%	-4.81%
Junio	42.60%	38.87%	-11.61%
Mayo	32.56%	16.73%	-21.04%
Abril	37.65%	9.15%	25.76%
Marzo	0.00%	97.05%	-91.59%
Febrero	3.82%	12.27%	6.74%
Enero	34.54%	-1.38%	-0.31%
Total	315.09%	356.49%	-98.39%

Fuente: Elaboración propia

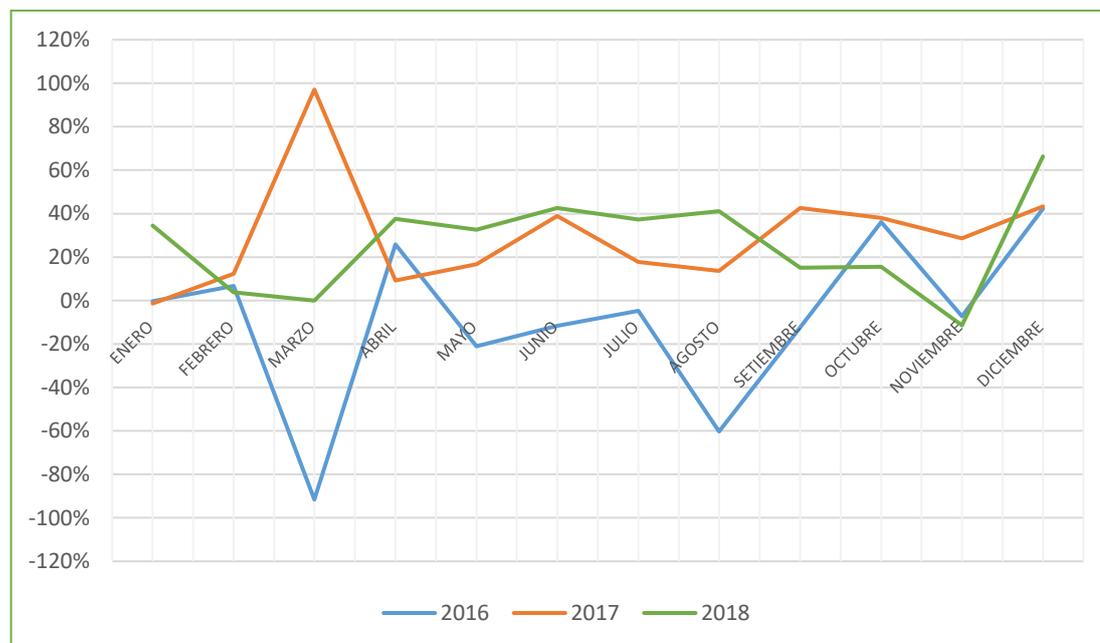


Figura N°17 Rentabilidad en el rubro Financiero

Fuente: Elaboración propia

Interpretación

En el cuadro N° 16 y figura N° 17 se presenta los resultados de la rentabilidad en el rubro financiero en los años 2016, 2017 y 2018, muestran un resultado de -98.39%, 356.49% y 315.09% respectivamente. La rentabilidad del año 2016 en comparación con el año 2017 representa un aumento de 454.88% en relación al año anterior, asimismo, en comparación con el año 2018 representa una disminución de 41.40% con relación al año 2017. Esto demuestra que la rentabilidad en este sector del año 2016 al 2017 genera la capacidad de una ganancia positiva, sin embargo, del 2017 al 2018 es lo contrario porque no se controlan los recursos adecuadamente.

iv. Reclutamiento y selección

Cuadro N°17 Rentabilidad en el rubro Reclutamiento y Selección

	2018	2017	2016
Diciembre	41.69%	39.38%	99.40%
Noviembre	57.05%	100.00%	100.00%
Octubre	83.01%	21.48%	100.00%
Setiembre	0.00%	96.64%	100.00%
Agosto	-136.48%	64.50%	100.00%
Julio	47.18%	41.74%	100.00%
Junio	60.86%	52.36%	30.28%
Mayo	100.00%	125.75%	69.59%
Abril	51.64%	98.89%	16.58%
Marzo	0.00%	77.03%	45.84%
Febrero	84.67%	99.22%	15.78%
Enero	68.94%	100.00%	5.79%
Total	458.56%	916.98%	783.25%

Fuente: Elaboración propia

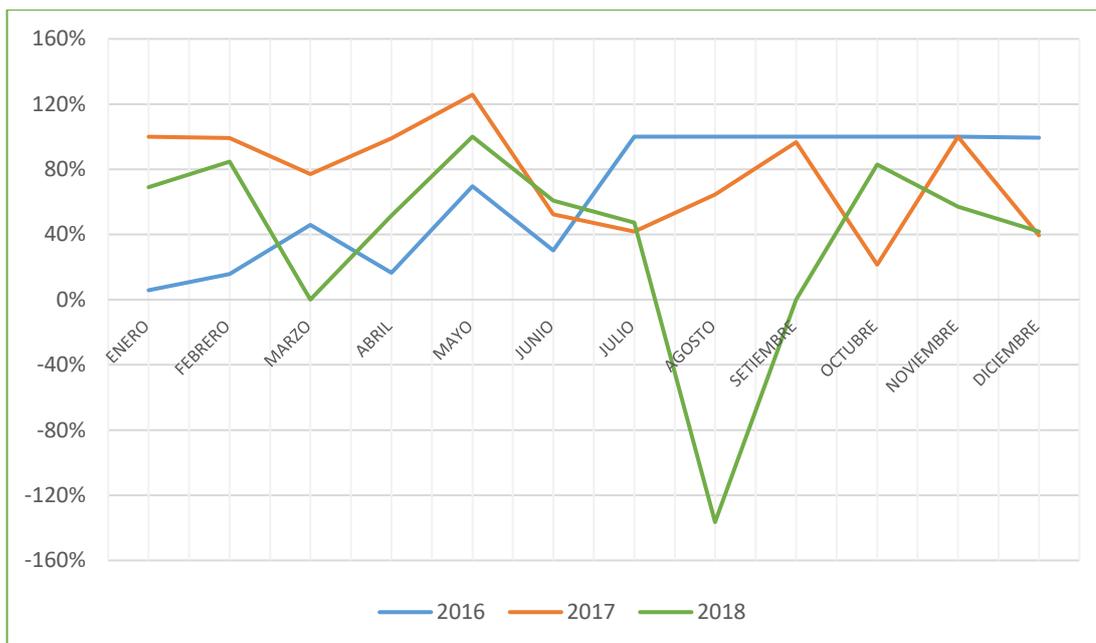


Figura N°18 Rentabilidad en el rubro Reclutamiento y Selección

Fuente: Elaboración propia

Interpretación

En el cuadro N° 17 y figura N° 18 se presenta los resultados de la rentabilidad en el rubro reclutamiento y selección en los años 2016, 2017 y 2018 muestran un resultado de 783.25%, 916.98% y 458.56% respectivamente. La rentabilidad del año 2016 en comparación con el año 2017 representa un aumento de 133.74% en relación al año anterior, asimismo, en comparación con el año 2018 representa una disminución de 458.42% con relación al año 2017. Esto demuestra que la rentabilidad en este sector del año 2016 al 2017 genera la capacidad de una ganancia efectiva, sin embargo, del 2017 al 2018 se presenta un gran impacto porque disminuye considerablemente la ganancia.

v. Rentabilidad - Total

Cuadro N°18 Rentabilidad – Total

	2018	2017	2016
Diciembre	-24.03%	15.92%	3.95%
Noviembre	10.93%	3.68%	6.53%
Octubre	-1.58%	7.95%	5.83%
Setiembre	23.77%	4.67%	4.88%
Agosto	10.35%	3.20%	8.01%

Julio	-1.51%	4.65%	5.21%
Junio	22.44%	4.79%	1.46%
Mayo	8.77%	4.29%	3.95%
Abril	7.57%	0.96%	4.30%
Marzo	7.24%	2.08%	3.50%
Febrero	8.39%	4.86%	3.54%
Enero	26.17%	7.78%	1.86%
Total	98.49%	64.84%	53.03%

Fuente: Elaboración propia

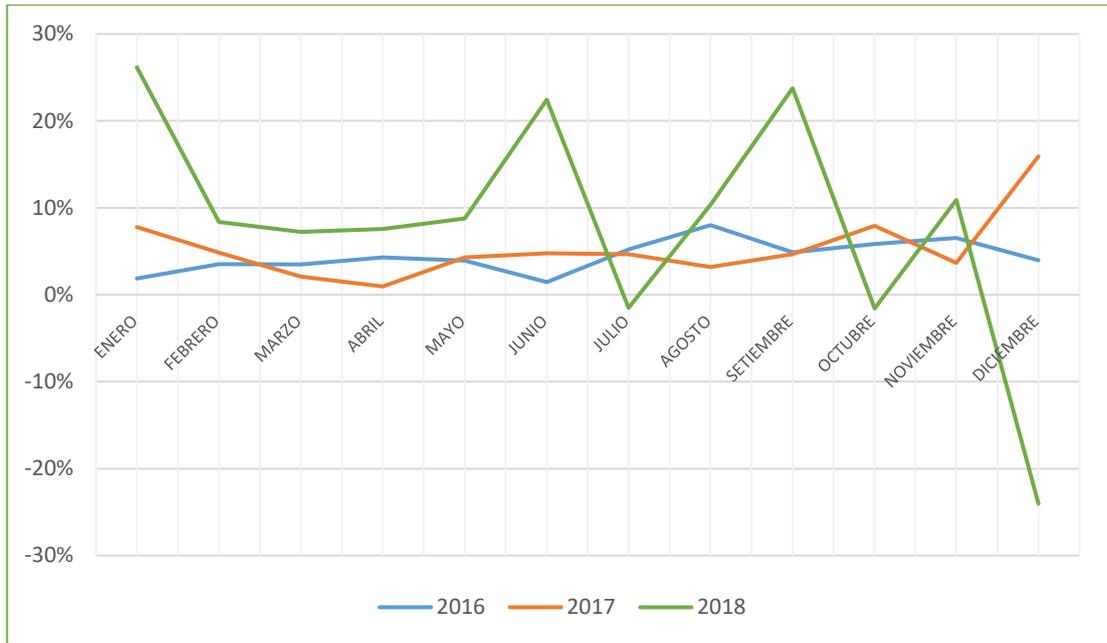


Figura N°19 Rentabilidad - Total

Fuente: Elaboración propia

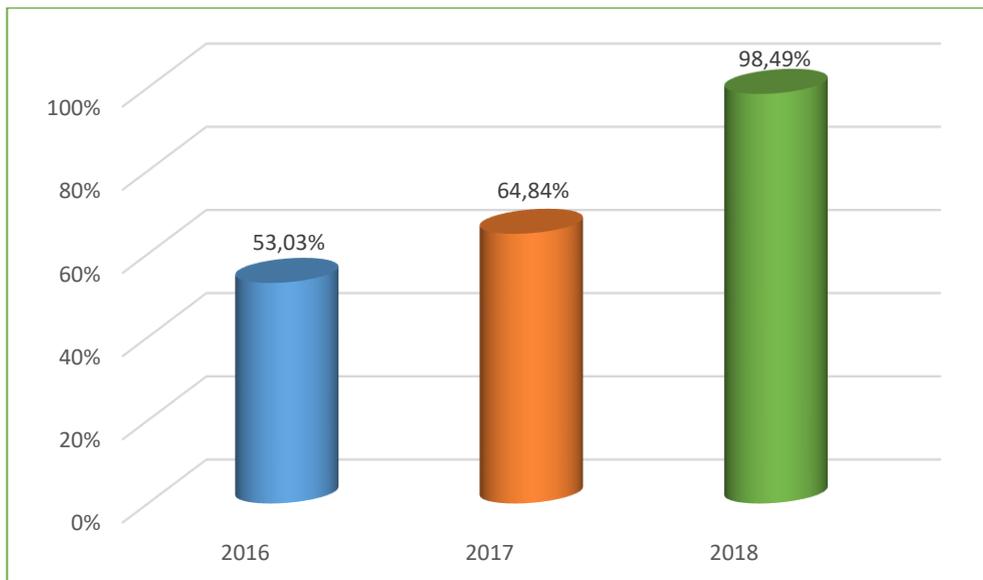


Figura N°20 Rentabilidad - Total

Fuente: Elaboración propia

Interpretación

En el cuadro N° 18 y las figuras N° 19 y N° 20 se presenta el total de rentabilidad en los 4 rubros en los años 2016, 2017 y 2018 muestran un resultado de 53.03%, 64.84% y 98.49% respectivamente.

Cuadro N°19 Comparación de la Rentabilidad por rubros - Total

	2018	2017	2016
Reclutamiento y selección	458.56%	916.98%	783.25%
Financiero	315.09%	356.49%	-98.39%
Trade marketing	207.80%	151.53%	50.38%
Industria y minería	88.53%	51.70%	52.37%
Total	98.49%	64.84%	53.03%

Fuente: Elaboración propia

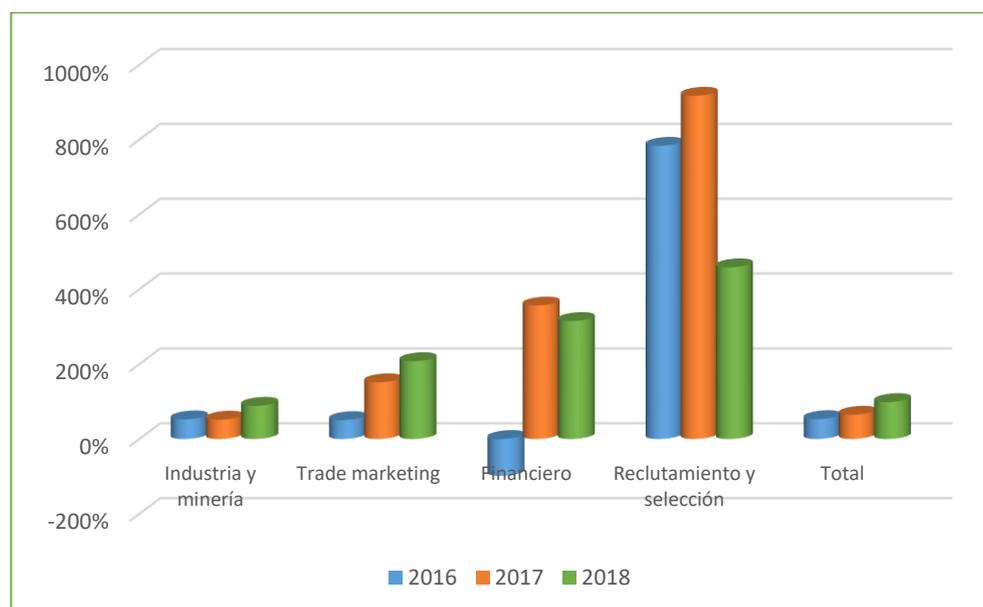


Figura N°21 Comparación de la Rentabilidad por rubros - Total

Fuente: Elaboración propia

Interpretación

En el cuadro N° 19 y la figura N° 21 se presenta el total de la rentabilidad comparativa en los 4 rubros en los años 2016, 2017 y 2018 muestran un resultado de 53.03%, 64.84% y 98.49% respectivamente. La rentabilidad del año 2016 en

comparación con el año 2017 representa un aumento del 11.81% en relación al año anterior, de igual manera en comparación con el año 2018 representa un aumento de 33.65% con relación al año 2016. Esto demuestra claramente que el total de la rentabilidad para los 3 años presenta un margen de ganancia óptimo de año en año, ello por varios factores dentro de cada rubro de ManpowerGroup S.A. Cusco.

5.1.2. Discusión de resultados

A. Descripción de los hallazgos más relevantes y significativos

En la aplicación práctica del apalancamiento financiero y su incidencia en la rentabilidad se pudo apreciar que según el cuadro 13 existe una disminución en el apalancamiento financiero de la Empresa ManpowerGroup S.A. Cusco, ello se generó porque en el análisis de los tres años en estudio la empresa opta por minimizar los costos financieros. Así también, según el Cuadro 19 se compara la rentabilidad de los tres periodos donde podemos percibir que incrementa consecutivamente, ello surge a raíz del control y optimización de recursos por parte de la Empresa ManpowerGroup S.A. Cusco.

B. Limitaciones del estudio

Las limitaciones durante el actual trabajo de investigación fueron mínimas. La más relevante fue que no contaba con información convertida en Estados Financieros. Así asimismo existe una limitada cantidad de estudios anteriores respecto al apalancamiento financiero y su impacto en la rentabilidad en empresas de tercerización e intermediación laboral que es la actividad económica principal de ManpowerGroup S.A. Cusco, contexto que apoya la originalidad del presente trabajo de investigación.

5.2. Prueba de hipótesis

Para determinar de qué manera el apalancamiento financiero incide en la rentabilidad de la empresa ManpowerGroup S.A, Cusco, periodos 2016, 2017 y 2018. Se utilizó la prueba estadística de diferencia de medias, para lo cual previamente se realizará la prueba de normalidad de Kolmogorov Smirnov para determinar si los datos se distribuyen normalmente o no.

Si los datos se distribuyen normalmente se utilizará la prueba estadística t – Student y si los datos no se distribuyen normalmente se utilizará la prueba Mann Whitney. La regla de decisión para ambas pruebas está dada por:

Si $p < 0.05$ entonces se rechaza la hipótesis nula (H_0)

Si $p > 0.05$ entonces se acepta la hipótesis nula (H_0)

Incidencia del apalancamiento financiero en la rentabilidad – 2016

A) Estadísticos descriptivos

Cuadro N°20 Estadísticos – Apalancamiento Financiero – 2016

	N	Promedio	Desviación estándar	Mínimo	Máximo
Rentabilidad bruta	12	5.79%	1.81%	3.29%	9.44%
Rentabilidad neta	12	4.42%	1.85%	1.46%	8.01%

Fuente: Elaboración propia

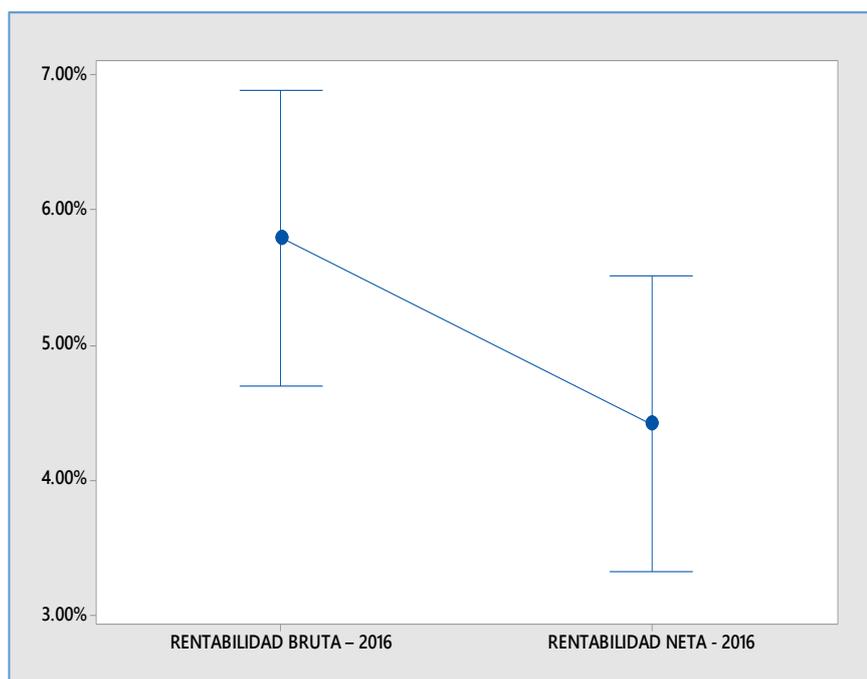


Figura N°22 Comparación promedio entre la Rentabilidad Bruta y Neta afectada por el Apalancamiento Financiero – 2016

Fuente: Elaboración propia

Interpretación:

La rentabilidad bruta promedio es de 5.79% y la rentabilidad neta luego del apalancamiento es de 4.42%. Existiendo una diferencia de 1.37%.

B) Normalidad

Formulación de hipótesis

H_0 : Las rentabilidades bruta y neta tienen distribución normal.

H_1 : Las rentabilidades bruta y neta no tienen distribución normal.

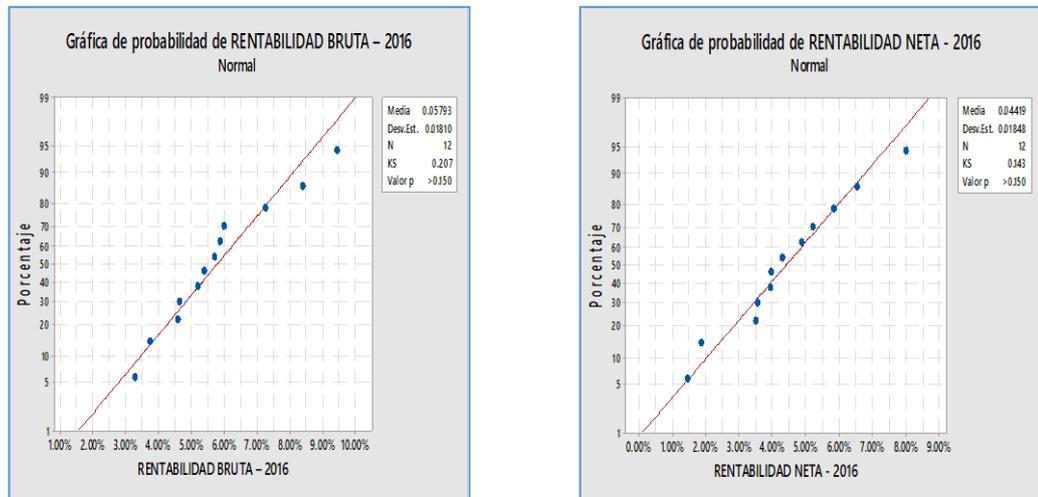


Figura N°23 Distribución de probabilidad normal para la Rentabilidad Bruta y Neta afectada por el Apalancamiento Financiero

Fuente: Elaboración propia

Interpretación:

La rentabilidad bruta en el año 2016, mediante la prueba de normalidad de Kolmogorov Smirnov, nos da el valor de $p = 0.15 > 0.05$, se acepta la hipótesis nula, lo que indica que la distribución de los datos tiene distribución normal. Así mismo, la rentabilidad neta afectada por el apalancamiento, mediante la prueba de normalidad de Kolmogorov Smirnov, nos da el valor de $p = 0.15 > 0.05$, con lo que se acepta la hipótesis nula, lo que indica que la distribución de los datos tiene distribución normal.

C) Comparación promedio

Formulación de hipótesis

H_0 : El apalancamiento financiero no incide en la rentabilidad de la empresa ManpowerGroup S.A., Cusco - 2016.

H_1 : El apalancamiento financiero incide en la rentabilidad de la empresa ManpowerGroup S.A., Cusco - 2016.

Cuadro N°21 Prueba t de Student para Rentabilidad Bruta y Neta

Valor T	gl	Valor p
2.34	22	0.030

Fuente: Elaboración propia

Interpretación

Como $p = 0.030 < 0.05$ se rechaza la hipótesis nula, es decir, al 95% de confianza mediante la prueba t de Student se afirma que, existen diferencias entre la rentabilidad bruta y la rentabilidad neta. Lo cual indica que el apalancamiento financiero incide en la rentabilidad de la empresa ManpowerGroup S.A., Cusco en el año 2016.

Incidencia del apalancamiento financiero en la rentabilidad – 2017

A) Estadísticos descriptivos

Cuadro N°22 Estadísticos – Apalancamiento Financiero -2017

	N	Promedio	Desviación estándar	Mínimo	Máximo
Rentabilidad bruta	12	7.25%	3.51%	3.55%	16.53%
Rentabilidad neta	12	5.40%	3.87%	0.96%	15.92%

Fuente: Elaboración propia

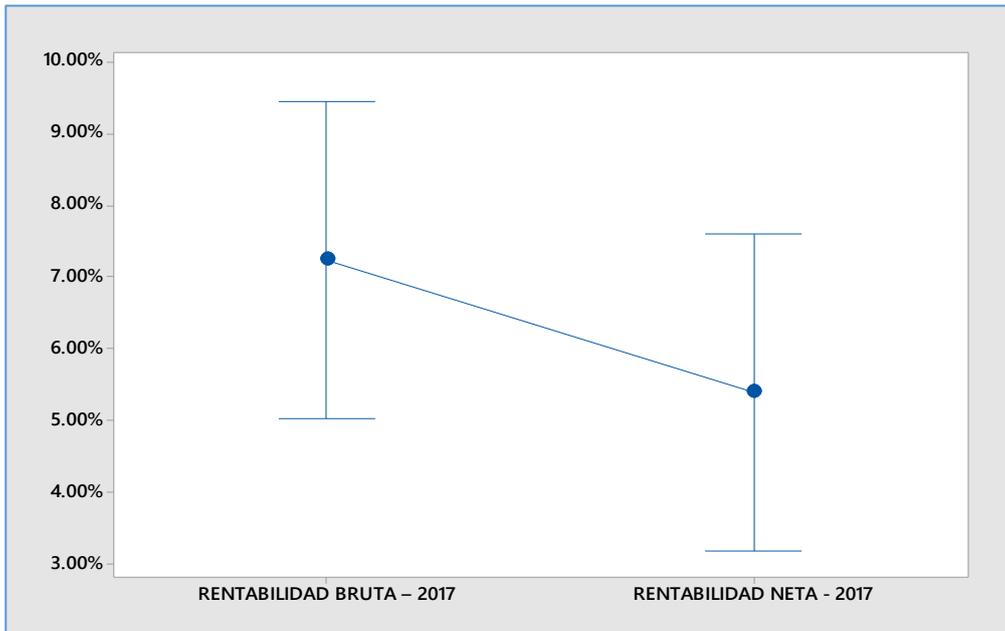


Figura N°24 Comparación promedio entre la Rentabilidad Bruta y Neta afectada por el Apalancamiento Financiero – 2017
 Fuente: Elaboración propia

Interpretación:

La rentabilidad bruta promedio es de 7.25% y la rentabilidad neta luego del apalancamiento es de 5.40%. Existiendo una diferencia de 1.85%.

B) Normalidad

Formulación de hipótesis

H_0 : Las rentabilidades bruta y neta tienen distribución normal.

H_1 : Las rentabilidades bruta y neta no tienen distribución normal.

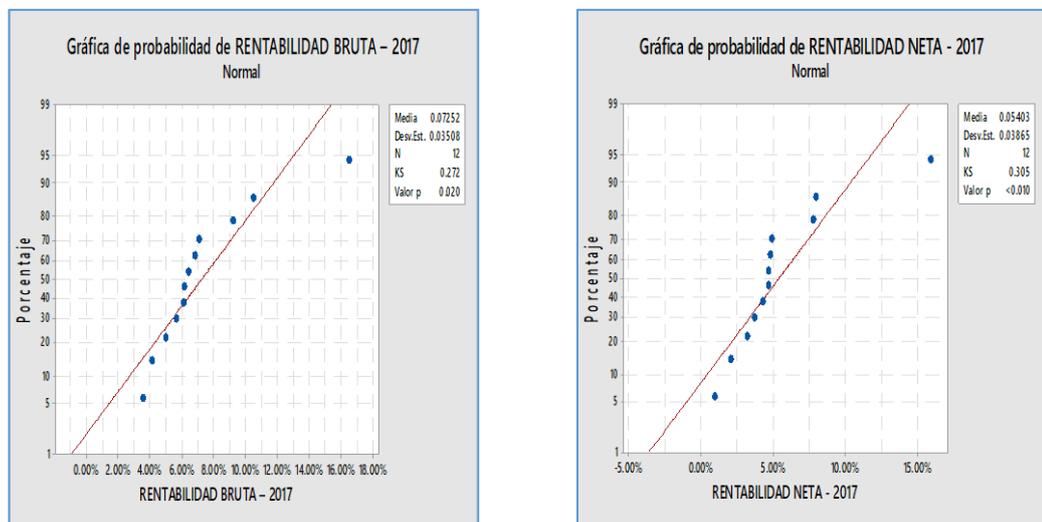


Figura N°25 Distribución de probabilidad normal para la Rentabilidad Bruta y Neta afectada por el Apalancamiento Financiero

Fuente: Elaboración propia

Interpretación:

La rentabilidad bruta en el año 2017, mediante la prueba de normalidad de Kolmogorov Smirnov, nos da el valor de $p = 0.020 < 0.05$, se rechaza la hipótesis nula, lo que indica que la distribución de los datos no tiene distribución normal. Así mismo, la rentabilidad neta afectada por el apalancamiento, mediante la prueba de normalidad de Kolmogorov Smirnov, nos da el valor de $p = 0.010 < 0.05$, con lo que se rechaza la hipótesis nula, lo que indica que la distribución de los datos no tiene distribución normal.

C) Comparación promedio

Formulación de hipótesis

H_0 : El apalancamiento financiero no incide en la rentabilidad de la empresa ManpowerGroup S.A., Cusco - 2017.

H_1 : El apalancamiento financiero incide en la rentabilidad de la empresa ManpowerGroup S.A., Cusco - 2017.

Cuadro N°23 Prueba Mann Whitney para Rentabilidad Bruta y Neta

Valor W	Valor p
182.00	0.029

Fuente: Elaboración propia

Interpretación

Como $p = 0.029 < 0.05$ se rechaza la hipótesis nula, es decir, al 95% de confianza mediante la prueba Mann Whitney se afirma que, existen diferencias entre la rentabilidad bruta y la rentabilidad neta. Lo cual indica que el apalancamiento financiero incide en la rentabilidad de la empresa ManpowerGroup S.A., Cusco en el año 2017.

Incidencia del apalancamiento financiero en la rentabilidad – 2018

A) Estadísticos descriptivos

Cuadro N°24 Estadísticos – Apalancamiento Financiero - 2018

	N	Promedio	Desviación estándar	Mínimo	Máximo
Rentabilidad bruta	12	10.63%	9.64%	-2.65%	26.47%
Rentabilidad neta	12	8.21%	13.52%	-24.03%	26.17%

Fuente: Elaboración propia

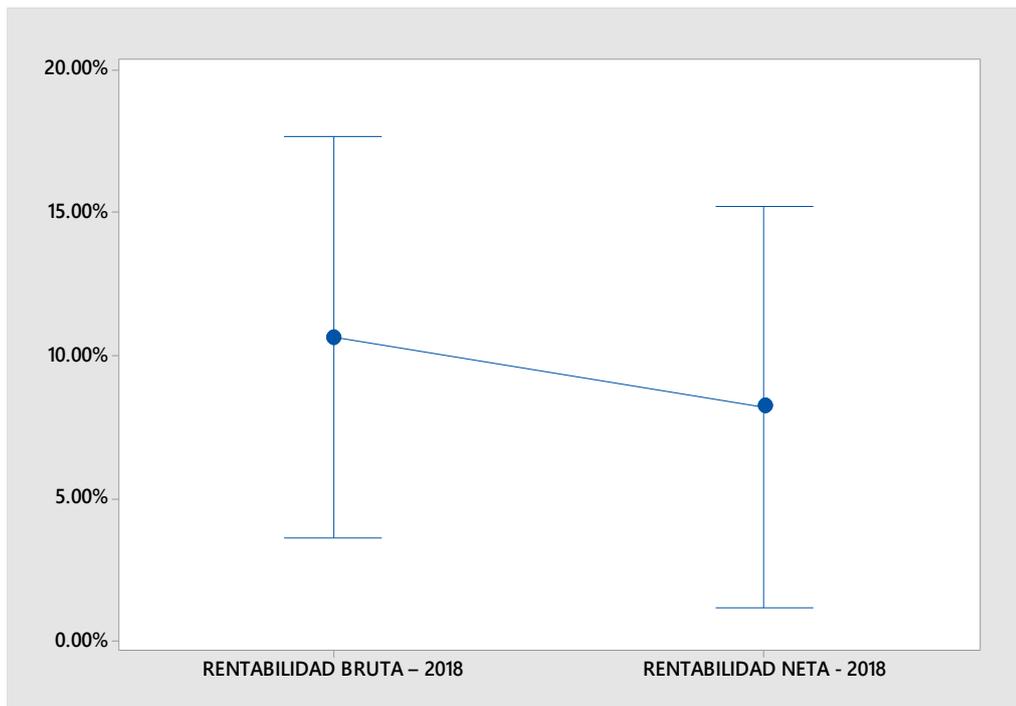


Figura N°26 Comparación promedio entre la Rentabilidad Bruta y Neta afectada por el Apalancamiento Financiero – 2018

Fuente: Elaboración propia

Interpretación:

La rentabilidad bruta promedio es de 10.63% y la rentabilidad neta luego del apalancamiento es de 8.21%. Existiendo una diferencia de 2.42%.

B) Normalidad

Formulación de hipótesis

H_0 : Las rentabilidades bruta y neta tienen distribución normal.

H_1 : Las rentabilidades bruta y neta no tienen distribución normal.

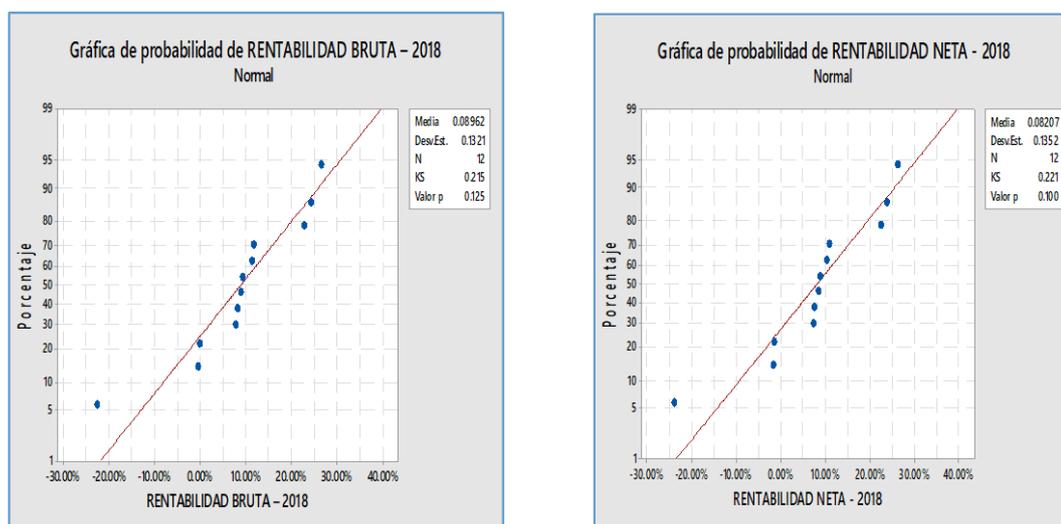


Figura N°27 Distribución de probabilidad normal para la Rentabilidad Bruta y Neta afectada por el Apalancamiento Financiero

Fuente: Elaboración propia

Interpretación:

La rentabilidad bruta en el año 2018, mediante la prueba de normalidad de Kolmogorov Smirnov, nos da el valor de $p = 0.125 > 0.05$, se acepta la hipótesis nula, lo que indica que la distribución de los datos tiene distribución normal. Así mismo, la rentabilidad neta afectada por el apalancamiento, mediante la prueba de normalidad de Kolmogorov Smirnov, nos da el valor de $p = 0.10 > 0.05$, con lo que se acepta la hipótesis nula, lo que indica que la distribución de los datos tiene distribución normal.

C) Comparación promedio

Formulación de hipótesis

H_0 : El apalancamiento financiero no incide en la rentabilidad de la empresa ManpowerGroup S.A., Cusco - 2018.

H_1 : El apalancamiento financiero incide en la rentabilidad de la empresa ManpowerGroup S.A., Cusco - 2018.

Cuadro N°25 Prueba t de Student para Rentabilidad Bruta y Neta

Valor T	gl	Valor p
2.14	22	0.012

Fuente: Elaboración propia

Interpretación

Como $p = 0.012 < 0.05$ se rechaza la hipótesis nula, es decir, al 95% de confianza mediante la prueba t de Student se afirma que, existen diferencias entre la rentabilidad bruta y la rentabilidad neta. Lo cual indica que el apalancamiento financiero incide en la rentabilidad de la empresa ManpowerGroup S.A., Cusco en al año 2018.

5.3. Presentación de resultados

Se presenta los resultados correspondientes a las variables estudiadas, ya que para cumplir el objetivo general y los objetivos específicos se consideró la utilización de varios instrumentos financieros correspondiente a los años 2016, 2017 y 2018, con el objetivo de hacer comparaciones entre estos años y comprobar la incidencia del apalancamiento financiero en la Rentabilidad de la empresa ManpowerGroup S.A. Cusco.

CONCLUSIONES

1. Acorde al trabajo de investigación realizado se concluye que el apalancamiento financiero incide en la rentabilidad porque existe una disminución considerable en las ganancias de la Empresa ManpowerGroup S.A. Cusco realizando una comparación en los periodos 2016, 2017 y 2018. Respecto al logro de los objetivos propuestos se observa que los ingresos, el apalancamiento financiero y la rentabilidad tuvieron resultados relativos en los tres periodos analizados.
2. En el presente trabajo de investigación para el caso de los ingresos tuvieron una tendencia decreciente en la empresa. Respecto al objetivo propuesto se concluye que los ingresos presentan una reducción para los años 2016, 2017 y 2018; según detalle el cuadro N° 6; el principal motivo es que se presentó una disminución anual en los ingresos por parte del sector minero quien era el que mayor contribuye en el primer año de evaluación.
3. Para el caso del apalancamiento financiero se ha obtenido una tendencia decreciente en la empresa; según detalle el cuadro N° 12; Respecto al objetivo propuesto se concluye que el apalancamiento financiero presenta una reducción para los años 2016, 2017 y 2018; ello debido al control en los gastos financieros y manejo del mismo.
4. Acorde a la evaluación de la Rentabilidad se ha obtenido resultados positivos por un incremento anual en la empresa; según detalle el cuadro N° 18. Respecto al objetivo propuesto se concluye que la rentabilidad presenta un incremento para los años 2016, 2017 y 2018 mostrando así que la empresa genera una utilidad positiva a favor.

RECOMENDACIONES

1. Se recomienda al gerente de la sucursal Cusco de la empresa ManpowerGroup S.A. Cusco que debe realizar un análisis de la situación actual de su empresa para evaluar su desempeño financiero en los periodos estudiados y de esa manera podrán tomar mejores decisiones. Esta evaluación se debe realizar de modo permanente y oportuno para que facilite la gestión del mismo.
2. Se recomienda que para que la empresa pueda incrementar sus ingresos el gerente de unidad de la empresa ManpowerGroup S.A. Cusco deberá buscar nuevas oportunidades de negocios más rentables que aporten a la productividad de la misma.
3. Se recomienda al gerente de unidad de la empresa ManpowerGroup S.A. Cusco que su empresa debe reducir el apalancamiento financiero generando que sus clientes actuales y los negocios nuevos que genere, puedan pactar un pago de una penalidad por no cumplir con las fechas establecidas de desembolso por el servicio brindado mensualmente.
4. Se recomienda que la empresa ManpowerGroup S.A. Cusco debe seguir manteniendo el ritmo de control en cuanto a su Rentabilidad, minimizando gastos y optimizando recursos, ya que en los últimos periodos se ha visto resultados positivos; de esta manera la empresa podrá reforzar su gestión en periodos futuros.

BIBLIOGRAFÍA

- A. Ross, S., & Brigham, E. (2012). *Edición Finanzas Corporativas*.
- Amaya Lozada Cecilia. (2017). Apalancamiento Financiero y su Incidencia en la Rentabilidad de la MYPE Calzature Pattys S.A.C. de la ciudad de Trujillo, Año 2016. Trujillo, Perú.
- Bajaña Andrade Gisella, B. (2017). Apalancamiento Financiero y su Incidencia en la distribución de utilidades de la empresa Ecuador Overseas C.A., periodo 2015. 2017. Guayaquil, Ecuador.
- Burgos, D. (2004). *Marco Teórico sobre Administración Financiera, Gestión y Puntos de Encuentro*. Recuperado el 18 de 09 de 2016, de Marco Teórico sobre Administración Financiera, Gestión y Puntos de Encuentro: <http://ri.ufg.edu.sv/jspui/bitstream/11592/7880/3/338.476%2077-D812d-CAPITULO%20II.pdf>
- Concepto.de. (2017). *Ingreso*. Obtenido de <https://concepto.de/ingreso-2/>
- Congreso de la República. (2001). Ley que regula la actividad de las empresas especiales de Servicios Ley N° 27626.
- Debitoor. (2015). *Glosario de Contabilidad*. Obtenido de <https://debitoor.es/glosario/costes-directos>
- Etimológico, D. (s.f.). *Etimología de Gestión*. Recuperado el 11 de 09 de 2016, de Etimología de Gestión: <http://etimologias.dechile.net/?gestio.n>
- Financiero, D. (2017). *Rentabilidad sobre Ventas*. Obtenido de Rentabilidad sobre Ventas: <https://www.mytriplea.com/diccionario-financiero/rentabilidad-sobre-ventas/>
- García, P. (2009). *Apalancamiento*. Trujillo: Novoa.
- Garcia, P. (2009). *Apalancamiento Financiero*. Trujillo.
- Gerencie.com. (2016). *Apalancamiento Financiero*. Obtenido de Apalancamiento Financiero: <https://www.gerencie.com/apalancamiento-financiero.html>
- Gestion.org. (s.f.). *Apalancamiento Financiero*. Recuperado el 21 de 04 de 2019, de <https://www.gestion.org/apalancamiento-financiero/>
- Grethel Ugarte Andia. (2015). Sistema de Contabilidad de Costos ABC y la Rentabilidad de Empresas de Servicio de Transporte Turístico de la Ciudad del Cusco-Periodo 2012. Cusco, Perú.
- Hernandez, S. F. (2010). *Metodología de la Investigación*. Mexico: Mc Graw Hill.
- Hortencia Muyulema Maria. (2011). La Gestión Financiera y su Impacto en la Rentabilidad de la Cooperativa de Ahorro y Crédito Kuriñan de la Ciudad de Ambato Año 2010. Ambato, Ecuador.

- La Cultura del Marketing. (2018). *Retorno de la Inversión*. Obtenido de <https://laculturadelmarketing.com/roi/#Que-significa-ROI>
- Lopez Josue. (2014). *Apalancamiento Financiero y su impacto sobre la Rentabilidad de las Pymes de la Ciudad de Ambato Durante el año 2013*. Ambato, Ecuador.
- ManpowerGroup. (2018). Obtenido de <https://www.manpowergroup.com/>
- ManpowerGroup. (21 de Marzo de 2018). *www.manpower.pe*. Obtenido de <http://www.manpower.pe>
- Meza, M. A. (2010). *Consultor Financiero*. Lima: Instituto Pacífico S.A.C.
- Milka Sánchez Gil, E. (2018). *El Apalancamiento Financiero y su influencia en la Rentabilidad de las Mypes del sector Comercio rubro Librerías del Distrito de Uchiza, 2017*. Huanuco, Peru.
- Mochón, F., & Isidro, R. (2006). *Diccionario de Terminos Financieros y de inversion*. Bogota: MC Graw Hill.
- MyTripleA, D. f. (2018). *Rentabilidad Bruta*. Obtenido de <https://www.mytriplea.com/diccionario-financiero/rentabilidad-bruta/>
- MyTripleA, D. f. (s.f.). *Rentabilidad Neta*. Obtenido de 2018: <https://www.mytriplea.com/diccionario-financiero/rentabilidad-neta/>
- NIIF. (2017). *El Marco Conceptual para la Información Financiera*. Lima, Lima, Perú: IFRS Foundation.
- RAE, R. A. (2007).
- Salmon. (2009). *Apalancamiento Financiero*. Recuperado el 18 de 09 de 2016, de *Apalancamiento Financiero*: <http://ri.ufg.edu.sv/jspui/bitstream/11592/7880/3/338.476%2077-D812d-CAPITULO%20II.pdf>
- Salmon, B. (2017). *Apalancamiento Financiero*. Obtenido de *Apalancamiento Financiero*: <https://www.elblogsalmon.com/conceptos-de-economia/que-es-el-apalancamiento-financiero>

ANEXOS

a. Matriz de consistencia

APALANCAMIENTO FINANCIERO Y SU INCIDENCIA EN LA RENTABILIDAD DE LA EMPRESA MANPOWERGROUP S.A., CUSCO, PERIODOS 2016, 2017 Y 2018

PROBLEMA	OBJETIVO	HIPOTESIS	VARIABLES	DIMENSIONES	INDICADORES
¿De qué manera el apalancamiento financiero incide en la Rentabilidad de la empresa ManpowerGroup S.A., Cusco, periodos 2016, 2017 y 2018?	Determinar de qué manera el apalancamiento financiero incide en la Rentabilidad de la empresa ManpowerGroup S.A, Cusco, periodos 2016, 2017 y 2018.	El Apalancamiento Financiero incide negativamente en la Rentabilidad de la empresa ManpowerGroup S.A., Cusco, periodos 2016, 2017 y 2018.	APALANCAMIENTO FINANCIERO	Indicadores de Endeudamiento	Apalancamiento Total
¿Cómo son los ingresos de la empresa ManpowerGroup S.A., Cusco, periodos 2016, 2017 y 2018?	Describir los ingresos de la empresa ManpowerGroup S.A., Cusco, periodos 2016, 2017 y 2018.	Los ingresos de la empresa ManpowerGroup S.A, Cusco, periodos 2016, 2017 y 2018 muestran una tendencia decreciente.			
¿De qué manera la rentabilidad incide en la empresa ManpowerGroup S.A., Cusco, periodos 2016, 2017 y 2018?	Determinar de qué manera la rentabilidad incide en la empresa ManpowerGroup S.A., Cusco, periodos 2016, 2017 y 2018.	La rentabilidad disminuyo en la empresa ManpowerGroup S.A., Cusco, periodos 2016, 2017 y 2018.	RENTABILIDAD	Indicadores de Endeudamiento	- Margen de Utilidad
¿Cómo es el apalancamiento financiero de la empresa ManpowerGroup S.A., Cusco, periodos 2016, 2017 y 2018?	Describir el apalancamiento financiero de la empresa ManpowerGroup S.A., Cusco, periodos 2016, 2017 y 2018.	El apalancamiento financiero disminuyo en la empresa ManpowerGroup S.A, Cusco, periodos 2016, 2017 y 2018.			- Margen Neto de Utilidad

Fuente: Elaboración Propia

APALANCAMIENTO FINANCIERO	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SETIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE
INDUSTRIA Y MINERIA												
EMPRESA 1												
EMPRESA 2												
TRADE MARKETING												
EMPRESA 1												
EMPRESA 2												
FINANCIERO												
EMPRESA 1												
EMPRESA 2												
RECLUTAMIENTO Y SELECCIÓN (PERMS)												
EMPRESA 1												
EMPRESA 2												
Total general	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-

Fuente: Elaboración Propia

RENTABILIDAD NETA	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SETIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE
INDUSTRIA Y MINERIA												
EMPRESA 1												
EMPRESA 2												
TRADE MARKETING												
EMPRESA 1												
EMPRESA 2												
FINANCIERO												
EMPRESA 1												
EMPRESA 2												
RECLUTAMIENTO Y SELECCIÓN (PERMS)												
EMPRESA 1												
EMPRESA 2												
Total general	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-

Fuente: Elaboración Propia

RENTABILIDAD	2016	2017	2018
INDUSTRIA Y MINERIA			
EMPRESA 1			
EMPRESA 2			
TRADE MARKETING			
EMPRESA 1			
EMPRESA 2			
FINANCIERO			
EMPRESA 1			
EMPRESA 2			
RECLUTAMIENTO Y SELECCIÓN (PERMS)			
EMPRESA 1			
EMPRESA 2			
Total general	-	-	-

Fuente: Elaboración Propia

INGRESOS	2016	2017	2018
INDUSTRIA Y MINERIA			
EMPRESA 1			
EMPRESA 2			
TRADE MARKETING			
EMPRESA 1			
EMPRESA 2			
FINANCIERO			
EMPRESA 1			
EMPRESA 2			
RECLUTAMIENTO Y SELECCIÓN (PERMS)			
EMPRESA 1			
EMPRESA 2			
Total general	-	-	-

Fuente: Elaboración Propia

APALANCAMIENTO FINANCIERO	2016	2017	2018
INDUSTRIA Y MINERIA			
EMPRESA 1			
EMPRESA 2			
TRADE MARKETING			
EMPRESA 1			
EMPRESA 2			
FINANCIERO			
EMPRESA 1			
EMPRESA 2			
RECLUTAMIENTO Y SELECCIÓN (PERMS)			
EMPRESA 1			
EMPRESA 2			
Total general	-	-	-

Fuente: Elaboración Propia

c. Otros

INGRESOS DE LA EMPRESA MANPOWERGROUP POR RUBROS PERIODOS 2016, 2017 Y 2018

2016	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SETIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	TOTAL
INDUSTRIA Y MINERIA	3,912,881.01	7,143,168.82	3,419,034.49	4,582,808.78	3,661,409.43	3,635,943.05	4,992,646.67	4,292,104.62	3,302,281.81	3,972,992.54	3,565,056.01	3,970,363.19	50,450,690.42
TRADE MARKETING	127,174.28	63,345.95	83,399.12	98,528.31	91,831.16	102,182.83	118,389.85	87,591.91	87,376.90	84,369.13	92,993.90	102,765.72	1,139,949.06
FINANCIERO	68,844.06	58,333.69	22,497.77	58,440.14	38,030.85	36,674.25	40,141.76	24,775.65	37,522.05	4,985.24	2,524.80	17,925.03	410,695.30
RECLUTAMIENTO Y SELECCIÓN	39,846.25	28,878.67	51,021.54	14,190.82	11,403.80	24,537.26	6,875.00	17,175.00	770.00	5,052.50	-2,625.00	8,170.00	205,295.84
	4,148,745.60	7,293,727.12	3,575,952.92	4,753,968.05	3,802,675.24	3,799,337.40	5,158,053.28	4,421,647.18	3,427,950.76	4,067,399.41	3,657,949.71	4,099,223.95	52,206,630.62
2017	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SETIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	TOTAL
INDUSTRIA Y MINERIA	3,290,625.08	2,755,357.02	2,454,704.43	2,672,972.20	3,083,040.92	2,540,561.07	2,819,876.82	2,355,834.24	2,333,273.95	1,632,057.60	2,137,619.44	2,208,975.74	30,284,898.51
TRADE MARKETING	104,669.54	64,449.63	88,287.08	141,514.50	126,198.14	109,108.47	150,736.55	133,487.88	116,548.64	115,758.32	102,075.55	125,303.99	1,378,138.29
FINANCIERO	5,854.00	10,827.00	280.00	10,128.00	4,683.00	10,321.43	5,656.75	5,830.25	459.50	5,019.36	4,480.14	7,628.23	71,167.66
RECLUTAMIENTO Y SELECCIÓN	4,728.81	2,540.00	11,315.00	11,816.00	-3,240.00	27,217.50	23,160.00	1,195.00	45,478.15	394,004.46	548.50	117,577.50	636,340.92
	3,405,877.42	2,833,173.65	2,554,586.51	2,836,430.70	3,210,682.06	2,687,208.47	2,999,430.13	2,496,347.38	2,495,760.24	2,146,839.75	2,244,723.63	2,459,485.45	32,370,545.39
2018	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SETIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	TOTAL
INDUSTRIA Y MINERIA	2,227,193.89	1,810,497.95	1,720,618.22	1,597,816.81	1,922,258.51	2,280,874.02	2,155,822.22	2,238,438.78	2,499,099.85	2,215,025.62	2,744,596.69	2,274,820.34	25,687,062.92
TRADE MARKETING	98,728.56	111,335.14	100,723.37	107,001.07	133,850.21	139,339.57	165,558.59	120,796.92	110,744.49	115,502.13	90,873.76	109,972.13	1,404,425.93
FINANCIERO	17,153.23	2,554.62	-	17,729.00	3,176.48	2,930.43	10,375.63	3,284.76	4,229.54	8,977.70	10,309.08	5,737.05	86,457.52
RECLUTAMIENTO Y SELECCIÓN	42,093.00	2,660.00	-	1,640.00	2,552.50	11,556.00	6,225.00	665.00	-	10,832.00	9,515.00	2,340.00	90,078.50
	2,385,168.68	1,927,047.70	1,821,341.59	1,724,186.88	2,061,837.70	2,434,700.03	2,337,981.44	2,363,185.46	2,614,073.88	2,350,337.46	2,855,294.53	2,392,869.52	27,268,024.87

Fuente: Elaboración Propia

UTILIDAD BRUTA DE LA EMPRESA MANPOWERGROUP POR RUBROS PERIODOS 2016, 2017 Y 2018

	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SETIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE
INDUSTRIA Y MINERIA	142,889.84	323,385.35	153,160.60	238,870.26	187,827.25	115,492.36	295,231.17	409,551.33	199,639.48	282,699.59	295,237.49	198,589.20
TRADE MARKETING	8,079.27	3,712.90	4,078.32	10,294.88	6,842.73	3,869.85	7,431.62	4,936.08	4,756.72	5,854.22	14,555.41	6,471.14
FINANCIERO	2,472.88	5,682.23	-17,932.50	19,058.39	-4,821.50	-2,141.94	-594.50	-14,255.95	-3,778.50	1,874.23	-123.30	7,877.72
RECLUTAMIENTO Y SELECCIÓN	2,305.64	5,286.30	24,468.68	2,778.49	7,979.43	7,774.56	6,875.00	17,175.00	770.00	5,052.50	-2,625.00	8,170.00
	155,747.63	338,066.76	163,775.10	271,002.03	197,827.91	124,994.82	308,943.29	417,406.46	201,387.69	295,480.53	307,044.61	221,108.05
	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SETIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE
INDUSTRIA Y MINERIA	298,124.44	189,270.32	90,501.47	71,832.15	167,998.94	141,002.96	131,519.02	100,883.62	90,157.33	112,215.18	134,545.32	321,256.21
TRADE MARKETING	10,890.39	6,415.29	5,960.31	16,007.90	15,661.49	11,330.31	40,171.27	20,915.25	17,491.06	22,227.65	16,627.98	32,619.37
FINANCIERO	1.47	1,663.22	280.00	1,155.17	905.66	4,166.77	1,172.68	1,016.29	201.27	2,035.99	1,435.40	3,308.36
RECLUTAMIENTO Y SELECCIÓN	4,728.81	2,540.00	8,758.35	11,816.00	-3,802.37	15,124.04	11,160.00	1,195.00	44,278.15	89,083.62	548.50	49,413.73
	313,745.11	199,888.83	105,500.13	100,811.22	180,763.72	171,624.08	184,022.96	124,010.16	152,127.81	225,562.45	153,157.19	406,597.66
	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SETIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE
INDUSTRIA Y MINERIA	586,936.40	144,083.69	128,582.17	114,900.50	176,622.84	506,057.83	-82,330.26	247,245.87	619,942.04	-24,067.45	319,834.85	-572,920.49
TRADE MARKETING	8,418.83	24,968.96	13,789.48	17,900.21	11,040.03	42,426.91	64,686.56	18,559.94	13,341.06	10,437.46	11,960.32	26,129.42
FINANCIERO	5,983.90	105.78	-	6,676.92	1,045.04	1,338.63	3,907.41	1,349.21	638.81	1,552.51	-942.10	3,805.23
RECLUTAMIENTO Y SELECCIÓN	29,914.07	2,252.14	-	846.83	2,552.50	7,078.96	2,937.23	267.29	-773.07	9,071.28	5,492.68	1,076.21
	631,253.20	171,410.57	142,371.65	140,324.46	191,260.42	556,902.34	-10,799.06	267,422.31	633,148.85	-3,006.19	336,345.75	-541,909.63

Fuente: Elaboración Propia

APALANCAMIENTO FINANCIERO DE LA EMPRESA MANPOWERGROUP POR RUBROS PERIODOS 2016, 2017 Y 2018

2016	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SETIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE
INDUSTRIA Y MINERIA	71,526.84	75,494.02	33,170.35	59,927.38	42,648.10	61,521.13	34,156.37	59,574.31	30,381.01	56,609.44	66,027.34	56,478.87
TRADE MARKETING	4,174.41	1,630.44	1,649.74	2,221.61	1,834.36	5,712.60	4,974.58	3,003.66	2,683.90	1,710.45	1,922.91	2,244.62
FINANCIERO	2,683.90	1,748.78	2,672.25	4,001.76	3,181.48	2,115.05	1,334.59	677.64	883.74	72.19	59.61	304.33
RECLUTAMIENTO Y SELECCIÓN	-	730.11	1,079.15	426.31	43.73	344.54	-	-	-	-	-	49.29
	78,385.15	79,603.34	38,571.50	66,577.06	47,707.66	69,693.33	40,465.54	63,255.61	33,948.65	58,392.08	68,009.86	59,077.11

2017	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SETIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE
INDUSTRIA Y MINERIA	46,072.91	59,790.61	49,262.35	68,035.94	39,135.30	39,100.25	38,697.85	39,572.34	32,437.54	49,351.13	69,674.99	10,245.86
TRADE MARKETING	2,491.72	1,945.41	2,853.38	5,301.21	3,513.59	2,715.85	4,146.20	3,859.76	2,770.05	946.20	626.40	1,744.65
FINANCIERO	82.51	334.98	8.26	228.19	122.12	154.78	172.90	221.37	5.83	127.05	155.20	0.99
RECLUTAMIENTO Y SELECCIÓN	-	19.73	42.54	131.63	272.07	872.70	1,494.02	424.26	-1,169.73	4,462.89	-	3,107.49
	48,647.13	62,090.72	52,166.53	73,696.97	43,043.09	42,843.58	44,510.97	44,077.73	34,043.68	54,887.26	70,456.58	15,098.99

2018	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SETIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE
INDUSTRIA Y MINERIA	4,956.23	8,680.99	10,057.35	9,543.03	10,074.53	9,873.42	24,247.96	21,709.06	11,779.13	33,467.24	23,665.87	33,035.11
TRADE MARKETING	1,260.97	1,048.73	488.31	284.97	424.41	443.01	308.77	7.88	4.80	489.97	438.01	0.47
FINANCIERO	58.68	8.26	-	2.15	10.80	90.39	38.37	-	-	156.19	235.10	-
RECLUTAMIENTO Y SELECCIÓN	893.38	-	-	-	-	46.41	1,174.86	-	-	79.97	64.49	100.59
	7,169.25	9,737.98	10,545.66	9,830.15	10,509.74	10,453.22	25,769.95	21,716.94	11,783.93	34,193.37	24,403.47	33,136.16

Fuente: Elaboración Propia

MANPOWERGROUP S.A - TRAJECTORY

Manpower always took the lead in a matter of changes; it has been the pivot to shape the future world of work and the renewal of labor markets. Always in search of contemporary ways to improve the workforce and prepare it for the market of the future.

In the 1950s it was very rare for women to work; however, Manpower provided them with a bridge to employment. That spirit of innovation and inclusion remained present in Manpower's goal of creating ways for key groups how minorities and people with disabilities could enter the workforce.

In 1976, Manpower presented its exclusive Predicta System now known as the Operating System, which is a process of recruitment, testing and training of workers that make it possible to engage the right workforce in a job according to their profile. It also gives you the possibility of providing your clients with the best qualified employees according to the client's requirements and placing workers in those positions that align with their knowledge, interests and abilities.

More recently, Manpower has been dedicated to expanding its range of services for the 4.1 million permanent and temporary employees and the 400,000 clients it has in 82 countries and territories around the world.

The acquisitions of Jefferson Wells International in 2001 and Right Management in 2003 were very useful to achieve this, since they allow Manpower to provide services for the entire business and employment cycle.

In addition, Manpower opened 1,000 local offices since 1999, expanding the presence of the organization in 16 more countries. These countries are China, El Salvador, Estonia, Honduras, Kazakhstan, Latvia, Lithuania, Nicaragua, The Philippines, Poland, Romania, Slovakia, Slovenia, Tunisia, Turkey and Ukraine.

In May 2005, Manpower announced the launch of its first international partner office in China, designed to take and adapt the best international employment practices and thus support the rapidly expanding Chinese economy.

In October 2005, Manpower positioned itself as the market leader in personnel selection in India, one of the fastest growing economies in the world. This highlights our ability to serve customers entering this emerging market.

The Manpower Employment Outlook Survey is another example of how Manpower permanently takes the pulse of the world's labor markets.

The survey has provided reliable forecasts of hiring trends for each quarter for over 40 years, now available in 24 countries around the world.

It is also a fundamental piece of the Manpower research and analysis library that helps employers, economists and world leaders understand what it is like now and what is coming in the future in the world of work.

More than 4,500 leaders, entrepreneurs, economists, financial analysts, employees and members of the media subscribe to the Manpower.com Research Center to receive the quarterly research report online.

VIEW

Lead the creation and provision of innovative human capital services and solutions that allow our clients to succeed in the changing world of work.

VALUES

People. We care about the role that work plays in their lives

Respect. We respect all our people as individuals; we train them and trust them to meet the needs of colleagues, customers and community.

Professionalism. We promise to provide a professional service in accordance with our standards, ethics and high quality.

Recognition. We recognize each other's contribution to our success.

Developing. We get involved to help our people develop their careers through planning, work experience and training.

Knowledge. We share our knowledge, our experiences and resources.

Listen to act. We actively listen to our people and customers, and act based on this information to improve our relationships and services.

Excellence. Worldwide, we look for best practices and adopt them.

Identity. We share a single world identity and act as a single society, while recognizing the diversity of the cultural and work environments of each country. Teamwork. We reward teamwork.

Innovation. We dare to innovate, be pioneers and evolve

Evolution. We evolve with entrepreneurial spirit and quick response.

Risk. We accept the risks, even though we have not always been successful.

Challenge. We impose new challenges and do not settle for the routine. We lead with the Example.

ATTRIBUTES

Inclusive: We are for everyone at all levels.

Reliable: It is known what we do the right thing. When we say we will do it, we do it.

Attractions: People are interested in what we say and do.

Visionaries: We anticipate the future, we know what is coming.

Innovators: We have a different perspective on things.

Experts: We are the known source of knowledge, opinion and best practices.

HOW WE WORK

PROCESSES

MANPOWER has developed a unique, proven and effective method; which allows evaluating the potential of the applicants to a specific position; this assures us the success of this process. Our methodology, which we have called the Operating System that is structured as follows:

MANPOWER interview and its supplements:

Identify the interests, work experience, knowledge, preferences and personal characteristics of each of our applicants. This helps us to offer our clients options of qualified and interested people who have been thoroughly evaluated and carefully selected.

MANPOWER evaluation system:

Determine the traits and levels of knowledge of our employees, as well as their individual skills.

Assignment Selection System:

It allows us to choose the right person for each position and the precise position for each person.

Quality Control Program:

It is a bidirectional evaluation process. It allows us to track through the written evaluations of the performance of our temporary employees in their work, as well as the service that MANPOWER provides to its customers.

INTEGRATED MANAGEMENT SYSTEM

We have an Integrated Management System, which aims to commit to:

- Seek the professional development of our staff, encouraging their active participation in the organization, as well as ongoing training.
- Achieve the optimization of our processes, to comply with the objectives and goals related to Quality, Safety, Health at Work and Environment.
- Prevent and control risks in their activities, with the participation and active consultation of our employees, providing a safe and healthy work environment.
- Ensure that all our activities are carried out, complying with the national legislation in force regarding Quality, Safety, Health at Work and Environment, as well as the commitments freely signed by the organization.
- Continuously improve our performance in relation to Quality, Safety, Health at Work and Environment, preventing injuries and illnesses related to activities and minimizing the generation of environmental impacts.
- Establish a culture of prevention aimed at protecting our employees, contractors and visitors, as well as preserving and caring for the Environment.
- Satisfy the requirements of our clients, collaborators and shareholders, providing services according to their needs.

HISTORY - MANPOWER

ManpowerGroup was founded in Milwaukee, Wisconsin, USA, in 1948.

Globally, it begins operations in Canada and the first European offices were opened in 1956 in the United Kingdom and in 1957 in France.

ManpowerGroup is a world leader in innovative solutions for the workforce; creates and provides services that help clients achieve their business and human capital objectives, and help increase their competitiveness. With annual sales of 19 billion dollars, the company provides a complete package of solutions for the entire work cycle, including recruitment services for permanent, temporary or contracted personnel; the evaluation and selection of professionals; training; job reintegration; outsourcing and consulting.

Manpower's worldwide network of almost 3,900 offices in 82 countries and territories is the largest in the industry, allowing it to meet the needs of its 400,000 annual customers, including small and medium-sized businesses from all sectors, as well as corporations largest multinationals in the world. Manpower focuses its work on unlocking people's potential so that both employers and individuals can achieve more than they imagine.

In Peru, Manpower had an exceptional and successful experience since 1963, which is relaunched from 1996 to today, as an integral part of its network of direct subsidiaries, reporting to its Parent Company in the United States.

THE MANPOWER NETWORK

Manpower operates through a global network of more than 3,900 offices in 82 countries and territories. This extensive global network provides Manpower with an unparalleled knowledge of global human resources, as well as the experience of the local labor market to effectively meet the needs of our clients, workers and candidates.

Manpower has operations on 5 continents:

AMERICA

Argentina, Bolivia, Brasil, Canadá, Chile, Colombia, Costa Rica, El Salvador, USA, Guatemala, Honduras México, Nicaragua, Panamá, Perú, Puerto Rico, Uruguay, Venezuela, Republica, Dominicana, Ecuador and Paraguay

EUROPE

Germany, Austria, Belarus, Belgium, Bulgaria, Denmark, Estonia, Spain, France, Greece, Hungary, Ireland, Italy, Monaco, Lithuania, Luxembourg, Netherlands, Poland, Portugal, United Kingdom, Republic, Czech, Sweden, Switzerland, Turkey, Ukraine, Russia, Serbia, Finland, Norway and Romania

ASIA

Arabia, Saudi, Bahrain, China, Korea, United Arab Emirates, Israel, Japan, Kazakhstan, Kuwait Macao, Malaysia, Singapore, Thailand, Vietnam, Hong Kong, India, Philippines and Taiwan

AFRICA

Morocco, South Africa, Tunisia

OCEANIA

Australia, New Caledonia and New Zealand

REGISTRATION OF INDICATORS AND TERMS OF THE FINANCIAL SYSTEM

I. Financial Terms

1. Profitable Assets: Includes the amount of assets that generate financial income directly. This item considers the available asset that accrues interest, interbank funds, negotiable and maturity investments (excluding treasury shares) and the portfolio of current loans, net of accrued income and deferred income.

2. Assets and Quotas Weighted by Total Risk: Assets and quotas weighted by credit risk plus the sum of the equity requirements for market risk and operational risk.

3. Liquid assets: Refers to short-lived assets. Includes cash, funds available in the Central Bank, in companies of the national financial system and in foreign banks of the first category, net interbank funds debtors, securities negotiable debt issued by the Central Government and the Central Reserve Bank, and certificates of deposit and banking issued by companies of the national financial system.

4. Total assets: Groups accounts representing available funds, credits granted to clients and companies and rights that are expected to be or can be converted into cash, investments in securities and securities, assets and rights destined to remain in the company and expenses paid in advance less deferred income, the opposite of assets leased in financial lease, treasury shares, returns earned from treasury shares and provisions for treasury shares. Additionally, it includes the debit balances of current account deposits, income tax and deferred participations. It does not include the negative balances of that available in the Central Bank, in banks and other companies and institutions in the country and in banks and other financial institutions abroad.

5. ATMs: These are the electronic devices that are interconnected with the company and that allow it to provide various operations and services to users through the use of credit and debit cards.

6. Correspondent ATMs: They are operators of services constituted by natural or legal persons that operate in their own or third-party establishments, other than those of the financial system, which under a contractual agreement and under the responsibility of the company of the financial system, may provide operations and services

7. Social Capital: Includes paid capital, subscribed capital and outstanding subscriptions less treasury shares, accrued returns on treasury shares and provisions for treasury shares. The paid capital constitutes the accumulation of the contributions of the shareholders, including the reinvestment of profits, capitalization of reserves and others, represented by duly subscribed registered shares.

8. Backlog: It is the sum of overdue loans and in judicial collection.

9. High Risk Portfolio: It is the sum of restructured, refinanced, overdue loans and credits in judicial collection.

10. Heavy Portfolio: It is the sum of the credits with qualifications of deficient, doubtful and loss.

11. Direct Credits: It is the sum of current, restructured, refinanced, overdue and judicial collection credits. Loans in national currency also include those of constant updating value and for foreign currency, the end-of-period accounting exchange rate is used.

12. Credits in Judicial Collection: Corresponds to credits whose recovery is in judicial process.

13. Indirect Loans or Contingent Loans: These are the off-balance credit operations for which the company assumes the credit risk in the event of a debtor's default against third parties. Consider the guarantees granted, letters of guarantee granted, letters of credit and bank acceptances.

14. Restructured Loans: These are credits, whatever their modality, subject to the rescheduling of payments approved in the restructuring process, of ordinary or preventive bankruptcy.

15. Refinanced Loans: These are credits that have suffered variations in term and / or amount with respect to the original contract, which are due to difficulties in the debtor's ability to pay.

16. Demand deposits: it considers the deposits in sight of the public and of Companies of the Financial System and International Financial Organizations under the modality of deposits in current account, current accounts without movement and certified checks.

17. Term deposits: considers the term deposits of the public and of Companies of the Financial System and International Financial Organizations.

18. Savings Deposits: considers savings deposits from the public and Companies of the Financial System and International Financial Organizations.

19. Service Time Compensation Deposits (CTS): Registers the collection of resources in national and foreign currency by the companies of the financial system, coming from the amounts that correspond to the workers for social benefits, in accordance with the current labor standards.

20. Public Deposits: Corresponds to the obligations with the public derived from the collection of resources through the different modalities and deposits received in the provision of various banking services, the funds collected by public sector entities, as well as the accounts that record the expenses accrued by these obligations that are pending payment.

21. Deposits of companies of the Financial System and International Financial Organizations: Includes the obligations of the company for demand, savings and term deposits of companies of the financial system of the country and abroad, as well as international financial organizations. It only includes the deposits of the parent and

subsidiaries that are companies of the financial system and the accounts that record the expenses accrued by these obligations that are pending payment.

22. Total Deposits: These include current account obligations, certified checks, expired public deposits, demand judicial and administrative deposits, savings accounts, term account obligations, restricted public obligations, sight, savings and term deposits of companies of the financial system and international financial organizations.

23. Administration Expenses: These include personnel, board, expenses for services received from third parties, taxes and contributions and miscellaneous management expenses incurred, which are recorded on a cumulative basis.

24. Operating Expenses: These include administrative expenses plus depreciation and amortization expenses.

25. Financial Expenses: Includes the following accounts: Interest on Obligations with the Public, Interest on Interbank Funds, Interest on Deposits of Companies of the Financial System and International Financial Organizations, Interest on Debts and Financial Obligations, Interest on accounts payable, Interest on accounts payable Securities, Securities and Obligations in Circulation, Commissions and other charges for financial obligations, the negative balance due to exchange differences and the various financial charges.

26. Expenses for financial services: Includes the following accounts: Contingent operating expenses and Miscellaneous financial services expenses.

27. Financial Income: Includes the following accounts: Interest on Available, Interest and Commissions on Interbank Funds, Interest on Investments, Interest and Commissions on Loans, the positive balance for exchange differences, and other financial income (including the positive balance of the income minus inter-office expenses).

28. Income from financial services: Includes the following accounts: Income from contingent operations, Income from miscellaneous services and Income from leases.

29. Total Income: They are obtained by adding the financial income of the balance sheet without including the income from difference in exchange, since only the positive balance of the difference between the income and expenses by difference in exchange should be considered; income from financial services; sales revenue; extraordinary income, income

from previous years excluding income from decreased provisions; and subtracting inter-office financial expenses.

30. Gross Financial Margin: The financial margin consists of financial income less financial expenses.

31. Total Financial Margin: Equivalent to gross financial margin, plus income from financial services, less expenses from financial services and more other income and expenses.

32. Offices: Corresponds to the number of offices that capture deposits and / or place credits.

33. Forward operations: those operations that involve the agreement between two parties to buy or sell an asset at a future time of the previously agreed time.

34. Total Liabilities: considers the total liabilities less deferred income from interest and credit commissions, interest and commissions charged in advance for non-accrued financial leases and for purchase and sale of unearned securities, and liabilities on the contrary of assets assigned in financial leasing; and the negative balances of the available in the Central Bank, in banks and other companies and institutions of the country, and in banks and other financial institutions abroad are added; excluding debit balances of current checking accounts or income tax and deferred participations.

35. Short Term Liabilities (ME or MN): they are short maturing liabilities. Includes interbank funds, net creditors, demand deposits, savings deposits, term deposits with a maturity of less than one year and debts with a maturity of less than one year, among others.

36. Accounting equity: Own resources of the companies, constituted by the difference between the asset and the liability. It includes the investment of the shareholders or associates, the additional capital (from donations and issuance premiums) as well as the reserves, the capital in process, the accumulated results and the net result of the year, net of the losses, if any. It does not include the subscribed capital until it has been integrated into the capital.

37. Effective Equity: extra-accounting amount that supports the company's operations. It is equal to the sum of the basic assets and the supplementary assets.

38. Tier 1 equity: includes paid capital; legal reserves; supplementary capital premium; optional reserves that can only be reduced prior agreement of the Superintendency; profits that have a capitalization agreement; In addition to other elements that have characteristics of permanence and loss absorption. Losses are subtracted as well as the deficit of provisions and the amount of goodwill or goodwill, in addition to other items indicated in art. 184 ° of the General Law.

39. Tier 2 equity: Tier 2 equity includes the computable portion of the redeemable subordinated debt and the instruments with capital and debt characteristics indicated by the Superintendency; generic provisions up to 1.25% (if the standard method is used) or up to 0.6% of assets and quotas weighted by credit risk (in the case of internal models); and other optional reservations.

40. Tier 3 equity: It consists of the exclusive redeemable subordinated debt to support market risk.

41. Personnel: Refers to the total workers of financial institutions, regardless of whether they are appointed, hired by the financial institution or by third parties.

42. Accounting Position in Foreign Currency: It is the balance change position (assets less liabilities in foreign currency).

43. Global Position in Foreign Currency: It is the exchange position within the balance sheet (assets less liabilities in foreign currency) plus net position in derivative financial products.

44. Provisions of the loan portfolio: corresponds to provisions made on direct and contingent loans. It is the account that adjusts the value of the loan portfolio based on the risk classification of the debtor.

45. Accounting exchange rate: It is the exchange rate between Nuevo Sol and the North American Dollar that is calculated by weighing the weighted average exchange and purchase rate of the North American Dollar by the total amount of dollars negotiated in purchase and purchase transactions. sale, respectively.

46. Net Profit: includes the result obtained by the company at the end of the accounting period or year that arises from the Statement of Profit and Loss.

II. Financial indicators

Asset Quality

1. Profitable Assets on Total Assets (%): This indicator measures the proportion of the asset that generates financial income.
2. Backlog / Direct Credits. Percentage of direct loans that are in an overdue situation or in judicial collection.
3. Backlog MN / Direct Credits MN. Percentage of direct loans in national currency that is in a past due period or in judicial collection.
4. Backlog ME / Direct Credits ME. Percentage of direct loans in foreign currency that are in a past due period or in judicial collection.
5. Refinanced and Restructured Loans / Direct Credits. Percentage of direct loans that have been refinanced or restructured.
6. Provisions / Backlog. - Percentage of the backlog that is covered by provisions.

B Dollarization

7. Credit Dollarization (%): It is the percentage of direct credits in foreign currency over the total direct credits. For the conversion of credits in foreign currency, the end-of-period accounting exchange rate is used.
8. Deposit Dollarization (%): It is the percentage of total foreign currency deposits over the total deposits of the public. For the conversion of foreign currency deposits, the end-of-period accounting exchange rate is used.

C Efficiency and Management

9. Direct credits among personnel (Thousands S /.): The indicator measures the average amount of credits placed by each employee, that is,
10. Deposits on Number of Offices (Thousands S /.): The indicator measures the average amount of deposits collected in each office. For the construction of the indicator, the total deposits are considered, including those received at foreign branches. As for offices, it is considered the main office, branches, agencies, special offices and shared offices, at home and abroad.

11. Annualized Administration Expenses on Average Profitable Assets (%): This indicator measures the average expenditure generated in the last 12 months in personnel, board, services received from third parties, taxes and contributions for each new sun of average profitable assets of the last twelve months.

12. Operating Expenses on Total Financial Margin (%): This indicator measures the percentage of net income that goes to personnel, board, services received from third parties, taxes and contributions, depreciation and amortization. The total financial margin is equivalent to the gross financial margin, plus income from financial services, less expenses for financial services and more other income and expenses.

D Liquidity

13. Liquidity Ratio (MN or ME) (%): It is the monthly average of the daily balances of liquid assets (MN or ME) divided by the monthly average of the daily balances of short-term liabilities (MN or ME). Financial institutions must maintain a minimum ratio of 8% in MN and 20% in ME. Not applicable to Edpymes.

14. Global Liquidity Ratio (%): This indicator is the ratio of the monthly average of the daily balances of liquid assets in national currency and in foreign currency between the monthly average of the daily balances of short-term liabilities in national currency and in foreign currency. The daily accounting exchange rate is used to convert short-term liquid assets and liabilities into foreign currency.

15. Cash and Banks on Obligations at Sight (MN or ME) (%): It is the company's ability to meet its obligations at sight (MN or ME) with the available cash (MN or ME).

E Foreign currency position

16. Foreign Currency Accounting Position on Effective Equity (%): This indicator shows the exchange position within the balance sheet, on the last day of the month, between the effective equity.

17. Global Foreign Currency Position on Effective Equity (%): This indicator presents the exchange position within the balance sheet plus the net position in derivative financial products, on the last day of the month, between the effective equity. It reflects the percentage of effective equity that is exposed to foreign exchange risk.

F Profitability

18. Annual Net Income on Average Total Assets (ROAA): This indicator measures the net income generated in the last 12 months in relation to the average total assets of the last 12 months. It indicates how well the financial institution has used its assets to generate profits.

19. Annual Net Income on Average Equity (ROAE): This indicator measures annualized profitability in relation to the average net worth of the last 12 months. This indicator reflects the profitability that shareholders have obtained for their equity in the last year, a variable that is usually taken into account for future investment decisions, and which also shows the ability of the company to self-finance its growth via profit capitalization.

20. Financial Income over Total Income (%): This indicator measures the contribution of financial income to the total income of the institution accumulated in the year. It reflects the relative importance of financial intermediation in income generation.

21. Annualized Financial Income on Average Profitable Assets (%): This indicator measures the implicit performance that the company receives for the total average profitable asset of the last 12 months. It reflects the ability of profitable assets to generate financial income.

G Solvency

22. Global Capital Ratio (%). This indicator considers the effective equity as a percentage of the assets and quotas weighted by total risk (credit risk, market risk and operational risk), in accordance with the requirements of Basel II. Financial institutions must maintain a minimum global capital ratio of 9.5% as of July 2009, 9.8% as of July 2010 and as of July 2011, the required equity requirement will be 10%. Until June 2009, the inverse of the global capital ratio, called “Global Leverage” was published, which did not incorporate the requirement of effective equity for operational risk.

23. Total liabilities on Social Capital + Reserves (N° times): This ratio measures the level of financial leverage of the company.