



**UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO**

**FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES**

**ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD**

**Desempeño de la rentabilidad del sector inmobiliario durante la  
pandemia del COVID-19 en Lima, 2020**

**TESIS PARA OBTENER EL TÍTULO PROFESIONAL DE:**

Contador Público

**AUTOR:**

Bocanegra Cuya, Alejandro Ricardo (ORCID: 0000-0002-6962-2356)

**ASESOR:**

Mgtr. Baldárrago Baldárrago, Jorge Luis Aníbal (ORCID: 0000-0002-7051-2234)

**LÍNEA DE INVESTIGACIÓN:**

Finanzas

Lima -Perú

2020

## **Dedicatoria**

Esta investigación la dedico a mis abuelos, Sabino Santana Cuyo Manco y Dora Liberata Landauro de Cuya y a mi Tía Consuelo Vicenta Román Montenegro que desde el cielo me cuida. A ellos les debo la vida y con orgullo les digo, soy profesional.

## **Agradecimiento**

Agradecer al Señor de los Milagros y a Nuestra Santísima Virgen de la Nube por permitirme volver a vivir después de lo que pase a causa del COVID 19. A mis padres porque sin la ayuda de ellos no podría haber alcanzado este objetivo, ellos confiaron en mí. A mi enamorada Fiorella A.

## Índice de contenidos

Dedicatoria.....	ii
Agradecimiento .....	iii
RESUMEN .....	vii
ABSTRACT.....	viii
I. INTRODUCCIÓN.....	9
II. MARCO TEÓRICO .....	13
III. METODOLOGÍA.....	20
3.1. Tipo y diseño de investigación .....	20
3.2. Variables y operacionalización.....	20
3.3. Población, muestra y muestreo .....	21
3.4. Técnicas e instrumentos de recolección de datos .....	22
3.5. Procedimientos .....	22
3.6. Métodos de análisis de datos.....	23
3.7. Aspectos éticos.....	23
IV. RESULTADOS .....	24
4.1. Análisis descriptivo .....	24
4.1.1. Inmobiliaria Esperanza Real SA.....	24
A. Rendimiento de Activos (ROA) .....	24
B. Rendimiento del Capital (ROE).....	27
4.1.2. Real Edificaciones SA .....	30
C. Rendimiento de Activos (ROA).....	30
D. Rendimiento del Capital (ROE).....	33
V. DISCUSIÓN.....	36
5.1. Discusión Teórica .....	36
5.2. Discusión Metodológica .....	36
5.3. Discusión por resultados.....	38

VI. CONCLUSIONES .....	40
VII. RECOMENDACIONES.....	42
REFERENCIAS .....	44

## Índice de gráficos

Gráfico 1 ROA IERSA- Periodo Enero – Julio 2018 .....	24
Gráfico 2 ROA IERSA- Periodo Enero – Julio 2019 .....	25
Gráfico 3 ROA IERSA- Periodo Enero – Julio 2020 .....	26
Gráfico 4 ROE IERSA- Periodo Enero – Julio 2018 .....	27
Gráfico 5 ROA REAL- Periodo Enero – Julio 2018.....	30
Gráfico 6 ROE REAL- Periodo Enero – Julio 2018.....	33
Gráfico 7 ROE REAL- Periodo Enero – Julio 2019.....	34
Gráfico 8 ROE REAL- Periodo Enero – Julio 2020.....	35

## RESUMEN

La presente investigación determinó el desempeño de la rentabilidad del sector inmobiliario en la pandemia por COVID-19 en Lima periodo 2020. La importancia del estudio reside en las empresas inmobiliarias dedicadas a la venta de lotes y construcción de departamentos, estas se vieron afectadas por la pandemia que azoto y trajo la paralización del sector. Por ende, se busca saber que tan posicionado está el sector inmobiliario y cuál ha sido la rentabilidad durante estos meses de pandemia. El tipo de investigación es aplicada, con diseño no experimental y de nivel descriptivo. Se ha utilizado la técnica de recolección de datos, para el análisis se recolectó datos de los estados financieros de ambas empresas realizando un comparativo de los periodos 2018-2019 y 2020 se midió el desempeño de la rentabilidad a través del tiempo. Con ello se muestra el impacto del COVID-19. Los Resultados obtenidos no fueron los esperados debido a que se obtuvo un ROA y ROE negativo durante los años estudiados. Se concluye que el desempeño de la rentabilidad del sector no fue el esperado para las empresas del rubro debido a la ralentización del sector provocado por la COVID-19 y en efecto, hizo que la liquidez de las empresas disminuyera.

**Palabras clave:** rentabilidad, sector inmobiliario, desempeño, paralización, COVID-19

## **ABSTRACT**

This research determined the performance of the real estate sector's profitability in the COVID-19 pandemic in Lima in the 2020 period. The importance of the study lies in the real estate companies dedicated to the sale of lots and construction of apartments, these were affected by the pandemic that hit and brought the sector to a standstill. Therefore, it seeks to know how well positioned the real estate sector is and what the profitability has been during these months of the pandemic. The type of research is applied, with a non-experimental design and a descriptive level. The data collection technique has been used. For the analysis, data was collected from the financial statements of both companies, making a comparison of the periods 2018-2019 and 2020, measuring the performance of profitability over time. This shows the impact of COVID-19. The results obtained were not as expected because a negative ROA and ROE were obtained during the years studied. The results obtained were not as expected due to the negative ROA and ROE obtained during the years studied. It is concluded that the profitability performance of the sector was not as expected for the companies in this area due to the slowdown of the sector caused by COVID-19 and in effect, it caused the liquidity of the companies to decrease.

**Keywords:** profitability, real estate sector, performance, shutdown, COVID-19



## I. INTRODUCCIÓN

La realidad problemática se centra en la ralentización del sector inmobiliario a causa del COVID-19. La economía en nuestro Perú debido a la crisis y a las medidas tomadas por el estado de emergencia al día 1 se perdió el 0,1% aproximadamente en promedio S/. 928 millones de soles, y se estima que al día 56 de la emergencia se pierda el 6,8% la pérdida estimada sería de S/. 52 mil millones de soles. El Banco mundial había proyectado para este año un crecimiento de 2,5% sin embargo debido a la crisis rectifican los datos y ahora estiman una brusca contracción de -3% mucho peor que la crisis 2008-2009. Con el apoyo y las medidas fiscales en sectores duramente afectados, se estima para el 2021 la economía mundial pueda crecer un 5,8%.

Para el Fondo Monetario Internacional (FMI, 2009) durante la crisis, se registró una contracción en la economía de 0,6% durante el 2009 esto debido a la recesión económica, se observó una desaceleración en países como principalmente en Japón de -1,2%, Reino Unido 0,5% y Canadá 0,4% también en ellos se vio afectado el mercado de vivienda producto de la burbuja en Estados Unidos.

A nivel internacional no es la primera vez que el sector inmobiliario es remecido por una crisis económica, en Estados Unidos durante la crisis del 2007; había empezado a tener serios problemas originados, en primera instancia, por la debilidad del mercado de la vivienda. Los precios bajos de las viviendas vinieron unidas a una fuerte alza de los tipos de interés, esto produjo un aumento importante de la morosidad en el pago de las hipotecas estimada entre el 13% y el 20% en algunos bancos. La intranquilidad e inquietud se reflejaba en el mercado financiero internacional al publicarse el 30 de julio el dato de que en EE. UU las ejecuciones por impago de hipotecas habían crecido un 58% en los seis primeros meses del año 2007. Según Arrese, Vara, Salvatierra y Álvarez, J. (2018) En España para el segundo semestre de 2007 se presentó la primera desaceleración en la actividad económica, siendo el PIB 4%. Según el Ministerio de Vivienda, el precio bajo un 0,1% en el segundo trimestre del año respecto a los tres meses anteriores y se ha elevado en un 2,4% en los últimos 12 meses lo que, en términos, supone una desaceleración por segundo trimestre

consecutivo. El precio medio del metro cuadrado de la vivienda libre es de 2.095,7 euros, un 0,3% menos que en el primer trimestre (Martínez y García, 2008).

A Nivel latinoamericano en México su PBI disminuyó en 6,5% y el precio de la vivienda bajó en un 25%. Para el continente asiático específicamente en China su crecimiento estimado fue de 6,6% su política fiscal y monetaria permitió el dinamismo de la demanda en ese país.

En nuestro país, para el 2008 se registró un crecimiento del 16,5%, un reflejo positivo desde el 2002, ya que se evidencio una mayor construcción de viviendas, locales comerciales e industriales, así como en múltiples obras de infraestructura pública y privada. Otra observación fue el incremento de 17,3% de número de deficiarios de préstamos hipotecarios. En tal sentido, los préstamos en moneda nacional incrementaron en un 93,4% en promedio. Las tasas de interés promedio para créditos hipotecarios en soles de las empresas bancarias bajaron de 10 a 9,8% entre 2007 y 2008.

La Cámara Peruana de la Construcción (CAPECO) proyectó para este 2020 que las ventas de viviendas crecerían en un 6,78%.

La Asociación de Empresas Inmobiliarias (ASEI) estimo que las ventas de viviendas en Lima y Callao bajarán entre un 5% y el 10%, la paralización del sector por el estado de emergencia a implicado muchos factores tal como la tendencia a la baja de los créditos hipotecarios, se estimó también que se colocarían 20.000 créditos Mi vivienda, ahora la previsión es que demanden unos 13.500 préstamos hipotecarios.

La Asociación de Empresas Inmobiliarias (ASEI) a través de un informe de Analytics Inmobiliario-ASEI evidenció que las recuperaciones de las ventas se vienen manteniendo a niveles precovid. Entre los meses de julio y agosto del presente año se colocaron 1000 unidades, acercándose a los niveles que se registraban antes del inicio de la pandemia del Covid-19. Comparándolos con otros sectores, este se ha comportado bastante bien porque se ha tenido una recuperación notable entre los meses de julio y agosto, de hecho, en abril fue el peor mes, pero este ha demostrado ser resiliente a las subidas y bajadas de la demanda. Si se hace una comparación similar al mes de agosto 2019 se observa

un crecimiento del 10% en ventas. Por el contrario, a marzo con gran parte del sector paralizado por la pandemia y con las medidas dictadas por el gobierno, se cerró con 488 unidades vendidas en lo que respecta a ese mes, y en abril se observa un mayor descenso que llega a las 163 unidades vendidas, lo más bajo en el sector como producto de la paralización del sector

Es así que la investigación pretende resolver el siguiente problema general ¿Cuál fue el desempeño de la rentabilidad del sector inmobiliario al inicio de la Pandemia del Covid-19 en Lima durante el 2020?, y los problemas específicos: ¿Cuál fue el desempeño de los ingresos del sector inmobiliario al inicio de la Pandemia del Covid-19 en Lima durante el 2020?, ¿Cuál es el desempeño de las ventas del sector inmobiliario al inicio de la Pandemia del Covid-19 en Lima durante el 2020?, ¿Cuál fue el desempeño del crecimiento del sector inmobiliario al inicio de la Pandemia del Covid-19 en Lima durante el 2020?, ¿Cuál fue el desempeño de la solvencia en el sector inmobiliario al inicio de la Pandemia del Covid-19 en Lima durante el 2020?

La investigación se justifica por su potencial aporte a nivel social, determinar si la rentabilidad del sector inmobiliario durante la pandemia del COVID-19 se vio realmente afectado en los ingresos y las ventas; a nivel práctico evaluar si la rentabilidad del sector inmobiliario ha permitido mantener un crecimiento económico en los precios de estas empresas inmobiliarias frente a la crisis del COVID-19; a nivel teórico se utilizarán metodologías y procedimientos para entender cómo se determinara la rentabilidad del sector inmobiliario durante la pandemia del COVID-19 utilizando distintos principios teóricos que apoyan la investigación.

Por lo tanto, se tiene como objetivo general el determinar el desempeño de la rentabilidad del sector inmobiliario al inicio de la Pandemia del COVID-19 en Lima durante el 2020, y como objetivos específicos determinar el desempeño de los ingresos del sector inmobiliario al inicio de la Pandemia del COVID-19 en Lima durante el 2020, Determinar el desempeño de las ventas del sector inmobiliario al inicio de la Pandemia del COVID-19 en Lima durante el 2020, Determinar el desempeño del crecimiento del sector inmobiliario al inicio de la Pandemia del COVID-19 en Lima durante el 2020, Determinar el desempeño de

la solvencia del sector inmobiliario al inicio de la Pandemia del COVID-19 en Lima durante el 2020.

Según Hernández, Fernández y Baptista (2014) solo se formula hipótesis de alcance descriptivo cuando se pronostica un hecho o un dato y en esta investigación no se pretende pronosticar los resultados de la rentabilidad si no en cambio consistirá en analizar los datos reales finales que encontraremos en los estados financieros y posterior a ello interpretaremos las cifras obtenidas.

## II. MARCO TEÓRICO

Los principales antecedentes encontrados son:

Ferro, Moreno y Lasca (2019) tuvieron como objetivo relevar la importancia relativa de los factores intervinientes en el desempeño del sector construcción del departamento capital de la provincia de La Pampa. Se contemplaron las diferentes circunstancias del tablero de comando con el fin de obtener los factores más representativos en el proceso de tomas de decisiones y evaluación del desempeño dando a conocer que es de mucha relevancia la toma de decisiones, el de evaluar el desempeño de una organización que conlleve a tener unos resultados exitosos para la organización. Se concluye que las empresas y los agentes calificados consideran relevante para la toma de decisiones del sector el factor rentabilidad.

Álvarez (2019) estudiaron los procesos de rentabilidad en las empresas constructoras de Cataluña durante el periodo 2005-2016, nos da a conocer la importancia de este artículo que como fuente principal es reconocer las repercusiones negativas que se llevaron a causa de la crisis financiera que azotó en España después del 2008; Según el Instituto Nacional de Estadísticas, estos efectos negativos impactaron de tal manera en que se observó una drástica reducción en el sector construcción que cayó del 16,74% del PIB español en 2006 al 7,85% en 2012. Concluye proponer un análisis de tipo descriptivo de las distintas formas de financiamiento y el desempeño económico, este se entiende como productividad laboral y rentabilidad económica.

Zurita, Pucutay, Córdova y León (2019) tuvieron como objetivo de proponer la implementación de estrategias financieras para así incrementar la rentabilidad en la empresa. Las principales causas de la paralización en el desarrollo económico empresarial se dan por el incremento elevado del costo de venta y la falta de poder controlar los gastos que afectan directamente a la utilidad. La presente fue de enfoque mixto, en la recolección de datos se aplicó entrevistas a tres unidades informativas, como resultado se evidenció que la rentabilidad sobre los activos disminuyó año tras año, para el año 2016 la empresa obtuvo un crecimiento de 0.86% sobre la inversión, en el 2017, generó pérdidas, para el año 2008 obtuvo un 0,8% de crecimiento sobre la inversión. La manera directa en la que influye la rentabilidad es el alto costo de ventas.

Salazar, Alvear y Sampredro (2019) tuvieron como objetivo determinar estrategias financieras que permitieran así mejorar la rentabilidad de una entidad financiera, dando su mayor énfasis en la colocación de créditos a mediano y largo plazo. Este estudio realizó un análisis basado en encuestas, entrevistas y diagnósticos financieros a los balances de la entidad, estos mismos que ayudaron en concretar qué estrategias ayudarán a mejorar la rentabilidad del banco. Se llegó a demostrar con los resultados obtenidos de los clientes, estos se encontraban inconformes con las tasas de crédito establecidas, debido a la baja rentabilidad, obteniendo un ROE del 5,6% y un ROA del 0,49%. Se concluye que si se llega a tomar un diagnóstico preciso sería sustancial determinar la toma de decisiones, a la vez recomendó aplicar estrategias como el de la planificación financiera que es un procedimiento que reúne conjunto de tratamientos con la única finalidad de establecer pronósticos y metas, la otra estrategia son los indicadores financieros y la más común de esta es la medición a base de análisis financieros, aplicando el indicador rentabilidad a los balances proyectados.

Arteaga, Ponce de León (2018) compararon las vertientes relacionadas con el ejercicio de poder de mercado o con la eficiencia que explican la relación rentabilidad con la concentración de las casas de bolsa en México. Se emplea el análisis envolvente de datos (DEA) que es la técnica que nos ayuda a medir la eficiencia de las unidades organizacionales, tales como la eficiencia económica y la de escala para así estimar el dominio de la vertiente sobre la rentabilidad. Se concluye que no existe evidencia de que los estudios de mercados expliquen de manera correcta las ganancias en la industria de estudio si no más el de utilizar técnicas de análisis como él (DEA) que es el que nos ayudara a la medición y cálculos de las variables.

Daza (2016) analizó la interrelación crecimiento-rentabilidad de las empresas del sector industrial en Brasil durante el periodo 2002-2012. Para ello proponen un conjunto de modelos lineales y no lineales que consisten en examinar la relación mediante métodos adecuados (fórmulas) en donde se dará a conocer la homogeneidad y que no puede ser observado y que existe entre ambas compañías. Se concluye presentando el producto de las estimaciones de los modelos lineales y no lineales, que analizan la interrelación entre ambos conceptos, crecimiento-rentabilidad.

Pinacho (2015) determinó los efectos que se genera la gestión financiera de las empresas respecto a la liquidez y rentabilidad, en este trabajo se desarrolló un modelo de evaluación correlacional, el cual se elaboró en razón a los estados financieros de las empresas en cuestión midiendo con 25 indicadores en el cual se realizó a base del método horizontal con un determinado periodo de análisis, de tal manera se puedan generar indicadores que muestren la gestión financiera. Concluye este trabajo que el producto del estudio compromete para las entidades económicas estrategias de gestión financiera para el cuidado y mejora de los indicadores económicos.

Kristjanpolle, Saavedra (2014) examinó la eficacia de la generación de rentabilidad de los bancos comerciales que operan en México y Chile, así como su proceder en periodos de recesión. Lo que pretendió diagnosticar es si en el periodo de crisis los bancos son más eficaces en la utilización de recursos para originar utilidades sobre activos totales. La metodología aplicada es el análisis envolvente de datos (DEA) ya que se realiza una comparación de diferentes periodos de tiempo para así dar a conocer el resultado obtenido de dicha comparación. Se concluyó con evidencia existente que las entidades bancarias de mayor eficacia de la etapa completa de análisis generan una mayor rentabilidad y a la vez mayor eficiencia de utilidad en la generación de rentabilidad

Fernández y Cruz (2013) analizaron con un enfoque territorial el desarrollo del crecimiento y también el de analizar la posterior recesión del rubro constructor en España, el ofreció una propuesta a través de indicadores válidos para la territorialización y optimización de procesos en la que quiere dar a conocer una selección de datos estadísticos básicos de los principales rasgos del rubro constructor. A análogas consecuencias se puede alcanzar estudiando el prodigio a partir de determinados indicadores relacionados con el sector construcción.

Daver (2013) analizó el efecto de los periodos de recesión en donde la economía produjo una contracción en el sector construcción y en los mercados de vivienda, el sector inmobiliario como origen clave y reiterado de las crisis económicas, esta resultó macroeconómicamente clave, cuantitativa y cualitativamente por sus complejas relaciones intersectoriales, esta investigación

se desarrolló y fundamento en tres ámbitos: histórico, teórico y cuantitativo. Concluyendo de tal manera y demostrado como uno de los efectos a reflejar son las consecuencias sociales, recesión con desempleo masivo, incremento de la pobreza, caída de la demanda y del consumo.

El análisis de la presente investigación se basó en las siguientes teorías:

Respecto al análisis teórico de la rentabilidad este estudio se basó en la NIIF 3 Necesidades de los usuarios y objetivos de los estados financieros, en el apéndice C, nos indica que la rentabilidad nos da a conocer la capacidad que tienen las compañías al obtener utilidades o el aumento en sus activos netos, en relación a los ingresos obtenidos, su patrimonio contable y los activos obtenidos. Según Ortiz (2004) El análisis de la rentabilidad ayudara a escoger la mejor alternativa de endeudamiento y a la toma de decisiones en general. La rentabilidad tendría dos razones financieras, la primera es la razón de retorno sobre ingresos que contiene márgenes como: utilidad bruta, utilidad operativa, utilidad neta. La segunda razón es de retorno sobre la inversión, esta razón también tendría márgenes como: retornos de activos, retorno de capital contribuido y retorno de capital total.

-Utilidad Bruta: Se define a la utilidad bruta como la diferencia entre los ingresos de una empresa y los costos de ventas.

Utilidad bruta = Ventas netas de la empresa - coste de las ventas en el ejercicio contable

-Utilidad Operativa: Es el resultado entre ingresos y gastos operacionales de una empresa, que están relacionados directamente con su actividad principal.

Utilidad operacional = Ingresos operacionales - costos y gastos operacionales

-Utilidad Neta: La utilidad neta es el beneficio económico efectivo que obtienen los dueños de una empresa u organización. En ella se consideran no solo los ingresos obtenidos, sino también todos los gastos en los que fue necesario incurrir para conseguirlos, además de las obligaciones con terceros (tributarias, con los bancos y otras).



Utilidad antes de impuestos y reservas - Impuesto de renta - Reserva Legal = Utilidad neta

Según Franco, Avendaño, Barbutin (2011) nos mencionan que el modelo de Harry Markowitz, nos da la hipótesis de que el rendimiento que tendría cualquier empresa sería considerado como variable aleatoria, este resultado de dicha variable sería utilizado para cuantificar la rentabilidad obtenida, otra hipótesis es que los inversionistas llegan a preferir las compañías con rentabilidad estable para así poder realizar sus inversiones ya que no tendrían el riesgo de perder la inversión, el control de riesgo de inversión sería fundamental para que la rentabilidad sea favorable.

-Modelo de Harry Markowits: Es un modelo que consiste en encontrar el objetivo de la cartera de inversión que esta sea óptima para cada inversor en términos de rentabilidad y riesgo realizando una adecuada elección de los activos que componen dicha cartera.

El Modelo de Markowitz como un referente teórico en la mejora de portafolios es de gran beneficio para los analistas y gestores de inversiones, ya que ha proporcionado portafolios con mejor función que los índices de referencia del mercado; no obstante, cabe recalcar que el éxito en su aplicación depende de la correcta estimación de rendimientos esperados y de sus covarianzas. Por otro lado, tampoco se puede olvidar que sus cálculos se realizan tomando series de rentabilidades históricas, las cuales nos permiten asegurar que el comportamiento futuro del mercado sea comparable a como fue en el pasado.

Los enfoques conceptuales de las variables y sus componentes son:

- Rentabilidad: De acuerdo con Sánchez (2002), Ortiz (2004) y Socorro (2014) la rentabilidad sirve para medir la realidad de la empresa, también para controlar los costos, gastos y de esta manera poder transformar las ventas en utilidades. La importancia de analizar la rentabilidad viene por la pluralidad de objetivos que enfrenta una empresa basados en el rendimiento, otros en el crecimiento. En todo estudio empresarial se centra la discusión entre la rentabilidad o solvencia como variables fundamentales de toda actividad económica.

Alvarez (2019) relaciona el desempeño de las empresas del sector construcción con la rentabilidad económica (ROA, return on assets) que es la ratio entre el resultado operativo y está dividido por el activo total, es decir, la rentabilidad sobre el activo. Esta investigación nos ayudaría a darse cuenta con mayor simplicidad la postura económica en la que se encuentran las empresas del sector construcción en cada periodo.

Ccaccya (2015) la rentabilidad es la capacidad que tienen las empresas para poder generar una mayor utilidad la cual se podrá medir en base al índice de la rentabilidad, mediante este método se mide los beneficios que puede alcanzar y obtener la empresa en base a las ventas.

Prieto (2020) Denomina la rentabilidad como un rendimiento en donde determina la efectividad que posee la empresa, mediante un control de costos y gastos que determinan la operatividad permitiendo la manera de que esta obtenga utilidades, óptimas sobre ventas efectuadas.

Clyde, Stickney, Roman y Weil (2013) la rentabilidad es la diferencia entre los ingresos y gastos siendo estas un cálculo para la gestión empresarial que se mide a través de las ventas, activos y capital. Todas las entidades toman determinaciones sobre la postura financiera pero su principal objetivo es la rentabilidad y esta la muestran a través de las ratios ROA (rentabilidad económica) y ROE (rentabilidad financiera) estas dependen de la perspectiva de medición. Sus componentes se definen en

- Ingresos: De acuerdo con la NIC 18 la define como un aumento en el rendimiento económico, que se llegan a producir a lo largo de un determinado periodo contable, también se puede tratar como un decrecimiento de los pasivos, que dan como efecto un aumento del patrimonio neto, estos ingresos no se les relaciona con aportaciones de propietarios de una entidad sino como un ingreso por un beneficio que puede lograr la entidad.

- Venta: De acuerdo con Vásquez (2007) define la venta como un cálculo mediante el cual una persona otorga a otra persona una propiedad que se tiene sobre un bien o derecho, a cambio de un precio determinado. Se puede decir que es dar la propiedad de un producto a cambio de una compensación como dinero, especies o servicio.

- Crecimiento: Larraín y Sachs (2004) define que es la elevación del producto de una economía usualmente se mide con el aumento del Producto Interno Bruto (PIB) en un periodo de varios años.

- Solvencia: Apaza (2010) es la capacidad que tiene una empresa para hacer frente a sus deudas con sus recursos en el largo plazo.

### III. METODOLOGÍA

#### 3.1. Tipo y diseño de investigación

El tipo del estudio fue aplicado ya que Según Caballero (2014) se buscó resolver la realidad problemática sustentados en aportes teóricos con posibles consecuencias que se generó en el transcurso de esta investigación. Para este caso se usó como apoyo la rentabilidad y como esta se desempeñó en el sector inmobiliario durante la pandemia del COVID-19.

El diseño del estudio fue no experimental ya que Según Hernández, Fernández y Baptista (2014) el diseño no experimental es el que tenga por característica la no manipulación de variables si no solo el de la observación de posibles fenómenos. En esta investigación se analizó el desempeño de la rentabilidad en el sector inmobiliario durante la pandemia del COVID-19. La investigación desarrollada es de diseño transversal, ya que se recopila datos, información de un momento determinado, llamado correlacional-causal, puesto que se va a describir la relación existente entre uno o más conceptos.

El nivel de la investigación fue de modo descriptivo ya que Según Romero (2014) en este tipo de investigación se pretende establecer situaciones, contextos y sucesos, el detallar cómo son y se manifiestan. Lo pretendido para esta investigación fue recabar datos de manera independiente o conjunta sobre conceptos o variables, es por ello que se analizó el desempeño de la rentabilidad en el sector inmobiliario durante la pandemia del COVID-19.

#### 3.2. Variables y operacionalización

Rentabilidad

- **Definición conceptual:** según Sánchez (2002) la rentabilidad es uno de las causas en donde una empresa da conocer el rendimiento de lo que se invierte en una secuencia de acciones y en un fijo periodo de tiempo, a la vez se le conoce como el resultado de las decisiones que toma la administración de una empresa. En todo análisis el centro de una controversia se sitúa entre rentabilidad o solvencia como variables fundamentales de toda actividad económica.

- **Definición operacional:** Por medio de las dimensiones, ingresos, ventas, crecimiento y solvencia se podrá medir el nivel actual del desempeño de la rentabilidad en empresas inmobiliarias.
- **Indicadores:**
  - Utilidad neta
  - Ventas netas
  - Obligaciones Operativa
  - Obligaciones Financiera

### **3.3. Población, muestra y muestreo**

#### **Población**

La unidad de análisis está compuesta por las empresas inmobiliarias en todo el territorio nacional. La población está compuesta por cinco mil quinientas empresas registradas en el Ministerio de Vivienda. Para Tamayo y Tamayo (2012) la población es la totalidad del fenómeno de estudio.

#### **Muestra**

Hernández et al. (2014) señala que la muestra es una parte o de un subconjunto de la población con las mismas características siendo de mucha relevancia el encontrar los resultados en un estudio. Para esta muestra tenemos dos empresas del rubro inmobiliario como: Inmobiliaria Esperanza Real S.A y Real Edificaciones S.A.

#### **A. Tamaño de la muestra**

La presente investigación tiene como muestra a la empresa Inmobiliaria Esperanza Real S.A ubicada en la región de Arequipa y a Real Edificaciones S.A.C ubicada en el distrito de San Miguel - Lima.

#### **B. Técnica de muestreo**

La técnica de muestreo a utilizar será no probabilística. De acuerdo con Caballero (2014) es la población que se selecciona de acuerdo con las particularidades de la investigación. Además, se utilizará el tipo de muestreo no probabilístico por conveniencia debido a que se tiene el acceso a la información y la disponibilidad de los integrantes que forman parte de la muestra.

### **3.4. Técnicas e instrumentos de recolección de datos**

#### **3.4.1. Técnica de recolección de datos**

Para el análisis del efecto se recolectarán datos de los estados financieros de ambas empresas realizando un comparativo de los periodos 2018-2019 y 2020 y así se podrá medir el desempeño de la rentabilidad a través del tiempo. Con ello se mostrará el impacto del COVID-19 en estas empresas específicas. Posterior a ello se realizará el análisis del mismo y se presentarán las conclusiones observadas. Según Caballero (2014) refiere al englobe de instrumentos de recolección de datos de las fuentes documentales como son fichas textuales, base de datos automatizados, libros especializados, documentos oficiales y registros sistemáticos, considerándose a ello como fuente secundaria, a fin de obtener datos relevantes.

#### **3.4.2. Instrumento de recolección de datos**

El instrumento de recolección de datos a emplearse son los estados financieros reales de la empresa Inmobiliaria Esperanza Real y Real Edificaciones de los años 2018- 2019 y 2020. Según Hernández et al. (2014) refieren que una base de datos debe representar verdaderamente a las variables de la investigación. Debido a ello no se requiere determinar la validez ni la confiabilidad de los instrumentos.

### **3.5. Procedimientos**

El procedimiento para la recolección de datos será la siguiente:

1. Se solicitó a las empresas Inmobiliaria Esperanza Real SA y Real Edificaciones los estados financieros de los años 2018-2019 y 2020.
2. Se Mostró la firma de aceptación o de permiso de ambas empresas para poder analizar los datos de sus estados financieros.
3. Se procedió con el análisis como son las ratios.

### **3.6. Métodos de análisis de datos**

A nivel descriptivo se analizaron los estados financieros de los años 2018-2019 y 2020 de las empresas inmobiliarias, así mismo se procederá con los cálculos de ratios.

Es por ello que a nivel inferencial se pretende compararon mediante los valores obtenidos en la muestra de los indicadores de rentabilidad para compararlos con valores de mercado mediante prueba de medias con varianza desconocida y así determinar si el efecto encontrado puede generalizarse a toda la población.

### **3.7. Aspectos éticos**

#### **Respeto a la propiedad intelectual**

En la presente investigación la propiedad intelectual de los autores de las diversas fuentes consultadas es consignadas mediante el sistema de citación y referencias sugeridas según el Manual de la Asociación Americana de Psicología (APA por sus siglas en inglés). Para ello se emplea la tercera edición traducida de la sexta en inglés.

#### **Veracidad de la información**

Para garantizar la veracidad de la información se presentan los estados financieros reales de las Empresas Inmobiliaria Esperanza Real y Real Edificaciones, los cuales reflejan la realidad de cada institución. Adicional a ello se confirma que dichos EEFF fueron revisados por una empresa auditora externa, además de que todas las observaciones realizadas fueron subsanadas. Posterior a ello, se sabe que fueron presentados y aprobados por la SUNAT.

Todo este procedimiento previo, nos reafirma la veracidad de la información y por el de la veracidad se verán reflejados en los resultados de la presente investigación, también permitirá tener los datos pertinentes para poder brindar las conclusiones más reales posibles y así culminar exitosamente la investigación.

## IV. RESULTADOS

### 4.1. Análisis descriptivo

A continuación, se presenta el cálculo de las ratios de ROA y ROE antes y después de la recesión económica provocada por la pandemia COVID 19.

#### 4.1.1. Inmobiliaria Esperanza Real SA

##### A. Rendimiento de Activos (ROA)

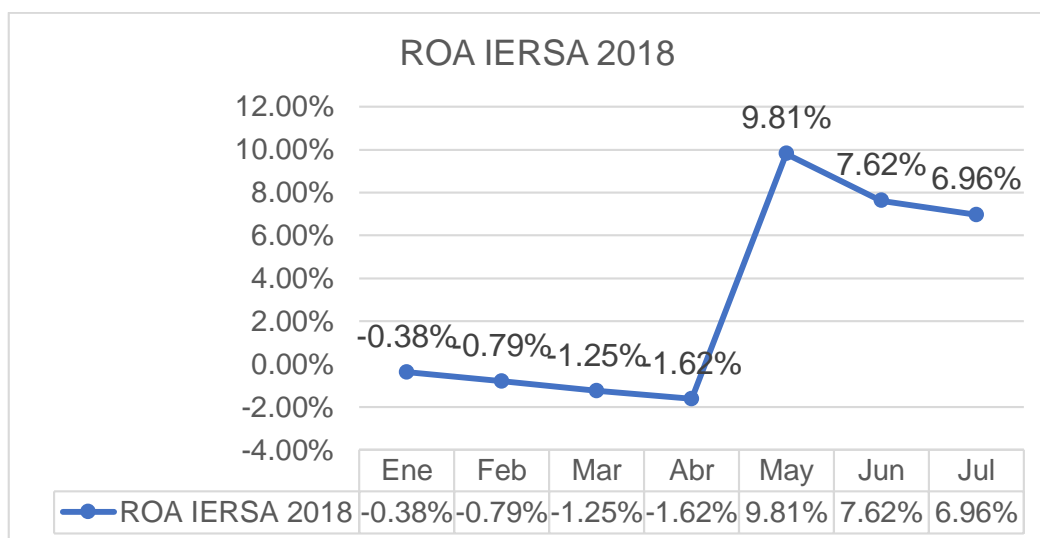


Gráfico 1 ROA IERSA- Periodo Enero – Julio 2018

En el Gráfico 1 podemos observar la variación de la rentabilidad del activo comparando los periodos de enero a julio durante el año 2018. Los resultados muestran que se inició el año con una rentabilidad de -0.38%, para el periodo de febrero disminuyó en un 0.41% respecto al mes anterior, continuamos marzo con una disminución de 0.45% respecto al mes anterior, para abril a pesar de la disminución del ROA en un 0.38% notamos que la disminución es menor a la que se venía observando. Para el periodo mayo notamos un panorama totalmente distinto con un alza significativa pues el ROA aumento un 11.43% posicionando la rentabilidad en positivo con 9.81%, para junio se obtuvo un 7.62% de rentabilidad lo cual representa una disminución de 2.18% respecto al periodo anterior, y para julio disminuyó 0.66% cerrando



así el periodo estudiado con un ROA de 6.96% este resultado positivo nos indica que los activos de la empresa tienen la capacidad de generar rentabilidad valorando así a la empresa como rentable.

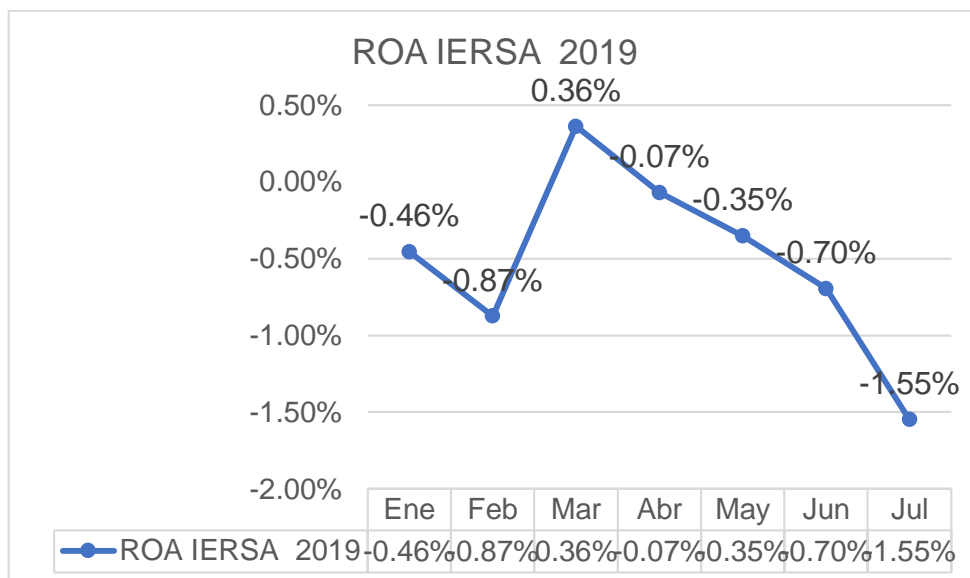
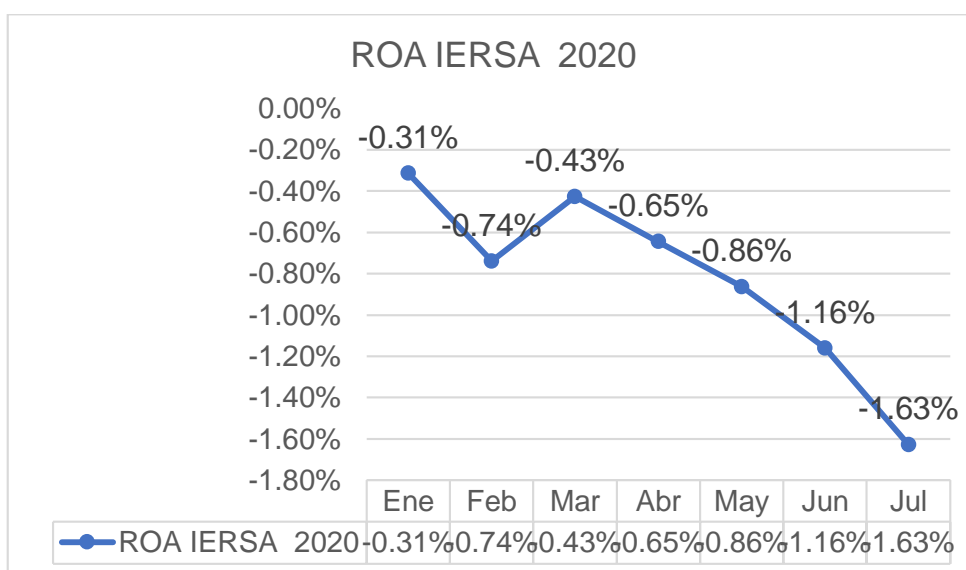


Gráfico 2 ROA IERSA- Periodo Enero – Julio 2019

En el Gráfico 2 podemos observar la variación de la rentabilidad del activo comparando los periodos de enero a julio durante el año 2019. Los resultados muestran que se inició el año con una rentabilidad de -0.46%, para el periodo de febrero disminuyó en un 0.42% respecto al mes anterior, continuamos marzo con un panorama distinto visualizando un incremento de 1.24% respecto al mes anterior lo vas generaba expectativas positivas para de crecimiento, sin embargo, para abril disminuyo en un 0.43%. Para el periodo mayo continuamos con una disminución significativa de 0.28%, para junio se obtuvo un -0.70% de rentabilidad lo cual representa una disminución de 0.34% respecto al periodo anterior, y para julio disminuyó en 0.85% cerrando así el periodo estudiado con un ROA de -1.55% este resultado negativo no debe alarmarnos pues nos indica que la empresa está invirtiendo un gran capital en la producción y al mismo tiempo está percibiendo pocos ingresos.



**Gráfico 3 ROA IERSA- Periodo Enero – Julio 2020**

En el Gráfico 3 podemos observar la variación de la rentabilidad del activo comparando los periodos de enero a julio durante el año 2020. Los resultados muestran que se inició el año con una rentabilidad de -0.31%, para el periodo de febrero disminuyó en un 0.43% respecto al mes anterior, continuamos marzo con un incremento significativo de 0.31% a pesar que fue el mes en el que declararon Estado de Emergencia Sanitaria en el Perú, lo cual nos deja con la intriga de que podría haber habido un incremento mucho mayor respecto al mes anterior. A partir de abril notamos un deceso en bajada coincidente con la crisis económica por la cual estaba atravesando nuestro país por la pandemia Covid-19, disminuyendo en un 0.22%, dicha disminución se mantiene constante para el periodo de mayo, para junio se obtuvo un -1.16% de rentabilidad lo cual representa una disminución de -0.30% respecto al periodo anterior, y para julio disminuyó 0.47% cerrando así el periodo estudiado con un ROA de -1.63% este resultado negativo nos pone sobre aviso pues nos indica que la empresa está percibiendo pocos ingresos y a su vez invierte un gran capital en la producción.

## B. Rendimiento del Capital (ROE)

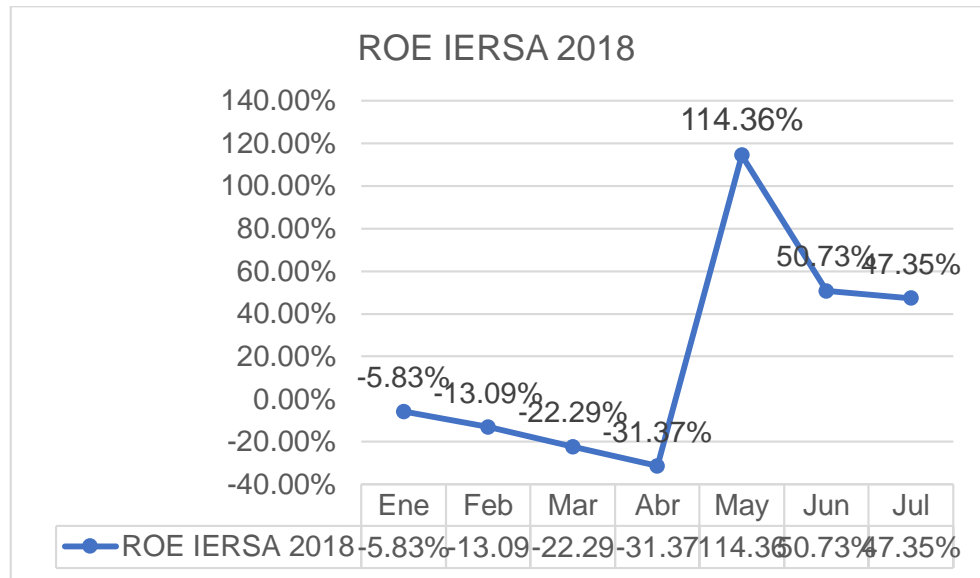


Gráfico 4 ROE IERSA- Periodo Enero – Julio 2018

En el Gráfico 4 podemos observar la variación de la rentabilidad del patrimonio comparando los periodos de enero a julio durante el año 2018. Los resultados muestran que se inició el año con una rentabilidad de -5.83%, para el periodo de febrero disminuyó en un 7.26% respecto al mes anterior, continuamos marzo con una disminución de 9.20% respecto al mes anterior, para abril se continua la disminución y esta vez de un 9.08%. Para mayo un panorama sorprendente llega de la mano con el aumento 145.73% respecto al mes anterior cerrando así con una rentabilidad obtenida de 14.36%. En junio a pesar del incremento que se obtuvo en el mes anterior, disminuyó en un 63.63% sin embargo se continua en niveles positivos para ROE. Cerramos julio con una rentabilidad de 47.35%, 3.37% menos que el mes anterior. Este resultado positivo nos indica que los fondos propios de la empresa fueron significativamente rentables.

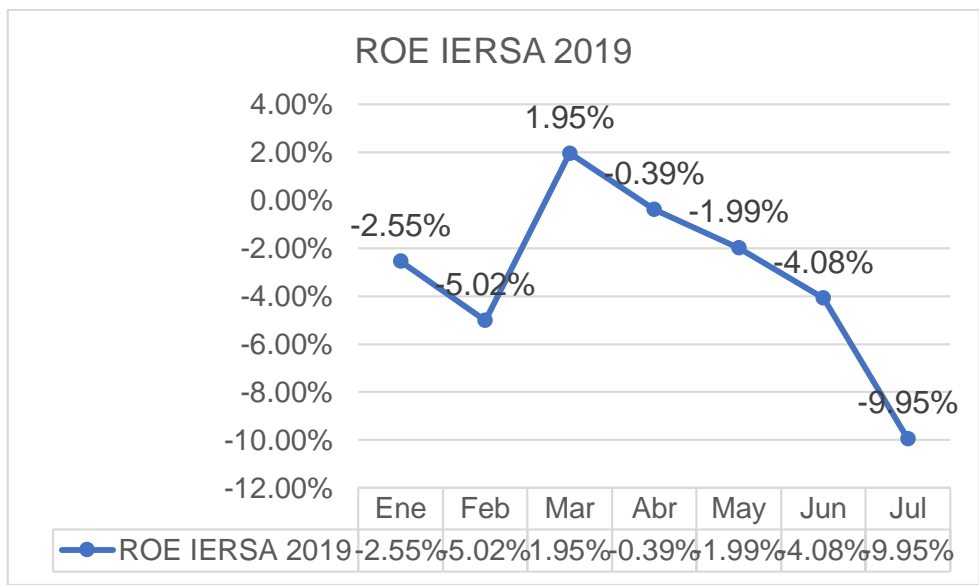
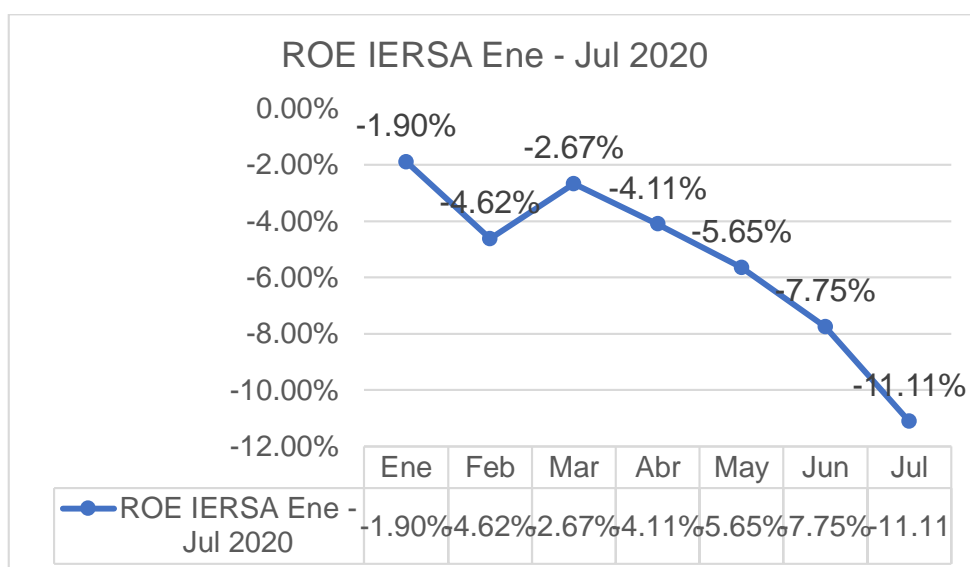


Gráfico 5 ROE IERSA- Periodo Enero – Julio 2019

En el Gráfico 5 podemos observar la variación de la rentabilidad del patrimonio comparando los periodos de enero a julio durante el año 2019. Los resultados muestran que se inició el año con una rentabilidad de -2.55%, para el periodo de febrero disminuyó en un 2.47% respecto al mes anterior, continuamos marzo con un panorama distinto visualizando un incremento de 6.97% respecto al mes anterior lo cual generaba expectativas positivas de crecimiento, sin embargo, para abril disminuyo en un 2.34%. Para el periodo mayo continuamos con una disminución significativa de 1.60%, para junio se obtuvo un -4.08% de rentabilidad lo cual representa una disminución de 2.10% respecto al periodo anterior, y para julio disminuyó en 5.87% cerrando así el periodo estudiado con un ROE de -9.95%. Este resultado negativo nos indica que la empresa no ha tenido utilidades es decir refleja perdidas al final del ciclo operativo y comercial.



**Gráfico 6 ROE IERSA- Periodo Enero – Julio 2020**

En el Gráfico 6 podemos observar la variación de la rentabilidad del patrimonio comparando los periodos de enero a julio durante el año 2020. Los resultados muestran que se inició el año con una rentabilidad de -1.90%, para el periodo de febrero disminuyó en un 2.73% respecto al mes anterior, continuamos marzo con un panorama distinto visualizando un incremento de 1.95% respecto al mes anterior lo cual generaba expectativas positivas de crecimiento a pesar que ya el ejecutivo había dictado la medida de Estado de Emergencia Sanitaria por el Covid-19, sin embargo, para abril disminuyó en un 1.44%. Para el periodo mayo continuamos con una disminución significativa de 1.54%, para junio se obtuvo un -7.75% de rentabilidad lo cual representa una disminución de 2.10% respecto al periodo anterior, y para julio disminuyó en 3.36% cerrando así el periodo estudiado con un ROE de -11.11%. Este resultado negativo nos indica que la empresa no ha tenido utilidades, es decir refleja pérdidas al final del ciclo operativo y comercial.

#### 4.1.2. Real Edificaciones SA

##### C. Rendimiento de Activos (ROA)

Gráfico 5 ROA REAL- Periodo Enero – Julio 2018

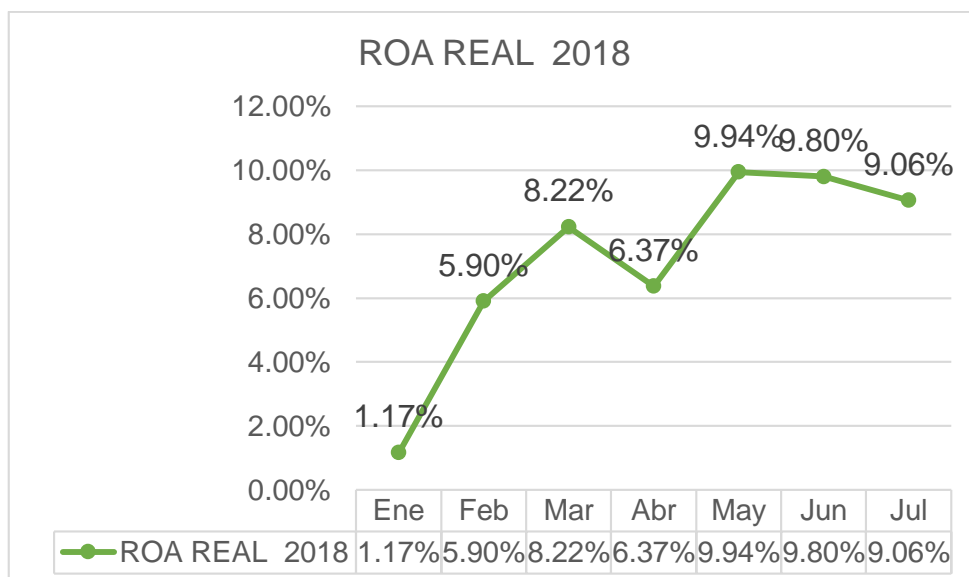


Gráfico 7 ROA REAL- Periodo Enero – Julio 2018

En el Gráfico 7 podemos observar la variación de la rentabilidad del activo comparando los periodos de enero a julio durante el año 2018. Los resultados muestran que se inició el año con una rentabilidad de 1.17%, para el periodo de febrero aumento en un 4.73% respecto al mes anterior, continuamos marzo con un incremento de 2.32% respecto al mes anterior, para abril a pesar del incremento que se obtuvo en el mes anterior, disminuyo en un 1.86%. Para el periodo mayo se recuperó el crecimiento con un aumento de 3.57%, para junio se obtuvo un 9.80% de rentabilidad lo cual representa una disminución de 0.14% respecto al periodo anterior, y para julio disminuyó 0.74% cerrando así el periodo estudiado con un ROA de 9.06% este resultado positivo nos indica que los activos de la empresa tienen la capacidad de generar rentabilidad valorando así a la empresa como rentable.

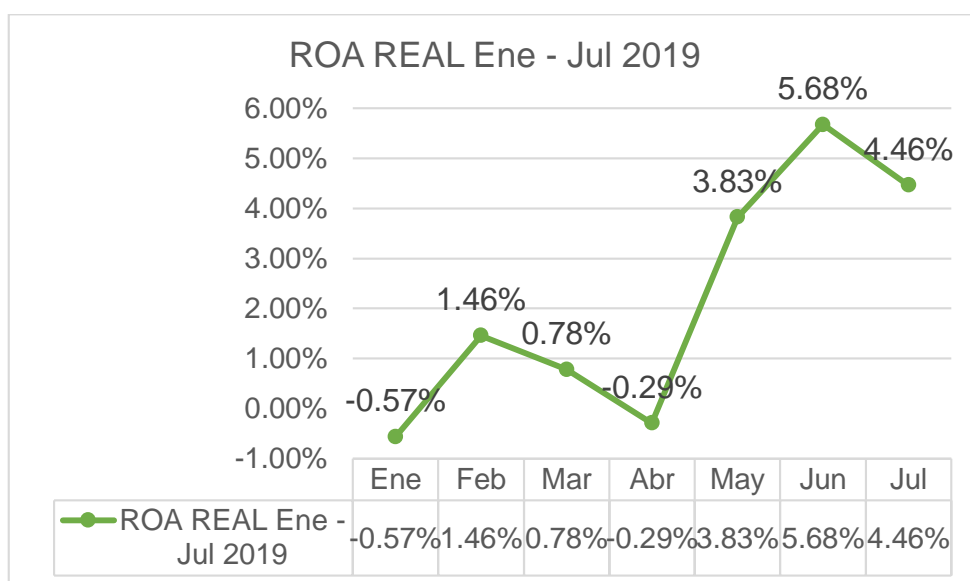
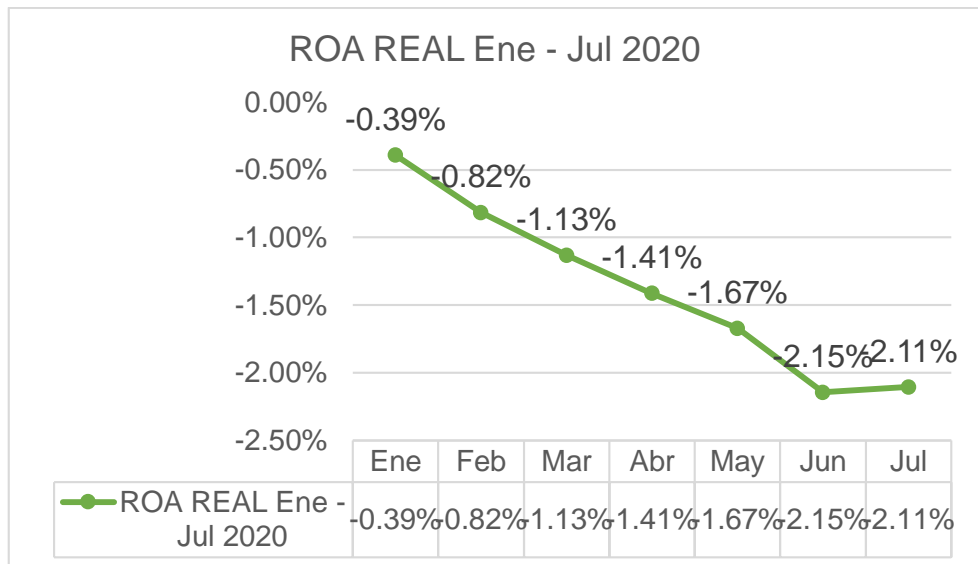


Gráfico 8 ROA REAL- Periodo Enero – Julio 2019

En el Gráfico 8 podemos observar la variación de la rentabilidad del activo comparando los periodos de enero a julio durante el año 2019. Los resultados muestran que se inició el año con una rentabilidad de -0.57%, para el periodo de febrero se incrementó en un 2.03% respecto al mes anterior. Sin embargo, continuamos marzo con una disminución de 0.68% respecto al mes anterior, para abril disminuyó en un 1.07% obteniendo como rentabilidad un -0.29%. Para el periodo mayo notamos un panorama totalmente distinto con un incremento significativo pues la rentabilidad aumentó en 4.12%, para junio se obtuvo un 5.68% de rentabilidad lo cual representa un aumento de 1.85% respecto al periodo anterior, y para julio disminuyó 1.21% cerrando así el periodo estudiado con un ROA de 4.46% que hasta la fecha es el mayor resultado obtenido para el periodo significando que los activos de la empresa tienen la capacidad de generar rentabilidad valorando así a la empresa como rentable.



**Gráfico 9 ROA REAL- Periodo Enero – Julio 2020**

En el Gráfico 9 podemos observar la variación de la rentabilidad del activo comparando los periodos de enero a julio durante el año 2020. Los resultados muestran que se inició el año con una rentabilidad de -0.39%, para el periodo de febrero disminuyó en un 0.42% respecto al mes anterior, continuamos marzo de igual forma con una disminución de 0.32% respecto al mes anterior lo cual a pesar que ya el ejecutivo había dictado la medida de Estado de Emergencia Sanitaria por el Covid-19, sin embargo, para abril disminuyo en un 0.28%. Para el periodo mayo continuamos con una disminución significativa de 0.26%, para junio se obtuvo un -2.15% de rentabilidad lo cual representa una disminución de 0.47% respecto al periodo anterior. Para julio un panorama distinto llega con el aumento de 0.04% cerrando así el periodo estudiado con un ROA de -2.11%. Este resultado negativo nos pone sobre aviso pues nos indica que la empresa está percibiendo pocos ingresos y a su vez invierte un gran capital en la producción.



#### D. Rendimiento del Capital (ROE)

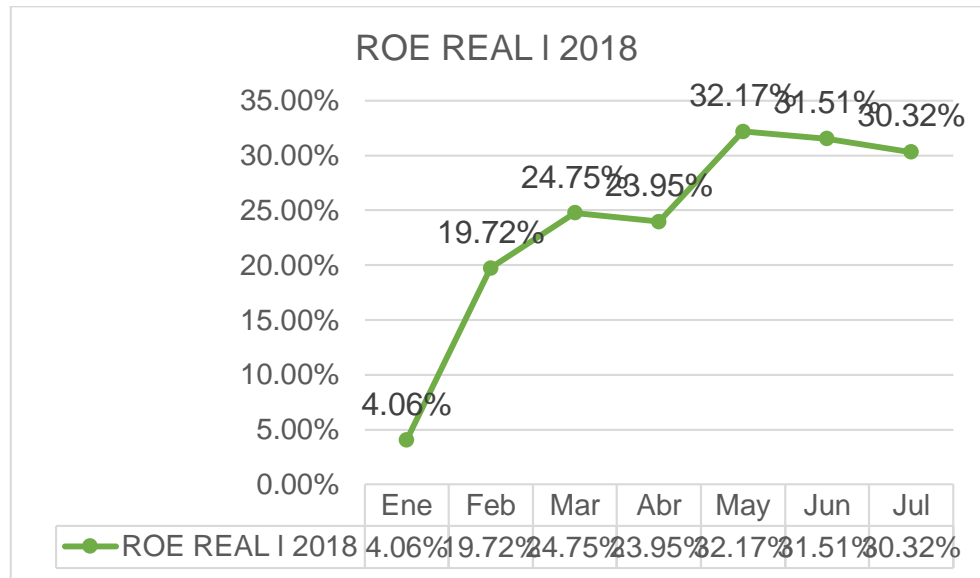
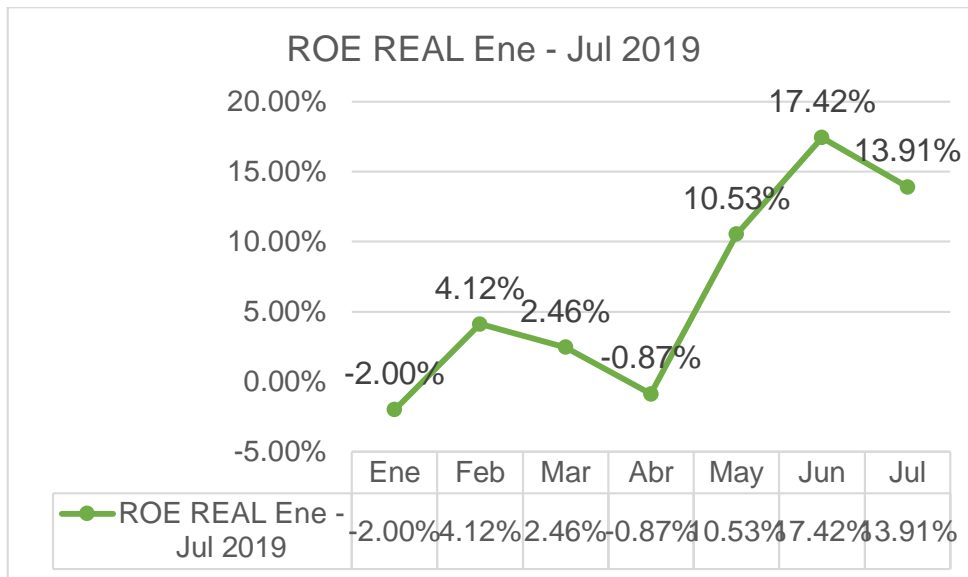


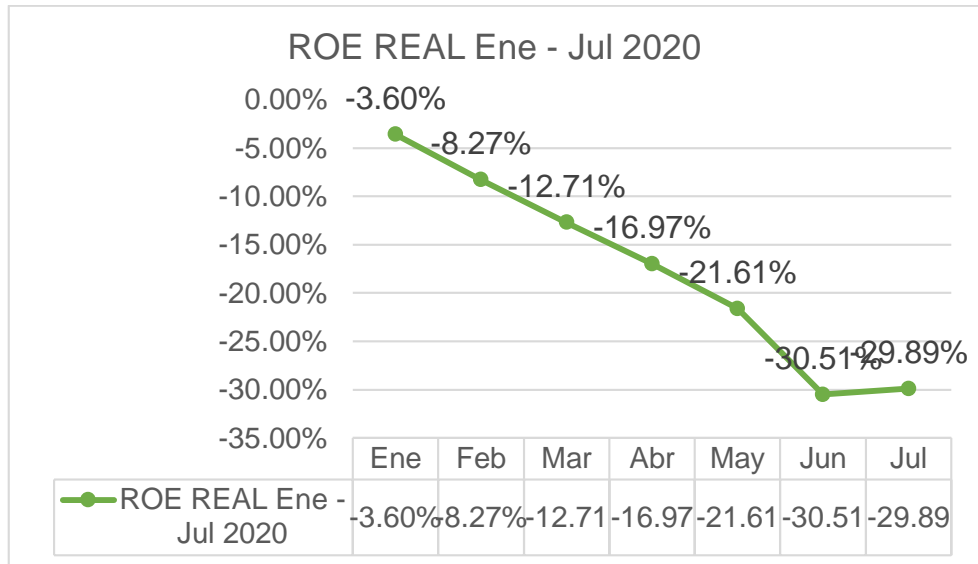
Gráfico 6 ROE REAL- Periodo Enero – Julio 2018

En el Gráfico 10 podemos observar la variación de la rentabilidad del patrimonio comparando los periodos de enero a julio durante el año 2018. Los resultados muestran que se inició el año con una rentabilidad de 4.06%, para el periodo de febrero aumento en un 15.66% respecto al mes anterior, continuamos marzo con un incremento de 5.03% respecto al mes anterior. Para abril disminuyó en un 0.80%, para el periodo mayo notamos una mejora significativa de 8.22% obteniendo como rentabilidad del mes 32.17%. Sin embargo, para junio se obtuvo una disminución de 0.63% respecto al periodo anterior, y para julio disminuyó en 1.19% cerrando así el periodo estudiado con un ROE positivo de 30.32%. Este resultado positivo nos indica que los fondos propios de la empresa fueron significativamente rentables.



*Gráfico 7 ROE REAL- Periodo Enero – Julio 2019*

En el Gráfico 11 podemos observar la variación de la rentabilidad del patrimonio comparando los periodos de enero a julio durante el año 2019. Los resultados muestran que se inició el año con una rentabilidad de -2.00%, para el periodo de febrero aumento en un 6.12% respecto al mes anterior, continuamos marzo con una disminución de 1.67% respecto al mes anterior. Para abril disminuyó en un 3.33%, para el periodo mayo notamos una mejora significativa de 11.40% obteniendo como rentabilidad del mes 10.53%. Para junio se continua la mejora con el aumento de 6.89%. Sin embargo, para julio se obtuvo una disminución de 3.52% respecto al periodo anterior, cerrando así el periodo estudiado con un ROE positivo de 13.91%. Este resultado positivo nos indica que los fondos propios de la empresa fueron significativamente rentables.



**Gráfico 8 ROE REAL- Periodo Enero – Julio 2020**

En el Gráfico 12 podemos observar la variación de la rentabilidad del patrimonio comparando los periodos de enero a julio durante el año 2020. Los resultados muestran que se inició el año con una rentabilidad de -3.60%, para el periodo de febrero disminuyó en un 4.67% respecto al mes anterior, continuamos marzo con el mismo panorama en decadencia visualizando una disminución de 4.44% respecto al mes anterior. Para abril disminuyó en un 4.26%. Para el periodo mayo continuamos con una disminución significativa de 4.64%, para junio se obtuvo un -30.51% de rentabilidad lo cual representa una disminución de 8.90% la mayor obtenida durante el estado de emergencia sanitaria y para julio disminuyó en 0.62% cerrando así el periodo estudiado con un ROE de -29.89%. Este resultado negativo nos indica que la empresa está reflejando pérdidas al final del ciclo operativo y comercial y a la vez indica que los inversionistas no obtienen rentabilidad por su patrimonio.

## **V. DISCUSIÓN**

### **5.1. Discusión Teórica**

En la presente investigación, el análisis de la rentabilidad se basó en la NIIF 3, que establece que la rentabilidad nos da a conocer la capacidad que tienen las compañías para generar utilidades respecto a los ingresos obtenidos, sus activos o su patrimonio. A diferencia de Daver (2013) que como teoría cuenta con las aproximaciones conceptuales de reconocidos economistas nobeles y expertos en el estudio, y su investigación hace síntesis de tales aportes. En cambio, Ferro, Moreno y Lasca (2019) que considera relevante en la toma de decisiones el factor rentabilidad y este evalúa el desempeño con los datos que fueron procesados durante el desarrollo de su estudio.

En la investigación de Álvarez (2019) que se centra en el estudio de la relación entre el desempeño (el rendimiento sobre activo, ROA) su estudio nos radica en reconocer que si existen repercusiones negativas en una crisis económica. Coincidimos en nuestra investigación con Álvarez (2009) que también la nuestra radica en reconocer cual fue el desempeño de la rentabilidad en un periodo de tiempo en nuestro caso debido a la pandemia mundial originada por el COVID 19.

La similitud de Ferro, Moreno y Lasca (2019) con nuestra investigación que también se basa en procesar los datos obtenidos de las empresas de estudio para dar a conocer el desempeño de la rentabilidad y que a base de estos resultados se tomen las mejores decisiones.

### **5.2. Discusión Metodológica**

El tipo de estudio fue aplicado y el diseño de estudio fue no experimental porque no se manipularon las variables y a su vez transversal porque se recopilaban datos de momentos específicos y se analizaron. En cambio, Pinacho (2015) tuvo un diseño experimental ya que estarán en constante experimentación para validar de que los resultados obtenidos sirvan para distintas empresas que no necesariamente son las estudiadas.

El nivel de investigación es descriptivo con una sola variable, no obstante Daza (2016) tiene una investigación correlacional pues analiza dos variables y mide la relación entre ambas.

En la presente investigación se analizó una muestra menor (2 empresas del sector inmobiliario) respecto a los estudios previos como el de Álvarez (2019) pues se analizó una muestra de 5,825 empresas constructoras; o en Ferro, Moreno y Lasca (2019) pues se analizó una muestra de 40 empresas constructoras. Sin embargo, notamos una similitud en el tamaño de la muestra con Arteaga, Ponce de León (2018) pues analizó como muestra 1 empresa. Siendo esta investigación considerada como estudio de caso pues se enfoca en entidades finitas. Además de que no se pudo trabajar con una muestra mayor porque no se tenía acceso a la información necesaria para el análisis situacional.

La técnica de muestreo utilizada fue no probabilística por conveniencia porque se tiene el acceso a los Estados Financieros de ambas empresas de estudio. En cambio, Daver (2013) revisó indicadores estadísticos de fuentes oficiales y de especialistas para verificar la hipótesis de su investigación.

Como instrumento de recolección de datos se utilizó únicamente el análisis documental, es decir el análisis de los Estados Financieros de las empresas en estudio además de calcularse las ratios de rentabilidad (ROA y ROE). A diferencia de Salazar, Alvear y Sanpedro (2019) pues utilizaron el método de la encuesta, entrevistas y cuestionarios para conocer la realidad de 275 personas con el objetivo de descifrar la cultura desde el punto de vista de sus miembros; y Fernandez y Cruz (2013) que realizaron desarrollo y aplicación de indicadores estadísticos. Sin embargo, tenemos similitud con Zurita, Pucutay, Córdova y León (2019) que realizaron entrevistas a las unidades informantes de la empresa de estudio, pero también aplicaron análisis de los Estados Financieros y cálculo de ratios de rentabilidad.

El método de análisis de datos utilizado fue descriptivo pues se analizaron los Estados Financieros de cada empresa y se compararon los valores a nivel inferencial, tal y como se observa en la investigación de Kristianpolle, Saavedra (2014) pues utilizó el análisis envolvente de datos y realizó comparaciones de los resultados en diferentes periodos.

### **5.3. Discusión por resultados**

Entre los principales resultados de la investigación identificamos que la empresa Inmobiliaria Esperanza Real S.A. para el año 2020 tuvo un ROA en declive con mayor impacto desde el mes de marzo coincidente con la crisis económica generada por la Pandemia Covid 19, con un -0.43% de rentabilidad sobre activos. Y culminando el periodo de estudio en julio con un -1.63%, indicándonos que en tan solo 4 meses de declarado Estado de Emergencia Sanitaria en el país la rentabilidad obtenida disminuyó en un 1.20%. El resultado negativo nos pone sobre aviso pues indica que la empresa está recibiendo pocos ingresos debido a la paralización del sector inmobiliario, tal y como fue el plazo otorgado a los clientes referente al pago de adendas en adquisiciones de terrenos. Resultados contrarios a los que obtuvieron Zurita, Pucutay, Córdova y León (2019) en la empresa Indema Perú S.A.C., pues a pesar de que interpretaron los resultados como una disminución entre los periodos de estudio, dichos resultados fueron positivos cerrando con un ROA de 0.36%.

Respecto al ROE de Inmobiliaria Esperanza Real S.A, en el mismo sentido visualizamos el declive con mayor impacto desde el mes de marzo coincidente con la crisis económica generada por la Pandemia Covid 19, con un -2.67% de rentabilidad sobre el patrimonio. Y culminando el periodo de estudio en julio con un -11.11%, indicándonos que en tan solo 4 meses de declarado Estado de Emergencia Sanitaria en el país la rentabilidad obtenida disminuyó en un 8.44%. El resultado negativo indica que la empresa definitivamente no obtuvo utilidades para los inversores y refleja pérdidas. Los resultados que obtuvieron Zurita, Pucutay, Córdova y León (2019) para la empresa Indema Perú S.A.C. tampoco fueron los deseados por los accionistas de la entidad, a pesar de que resultados fueron positivos cerrando con un ROA de 0.27%.

Por el lado de la empresa Real Edificaciones S.A. el panorama parece más desalentador. Ya que si comparamos los periodos 2018 y 2019 con 2020 veremos una caída progresiva de la rentabilidad. Para julio 2018 se cerró con una ROA de 9.06%, para el 2019 4.46% y para el 2020 -2.11%. Significa que la

empresa está invirtiendo una gran cantidad de capital en la producción y al mismo tiempo recibe pocos ingresos. Pocos ingresos debido a la Pandemia Covid 19, pues los ingresos provienen del pago de las cuotas por venta de departamentos los cuales fueron suspendidos debido al Estado de emergencia Sanitaria dictaminado por el Gobierno. Además, si un ROA negativo va acompañado de altos niveles de deuda, magnifica el efecto del ROA negativo. Lo cual es explicable pues la empresa accedió a más préstamos como lo fue Reactiva Perú. Las empresas a menudo deciden aumentar su deuda cuando anticipan un ROA futuro positivo. Resultados diferentes a los que obtuvieron Salazar, Alvear y Sampedro (2019) pues el ROA resultante al cierre de su análisis fue de 0.49% para lo que concluyeron que por cada \$100 que invierten generan un rendimiento positivo de \$0.49.

Y si partimos por el ROE de la empresa Real Edificaciones S.A tenemos que tener un efecto similar, haciendo la comparación de los periodos 2018 y 2019 con 2020. Para julio 2018 se cerró con una ROA de 30.32%, para el 2019 13.91% y para el 2020 -29.89%. Notamos una variación negativa exorbitante con una disminución de 43.80% respecto al año anterior. El periodo observado nos indica que no ha generado utilidades para los inversionistas. En cambio, para Salazar, Alvear y Sampedro (2019) el ROE al cierre de su análisis fue positivo con 5.60% el cual generó expectativas positivas pues superó el mínimo de 3.67% que es el resultado promedio de las empresas del sector.

## **VI. CONCLUSIONES**

1. Se determinó que la recuperación del sector inmobiliario sería mucho más lenta puesto que, a diferencia de los demás sectores, debido a la pandemia COVID-19 las obras de construcción fueron paralizadas por órdenes del Gobierno. Dichas obras se reanudaron progresivamente a partir junio siempre y cuando se cumpliera con los protocolos de bioseguridad. Esto quiere decir que, los tres meses de paralización afectaron directamente al cumplimiento de los plazos de entrega de proyectos, e incumplimiento de contrato con los clientes que tenían una fecha de entrega de departamento establecida. Todo ello además de causar bajas en los ingresos podría traer consigo problemas legales por incumplimiento de contrato.

2. Se determinó que el desempeño de la rentabilidad del sector inmobiliario no fue el esperado para las empresas del rubro debido a la ralentización del sector inmobiliario provocado por la COVID-19 y junto a eso, la recesión económica, hizo que la liquidez de las empresas disminuyera, esto debido a una reducción de ingresos por las ventas, cobranzas de los lotes de terrenos y departamentos. Sumado a la necesidad de hacer frente a sus obligaciones corrientes que tenían pactados con distintas entidades financieras.

3. Se determinó que los ingresos del sector inmobiliario se vieron bastante afectados entre los periodos marzo 2020 y junio 2020 ya que, desde el inicio del Estado de Emergencia Sanitaria dictaminado por el Gobierno del Perú, las empresas dejaron de realizar las cobranzas a los clientes, ya sea por la venta de lotes o pagos de sus cuotas de adendas. Todo ello debido al periodo de gracia otorgado y reprogramación de pagos, que fue dictaminado debido a la pandemia COVID 19.

4. Se determinó que las ventas en el sector inmobiliario al inicio de la pandemia bajaron entre un 5% y 10% debido a la paralización del sector, esto quiere decir que, a pesar del Estado de Emergencia Sanitaria dictaminado por el Gobierno del Perú, todavía había una parte de la población que hacía frente a sus obligaciones al adquirir un lote o un departamento. Ya que según ASEI indica que entre los periodos de marzo y abril solo se vendió una cantidad de 651



unidades, esto como producto de la paralización del sector inmobiliario. En comparación a las ventas promedio pre pandemia COVID 19 que superaban las 1000 unidades mensuales.

5. Se determinó que el desempeño del crecimiento del sector inmobiliario en el periodo de estudio fue desalentador. De enero a mayo del 2020 la venta de unidades inmobiliarias en Lima Metropolitana alcanzo solo 3332 unidades (41% menos respecto del mismo periodo del 2019) y a su vez el crecimiento de nuevos créditos hipotecarios desembolsados alcanzó 35% menos respecto al 2019. La Pandemia del COVID-19 ha traído consecuencias exorbitantes pues no se alcanzaron las proyecciones de ventas promedio determinadas por el ASEI las cuales superan las 1500 unidades mensuales.

6. Se determinó que el desempeño de la solvencia del sector inmobiliario al inicio de la Pandemia del COVID-19 se paralizó debido a la incertidumbre económica y la baja de ventas. El ASEI sostiene que al sector inmobiliario le tomará entre 6 a 9 meses recuperarse y este tiempo podría variar en función de la recuperación de la económica mundial.

## **VII. RECOMENDACIONES**

El Estado Peruano para la reactivación económica del Sector Inmobiliario debería enfocarse en brindar incentivos a los jóvenes de la generación Z. Es decir, lograr que sea más accesible poder adquirir una vivienda o departamento propio. De ser factible, tener convenios con las Instituciones Privadas (Bancos), pudiendo participar como aval ante los nuevos propietarios. Llegar a un consenso para tasas más atractivas y definir la cuota a pagar según los ingresos progresivos.

La agilización de los plazos que actualmente se tienen respecto a la construcción de obras y sumar un esfuerzo para las pre ventas en planos permitiría incrementar los ingresos por ventas. Esto indicaría que una vez terminados los proyectos en construcción, la empresa podría reflejar un ROA y ROE positivo lo cual la haría calificada como una empresa rentable para los inversores y entidades financieras.

El aumentar las ventas aventajándose del programa de reactivación económica que implementa el Gobierno de nuestro país. Se usarían dichos fondos para ser invertidos de forma tal en la que pueda haber un incremento significativo en la llegada al público lo cual generaría más ventas.

El área de marketing se dedique en mayor consideración en espacios publicitarios virtuales. Como se sabe, hoy en día las redes sociales han favorecido a muchas empresas a través de estos canales digitales que ayudan mucho a difundir los nuevos proyectos y propiedades en ventas tal y como sería la venta de lotes y departamentos.

Incentivar los recorridos virtuales hacia los clientes ya que debido a COVID 19 los clientes finales no desean acercarse a las oficinas para ver el proyecto piloto. Así se puede agilizar y dar a conocer todos los detalles posibles antes sin tener que arriesgarse en tiempos de pandemia. Este tour virtual ayudará a los clientes hacerse una idea más real sobre el inmueble y concretar una posible venta.

Invertir sin escatimo en el marketing digital, asegurarse de estar bien posicionados en los principales portales inmobiliarios esto ayudaría a cada

inmobiliaria a mejorar la visibilidad de su marca y le permitirá exponer con mayor propiedad el catálogo de las propiedades que esta cuenta.

## REFERENCIAS

- Álvarez, S. (2019). Análisis de la relevancia de la Diversificación Financiera y Operativa en la Rentabilidad de las Empresas Constructoras en Cataluña. *Tec Empresarial*. pp 54-70. doi [10.33890/innova.v4.n3.1.2019.11](https://doi.org/10.33890/innova.v4.n3.1.2019.11)
- Apaza, M. (2010). *Consultor Económico Financiero*. 1ra. ed. Lima. Perú. Editorial: Pacífico.
- Asociación de Empresas inmobiliarias del Perú. Recuperado a partir de <https://www.asei.com.pe/noticias/>
- Arteaga, J. y Ponce de León, G. (2018). ¿Qué aplica la relación positiva entre rentabilidad y concentración en las Casas de Bolsas de México? *Revista mexicana de Economía y Finanzas*. doi: <https://doi.org/10.21919/remef.v13i3.328>.
- Arrese, A., Vara, A., Salvatierra, S. y Álvarez, J. (2018) The Housing Bubble in the Spanish Press. An analysis of the opinions of political and expert sources. Doi <https://doi.org/10.26441/RC17.2-2018-A2>.
- Asociación de Empresas inmobiliarias del Perú. Recuperado a partir de <https://www.asei.com.pe/noticias/>
- Caballero, A. (2014). *Metodología integral innovadora para planes y tesis*. México. Cengage
- Chacón, G. (2007). La Contabilidad de Costos, los Sistemas de Control de Gestión y la Rentabilidad Empresarial. *Actualidad Contable Faces*, 10(15), 29-45. [fecha de Consulta 6 de Julio de 2020]. ISSN: 1316-8533. Disponible en: <https://www.redalyc.org/articulo.oa?id=257/25701504>
- Ccaccya, D. (2015). Análisis de rentabilidad de una empresa. *Actualidad Empresarial*. Perú.
- Daza, J. (2016). Crecimiento y rentabilidad empresarial en el sector industrial brasileño. *Contaduría y Administración*. Universidad de Extremadura. España. doi: [10.1016/j.cya.2015.12.001](https://doi.org/10.1016/j.cya.2015.12.001)

- Daver, A. (2013). El sector inmobiliario y las crisis económicas. *Eure*. pp. 47-76. Chile.
- Estrategias financieras para incrementar la rentabilidad. Caso: *Empresa Indema Perú S.A.C.* (2019). <https://repositorio.uide.edu.ec/handle/37000/3954>. doi: [10.33890/innova.v4.n3.1.2019.1175](https://doi.org/10.33890/innova.v4.n3.1.2019.1175)
- Fernández, A. y Cruz, E. (2013). Análisis territorial del crecimiento y la crisis del sector de la construcción en España y la Comunidad Autónoma de Andalucía. *Eure*. pp.5-37
- Ferro, M. y Lasca, F. (2019). Un tablero de comando para el sector construcción de la provincia de la Pampa: Factores relevantes para la toma de decisiones. *Ciencias Administrativas*. doi: 10.24215/23143738e041.
- Franco, A., Avendaño, R. y Barbutin, H. (2011). Modelo de Markowitz y Modelo de Black-Litterman en la Optimización de Portafolios de Inversión. pp 71-88. [http://www.scielo.org.co/scielo.php?pid=S0123-77992011000100005&script=sci\\_abstract&tlng=es](http://www.scielo.org.co/scielo.php?pid=S0123-77992011000100005&script=sci_abstract&tlng=es).
- Fondo Monetario Internacional. (2008). FMI Boletín. Volumen 37, N°2.
- García, D., Marín, S. y Martínez, F. (2006). *La Contabilidad de Costos y Rentabilidad en la Pyme*. Contaduría y Administración, Vol. (218), pp. 39-50. Universidad Nacional Autónoma de México, Distrito Federal, México.
- Gaarder, I. (2018). Incidence and Distributional Effects of Value Added. *The Economic Journal*, 38. doi:10.1111/eoj.12576.
- Hernández, S., Fernández, C. y Baptista, P. (2014). *Metodología de la Investigación*. México: McGraw-Hill Education.
- International Accounting Standards Boards. (1993). *International Accounting Standards Boards*. 2. Obtenido de <https://www.nicniif.org/home/table/iasb/>.

- Kristjanpolle, W. y Saavedra, O. (2014). La eficiencia de los bancos durante la crisis caso aplicado a la rentabilidad de la banca comercial en México y Chile. *Contaduría y Administración*. pp 95-122.
- Klemm, A. y Parys, S. (2009). Empirical Evidence on the. Working paper, Fondo Monetario Internacional. Fiscal Affairs Department. Obtenido de <https://www.imf.org/external/pubs/ft/wp/2009/wp09136.pdf>.
- Lepkowski, J., Brick, M., Japiec, L., Tucker, C., Leeuw, E., Lavrakas, P., Link, M. y Sangster, R. (2008). Advance in Telephone Survey Methodology.
- Lara, H. (2019). Estrategia competitiva y rentabilidad de las empresas peruanas exportadoras de polos de algodón. *Quipukamayoc*, pp 57-64. doi:10.15381/quipu.v27i54.16162
- Larraín, B., Sachs, D. (2002). Macroeconomía en la economía global. Buenos Aires: Pearson Education.
- Markowitz, H. (1959). Portfolio Selection: Efficient Diversification of Investments. Yale University Press.
- Martínez, J., García, D. (2008). Y la crisis llegó al sector inmobiliario.
- Medina, A., Gallegos, C., Vivallo, C., Cea, Y. y Alarcon, A. (2013). Efecto sobre la rentabilidad que tiene para el afiliado la comisión cobrada por las administradoras de fondos de pensiones. *Journal of Economics, Finance and Administrative Science*. pp. 24-33.
- Ortiz, H. (2004). *Análisis Financiero Aplicado y Principios de Administración Financiera*. Décima Segunda Edición, Departamento de Publicaciones, Universidad Externado de Colombia, Colombia.
- Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos. (2018). Evaluación general de la situación Macroeconómica. Textos Seleccionados En Español Y Portugués, OECD, Economic Outlook. Obtenido de

<http://www.oecd.org/economy/outlook/OECD-Economic-Outlook-noviembre-2018-evaluacion-general-de-la-situacion-macroeconomica.pdf>

- Pinacho, A. (2015). Impacto de la gestión financiera en la rentabilidad empresarial. *Administración y Finanzas*. Universidad Nacional - de Catamarca. pp 278-287.
- Prieto, P. (2016). Metodología para medir la rentabilidad de un proyecto de inversión: Estudio de caso de agua. 3C Empresa. *Investigación Y Pensamiento Crítico*, 5(4), 1-11. Recuperado a partir de <https://ojs.3ciencias.com/index.php/3c-empresa/article/view/394>
- Ratio de solvencia - definición, fórmula e interpretación. (2019, 23 julio). sevDesk. <https://sevdesk.es/glosario/ratio-de-solvencia/#significado-ratio-de-solvencia>.
- Salazar, M., Alvear, P y Sampredro, M. (2019). La planeación financiera como herramienta de gestión para mejorar la rentabilidad en las instituciones financieras. *Ciencias Digital*. doi: 10.33262/cienciadigital.v3i2.487
- Sánchez, J. (2002). Análisis de Rentabilidad de la empresa. *Análisis Contable*. Disponible en: <http://www.5campus.com/leccion/anarenta>.
- Sánchez, M. Y Lazo, V. (2018). Determinantes de la rentabilidad empresarial en el Ecuador: un análisis de corte transversal. *Revista ECA Sinergia*. Facultad de Ciencias Administrativas y Económicas. U.T.M., 9(1), 60-73. DOI: [https://doi.org/10.33936/eca\\_sinergia.v9i1.1006](https://doi.org/10.33936/eca_sinergia.v9i1.1006).
- Segura, M. (2019). Operaciones vinculadas y rentabilidad de la empresa A. Hatrodt Perú S.A.C, 2016-2018. *Innova Research Journal*, 4(3), 74-84. doi: 10.33890/innova.v4.n3.2019.1022.

Socorro, J. y Jesús, T. (2014). Exemptions And Tax Exemptions In Nicaragua. *Negotium*, 30. Obtenido de <https://www.redalyc.org/pdf/782/78232555004.pdf>

Triola, M. (2009) *Estadística*. 10ª Edición; México, Pearson Educación.

Torres M.y González U. (2017). Costos, Gastos y su impacto en la rentabilidad de empresas exportadoras de peces, crustáceos y moluscos. *Revista Observatorio de la Economía Latinoamericana*. ISSN: 1696-8352.

Vázquez, C., Rech, M. y Tavares, M. (2017). Convergencias entre la rentabilidad y la liquidez en el sector del agronegocio.



### Anexo 1: Matriz de operacionalización de variables

Variables de estudio	Definición conceptual	Definición operacional	Dimensión	Indicadores
Rentabilidad	<p>Según Sánchez (2002) la rentabilidad es uno de las causas en donde una empresa da conocer el rendimiento de lo que se invierte en una secuencia de acciones y en un fijo periodo de tiempo, a la vez se le conoce como el resultado de las decisiones que toma la administración de una empresa. En todo análisis el centro de una controversia se sitúa entre rentabilidad o solvencia como variables fundamentales de toda actividad económica.</p>	<p>Por medio de las dimensiones, ingresos, ventas, crecimiento y solvencia se podrá medir el nivel actual del desempeño de la rentabilidad en empresas inmobiliarias.</p>	<p>Ingresos: De acuerdo con la NIC 18 la define como un aumento en el rendimiento económico, que se llegan a producir a lo largo de un determinado periodo contable, también se puede tratar como un decrecimiento de los pasivos, que dan como efecto un aumento del patrimonio neto, estos ingresos no se les relaciona con aportaciones de propietarios de una entidad sino como un ingreso por un beneficio que puede lograr la entidad.</p> <p>Venta: De acuerdo con Vásquez (2007) define la venta como un cálculo mediante el cual una persona otorga a otra persona una propiedad que se tiene sobre un bien o derecho, a cambio de un precio determinado. Se puede decir que es dar la propiedad de un producto a cambio de una compensación como dinero, especies o servicio.</p> <p>Crecimiento: Larraín y Sachs (2004) define que es la elevación del producto de una economía usualmente se mide con el aumento del Producto Interno Bruto (PIB) en un periodo de varios años.</p> <p>Solvencia: es la capacidad que tiene una empresa para hacer frente a sus deudas con sus recursos en el largo plazo</p>	<p>Utilidad neta</p> <p>Ventas netas</p> <p>Obligaciones Operativas</p> <p>Obligaciones Financieras</p>

## Anexo 2: Consentimiento informado

---

**De:** Christina Cueva <[ccueva@pacificholding.com.pe](mailto:ccueva@pacificholding.com.pe)>  
**Enviado el:** miércoles, 30 de setiembre de 2020 16:22  
**Para:** Alejandro Bocanegra <[aconta06@pescasdelsur.com.pe](mailto:aconta06@pescasdelsur.com.pe)>  
**Asunto:** Solicitud de Informacion contable con Fines estudiantiles

Ok, procede con la descarga de la informacion que necesites, pero recuerda que debo darle una revision final para verificar la información que será visible para tu investigacion.  
Saludos

---

**De:** Alejandro Bocanegra <[aconta06@pescasdelsur.com.pe](mailto:aconta06@pescasdelsur.com.pe)>  
**Enviado el:** miércoles, 30 de setiembre de 2020 16:12  
**Para:** Christina Cueva <[ccueva@pacificholding.com.pe](mailto:ccueva@pacificholding.com.pe)>  
**Asunto:** Solicitud de Informacion contable con Fines estudiantiles

Estimada Christina,  
Según lo conversado, dado que estoy en décimo ciclo de mi carrera es necesario que haga una Tesis para poder titularme este año. Es por ello que necito contar con la informacion contable viable y veridica de las empresas del grupo.  
Saludos cordiales,

Alejandro Bocanegra Cuya  
Practicante de Contabilidad



c. 967-242-096 | T. +01 415-1930 Anex: 853

### Anexo 3: Matriz de consistencia

Problemas de investigación	Objetivos de investigación	Hipótesis de investigación	Variable de estudio	Método
<p>Problema General: ¿Cuál fue el desempeño de la rentabilidad del sector inmobiliario al inicio de la Pandemia del Covid-19 en Lima durante el 2020?</p>	<p>Determinar el desempeño de la rentabilidad del sector inmobiliario al inicio de la Pandemia del COVID-19 en Lima durante el 2020</p>			
<p>Problema Específicos:            1. ¿Cuál fue el desempeño de los ingresos del sector inmobiliario al inicio de la Pandemia del Covid-19 en Lima durante el 2020?,            2. ¿Cuál es el desempeño de las ventas del sector inmobiliario al inicio de la Pandemia del Covid-19 en Lima durante el 2020?,            3. ¿Cuál fue el desempeño del crecimiento del sector inmobiliario al inicio de la Pandemia del Covid-19 en Lima durante el 2020?,            ¿Cuál fue el desempeño de la solvencia en el sector inmobiliario al inicio de la Pandemia del Covid-19 en Lima durante el 2020?.</p>	<p>Objetivos específicos:            Determinar el desempeño de los ingresos del sector inmobiliario al inicio de la Pandemia del COVID-19 en Lima durante el 2020,            Determinar el desempeño de las ventas del sector inmobiliario al inicio de la Pandemia del COVID-19 en Lima durante el 2020,            Determinar el desempeño del crecimiento del sector inmobiliario al inicio de la Pandemia del COVID-19 en Lima durante el 2020,            Determinar el desempeño de la solvencia del sector inmobiliario al inicio de la Pandemia del COVID-19 en Lima durante el 2020.</p>	<p>Según Hernández, Fernández y Baptista (2014) solo se formula hipótesis de alcance descriptivo cuando se pronostica un hecho o un dato y en esta investigación no se pretende pronosticar los resultados de la rentabilidad si no en cambio consistirá en analizar los datos reales finales que encontraremos en los estados financieros y posterior a ello interpretaremos las cifras obtenidas.</p>	<p>Rentabilidad: es uno de los factores en donde una empresa da conocer el rendimiento de lo que se invierte en una serie de actividades y en un determinado periodo de tiempo, a la vez se le conoce como el resultado de las decisiones que toma la administración de una empresa. En todo análisis el centro de una controversia se sitúa entre rentabilidad o solvencia como variables fundamentales de toda actividad económica.</p>	<p>Tipo y diseño de investigación El nivel de la investigación será de modo descriptivo. Tamaño de la muestra 02 Inmobiliarias. Técnica de recolección de datos (Estados financieros) El diseño del estudio será no experimental. El tipo del estudio será aplicada.</p>