



**UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO**

**FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES**

**ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD**

**Rentabilidad, antes y durante la pandemia de la COVID-19:  
análisis comparativo, en DIMOSAC, Jaén (Perú),  
periodos: del 2018 al 2021**

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

**AUTORES:**

Saavedra Fernandez, Maricruz Yanelly ([orcid.org/0000-0003-4709-8829](https://orcid.org/0000-0003-4709-8829))  
Taípe Huamani, Jean Carlos ([orcid.org/0000-0002-0068-011X](https://orcid.org/0000-0002-0068-011X))

**ASESOR:**

Dr. Vasquez Villanueva, Carlos Alberto ([orcid.org/0000-0002-0782-7364](https://orcid.org/0000-0002-0782-7364))

**LÍNEA DE INVESTIGACIÓN:**

Finanzas

**LÍNEA DE RESPONSABILIDAD SOCIAL UNIVERSITARIA:**

Desarrollo, económico, empleo y emprendimiento

LIMA – PERÚ

2022

## **Dedicatoria**

A mis padres y hermanos; por su esfuerzo, apoyo incondicional y confianza depositada en mí; por haberme acompañado a cumplir esta meta.

*Maricruz*

A mis padres, hermanas y padrino; por todo el apoyo brindado durante toda mi carrera universitaria.

*Jean Carlos*

### **Agradecimiento**

A Dios, por darnos fuerzas para continuar en este proceso y cumplir con la meta propuesta.

A la Universidad César Vallejo, por brindarnos la formación académica.

A nuestro asesor, el Dr. Carlos Alberto Vásquez Villanueva, por su tiempo y apoyo en el desarrollo de esta tesis.

## Índice de contenidos

Carátula.....	i
Dedicatoria .....	ii
Agradecimiento .....	iii
Índice de contenidos .....	iv
Índice de tablas .....	v
Índice de figuras .....	vi
Resumen.....	vii
Abstract.....	viii
I. INTRODUCCIÓN.....	1
II. MARCO TEÓRICO .....	4
III. METODOLOGÍA .....	13
3.1. Tipo y diseño de investigación.....	13
3.2. Variables y operacionalización.....	14
3.3. Población, muestra, muestreo y unidad de análisis.....	14
3.4. Técnicas e instrumentos de recolección de datos .....	16
3.5. Procedimientos .....	17
3.6. Método de análisis de datos .....	18
3.7. Aspectos éticos.....	18
IV. RESULTADOS.....	20
V. DISCUSIÓN.....	31
VI. CONCLUSIONES .....	36
VII. RECOMENDACIONES.....	37
REFERENCIAS.....	38
ANEXOS	

## Índice de tablas

Tabla 1. Pruebas de normalidad de Shapiro Wilk de la rentabilidad económica...	21
Tabla 2. Estadísticos de las muestras relacionados de la rentabilidad económica.	21
Tabla 3. Prueba de T de Student de la rentabilidad económica.....	22
Tabla 4. Pruebas de normalidad de Shapiro Wilk para la rentabilidad financiera..	24
Tabla 5. Estadísticos de las muestras relacionados para la rentabilidad financiera.....	24
Tabla 6. Prueba de T de Student de la rentabilidad financiera.....	25
Tabla 7. Rentabilidad sobre las ventas.....	26
Tabla 8. Pruebas de normalidad de Shapiro Wilk de la rentabilidad sobre las ventas.....	26
Tabla 9. Estadísticos de las muestras relacionados de la rentabilidad sobre las ventas.....	27
Tabla 10. Prueba de T de Student de la rentabilidad sobre las ventas.....	28
Tabla 11. Rentabilidad.....	28
Tabla 12. Pruebas de normalidad de Shapiro Wilk para la rentabilidad.....	29
Tabla 13. Estadísticos de las muestras relacionados para la rentabilidad.....	29
Tabla 14. Prueba de T de Student de la rentabilidad.....	30

## Índice de figuras

Figura 1. Rentabilidad económica.....	20
Figura 2. Rentabilidad financiera.....	23

## Resumen

La investigación tuvo como propósito analizar la rentabilidad, antes y durante la pandemia de la COVID-19, en la empresa DIMOSAC dentro de los periodos 2018 al 2021; para lo cual se empleó una metodología de investigación de tipo descriptiva comparativa, diseño no experimental y corte transversal; por otro lado, la muestra estuvo compuesta por 4 Estados de Situación Financiera y 4 Estados de Resultados Integrales de la empresa DIMOSAC, extraída por medio de un muestreo no probabilístico, con aplicación del análisis documental y la ficha de análisis como técnica e instrumento de manera respectiva. Los resultados señalan que no existe diferencia significativa ( $\leq 0.05$ ) entre la rentabilidad económica, percibida antes y la percibida durante la pandemia, además no existe diferencia significativa ( $\leq 0.05$ ) entre la rentabilidad financiera, antes y durante la pandemia; finalmente no existe diferencia significativa ( $\leq 0.05$ ) entre la rentabilidad sobre las ventas, antes y durante la pandemia. Se concluye que no existió diferencia significativa entre la rentabilidad, antes y durante la pandemia de la COVID-19, en DIMOSAC dentro de los periodos del 2018 al 2021, por haberse obtenido una significación bilateral mayor a la significancia ( $p$  valor  $> 0.05$ ).

**Palabras clave:** Rentabilidad económica, rentabilidad financiera, COVID-19

## **Abstract**

The purpose of the research was to analyze the profitability, before and during the COVID-19 pandemic, in the DIMOSAC company within the periods 2018 to 2021; for which a comparative descriptive research methodology, non-experimental design and cross-section was used; On the other hand, the sample was composed of 4 Statements of Financial Situation and 4 Statements of Comprehensive Income of the DIMOSAC company, extracted through a non-probabilistic sampling, with the application of documentary analysis and the analysis sheet as a technical and instrument of way respective. The results indicate that there is no significant difference ( $\leq 0.05$ ) between the financial profitability perceived before and that perceived during the pandemic, in addition there is no significant difference ( $\leq 0.05$ ) between the profitability on sales before and during the pandemic; Finally, there is no significant difference ( $\leq 0.05$ ) between the return on sales before and during the pandemic. It is concluded that there was no significant difference between profitability before and during the COVID-19 pandemic, in DIMOSAC within the periods 2018 to 2021, since a bilateral significance greater than significance ( $p$  value  $> 0.05$ ) was obtained.

**Keywords:** Economic profitability, financial profitability, COVID-19



## I. INTRODUCCIÓN

El progreso del sector empresarial mundial, se ha visto restringido a consecuencia de la COVID-19, lo cual viene aún produciendo una convulsión sin precedente en las actividades económicas, con consecuencias directas en la merma significativa de la rentabilidad y el deterioro de las posiciones financieras en un porcentaje elevado de las organizaciones. Los ratios de la rentabilidad se han reducido de manera drástica y las tendencia creciente pronosticada previo a la pandemia, se perdió.

Se estima que hasta el mes de septiembre del 2021, la rentabilidad de los activos disminuyó en más de 2 puntos, así como los recursos propios en 4 puntos, situándose respectivamente en un 2,2% y un 2,4%; de manera equivalente, los valores medianos de estos ratios reflejaron descensos muy pronunciados, por lo tanto la rentabilidad de los activos cayó al menos 3 puntos y hasta 2,4% en la rentabilidad del recurso propio, el cual pasó de un 7,5% a un 3%. También se evidencia un elevado porcentaje de organizaciones que mostraron cifras negativas de un 36% para la rentabilidad de los activos y un 38,4% en los recursos propios (Sergio Mayordomo y Maristela Mulino, 2020).

A nivel nacional, la COVID-19 provocó que diversos sectores empresariales decidieran cerrar sus negocios, ya que en perspectiva generó un sin número de inconvenientes para seguir operando en los mercados, debido de manera principal por la generación de escasez para desarrollar sus obligaciones, lo que a su vez afectó los niveles de producción de las organizaciones, el regular curso de las cadenas de suministros induciendo y los indicadores económicos de solvencia y liquidez, lo cual se vio reflejado en la rentabilidad (Gutiérrez Rodríguez, 2021).

En la actualidad, las empresas vienen ejecutando una valoración y análisis de los ratios de liquidez, solvencia y rentabilidad, los cuales son significativos para el análisis de los Estados Financieros de las organizaciones, ya que son instrumentos que contribuyen a perfeccionar la tomar decisiones (Díaz, 2020); dentro de estos indicadores, los más relevantes son la rentabilidad sobre ventas, rentabilidad económica y financiera, los cuales permiten que la evaluación sea más eficientes por parte de la administración.

Dichos ratios de rentabilidad contribuyen al análisis y toma de decisiones en las empresas (INEI, 2020); los indicadores mencionados son importantes porque

explican las actividades fundamentales dentro del Producto Bruto Interno, lo cual representa un 5.6%.

Teniendo en cuenta lo anterior, el surgimiento de la COVID-19 tuvo un impacto importante en el sector construcción, debido a las medidas de cuarentena adoptadas por los gobiernos, en donde se incluyeron la restricción para el transporte, paralización de actividades entre otros; todo lo anterior afectó la actividad económica, por lo que las instituciones se vieron en las necesidades de adoptar diversos cambios y adaptarse a estos.

A nivel local, la empresa DIMOSAC se dedica a la comercialización y distribución de materiales y acabados de construcción, encontrándose en SUNAT dentro del Régimen General como PRICO (Principal contribuyente); se encuentra ubicada en el Nor Oriente Peruano con sucursales en las ciudades de Jaén, Bagua Capital, Bagua Grande y San Ignacio. Esta empresa no estuvo ajena a las consecuencias de la pandemia, viéndose afectada en sus actividades comerciales debido al cierre de sus operaciones de marzo a mayo del año 2020; se observó que hubo un descenso de sus ingresos y como consecuencia también en la rentabilidad.

Posterior a la cuarentena, la medida económica del gobierno como la apertura del programa Reactiva Perú, permitió capitalizar la empresa y con esto se logró adquirir mercadería con la que se atendió la demanda del mercado local; a esta medida se le suma la aprobación del Congreso para liberar los aportes de AFP, estos aportes permitieron que la población invirtiera en programas de construcción local, originando un aumento en las ventas de la entidad.

De acuerdo a las cifras que tuvo la empresa durante la pandemia, se observa que pudo sostener sus actividades, recuperando los ingresos que dejó de percibir en los meses de cierre, lo cual se refleja en los EE.FF. Esto se debió a diversos factores que permitieron una recuperación del sector construcción y por consecuencia en los resultados de la empresa, propiciando su desarrollo.

De acuerdo a la situación descrita, se plantea el siguiente problema general: ¿En qué consiste el análisis de la rentabilidad, antes y durante la pandemia de la COVID-19, en DIMOSAC, Jaén (Perú), periodos: del 2018 al 2021?; con respecto a los problemas específicos: (1) ¿En qué consiste el análisis de la rentabilidad económica, antes y durante la pandemia?, (2) ¿En qué consiste el análisis de la

rentabilidad financiera, antes y durante la pandemia? Y (3) ¿En qué consiste el análisis de la rentabilidad sobre las ventas, antes y durante la pandemia?

Este estudio se justifica por la afectación que tuvo la pandemia sobre la rentabilidad de la empresa, por tal motivo se consideró pertinente y beneficioso ejecutar el análisis comparativo; cabe señalar que DIMOSAC, antes de la pandemia, no ha tenido en cuenta los ratios de rentabilidad y no ha realizado comparaciones con los años anteriores, sólo ha tenido en cuenta las utilidades que se obtuvieron cada periodo; si a lo anterior, se suma que al inicio de la pandemia la empresa cesó periódicamente sus actividades y como consecuencia disminuyó sus ingresos y ventas, se amerita un estudio para definir el comportamiento del ratio, con la finalidad de obtener información fidedigna y confiable ante cualquier problema.

El desarrollo del estudio beneficia a la empresa DIMOSAC, ya que los resultados pueden ser utilizados en la toma de decisiones de los accionistas frente a problemas de riesgo o desequilibrio financiero; del mismo modo, la información puede ser utilizada como fuente de consulta para posteriores investigaciones.

El objetivo general de este estudio es analizar la rentabilidad, antes y durante la pandemia de la COVID-19, en DIMOSAC, Jaén (Perú), periodos: del 2018 al 2021; del cual se desprenden los objetivos específicos de (1) analizar la rentabilidad económica, antes y durante la pandemia; (2) analizar la rentabilidad financiera, antes y durante de la pandemia; analizar la rentabilidad sobre las ventas, antes y durante la pandemia.

En cuanto al establecimiento de las hipótesis investigativas, se tiene como hipótesis general que: Existe diferencia significativa entre la rentabilidad, antes y durante la pandemia, en DIMOSAC, Jaén, periodos: del 2018 al 2021; siendo las hipótesis específicas que: (1) Existe diferencia significativa entre la rentabilidad económica, antes y durante la pandemia; (2) Existe diferencia significativa entre la rentabilidad financiera, antes y durante la pandemia, y (3) Existe diferencia significativa entre la rentabilidad sobre las ventas, antes y durante la pandemia.

Para una mejor visualización del diseño de la investigación, se sugiere revisar la matriz de consistencia (Anexo 2).

## II. MARCO TEÓRICO

Las revisiones de estudios que sirven como antecedentes a la investigación, resaltan a Macias Rodríguez (2022), el cual buscó determinar el impacto de la pandemia en la relación entre la estructura de capital y la rentabilidad de las grandes empresas, por medio de un estudio de diseño no experimental, transversal, enfoque mixto y alcance correlacional.

Los resultados revelan que se obtuvo porcentajes generales de ROA de un 4.41%, cifras de ROE en un 9.63% para el 2019, de ROA en un -8,8% y un ROE de -18.2% para el 2020. Se concluye que si existe un impacto de la pandemia en la estructura de capital y la rentabilidad, debido a que las organizaciones sometieron sus compromisos para que el impacto de la caída de su rentabilidad no sea mayor.

Cruz Cantos y Orejuela Cantos (2021) analizan los efectos del COVID-19 y la rentabilidad de la organización, por medio de un estudio de tipo explicativa, cuantitativa y documental, diseño explicativo, método hipotético deductivo y empírico, con aplicación de la observación como técnica. Los resultados explican que la rentabilidad neta del activo, no son tan factibles como en los años anteriores visibilizándose una baja producción en medio de la pandemia. Se concluye que la pandemia de la COVID-19, tuvo un impacto mayor en el ámbito económico, político y sanitario, donde miles de empresas ecuatorianas se vieron afectadas.

Castro Guerra y Gavica Apráez (2021) establecen los factores que determinan la rentabilidad de las microempresas, por medio de un estudio de tipo cuantitativo, de tipo exploratorio descriptivo y correlacional, de corte transversal. Los resultados señalan un rendimiento sobre el patrimonio de un 50%, un rendimiento de activos del 19% con un máximo de generación de activos en un 234%, un nivel de liquidez corriente de USD 47.75, un nivel de activos de USD 74,562.76, un valor mínimo de activos de USD 804.94 con un máximo valor de los activos asciende a USD 2 336 487,00.

Se concluye que las mypes que tienen mayor rotación de los activos, generaron mayor rentabilidad; asimismo señalaron que la flexibilidad organizacional al empezar sus operaciones, les permitió generar un incremento de la rentabilidad.

Gurrola Ríos y Morales Castro (2021) estudian los indicadores de rentabilidad y el desempeño financiero por medio del ROE, ROA y MgN. Los

hallazgos señalan que la COVID-19 tuvo un efecto negativo en las variaciones del ROE en un 8.7%, al pasar de 0.1739 a 0.1588 y un ROA de 4.2%; para VMgN, el efecto fue contrario, ya que aumento en un 2.8%. Concluyen que la rentabilidad respecto al capital accionario, los activos e ingresos de la empresa responden de manera significativa, directa y lineal, siendo lo esperado de la tasa de crecimiento del nivel de participación empresarial en las actividades económicas.

Clavijo Torres y Yepes de la Hoz (2021) analizan la rentabilidad empresarial por el Covid-19, por medio de un estudio de nivel descriptivo, enfoque cuantitativo, diseño no experimental transversal, método hipotético deductivo y aplicación de la encuesta y el instrumento como técnica e instrumento el cuestionario. Los resultados reflejan en cifras la crisis económica que ha originado la COVID-19 y las medidas que las organizaciones han tomado para salvaguardar la rentabilidad. Concluyen que la ejecución de los contratos que se han alcanzado, no han sido las más acertadas por parte de las organizaciones, originando que no se consiga el mejor aprovechamiento para alcanzar mayores beneficios financieros.

Martínez Núñez (2021) evalúan los determinantes de la rentabilidad financiera, por medio de una metodología de enfoque cuantitativo, de nivel descriptivo y método deductivo. Obtuvo como resultado que las variables presentan resultados significativos en el apalancamiento financiero y el ROA ( $p < 0,05$ ), teniendo que el coeficiente de determinación proyectó un valor de 91,18%, lo cual perfecciona sosteniblemente la estimación de dicho modelo del ROE. Por lo que se concluye que la dinámica de importaciones y exportaciones es vital para el crecimiento de las ventas, a pesar de los ingresos operacionales de las organizaciones, dicho incremento no se traduce en rentabilidad.

Rodríguez Gutiérrez (2021) analizan de manera comparativa la rentabilidad antes y después de la COVID-19, por medio de una metodología de diseño no experimental, de nivel descriptivo, con método analítico inductivo, de corte transversal y enfoque cualitativo.

Los resultados demuestran que, la rentabilidad financiera generó un rendimiento negativo del 42.73%, el ratio sobre el patrimonio obtuvo un 27% para el 2019 y – 16% para el 2020, la rentabilidad económica para el año 2019 fue de 21% y que el 2020 tuvo un descenso de 13.5%, las ventas en el 2019 fueron de 21% y en el 2020 disminuyeron en un 30% y que la utilidad bruta disminuyó en

0.5% con respecto al año anterior. Concluye que las ventas son los factores que más afectaron en la reducción o incremento de la rentabilidad.

Arellano Flores (2021) en su investigación tuvo como propósito determinar el nivel de rentabilidad de la organización, por medio de una investigación de metodología de tipo básica, diseño no experimental, de nivel descriptivo comparativo y de corte transversal; la técnica fue el análisis documental y entrevista, con la aplicación de un fichaje de registro documental y guía de entrevista como instrumentos de recolección.

Los resultados obtenidos muestran que en los años 2019 y 2020 existió un déficit en la rentabilidad sobre las inversiones de un 12% a un -47%, así mismo la rentabilidad del activo tuvo un reducción de un 20% a un -25%, en donde la rentabilidad bruta sobre las ventas disminuyó de un 112% a un -68%, la rentabilidad neta sobre ventas también se redujo de un 7% a un -21% y la rentabilidad sobre la inversión disminuyó de un 12% a un -47%; por lo que concluye que los niveles financieros y económicos, disminuyeron al 2020 de un 68.15% a un -63.35%.

Peralta Merma (2021) determina el impacto de la COVID-19 en la rentabilidad de la cooperativa, por medio de una metodología de enfoque cuantitativo, de tipo aplicada, de nivel descriptiva, de diseño no experimental y de corte transversal, con aplicación del análisis documental como técnica y la guía de análisis documental como instrumento.

Los resultados señalan que para el 2019 y 2020, la rentabilidad de los activos fue de 0.52% y 0.33%, en este último año el margen de utilidad descendió a un 2.31%; en cuanto a la rotación de activos, ocurrió un descenso de 0.7 entre los años, al igual que en la rentabilidad sobre el patrimonio con cifras de 1.23% a 0.88%, en la rentabilidad sobre los activos fue de un 0.52% a un 0.33% y en la rotación del activo sobre el patrimonio fue de un 2.37 a un 2.66 veces. Se concluye que la COVID-19, generó un impacto negativo en la rentabilidad.

Cerda Cisneros y Molina Gómez (2021) determinan las diferencias de la Rentabilidad y Liquidez, por medio de una metodología de tipo cuantitativo, de diseño no experimental, de corte longitudinal, de tipo básico y de nivel descriptivo comparativo. Los resultados denotan que la rentabilidad económica antes de la pandemia fue mayor que durante la pandemia; sin embargo, no es indicio suficiente

para decir que existió una diferencia significativa, entre lo percibido antes y después de la pandemia.

Chávez Sedano (2021) en su tesis tuvo como propósito fundamental analizar la rentabilidad y liquidez, en las empresas turísticas, el estudio es de enfoque cuantitativo, tipo descriptiva y comparativa, diseño no experimental, con aplicación de la revisión documental y la ficha de registro de datos como técnica e instrumento. Los resultados mostraron que la rentabilidad económica en el 2019 fue de 0.45 y el 2020 fue de -2.38, la diferencia de medias fue de -2.83; en la rentabilidad financiera, el índice fue de 0.35 en el 2019 y de -14.21 en el 2020, haciendo una diferencia de medias de -14.56. Se concluye que existe una diferencia significativa ( $<0.05$ ) sobre la rentabilidad económica y financiera percibida antes y durante la crisis de la COVID-19, deduciendo que tal escenario influye de manera significativa en la rentabilidad.

Soles Patiño (2021) determina el impacto de la COVID-19 en la rentabilidad de las Cajas Municipales, por medio de un estudio de tipo aplicada, enfoque cuantitativo, diseño no experimental, con aplicación del análisis documentario y la ficha de análisis documentario como técnica e instrumento. Los resultados señalan que existe disminución de la rentabilidad económica y financiera en el 2020 en comparación al 2019. Se concluye que existe un impacto significativo entre la rentabilidad de las Cajas Municipales percibidas antes y durante la COVID-19, resaltando que existió disminución de las medias en cada uno de sus ratios.

Bocanegra Cuya (2020) determina el desempeño de la rentabilidad del sector inmobiliario, por medio de un estudio de tipo aplicada, diseño no experimental, corte transversal y nivel descriptivo. Los resultados demostraron que el ROA del 2018 tuvo un incremento y que para los años 2019 y 2020 los resultados se dieron en negativo; además el ROE en el 2019 tuvo un incremento siendo positivo y en el 2019 y 2020 obtuvo un disminución en cifras negativas. Se concluye que el desempeño de la rentabilidad en el sector no fue de acuerdo a lo esperado, debido a la ralentización del sector inmobiliario ocasionado por la COVID-19, lo cual sumado a la recesión económica, hizo que la liquidez de las empresas inmobiliarias disminuyera.

Con referencia a las bases teóricas que explica la variable investigativa, se tiene que la rentabilidad, son los desempeños financieros que las empresas creen

pertinentes para la toma de las decisiones sobre los financiamientos (Mafra et ál., 2016); también es el análisis de las inversiones realizadas y las utilidades alcanzadas en las empresas en un periodo determinado, lo cual es muy significativo en las empresas, ya que ayudan a la evaluación de la gestión para convertirles en ventas y ganancias, además debe elaborarse proyecciones para una mejor evaluación, con el propósito de determinar su rendimiento (Handley et ál., 2018).

Para Farah y Nina (2016) la rentabilidad evalúa principalmente la capacidad que poseen las organizaciones para obtener dividendos, lo que implica principalmente la medición del desempeño de las organizaciones en torno a sus resultados, evaluando la confiabilidad de la información contable y su estabilidad de los flujos.

Valencia Nuñez et ál. (2020) mencionan que este ratio calcula la forma en que las instituciones consiguen un superávit, el cual será repartido entre sus accionistas o propietarios, siendo cotejados con los recursos creados en las organizaciones con la finalidad de medir su eficiencia.

Por su parte, Gitman y Zutter (2016) consideran que el tratamiento de este ratio consiste en evaluar y analizar las utilidades obtenidas por la empresa con respecto al grado de las ventas efectuadas, de cierto valor de los activos o las inversiones realizadas por los propietarios. De lo anterior, se resalta que sin beneficios las empresas no podrán conseguir capital externo; así mismo, la rentabilidad neta es la medida de vital importancia y está referida a sus ganancias logradas después de las deducciones de los gastos operacionales, suministros en curso y gastos por las ventas; Shafi et ál. (2020) refiere que dichos beneficios se alcanzan de extraer después de las deducciones de los gastos precisos para su ejecución.

Para Yeon et ál. (2020), el objetivo de la rentabilidad es disminuir los costos e incrementar las ganancias, con el propósito de obtener mayores beneficios dentro del mercado, haciendo de este modo que las empresas sean más competitivas. La rentabilidad es semejante a la capacidad que las organizaciones pueden alcanzar de sus utilidades en proporción a su nivel; Vig y Agarwal (2021), agrega que es el trayecto que existe entre los gastos operativos e ingresos que se efectúan dentro de las empresas.

Sin embargo, Sánchez Aguirre et ál. (2017) indican que los niveles de rentabilidad, son las capacidades financieras o económicas que alcanzan las



discrepancias entre los gastos e ingresos en un periodo de tiempo determinado, alcanzando como resultado niveles positivos en las utilidades en un tiempo determinado, de esta manera las organizaciones pueden ser sostenibles y se mantienen en constante crecimiento en los mercados.

Por su parte, Gaviria Orozco et ál. (2016) refieren que los ratios de rentabilidad son importantes porque otorgan información significativa para la toma de decisiones apropiadas en las áreas de la organización. Para medir la rentabilidad se utiliza indicadores financieros, siendo los más utilizados la Rentabilidad Económica, financiera y sobre las ventas, también conocidos en sus siglas como ROA, ROE y RSV (Goldmann, (2017).

Con referencia a la rentabilidad económica, conocida como ROA, se tiene que para su incremento se debe también incrementar los ingresos de la empresa y disminuir los gastos y costos de la misma (Ferreiro Seoane et ál., 2015); para Melo (2017), se define como la capacidad de los activos totales para la producción de unidades.

La rentabilidad sobre los activos, según Lavallo Burguete (2017), “mide la eficacia total de la gestión en la obtención de las ganancias a partir de los activos totales disponibles. En cuanto mayor sea el rendimiento neto de los activos, mucho mejor será para las empresas” (p.33).

Valenzuela et ál. (2018) refieren que este indicador muestra las capacidades de un activo para generar utilidades con las mismas actividades comerciales de las empresas, ya sean servicios o bienes; en cuanto a los resultados de las operaciones, estos se determinan por medio de las ventas menos los costos y el resultado se divide entre el total activo.

Guzmán Mendoza (2020) refiere que el rendimiento sobre la inversión es lo que se obtienen dividiendo las ganancias netas entre el activo total de la organización, para que se establezca la efectividad total de la gestión y produciendo ganancias sobre la disponibilidad del activo total. Lo anterior, resulta ser una medida de los negocios como proyectos independientes de los accionistas; en otras palabras, mide la capacidad que tiene la empresa con respecto a los activos de la empresa, el cual está representado en porcentaje y se calcula con la fórmula siguiente:

$$ROA = \frac{\textit{Utilidad neta}}{\textit{Total de activos}}$$

La rentabilidad financiera, es conocida como ROE sobre el capital, colectivamente se refiere a los rendimientos recibidos por los inversionistas (Ferreiro Seoane et ál., 2015); por parte, Apaza Meza (2017) refiere que es la cantidad de las utilidades netas de vueltas como porcentaje de su patrimonio neto; visto también como la cantidad de las ganancias obtenidas por una empresa en comparación con los montos totales de su patrimonio de los accionistas.

Valenzuela et ál. (2018) refieren que la rentabilidad financiera muestra la tasa de retorno a favor de los accionistas, ya que mide la capacidad del patrimonio que mantiene las empresas para poder obtener utilidades, tomando los directores de las empresas decisiones aplicados a generar utilidades. Este ratio es la más utilizado cuando se investigan las empresas, ya sea para nuevos socios que deseen invertir en las empresas o para los mismos accionistas, lo cual permite evaluar si su participación está generando ganancias, por lo que las empresas crean con la finalidad de generar ganancias y mantenerse en el tiempo.

Guzmán Mendoza (2020) refiere que el rendimiento sobre el patrimonio, es la razón donde se calcula dividiendo las ganancias netas sobre el patrimonio de la organización; es decir que mide la capacidad en que la organización debe generar utilidades con los fondos propios de los accionistas, el cual está representada en porcentajes y se calcula con la fórmula siguiente:

$$ROE = \frac{\textit{Utilidad neta}}{\textit{Patrimonio}}$$

El patrimonio está conformado por el recurso propio de la empresa; es decir las que no se cuentan las deudas de los terceros (Wink et ál., 2015); puede ser definido en la siguiente fórmula:

$$\textit{Patrimonio} = \textit{Activos} - \textit{Pasivos}$$

La rentabilidad sobre las ventas (RSV), según García Padilla (2015), mide la eficiencia y el desempeño operativo de una empresa; los resultados indican cuáles

son los porcentajes de las utilidades que se generan por cada sol vendido. Para Ortega (2017), estos ratios facilitan las mediciones de los funcionamientos relacionados con la inversión o las ventas, pues ayudan a calcular los resultados de la efectividad en la gestión y administración de los recursos financieros y económicos de la compañía.

De lo anterior se tiene al Margen de Utilidad Bruta, el cual según Andrade Pinelo (2017), se conoce también como margen comercial, el mismo que se determina dividiendo la utilidad bruta entre las ventas totales; a partir de estos resultados, las empresas pueden conocer cuánto simboliza la ganancia bruta conseguida, con relación a las ventas totales. Para Melo (2017), son el porcentaje de las utilidades que obtuvieron por las ventas o los ingresos operacionales, sin poseer en cuenta los gastos operacionales.

$$\text{Margen de utilidad bruta} = \frac{\text{Ventas} - \text{costos de ventas}}{\text{Ventas}}$$

Sobre el Margen de Utilidad Operativa, según Gitman y Zutter (2016), es la eficacia en que las empresas son posibles de la obtención de los recursos en un determinado tiempo, por ende, la utilidad operativa es “pura” ya que se calcula solamente los beneficios que se obtienen de los productos de las actividades ejecutadas; los resultados son negativos cuando se denotan que no alcanzan a los recursos determinados.

Sin embargo, Andrade Pinelo (2017) considera que este ratio o indicador se determina dividiendo la utilidad obtenida antes de los intereses e impuestos entre las ventas totales, así mismo, muestran la eficacia con que se gestionaron los recursos operativos. Dicho indicador ayuda a la medición de la rentabilidad de la organización, abandonando otros tipos de gastos, los cuales son el interés de la inversión y el gasto.

Valenzuela et ál. (2018) refiere que es el porcentaje donde representa la utilidad operativa sobre las ventas, por ende, los servicios o bienes vendidos generan utilidad, después de descontar los gastos y costos de las operaciones de organización.

$$\text{Margen de utilidad operativa} = \frac{\text{Utilidad operacional}}{\text{Ventas}}$$

Por último, la Utilidad Neta, según Valera Moreno y Tresierra Tanaka (2017), es conseguido por las unidades monetarias vendidas; en efecto, se debe a la disminución de los ingresos de un periodo determinado y los gastos que se han incurrido en los mismos; Ozili y Arun (2020) agrega que para la obtención de la utilidad neta, el ingreso obtenido tendría que ser superior a los gastos generados, al no ser de esa manera, serán pérdidas netas.

Valenzuela et ál. (2018) detalla que este indicador se determina al dividir los ingresos netos entre sus ventas, así mismo, es la comparación del ingreso neto en las empresas con su total de ventas. refiere que representa la utilidad neta en porcentajes, expresándose en la siguiente fórmula:

$$\text{Margen de utilidad neta} = \frac{\text{Utilidad neta}}{\text{Ventas}}$$

### III. METODOLOGÍA

#### 3.1 Tipo y diseño de investigación

##### 3.1.1 Tipo de investigación

El tipo de investigación fue descriptiva comparativa; al respecto, Hernández Sampieri y Mendoza Torres (2018) refieren que la investigación descriptiva busca identificar las diversas características y perfiles de los individuos o conjuntos de los mismos que fueron objetos del análisis en la investigación.

Por su lado, Cardona Arias (2015) señala que en este estudio se describen las propiedades o los fenómenos que se investigaron, ya que buscan la comprobación de lo que ha acontecido y como son efectos en las variables; por su parte, Arias Gonzales (2020), describe que es la caracterización de un fenómeno o hecho individual o grupal, con la finalidad de establecer su comportamiento o estructura. En este estudio se utilizó esta clasificación, porque solo se describieron los fenómenos o características de la rentabilidad en su contexto natural en los periodos 2018 al 2021.

Según Hernández (2015) el estudio es comparativo porque se recolectaron dos muestras con la única finalidad de conseguir a observar cuáles son los comportamientos de la variable. Para Ignacio Piovanil et ál. (2017), son las acciones de observación de dos fenómenos, para luego analizar las similitudes y las diferencias, es decir que se basan en las comparaciones, con la finalidad de conocer las necesidades para una eficiente toma de decisiones.

Por su parte, Abreu (2015) refiere que este método radica en establecer disimilitudes y analogías con los enfoques de la búsqueda antagónica y búsqueda diferenciadora; también ayuda al establecimiento de las distinciones entre sucesos que son repetitivos en las realidades investigadas, lo que conlleva en la mayoría de los casos a unas características de generalidad y en otros casos a las particularidades. Dentro del estudio, se efectuó la comparación antes y durante la pandemia, donde se observó la variación de resultados de la rentabilidad en la empresa DIMOSAC, con respecto a ejercicio fiscal 2018 al 2021.

##### 3.1.2 Diseño de investigación

El diseño de investigación que se empleó fue no experimental; Hernández Sampieri y Mendoza Torres (2018) consideran que este tipo de diseño se efectúa sin manipulación intencionada de la variable, es decir se mide y se examina las

propiedades o fenómenos de la variable tal como se encuentran o desarrollan en su contexto natural, sin provocación por parte de los investigadores de algún cambio.

Para Arias Gonzales (2020) en este diseño no existen situaciones o impulsos experimentales que se apliquen a la variable en investigación y sujetos estudiados en su contexto natural sin ningún cambio. No pueden ser manipulada la variable solo ocurre una búsqueda similar.

Según a lo que argumentan Andrade Pinelo (2017), en el estudio no se efectuó ninguna manipulación de la variable de interés, sino que sólo se observó el fenómeno tal como ocurre en su natural contexto, por lo que se puede declarar que sólo se describió en su contexto natural.

Asimismo, se empleó el diseño de investigación de corte transversal, según Rosendo (2018), el corte trasversal se basa en la recolección de las informaciones que generan los elementos del lugar en un determinado momento para la elaboración. Según lo que sostienen Hernández Sampieri y Mendoza Torres (2018), la información fue recolectada en un sólo momento o en un único tiempo.

Rodriguez y Mendivelso (2018) refieren que la variable es medida en un sólo momento. Dentro del estudio, se obtuvo la información en una solo momento definido y limitado, se efectuó la medición de la misma forma. Manterola et ál. (2019) agrega que no existe seguimiento alguno, es decir, un sólo momento y una vez. En el estudio se efectuó la medición de la rentabilidad en un solo momento.

### **3.2 Variables y operacionalización**

La variable en estudio fue la rentabilidad y como dimensiones se tuvo a la rentabilidad económica, rentabilidad financiera y rentabilidad sobre las ventas.

La operacionalización de la variable, se muestra en el Anexo 1.

### **3.3 Población, muestra, muestreo y unidad de análisis**

#### **3.3.1 Población**

La población estuvo compuesta por 60 Estados de Situación Financiera y 60 Estados de Resultados Integrales de DIMOSAC. Dentro del aspecto teórico, según Valderrama (2015), el término población es el conjunto de caracteres que todos los factores adquieren en las unidades que lo componen dicho universo.

Lalangui (2018) considera que la generalización de elementos empresariales e individuales que mantienen características semejantes de los cuales se utilizaron como dispositivos del muestreo.

Sánchez Aguirre et ál. (2017) agregan que son conjuntos de casos o elementos, que lo intervienen en características determinadas o en un criterio, los cuales se consiguen en la identificación de las áreas de interés para que sea estudiada y un conjunto de individuos o casos extraídos de la población por sistemas de muestreo no probabilístico o probabilístico.

**Criterios de inclusión.** Se incluyeron los Estados de la Situación Financiera y Estados de Resultados Integrales del periodo 2018 al 2021 de la empresa DIMOSAC.

**Criterios de exclusión.** Se excluyeron los Estados de la Situación Financiera y Estados de Resultados de años anteriores al 2018 de empresa DIMOSAC.

### **3.3.2 Muestra**

La muestra estuvo compuesta por 4 Estados de Situación Financiera y 4 Estados de Resultados Integrales de la empresa DIMOSAC. El Estado de Situación Financiera y el Estado de Resultados Integrales que se utilizó fue antes de la pandemia en el periodo: del 2018 y 2019 y durante la pandemia en el periodo: del 2020 y 2021, permitió efectuar la comparación de los indicadores de rentabilidad en la empresa en estudio.

Dentro de lo teórico, el término es definido por Lalangui (2018), como grupos vinculados con el universo o población en cual los investigadores sólo recolectaron la información de un grupo de individuos relacionados y delimitadas con la rentabilidad.

Según Lerna (2016) es un sub conjunto del universo o población, así como también es parte de la información de la variable alcanzada en la información estadística, donde se determina las apreciaciones de la variable dentro de la población. Por su parte, Taherdoost (2020) indica que son conjuntos de los casos que se ven en la población, estos son necesarios porque los investigadores no consiguen cubrir toda la población en estudio, debido a la falta de los recursos y del tiempo.

### **3.3.3 Muestreo**

El muestreo que se empleó fue el no probabilístico, de tipo por conveniencia; referente a esto, Hernández Sampieri y Mendoza Torres (2018) señalan que el muestreo no probabilístico escoge de acuerdo a los caracteres con respecto a las propiedades o particularidades del estudio. Según Navarro Silva et ál. (2017), son conjuntos de los procedimientos manejados, para la realización de los análisis de determinadas características, de su totalidad de población.

Este tipo permitió escoger la muestra de acuerdo a las características del estudio, es decir los Estados de Situación Financiera y Estados de Resultados Integrales de los periodos: del 2018 al 2021 de la empresa DIMOSAC, donde se recolectó la información y se comparó los indicadores de rentabilidad.

Cabezas Mejía et ál. (2018) consideran que el muestreo por conveniencia son las experiencias donde los investigadores evalúan las características más importantes y seleccionan los individuos que obtenga acceso fácil para dirigirse o realizar un acercamiento directo. Por su parte, Otzen y Manterola (2017), indican que este muestreo ha permitido que la selección de la muestra sea de los casos más accesibles y participen en la investigación; así mismo, se fundamenta en lo conveniente, la proximidad y la accesibilidad de los sujetos o individuos para los investigadores.

### **3.3.4 Unidad de análisis**

La unidad de análisis fueron los Estados de Resultados Integrales y Estados de Situación Financiera comprendidos en los periodos 2018 al 2021 de la empresa DIMOSAC.

Ñaupas et ál. (2018) refieren que son aquellas que tienen propiedades similares y que se localizan en cualquiera de los entornos determinados; para Hernández Sampieri y Mendoza Torres (2018), son componentes de los cuales se extrajeron la información o los datos finales.

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

### **3.4.1 Técnicas de recolección de datos**

La técnica empleada en el estudio fue el análisis documental; según el conocimiento de Baena Paz (2017), el análisis documental sirve para la recolección de la información para el estudio; en este caso, efectuó el análisis del Estado de



Situación Financiera y el Estado de Resultados Integrales, obteniéndose la información que permitió determinar la rentabilidad obtenida en la empresa.

A su vez Gómez Rodríguez et ál. (2016) explican que se tratan de dispositivos y herramientas que se utilizaron para conseguir y medir la información de manera organizada y que permitió la recolección de los datos necesarios para expresar las teorías que sostienen el estudio de los procesos y los fenómenos.

Por su parte, Hernández Sampieri y Mendoza Torres (2018) señalan que esta técnica contribuye a la obtención de la información, con lo que de manera posterior se realizó el respectivo análisis de la empresa a través de los Estados Financieros. En el estudio se analizó los Estado de Situación Financiera y el Estado de Resultados Integrales de los años 2018 al 2021 de la empresa DIMOSAC.

#### **3.4.2 Instrumentos de recolección de datos**

El instrumento que se empleó en el estudio fue la ficha de análisis documental, donde se revisó de manera detalla toda la información recopilada de los Estados de Situación Financiero y los Estados de Resultados Integrales de los años 2018 al 2021 y donde se tomó todos los datos visualizados sobre los ratios rentabilidad de la empresa DIMOSAC.

Para Ñaupas et ál. (2018) este instrumento permite organizar y sistematizar la información más importante con un nivel alto de veracidad; por su parte, Hernández (2015) señala que es la observación de la información y la obtención de ratios de rentabilidad a través de la ficha de análisis documental.

Dentro de la investigación, se procesaron la información recopilada de acuerdo a las fórmulas contables según sus las dimensiones e indicadores de la rentabilidad en función al tiempo (2018 – 2021).

El instrumento se muestra el Anexo 4.

### **3.5 Procedimientos**

El estudio inició con la determinación de la línea de investigación, posterior a ello se pidió la autorización al gerente de la empresa DIMOSAC para desarrollar la investigación, obteniendo respuesta positiva según carta de autorización (Ver Anexo 5), asimismo se obtuvo la constancia de realizar la investigación (Ver Anexo 6); luego se procedió a realizar de la ficha de análisis documental, con su posterior aplicación mediante la recolección de los Estados de la Situación Financiera y

Estados de Resultados Integrales de los años 2018 al 2021, que presentan información acerca de la rentabilidad.

Posteriormente, se procesó la información mediante una data estadística, la cual vertió tablas y gráficos comparativos, analizándose en función a los objetivos e hipótesis trazadas en la metodología.

### **3.6 Método de análisis de datos**

En el estudio se utilizó el método analítico; referente a esto, Abreu (2015) explica que este método ayuda a la aplicación posterior del método comparativo, contribuyendo al establecimiento de las relaciones principales de causalidad que presenta la variable o factor de la realidad estudiada. También es un método importante para todas las investigaciones científicas o académicas y siendo necesario realizar las operaciones teóricas como son la clasificación y la conceptualización.

Así mismo se realizó el Análisis de los Estados de la Situación Financiera y Estados de Resultados Integrales a través de los ratios de rentabilidad, a su vez se aplicó el análisis estadístico, recopilado vertido de la ficha de análisis documental, el cual fue efectuado en el programa Excel y el SPSS v25, en donde se emplearon tablas y figuras para una mejor interpretación de los resultados recopilados. Se resaltan las pruebas aplicadas de normalidad y de comparación de medias con un nivel de confianza del 95%.

### **3.7 Aspectos éticos**

Según, Hernández Sampieri y Mendoza Torres (2018), toda investigación debe exponer con respecto a la veracidad, confidencialidad e integridad, de todos los hechos implicados a su desarrollo. En ese sentido, la confidencialidad, es garantía que la información obtenida será preservada y no divulgada sin el respectivo consentimiento de la empresa o personas, dicha garantía se realiza por intermedio de reglas donde limitan los accesos a la información.

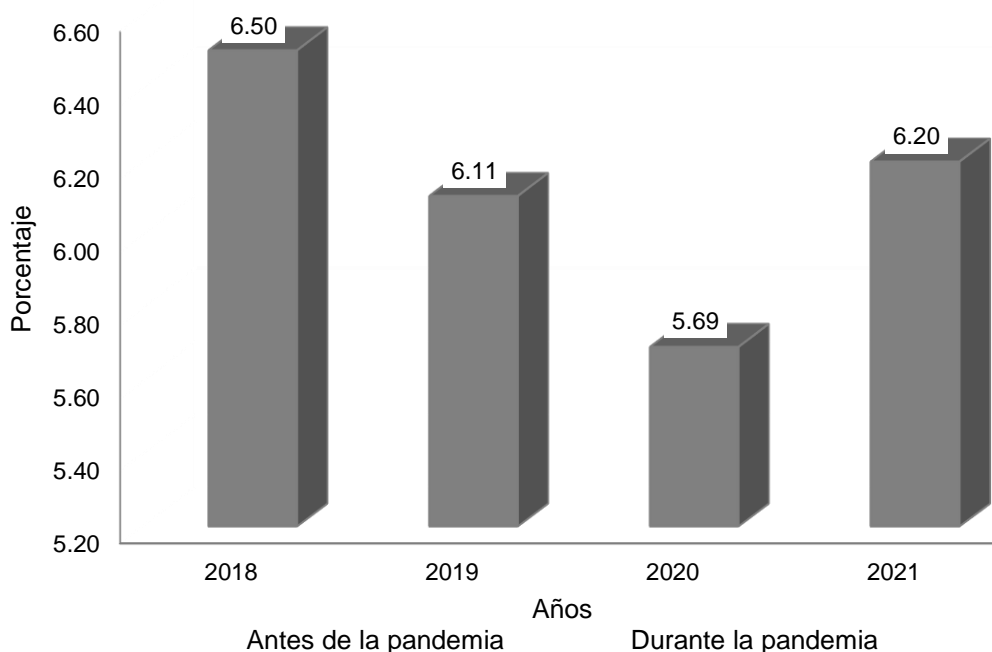
La veracidad en cambio son los actos donde se dice la verdad, siendo las cualidades de lo que es veraz o auténtico que está conforme a la verdad; del mismo modo, la integridad es como realizar lo correcto sin la alteración del contenido de la información, está asociada con la integridad y la moralidad, en el actuar con la coherencia y practicando los propios valores.

En la investigación se ha considerado el principio ético en su ejecución, los cuales se tuvieron en cuenta en relación al código de ética, N° 0275 – 2020 – VI - UCV de la Universidad César Vallejo, el cual señala el respeto a la Propiedad Intelectual, por lo que se declara que se tuvo en cuenta la protección jurídica que poseen los autores citados.

Así mismo, el estudio tuvo en cuenta la guía o protocolo de investigación, aprobado por la universidad César Vallejo para el presentación del informe final; en lo concerniente a la redacción, esta se efectuó de acuerdo al estilo de las Normas APA (7.ªed.); sobre esto, APA (2020) considera que dicho estilo proporciona una base primordial para la efectiva comunicación académica, ayudando a los investigadores a mostrar ideas claras, concisas y organizadas.

#### IV. RESULTADOS

Para el objetivo específico 1, se analizó la rentabilidad económica, antes y durante la pandemia. En la Figura 1 se observó que la rentabilidad económica en el año 2018, obtuvo un mayor rendimiento neto de 6.50% y en el 2019 disminuyó a 6.11% ; en el 2020 el indicador fue menor con un porcentaje de 5.69% y en el 2021 se incrementó a 6.20%. Esto quiere decir que por cada sol invertido, DIMOSAC obtuvo un rendimiento neto de 6.50% en el 2018 y de un 5.69% en el 2020; también se observa que antes de la pandemia mantiene una disminución de un 6% y durante la pandemia mantuvo un aumento en un 8%.



**Figura 1.** Rentabilidad económica

En la Tabla 1, se hizo uso de la prueba de normalidad de Shapiro Wilk porque la muestra fue menor a 50 elementos, aquí se determinó que la rentabilidad económica antes de la pandemia obtuvo un valor sig. de 0.094, siendo mayor que nivel de significancia de 0.05, por lo cual los datos muestran una distribución normal, al igual que durante la pandemia con un valor sig. de 0.133, por lo cual los datos muestran una distribución normal.

### Hipótesis de la prueba de normalidad

H<sub>0</sub>: Los datos muestran distribución normal

H<sub>1</sub>: Los datos no muestran distribución normal

Si  $p > 0.05$ : Se acepta la hipótesis nula (H<sub>0</sub>) y se rechaza alterna (H<sub>1</sub>)

Si  $p < 0.05$ : Se rechaza la hipótesis nula (H<sub>0</sub>) y se acepta la hipótesis alterna (H<sub>1</sub>)

Regla de decisión: El valor de  $p > 0.05$  para antes y durante la pandemia, por ende, se rechaza la hipótesis H<sub>1</sub> y se acepta la hipótesis H<sub>0</sub>, determinando así que los datos muestran una distribución normal, lo que lleva a establecer como prueba de comparativa a la t student.

**Tabla 1**

*Pruebas de normalidad de Shapiro Wilk de la rentabilidad económica*

Variable	gl	Sig.
Rentabilidad económica antes de la pandemia (2018 – 2019)	4	,094
Rentabilidad económica durante la pandemia (2020 – 2021)	4	,133

En la Tabla 2, se apreció que las muestras relacionadas de la rentabilidad económica fueron mayores antes de la pandemia con una media de 6.31%, en tanto que durante la pandemia fue de 5,95%. Lo que muestra que por cada sol invertido, se obtuvo antes de la pandemia un rendimiento neto promedio de 6.31% y durante la pandemia se generó un rendimiento neto promedio de 5.95%.

**Tabla 2**

*Estadísticos de las muestras relacionados de la rentabilidad económica*

Variable	Media	N	Desviación típ.	Error típ. de la media
Rentabilidad económica Antes de la pandemia (2018 – 2019)	6.305	2	0.278	0.195
Rentabilidad económica Durante la pandemia (2020 – 2021)	5.945	2	0.361	0.255

Planteamiento estadístico de la Hipótesis Específica 1:

H<sub>0</sub>: No existe diferencia significativa entre la rentabilidad económica antes y durante la pandemia.

H<sub>1</sub>: Existe diferencia significativa entre la rentabilidad económica antes y durante la pandemia.

Regla de decisión: Si el valor ( $p > 0.05$ ), por lo cual, se acepta la  $H_0$  y se rechaza la  $H_1$ . Si el p-valor  $< 0.05$ , por lo tanto, se rechaza la  $H_0$  y se acepta la  $H_1$ .

En la Tabla 3, se hizo uso de la prueba estadística paramétrica T de Student porque los datos tienen distribución normal, se determinó que las muestras independientes presentan una significancia bilateral de 0.570 ( $>0.05$ ), por lo cual se acepta la hipótesis nula, la cual establece que no existe diferencia significativa entre las medias de la rentabilidad económica antes y durante la pandemia.

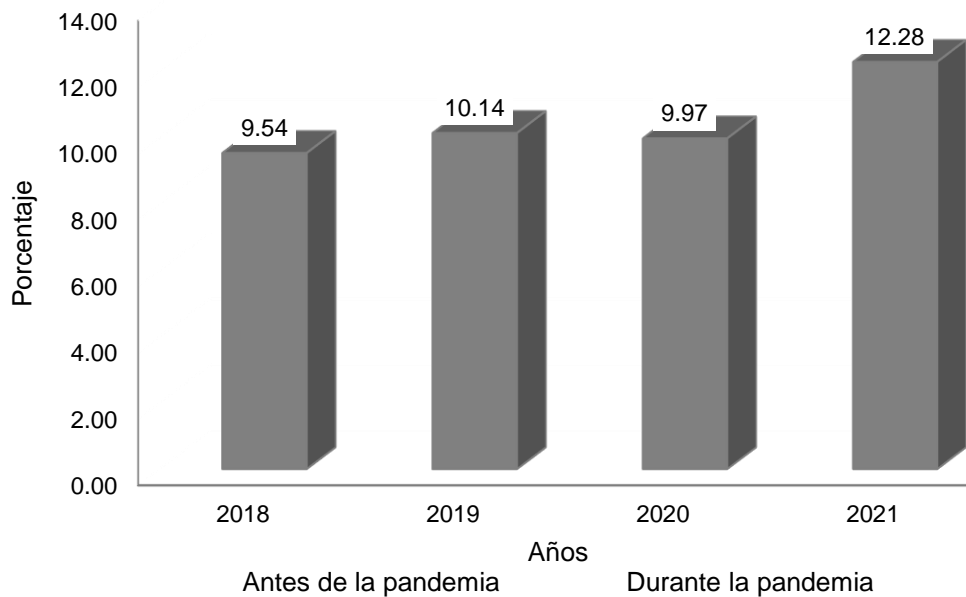
Estos resultados demuestran que la diferencia de la media de la rentabilidad económica antes y después de la pandemia fue mínima; a manera de observación, se tiene que la empresa durante la pandemia, presenta un incremento en sus ventas y una disminución de sus costos. Con esto se logra deducir que mientras mayor sea el rendimiento sobre los activos, será mayor el nivel de rentabilidad de la inversión que posea DIMOSAC.

**Tabla 3**

*Prueba de T de Student de la rentabilidad económica*

Variable	Diferencias relacionadas					t	gl	Sig. (bilateral)
	Media	Desviación n típ.	Error típ. media	95% de intervalo de confianza de la diferencia				
				Inferior	Superior			
Rentabilidad económica	.360	.636	.450	-5.358	6.078	0.80	2	.570

Con respecto al objetivo específico 2, se analizó la rentabilidad financiera, antes y durante la pandemia. En la figura 2, se observó que la rentabilidad financiera, antes de la pandemia fue menor con un porcentaje de 9.54% en el 2018 y de 10.14% en el 2019; en cambio durante la pandemia se tuvo un porcentaje de 9.97% para el 2020 y de 12.28% en el 2021. Además, el año 2018 por cada sol aportado de patrimonio, los accionistas de DIMOSAC obtuvieron una rentabilidad del 9.54, en el 2019 obtuvieron un 10.14%, en el 2020 obtuvieron un 9.97% y en el 2021 obtuvieron un 12.28%; también se observó que en líneas generales, antes de la pandemia venían con un incremento del 6%, el cual aumentó a un 19% durante la pandemia.



*Figura 2. Rentabilidad financiera*

En la Tabla 4, se hizo uso de la prueba de normalidad de Shapiro Wilk, debido al tamaño de muestra menor a 50 datos, aquí se determinó que la rentabilidad financiera, fue de un valor sig. de 0.051 y 0.080 para antes y durante la pandemia de manera respectiva; estos valores son mayores a la significancia (0.05), por lo que se determina que los datos que corresponden a la variable en sus dos periodos presentan una distribución normal, por lo que corresponde realizar la prueba de t de Student.

Hipótesis de la prueba de normalidad:

$H_0$ : Los datos muestran distribución normal.

$H_1$ : Los datos no muestran distribución normal.

Si  $p > 0.05$ : Se acepta  $H_0$  y se rechaza  $H_1$ .

Si  $p < 0.05$ : Se rechaza la hipótesis  $H_0$  y se acepta la hipótesis  $H_1$ .

Regla de decisión: El valor sig. es  $> 0.05$  para antes y durante la pandemia, por ende, se rechaza la hipótesis  $H_1$  y se acepta la hipótesis  $H_0$ , la cual afirma que los datos muestran distribución normal.

**Tabla 4***Pruebas de normalidad de Shapiro Wilk para la rentabilidad financiera*

Variable	gl	Sig.
Rentabilidad financiera antes de la pandemia (2018 – 2019)	4	,0501
Rentabilidad financiera durante la pandemia (2020 – 2021)	4	,080

En la Tabla 5, se observó que las muestras relacionadas de la rentabilidad financiera antes de la pandemia obtuvieron una media de 9.840% y durante la pandemia obtuvo un 11.125%; lo cual denota que por cada sol que se invirtió, se obtuvo un rendimiento neto promedio en las cifras presentadas.

**Tabla 5***Estadísticos de las muestras relacionados para la rentabilidad financiera*

Variable	Media	N	Desviación tip	Error tip de la media
Rentabilidad financiera Antes de la pandemia (2018 – 2019)	9.840	2	.424	.300
Rentabilidad financiera Durante la pandemia (2020 – 2021)	11.125	2	1.633	1.155

En la tabla 6, se hizo uso de la prueba estadística paramétrica T de Student porque los datos tienen distribución normal, se determinó que las muestras relacionadas presentan un valor sig. del 0.374, siendo mayor al nivel de significancia (0.05), por lo que se acepta la Hipótesis nula y se asume que no existe diferencia significativa entre las medias de la rentabilidad financiera, antes y durante la pandemia.

Hipótesis de la rentabilidad financiera:

H<sub>0</sub>: No existe diferencia significativa entre la rentabilidad financiera, antes y durante la pandemia.

H<sub>1</sub>: Existe diferencia significativa entre la rentabilidad financiera, antes y durante la pandemia.

Regla de decisión: Si el valor ( $p > 0.05$ ), por lo cual, se acepta la H<sub>0</sub> y se rechaza la H<sub>1</sub>. Si el p-valor  $< 0.05$ , por lo tanto, se rechaza la H<sub>0</sub> y se acepta la H<sub>1</sub>.



Estos resultados demuestran que la media de la rentabilidad financiera, fue mayor durante la pandemia, es decir en la empresa las ganancias netas obtenidas en relación a su patrimonio, pero la diferencia de la media fue mínima, ya que durante la pandemia se incrementó las ventas y utilidades.

**Tabla 6**

*Prueba de T de Student de la rentabilidad financiera*

Variable	Diferencias relacionadas					t	gl	Sig. (bilateral)
	Media	Desviación tip	Error tip media	95% de intervalo de confianza de la diferencia				
				Inferior	Superior			
Rentabilidad financiera	-1.285	1.209	.855	-12.149	9.579	-1.503	1	.374

Con respecto al objetivo específico 3, se analizó la rentabilidad sobre las ventas, en la Tabla 7 se observó que en el 2018 se tiene un margen operativo de -0.012 y en el 2019 de -0.012, un margen bruto en el 2018 de 0.086 y en el 2019 de 0.086 y un margen neto en el 2018 de 0.028 y en el 2019 de 0.030; en tanto que durante la pandemia, el margen operativo del 2020 fue de -0.001 y en el 2021 de 0.036, el margen bruto en el 2020 fue de 0.096 y en el 2021 de 0.131 y el margen neto en el 2020 fue de 0.031 y en el 2021 de 0.029, siendo mayor la rentabilidad sobre las ventas durante la pandemia.

Por lo cual, el mayor margen operativo fue en el 2021 con un indicador de 0.036 y el menor fue en el 2019 con un -0.0125, el mayor margen bruto fue en el 2021 con un 0.131 y el menor en el 2019 con un 0.0857, el mayor margen neto fue en el 2020 con un 0.031 y el menor en el 2018 con un 0.028. Esto indica que por cada sol vendido por DIMOSAC reportó una utilidad operacional del 3.6% y una utilidad bruta del 13.1% en el 2021 y una utilidad neta del 3.1% en el 2020.

**Tabla 7***Rentabilidad sobre las ventas*

Variable	Antes de la pandemia		Durante la pandemia	
	2018	2019	2020	2021
Rentabilidad sobre las ventas	-0.012	-0.012	-0.001	0.036
	0.086	0.086	0.096	0.131
	0.028	0.030	0.031	0.029

En la Tabla 8, se observa la prueba de normalidad de Shapiro Wilk porque la muestra fue menor a 50 elementos, se determinó que la rentabilidad sobre las ventas antes de la pandemia obtuvo un valor sig. de 0.159, siendo mayor que el nivel de significancia (0.05), denotando una distribución normal de los datos, al igual que los datos durante la pandemia (valor sig. =0.316).

Hipótesis de la prueba de normalidad:

H<sub>0</sub>: Los datos muestran distribución normal.

H<sub>1</sub>: Los datos no muestran distribución normal.

Si  $p > 0.05$ : Se acepta la hipótesis H<sub>0</sub> y se rechaza H<sub>1</sub>.

Si  $p < 0.05$ : Se rechaza la hipótesis H<sub>0</sub> y se acepta la hipótesis H<sub>1</sub>.

Regla de decisión: El valor de  $p > 0.05$  para antes y durante la pandemia, por ende, se rechaza la hipótesis H<sub>1</sub> y se acepta la hipótesis H<sub>0</sub> por el cual, los datos muestran distribución normal, para ello se utilizó la prueba t student porque las variables dependientes tienen una distribución normal, y permite determinar si existe diferencia significativa entre las medias de dos muestras.

**Tabla 8***Pruebas de normalidad de Shapiro Wilk de la rentabilidad sobre las ventas*

Variable	gl	Sig.
Rentabilidad sobre las ventas antes de la pandemia (2018 – 2019)	6	.159
Rentabilidad sobre las ventas durante la pandemia (2020 – 2021)	6	.316

En la Tabla 9, se apreció que las muestras relacionadas de la rentabilidad sobre las ventas antes de la pandemia, obtuvo una media de 0.034 esto quiere decir que por cada sol de lo vendido se percibió un 3.4% del ratio y durante la pandemia fue de 0.053, lo que indica que por cada sol vendido se reportó un 5.3% del ratio, obteniendo la mayor de las medias durante la pandemia.

**Tabla 9***Estadísticos de las muestras relacionados de la rentabilidad sobre las ventas*

	<b>Variable</b>	<b>Media</b>	<b>N</b>	<b>Desviación tip</b>	<b>Error tip de la media</b>
Rentabilidad sobre las ventas	Antes de la pandemia (2018 – 2019)	.034	6	.044	.018
	Durante la pandemia (2020 – 2021)	.053	6	.049	.020

En la Tabla 10, se observó que empleó la prueba estadística paramétrica T de Student, porque los datos muestran una distribución normal, determinado por los valores sig. de 0.078 para la diferencia, siendo mayor al nivel de significancia (0.05), aceptándose la Hipótesis nula, la cual afirma que no existe diferencia significativa entre las medias de la rentabilidad sobre las ventas antes y durante la pandemia.

Hipótesis de la rentabilidad sobre las ventas:

H<sub>0</sub>: No existe diferencia significativa entre la rentabilidad sobre las ventas, antes y durante la pandemia.

H<sub>1</sub>: Existe diferencia significativa entre la rentabilidad sobre las ventas, antes y durante la pandemia.

Regla de decisión: Si el valor ( $p > 0.05$ ), por lo cual, se acepta la H<sub>0</sub> y se rechaza la H<sub>1</sub>. Si el p-valor  $< 0.05$ , por lo tanto, se rechaza la H<sub>0</sub> y se acepta la H<sub>1</sub>.

Estos resultados demuestran que la diferencia de las medias de la rentabilidad sobre las ventas antes y después de la pandemia son mínimas, siendo mayor durante la pandemia porque las utilidades obtenidas en la empresa fueron mayores, debido al incremento de sus ventas y en sus utilidades. Así mismo, los resultados indican cuáles son los porcentajes de las utilidades que se generan por cada sol vendido.

**Tabla 10***Prueba de T de Student de la rentabilidad sobre las ventas*

Variable	Diferencias relacionadas					t	gl	Sig. (bilateral)
	Media	Desviación tip	Error tip media	95% de intervalo de confianza de la diferencia				
				Inferior	Superior			
Rentabilidad sobre las ventas	-.0194	0.215	.009	-.0419	.003	-2.07	5	.078

Finalmente, en el objetivo general se analizó la rentabilidad antes y durante la pandemia de la COVID-19; en la Tabla 11, se observó que la rentabilidad en el 2019 fue mayor con un 10.14% y en el 2018 fue menor con 3.39%, y que en el 2021 fue mayor con un 12.28% y en el 2020 fue menor con un 4.19%.

**Tabla 11***Rentabilidad*

Variable	Antes de la pandemia		Durante la pandemia	
	2018	2019	2020	2021
Rentabilidad	0.0650	0.0611	0.0569	0.0620
	0.0954	0.1014	0.0997	0.1228
	0.0339	0.0343	0.0419	0.0651

En la Tabla 12, se observa el uso de la prueba de normalidad de Shapiro Wilk, porque la muestra fue menor a 50 datos, en esta se determina que los valores sig. correspondientes a la normalidad de los grupos son de 0.310 y 0.385, los cuales son mayores al nivel de significancia 0.05, es decir que los datos muestran distribución normal.

Hipótesis de la prueba de normalidad:

H<sub>0</sub>: Los datos muestran distribución normal

H<sub>1</sub>: Los datos no muestran distribución normal

Si  $p > 0.05$ : Se acepta la hipótesis nula (H<sub>0</sub>) y se rechaza alterna (H<sub>1</sub>)

Si  $p < 0.05$ : Se rechaza la hipótesis nula (H<sub>0</sub>) y se acepta la hipótesis alterna (H<sub>1</sub>)

Regla de decisión: El valor de  $p > 0.05$  para antes y durante la pandemia de la COVID-19, lo que indica que se rechaza la hipótesis alterna (H<sub>1</sub>) y se acepta la hipótesis nula (H<sub>0</sub>) donde los datos muestran distribución normal, para ello se hizo

uso de la prueba t student porque las variables tienen una distribución normal, y permite determinar si existe diferencia significativa entre las medias de dos muestras.

**Tabla 12**

*Pruebas de normalidad de Shapiro Wilk para la rentabilidad*

Variable	gl	Sig.
Rentabilidad, antes de la pandemia de la COVID-19 (2018 – 2019)	10	,310
Rentabilidad, durante la pandemia de la COVID-19 (2020 – 2021)	6	,385

En la Tabla 13, se apreció que las muestras relacionadas de la rentabilidad obtuvieron una media del 6.52% y del 7.47% correspondientes a antes y durante la pandemia de la COVID-19.

**Tabla 13**

*Estadísticos de las muestras relacionados para la rentabilidad*

Variable	Media	N	Desviación tip	Error tip de la media
Rentabilidad Antes de la pandemia del COVID-19 (2018 – 2019)	.0652	6	.029	.0118
Durante la pandemia del COVID-19 (2020 – 2021)	.0747	6	.030	.0124

En la tabla 14, se observó el uso de la prueba paramétrica T de Student, debido a que los datos tienen una distribución normal, obteniendo un valor sig. de 0.160, el cual es mayor al nivel de significancia 0.05, por lo que se acepta la Hipótesis nula, la cual afirma que no existe diferencia significativa entre las medias de la rentabilidad, antes y durante la pandemia de la COVID-19.

Hipótesis de la rentabilidad:

H<sub>0</sub>: No existe diferencia significativa entre la rentabilidad, antes y durante la pandemia de la COVID-19, en DIMOSAC, Jaén, periodos: del 2018 al 2021.

H<sub>1</sub>: Existe diferencia significativa entre la rentabilidad antes y durante la pandemia de la COVID-19, en DIMOSAC, Jaén, periodos: del 2018 al 2021.

Regla de decisión: Si el valor ( $p > 0.05$ ), por lo cual, se acepta la H<sub>0</sub> y se rechaza la H<sub>1</sub>. Si el p-valor  $< 0.05$ , por lo tanto, se rechaza la H<sub>0</sub> y se acepta la H<sub>1</sub>.

Los resultados señalaron que la diferencia de las medias de la rentabilidad fue mayor durante la pandemia, debido a que la empresa ha incrementado sus ventas en función a sus costos, además de la medida de sus ganancias logradas después de las deducciones de los gastos operacionales, suministros en curso y gastos por las ventas.

**Tabla 14**

*Prueba de T de Student de la rentabilidad*

Variable	Diferencias emparejadas					t	gl	Sig. (bilateral)
	Media	Desviación tip	Error tip media	95% de intervalo de confianza de la diferencia				
				Inferior	Superior			
Rentabilidad	-.0095	.0142	0.058	-.0244	0.0053	-1.647	5	.160

## V. DISCUSIÓN

Los resultados obtenidos del capítulo anterior, evidencian que no existe una diferencia significativa ( $>0.05$ ) entre rentabilidad percibida antes y durante la pandemia; con referencia teórica, Lavallo Burguete (2017) aclara que la medición de la eficacia total de la gestión en la obtención de las utilidades a partir de los activos disponibles dentro de la empresa DIMOSAC, se vieron alterados por el contexto pandémico pero no a niveles significativos, por lo que es necesario analizar el comportamiento de los datos aun más que los indicadores de diferencia.

En ese sentido, el estudio encontró que la rentabilidad económica en el 2018 fue mayor con un 6.50%, la misma tendencia es compartida en el promedio del periodo prepandémico con 6.31%; en cambio durante la pandemia, obtuvo un indicador del 5.95%. Según el valor sig. obtenido de 0.570 ( $>0.05$ ), se aceptó la hipótesis nula, debido a que las diferencias obtenidas son mínimas para la estadística.

Sobre esto se tiene que a pesar de que en la pandemia la empresa incrementó sus utilidades, también lo hizo en sus gastos, por lo que se puede sostener que mientras mayor sea el rendimiento sobre los activos será mayor el nivel de rentabilidad sobre la inversión que posea DIMOSAC; para ello debe disminuir sus gastos e incrementar las ventas; sin embargo, se resalta que la empresa mantiene un nivel óptimo de productividad en términos económicos.

Sobre esta apreciación, Babuna et ál. (2020) señala que las empresas deben estar preparadas para enfrentarse a diferentes inconvenientes que puedan amenazar su rentabilidad e inclusive la viabilidad de la organización; esto es aplicado muy bien por la empresa DIMOSAC, ya que su gestión eficiente le ha permitido sostenerse a través de la crisis sanitaria. Por su parte, el estudio Cerda Cisneros y Molina Gómez (2021) encuentra los mismo resultados no significativos (0,065) para la comparación de la rentabilidad económica, antes y durante pandemia, con medias obtenidas de 6.94% durante la pandemia y de 5.17% antes de la pandemia, los cuales son muy semejantes a los obtenidos en el presente estudio.

El estudio de Chávez Sedano (2021) difiere de lo anterior, ya que encontró una rentabilidad económica promedio en el 2018 de 0.45 y en el 2020 de -2.38, siendo negativa en -2.837083; también se observó que el valor sig. fue de 0.000

afirmando que la pandemia influyó de manera significativa sobre la rentabilidad económica de la empresa analizada, lo cual refuerza el argumento que la calidad de la gestión marca la diferencia en los resultados.

En el estudio de Arellano Flores (2021), se encontró que la rentabilidad económica en el periodo 2019 alcanzó una tasa del 111.62%, lo cual indica que la producción del capital fue alto y que además el nivel de productividad fue óptimo en términos económicos; del mismo modo, expone que en el 2020 la tasa obtuvo un 68.15% de rendimiento de sus activos, lo cual causó una disminución de la rentabilidad económica; de manera comparativa, la empresa analizada mostró que existió un déficit en su rentabilidad sobre la inversión de 12% a -47%.

Rodriguez Gutierrez (2021) encuentra que la rentabilidad sobre los activos generó un rendimiento del 21% en el 2019 y en el 2020 un rendimiento del -13.5%, lo que muestra que las inversiones en los activos han sido deficientes en comparación al año 2019; referente a esto, Valenzuela et ál. (2018) señalan la rentabilidad muestra la tasa de retorno a favor de los accionistas, ya que mide la capacidad del patrimonio que mantiene las empresas para poder obtener utilidades, tomando los directores de las empresas decisiones aplicados a generar utilidades; se entiende entonces que las acciones tomadas definen el rumbo de los indicadores.

En cuanto a la rentabilidad financiera, se obtuvo que en el 2021 fue mayor con un 12.28%, en comparación al 2018 en donde fue menor con un 9.54%, los resultados de las muestras relacionadas antes de la pandemia de la COVID-19 fue de 9.84% y durante la pandemia de 11.125% con un resultado no significativo para las diferencias de un valor sig. de 0.374; esto es explicado por el incremento del patrimonio y utilidades, proveniente de una gestión eficiente de los recursos humanos y económicos.

En cuanto al rendimiento neto, se obtuvo que por cada sol de patrimonio neto, el negocio generó un rendimiento neto mayor del 9%, lo que indica que la empresa mantiene un crecimiento con respecto al rendimiento sobre el patrimonio, lo cual es mayor que el ROA. Sobre lo anterior, Nobre y Da Silva (2020) señala que la rentabilidad financiera en el mundo corporativo, son indicadores imprescindibles para poder comprobar si las empresas pueden hacer frente a los diversos compromisos a corto, mediano y largo plazo; por lo cual, refieren que es importante



evaluar la situacional actual de la empresa para que ayude a determinar cuál es el estado financiero y de esta manera decidir si se efectúa las inversiones para conseguir y optar por créditos de parte de las instituciones financieras.

En su estudio, Cerda Cisneros y Molina Gómez (2021) encontraron en la diferencia un valor sig. de 0,065 ( $> 0,05$ ), afirmando que no existió diferencia en la rentabilidad financiera, antes y después la pandemia, además obtuvo una media del 6.94% durante la pandemia y una media de 5.17% antes de la pandemia, lo que significa un incremento del ROA.

Estos resultados son diferentes a los presentados por Chávez Sedano (2021), el cual expone que la Rentabilidad financiera observada en el 2019, obtuvo una media de 0.355 y en el año 2020 de -14.212. La diferencia de las medias que se observó fue de -14.568; además, se observó que el valor sig. de 0.000 es menor que 0.05, lo que indica que la pandemia influye de manera significativa sobre la rentabilidad financiera.

Por su parte, Rodríguez Gutierrez (2021) encontró que la rentabilidad patrimonial en el 2019 fue de 0.27, lo que significa que por cada sol los accionistas mantuvieron un rendimiento del 27%, es decir que sus aportes generaron utilidades; sin embargo, esta realidad cambia para el 2020, en donde ocurre una disminución de -0.157, de esto los accionistas tuvieron una pérdida del 15.7% debido quizás a la gestión inadecuada de la organización sobre la generación de la utilidades.

En el estudio realizado por Arellano Flores (2021). se encontró que la rentabilidad financiera en el 2020 fue de -63%, es decir que la compañía por cada S/. 100.00 de patrimonio neto generó una pérdida del 63% de beneficio neto, mostrando una debilidad patrimonial del negocio, produciendo riesgos altos para los inversionistas potenciales y actuales; para el 2019, se obtuvo un rendimiento neto del 26%, es decir por S/. 100.00 de patrimonio neto se generó una ganancia del 26%, mostrando una fortaleza patrimonial del negocio.

Referente a la rentabilidad sobre las ventas en DIMOSAC; Ortega (2017) señala que estos ratios facilitan las mediciones de los funcionamientos relacionados con la inversión o las ventas, pues ayudan a calcular los resultados de la efectividad en la gestión y administración de los recursos financieros y económicos de la compañía.

Se encontró que el margen operativo fue negativo en el periodo prepandémico, es decir por cada sol ventas generó una pérdida del 1.2%; en el 2021 fue de 0.036, lo que indica por cada sol de ventas generó una utilidad operativa de 3.36%; el margen bruto obtuvo en el 2018 un índice de 0.086 y de 0.131 en el 2021, es decir que por cada sol vendido la empresa generó un margen bruto de 8.6% y 13.1%; finalmente, el margen neto en el 2018 fue de 0.028 y en el 2020 fue de 0.031, es decir por cada solo de ventas la empresa generó una margen neto del 2.8% y 3.1%.

Las muestras relacionadas de las medias de la rentabilidad sobre las ventas, que se obtuvo durante la pandemia fue de 0.034 y durante la pandemia de 0.053; según la prueba estadística paramétrica T student, las muestras independientes muestran un valor sig. de 0.078 ( $>0.05$ ), por lo cual se rechaza la hipótesis alterna y se acepta la hipótesis nula, la cual afirma que no existe diferencia significativa entre la rentabilidad sobre las ventas antes y durante la pandemia.

En el estudio de Rodríguez Gutiérrez (2021), se encontró que la rentabilidad sobre las ventas en el 2019 fue del 21% y en 2020 disminuyó en un 30% en relación a la percepción del año anterior, lo que indica que la utilidad bruta se ha visto afectada; se entiende entonces que la rentabilidad sobre las ventas de la empresa decreció, lo que demuestra que por cada sol que vendió la organización obtuvo una disminución de 0.50% de un año a otro.

En relación al análisis comparativo de la rentabilidad, según Sánchez Aguirre et ál., (2017), es importante conocer sobre las capacidades financieras o económicas que alcanzan las discrepancias entre los gastos e ingresos en un periodo de tiempo determinado, para saber si se ha alcanzado un nivel positivo en las utilidades dentro de un periodo, lo cual permite a su vez saber si se cuenta con sostenibilidad.

En el estudio se encontró que las muestras relacionadas de la rentabilidad, antes de la pandemia obtuvo una media de 6.52% y durante la pandemia de 7.47%; del mismo modo, la prueba estadística paramétrica T student las muestras independientes muestran un valor sig. de 0.078 ( $>0.05$ ), lo que indica que no existe diferencia significativa; sin embargo, es notorio que la rentabilidad tuvo un incremento durante la pandemia, en donde las inversiones realizadas fueron

favorables, demostrando así que la administración es capaz de obtener ganancias de los recursos confiados.

En el estudio Rodríguez Gutierrez (2021), encontró que la rentabilidad, denominada también ventas, ha sido un factor más afectado en la reducción o incremento de la rentabilidad; en el 2019, se demostró una ganancia neta positiva en comparación al año 2020, en donde presenta una pérdida en el ratio.

En líneas generales, en la rentabilidad financiera, se demuestra que las ganancias netas en las inversiones de los activos no fueron favorables, señalando que la administración de la organización se vio afectada por el contexto de la pandemia, por lo cual no fueron capaces de hacer rendir los recursos confiados en ella.

De manera final, e la rentabilidad económica en el año 2019 y 2020 en comparación, generaron un rendimiento negativo de 42.7%; en la rentabilidad sobre las ventas, se demostraron variaciones considerables en los porcentajes de un año tras otro, por lo cual demuestra que no se generaron rentabilidad por cada unidad vendida, por efecto directo de la pandemia.

## VI. CONCLUSIONES

De lo analizado en los Resultados, se extraen las siguientes conclusiones:

1. La rentabilidad percibida antes y durante la pandemia, en la empresa DIMOSAC, no presentan diferencia significativa, por haberse obtenido una significación bilateral  $>0.05$ ; sin embargo, se evidencia que el promedio mayor de la misma se dio durante la pandemia con un 7.47%.
2. La rentabilidad económica percibida antes y durante la pandemia, en la empresa DIMOSAC, no presentan diferencia significativa, por haberse obtenido una significación bilateral  $>0.05$ ; sin embargo, se evidencia que el promedio mayor del ratio, se obtuvo en el 2018, con lo que se afirma que la generación de cada sol del negocio tiene un rendimiento neto del 6.50%.
3. La rentabilidad financiera percibida antes y durante la pandemia, en la empresa DIMOSAC, no presentan diferencia significativa, por haberse obtenido una significación bilateral  $>0.05$ ; sin embargo, se evidencia que el promedio mayor del ratio, se obtuvo en el 2021, con lo que se afirma que la generación de cada sol del patrimonio generó un 9.35% de rentabilidad.
4. La rentabilidad sobre las ventas percibida antes y durante la pandemia, en la empresa DIMOSAC, no presentan diferencia significativa, por haberse obtenido una significación bilateral  $>0.05$ ; sin embargo, se evidencia que el promedio mayor del ratio, se obtuvo en el 2020, con lo que se afirma que la generación de cada sol vendido generó una utilidad neta del 3.1%.

## **VII. RECOMENDACIONES**

Se recomienda a la administración de la empresa DIMOSAC, lo siguiente:

1. Mejorar la políticas de ventas, cobranzas de los créditos y pagos de los proveedores, además de realizar de manera periódica inventarios que permitan tener información contable actualizada; todo esto con la finalidad de reducir los rangos de días en las recuperaciones de los créditos otorgados. Dentro de las acciones que se pueden aplicar, podrían estar las promociones y descuentos, el pago puntual a los proveedores y el mantenimiento de un stock adecuado.
2. Usar los recursos propios cuando se requiera disponer de activos por un período largo; en ese línea, se debiera utilizarlos cuando sus tasas de intereses sean las más bajas que en años anteriores y los depósitos de ahorro a plazo sean mayores a un año.
3. Rotar las ventas con mayor frecuencia, es decir, colocar préstamos por montos menores en el corto plazo a tasas de interés promedio, ya que estas no son complicadas de recuperar en el caso de morosidad, además son adecuadas en relación al control de los gastos administrativos, operativos y financieros, si tales gastos son necesarios.
4. Llevar un mayor control en los registros de los trabajos de producción, con el que se pueda incrementar los ingresos y disminuir los costos para un mayor rendimiento de las ventas.
5. Realizar la comparación de la rentabilidad de manera anual, con la finalidad de evaluar el crecimiento de la empresa y obtener información documentada para hacer proyecciones.

## REFERENCIAS

- Abreu, J. L. (2015). Analysis to the Research Method. *International Journal of Good Conscience*. 10(1)205-214. Abril 2015. ISSN 1870-557X. [http://www.spentamexico.org/v10-n1/A14.10\(1\)205-214.pdf](http://www.spentamexico.org/v10-n1/A14.10(1)205-214.pdf)
- American Psychological Association (2020). Publication manual of the American Psychological Association (7th ed.). <https://doi.org/10.1037/0000165-000>
- Andrade Pinelo, A. M. (2017). Ratios o razones financieras. *Contadores y Empresas* 1(2), 53–55. <http://hdl.handle.net/10757/622323>
- Apaza Meza, M. (2017). *Análisis Financiero para la toma de decisiones*. Perú: Pacifico Editores SAC.
- Arellano Flores, M. P. (2021). *Niveles de rentabilidad de la empresa Country Club El Huerto S.A.C., antes y durante la pandemia por la COVID-19, Chimbote* [Tesis de Grado de Maestro]. Repositorio de la Universidad César Vallejo. <https://hdl.handle.net/20.500.12692/73447>
- Arias Gonzales, F. (2020). *El proyecto de investigación - Guía para la elaboración* (Primera edición digital). Biblioteca Nacional del Perú. Disponible de: <https://repositorio.concytec.gob.pe/bitstream/20.500.12390/2236/1/AriasGonzales ProyectoDeTesis libro.pdf>
- Baena Paz, G. (2017). Metodología de la investigación (3a. ed.). Grupo Editorial Patria. All rights reserved. Retrieved from <http://ebookcentral.proquest.com>
- Babuna, P. et ál. (2020). The Impact of COVID-19 on the Insurance Industry. *International Journal Environmental Research and Public Health*, 17(16), pp. 57-66. DOI: 10.3390/ijerph17165766
- Bocanegra Cuya, A. R. (2020). *Desempeño de la rentabilidad del sector inmobiliario durante la pandemia del COVID-19 en Lima, 2020* [Tesis de Contador Público, Universidad Cesar Vallejo]. Repositorio de la Universidad César Vallejo – RENATI. <https://hdl.handle.net/20.500.12692/68862>
- Cabezas Mejía, E. D., Andrade Naranjo, D., y Torres Santamaria, J. (2018). *Introducción a la metodología de la investigación científica* (Primera edición electrónica). Comisión Editorial de la Universidad de las Fuerzas Armadas ESPE. <http://www.repositorio.espe.edu.ec>
- Cardona Arias, J. (2015). Ortodoxia y fisuras en el diseño y ejecución de estudios descriptivos. *Revista Med*, 23(1), 38-49. <https://bit.ly/3l3ae0A>

- Castro Guerra, M. I., y Gavica Apráez, E. E. (2021). *Factores determinantes de la rentabilidad de las microempresas en la provincia del Guayas: un estudio para el sector comercio*. [Tesis de Pregrado, Universidad de Guayaquil]. Repositorio Universidad de Guayaquil. <http://repositorio.ug.edu.ec/handle/redug/57959>
- Ccaccya Bautista, D. (2015). Análisis de rentabilidad de una empresa. *Actualidad Empresaria* 1(341), 2. [http://aempresarial.com/servicios/revista/341\\_9\\_kaqkikgskpbxjowncbawutxoezpinlaymrjucpnmepjodgcgchc.pdf](http://aempresarial.com/servicios/revista/341_9_kaqkikgskpbxjowncbawutxoezpinlaymrjucpnmepjodgcgchc.pdf)
- Cerda Cisneros, D., y Molina Gómez, N. R. (2021). *Análisis de liquidez y rentabilidad en la empresa Ferramateriales Luminar EIRL, en el Contexto de la Pandemia COVID-19, Distrito de Ayacucho, periodo 2019-2021* [Tesis de Contador Público, Universidad Peruana Unión]. Repositorio de Tesis Universidad Peruana Unión. <http://hdl.handle.net/20.500.12840/4757>
- Chávez Sedano, V. A. (2021). *Análisis comparativo de la liquidez y rentabilidad en empresas turísticas en el contexto de la crisis sanitaria COVID-19* [Tesis de Contador Público, Universidad Peruana Unión]. Repositorio Nacionales Universidad Peruana Unión. <http://hdl.handle.net/20.500.12840/4787>
- Clavijo Torres, L. C., y Yepes de la Hoz, D. E. (2021). *Rentabilidad empresarial por el covid-19 en instituciones prestadoras de salud* [Tesis de Contaduría Pública, Fundación Universitaria del AREANDINA]. Repositorio Institucional Areandina. <https://digitk.areandina.edu.co/handle/areandina/3872>
- Cruz Cantos, E. L., y Orejuela Cantos, A. M. (2021). *Análisis de la rentabilidad y su respuesta frente a la pandemia covid-19 en las empresas del cantón milagro AÑO 2020* [Tesis de Contaduría Pública y Auditoría, Universidad Estatal de Milagro]. Repositorio de la Universidad Estatal de Milagro. <http://repositorio.unemi.edu.ec/handle/123456789/5712>
- Díaz, O. (2020). *Razones financieras*. <http://www.gerencie.com/razonesfinancieras.html>
- Farah, M. y Nina, S. (2016). Factors affecting profitability of small médium enterprises (SMEs) firm listed in Indonesia stock exchange. *Journal of economics, business and management*, 4(2), 132-137. DOI: 10.7763/JOEBM.2016.V4.379

- Ferreiro Seoane, F. J., Del Campo Villares, M. O., Santos, M. C. (2015). Analysis of business incubators in Galicia through the “Integral Model of economic profitability”. *Investigaciones Regionales - Journal of Regional Research*, 1(33),7-31 Recuperado en: <https://www.redalyc.org/articulo.oa?id=28943151001>
- García Padilla, V. (2015). *Análisis financiero: un enfoque integral*. Grupo Editorial Patria. <http://ebookcentral.proquest.com/lib/upsesp/detail.action?docID=4569646>.
- Gaviria Orozco, S. A., Varela Velásquez, C. A., y Yáñez Cuadrado, L. J. (2016). Indicadores de rentabilidad: su aplicación en las decisiones de agrupamiento empresarial. *Trabajos De Grado Contaduría UdeA*, 4(1). Recuperado a partir de <https://revistas.udea.edu.co/index.php/tgcontaduria/article/view/323546>.
- Gitman, J., y Zutter, J. (2016). *Principios de administración financiera* (décima edición). Pearson educación.
- Goldmann, K. (2017). Financial liquidity and profitability management in practice of Polish Business. *Financial Environment and Business Development*, 4, 103–112. [https://doi.org/https://doi.org/10.1007/978-3-319-39919-5\\_9](https://doi.org/https://doi.org/10.1007/978-3-319-39919-5_9)
- Gómez Rodríguez, D. T., Carranza Abella, Y. y Ramos Pineda, C. A. (2016). Revisión documental, una herramienta para el mejoramiento de las competencias de lectura y escritura en estudiantes universitarios. *Revista Chakiñan*. <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=6294862>
- Guzmán Mendoza, G. R. (2020). *Análisis financiero de Mibanco, Banco de la Microempresa S.A. del Periodo 2017 – 2019* [Tesis de Contador Público, Universidad Privada De La Selva Peruana]. Repositorio: UPS-Institucional. <http://repositorio.ups.edu.pe/handle/UPS/131>
- Gurrola Ríos, C., y Morales Castro, J. A. (2021). Economic activity and profitability: learning from the COVID-19 crisis for Mexican frequent consumer companies. *Contaduría y Administración* 66(5), 1-23. <http://dx.doi.org/10.22201/fca.24488410e.2021.3482>
- Gutiérrez Rodríguez, S. E. (2021). *Impacto en la Situación Económica y Financiera de la empresa Obiettivo Lavoro Los Andes S.A.C. en el contexto del COVID 19, Arequipa 2019-2020* [Tesis de Contador Público, Universidad Cesar



<https://hdl.handle.net/20.500.12692/74414>

- Hansayani, S., Reschiwati, R. y Syahdina, A. (2020). Effect of Liquidity, Profitability, and Size of Companies on Firm Value. *Utopía y Praxis Latinoamericana*, 25(6),325-332. ISSN: 1315-5216. DOI: 10.5281/zenodo.3987632
- Handley, K., Wright, S., & Evans, E. (2018). SME reporting in Australia: Where to now for decision-usefulness?. *Australian Accounting Review*, 28(2), 251–265.  
<https://doi.org/https://doi.org/10.1111/au ar.12179>
- Hernández, R. (2015). *Metodología de la Investigación*. (6° ed.). México: McGraw Hill.
- Hernández Sampieri, R., y Mendoza Torres, C. P. (2018). *Metodología de la investigación, las rutas cuantitativa, cualitativa y mixta*. (Primera edición). McGraw Hill Interamericana.
- Ignacio Piovanil, J. y KrawczykII, N. (2017). Los Estudios Comparativos: algunas notas históricas, epistemológicas y metodológicas. *Educação & Realidade*. 42(3). <https://bit.ly/3peeUn4>
- Instituto Nacional de Estadística e Informática. (2020). *Principales indicadores macroeconómicos*. Disponible de: <https://www.inei.gob.pe/estadisticas/indice-tematico/economia/>
- Lalangui, D. (2017). *Población y muestra de tesis*. Lima, 2017.  
<https://www.emprendimientocontperu.com/poblacion-y-muestra-de-tesis/>
- Lavalle Burguete, A. C. (2017). *Análisis Financiero*. México: Editorial Digital UNID.  
<https://ebookcentral.proquest.com/lib/bibsipansp/reader.action?docID=5513473&query=analisis+financiero+#>
- Lema, H. (2016). *Metodología de la investigación: Propuesta, anteproyecto y proyecto*.  
[https://books.google.com.pe/books?id=COzDDQAAQBAJ&printsec=frontcover&dq=poblacion+metodologia+de+la+investigacion&hl=es419&sa=X&ved=2ahUKewjQ7qyx17\\_sAhWIE7kGHUB0Ai0Q6wEwAHoECAAAQ#v=onepage&q&f=false](https://books.google.com.pe/books?id=COzDDQAAQBAJ&printsec=frontcover&dq=poblacion+metodologia+de+la+investigacion&hl=es419&sa=X&ved=2ahUKewjQ7qyx17_sAhWIE7kGHUB0Ai0Q6wEwAHoECAAAQ#v=onepage&q&f=false)
- Lozano Pinedo, L. P. (2019). *Gestión de riesgo y la rentabilidad de la cooperativa de ahorro y crédito san Martín de Porres, Tarapoto* [Tesis de Contador

Público] Repositorio Institucional Digital.

<https://hdl.handle.net/20.500.12692/39585>

- Macias Rodríguez, D. L. (2022). *Impacto del Covid-19 en la relación entre la Estructura de Capital y la Rentabilidad de las Grandes Industrias de fabricación de Papel en Guayaquil* [Tesis de Licenciado en Administración de Empresas, Universidad Católica de Santiago de Guayaquil]. Repositorio Digital UCSG. <http://repositorio.ucsg.edu.ec/handle/3317/17869>
- Manterola, C., Quiróz, G., Salazar, P., y García, N. (2019). Metodología de los tipos y diseños de estudio más frecuentemente utilizados en investigación clínica. *Revista Médica Clínica Las Condes*, 30(1), 36 - 49.
- Martínez Nuñez, M. L. (2021). *Factores determinantes de la rentabilidad empresarial del sector transporte en Colombia* [Tesis de Magister en Administración Financiera, Universidad EAFIT]. Repositorio Institucional Universidad EAFIT. <http://hdl.handle.net/10784/30556>
- Mafra, V., Gónzales, E., Ricardo, P., & Wahrlich, R. (2016). A cost-benefit analysis of three gillnet fisheries in Santa Catarina, Brazil: contributing to fisheries management decisions. *Latin American Journal of Aquatic Research*, 44(5), 1096–1115. <https://doi.org/10.3856/vol44-issue5-fulltext-19>
- Melo, B. H. (2017). *Análisis Financiero*. Bogotá D.C.: Fundación Universitaria del Área Andina. <http://digitk.areandina.edu.co/repositorio/bitstream/123456789/1358/1/An%C3%A1lisis%20Financiero.pdf>
- Navarro Silva, O., López Macas, M., Pérez Espinosa, M. (2017). Accounting Control Rules: Essential Operation in Business Management: an Ecuadorian Case. *Revista Universidad y Sociedad*, 9(3). <https://bit.ly/3q0v4jG>
- Ñaupas, H., Valdivia, M. R., Palacios, J. J., & Romero, H. E. (2018). Metodología de la investigación cuantitativa-cualitativa y redacción de la tesis. *In Journal of Chemical Information and Modeling* (Vol. 53, Issue 9). <https://doi.org/10.1017/CBO9781107415324.004>
- Nobre, A. y Da Silva, J. (2020). Didactic-Pedagogical Approaches in e-Learning: Teaching Authorship, Multireferential Methodology, and Gamification. *Educación y Educadores*, 23(1), 31-46. DOI: 10.5294/edu.2020.23.1.2
- Ortega, A. (2017). *Introducción a las finanzas*. México DF: McGrawHill.

- Ozili, P. K., y Arun, T. (2020). Spillover of COVID-19: Impact on the Global Economy. SSRN. Recuperado de: [https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract\\_id=3562570](https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=3562570)
- Otzen, T., & Manterola, C. (2017). Sampling Techniques on a Population Study. *Int. J. Morphol.* 35(1):227-232, 2017. Disponible de: <https://scielo.conicyt.cl/pdf/ijmorphol/v35n1/art37.pdf>
- Peralta Merma, J. L. (2021). *Impacto del Covid-19 en La rentabilidad de La Cooperativa de Ahorro y Crédito Wiñay Macusani LTDA. [Tesis de Contador Público [Universidad César Vallejo]. Repositorio de la Universidad César Vallejo. <https://hdl.handle.net/20.500.12692/75835>*
- Rodriguez Gutierrez, C. P. (2021). *Análisis comparativo de la rentabilidad, antes y después del Covid 19, de la Agencia de Viajes Mistik Tours & Travel S.A.C. del 2019 al 2020. [Tesis de Contador Público, Universidad Privada del Norte]. Repositorio Institucional UPN. <https://hdl.handle.net/11537/29731>*
- Rodríguez, M. y Mendivelso, F. (2018). Design of cross-sectional research. *Revista Médica Sanitas. VOL. 21 NÚM. 3 (2018). DOI:10.26852/01234250.20.*
- Rosendo, V. (2018). Investigación de mercados: Aplicación al marketing estratégico empresarial. <https://books.google.com.pe/books?id=LI9RDwAAQBAJ&pg=PA46&dq=dis+e%C3%B1o+transversal+descriptivo&hl=es419&sa=X&ved=2ahUKEwjvvaO13LXsAhXhJLkGHWHiAUQ6wEwAXoECAAQAQ#v=onepage&q=longitudinal&f=false>
- Sánchez Aguirre, D., Maldonado Alcudia, M., Martínez Vázquez, L. D. y Lara, G. (2017). Boutique Hotel's Profitability explained by Memorable Experience Theory. *El Periplo Sustentable*, 1 (33). Recuperado de [http://www.scielo.org.mx/scielo.php?script=sci\\_arttext&pid=S1870036201700200081](http://www.scielo.org.mx/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1870036201700200081)
- Sergio Mayordomo, R. B., y Maristela Mulino, A. M. (2020). El impacto de la crisis del covid-19 sobre la situación financiera de las empresas no financieras en 2020: Evidencia basada en la central de balances. Artículos Analíticos. Boletín Económico. Banco Mundial. Eurositema

- Shafi, M., Liu, J. y Ren, W. (2020). Impact of COVID-19 pandemic on micro, small, and medium-sized Enterprises operating in Pakistan. *Research in Globalization*, vol. 2. DOI: 10.1016/j.resglo.2020.100018
- Soles Patiño, J. J. (2021). *Impacto del COVID-19 en la rentabilidad de las Cajas de Ahorro y Crédito del Perú al año 2020* [Tesis de Contador Público, Universidad Cesar Vallejo]. Repositorio Nacionales, Universidad César Vallejo. <https://hdl.handle.net/20.500.12692/65518>
- Taherdoost, H. (2016). *Validity and Reliability of the Research Instrument; How to Test the Validation of a Questionnaire/Survey in a Research* [Libro electrónico]. Recuperado de <https://doi.org/10.2139/ssrn.3205040>
- Valderrama, S. (2015). *Pasos para elaborar proyectos de investigación científica*. Lima: San Marcos.
- Valenzuela Cavero, D., Chavelón Rodríguez, L. y Tello Gonzales, L. (2018). *Los inventarios y la rentabilidad en la empresa minerals supply & services sac, periodo 2016 – 2017* [Tesis de pregrado, Universidad Nacional del Callao]. Repositorio: UNAC-Institucional. <http://hdl.handle.net/20.500.12952/3316>
- Valencia Nuñez, E. R., Caiza Pastuña, E. C., y Bedoya Jara, M. P. (2020). Decisiones de inversión y rentabilidad bajo la valoración financiera en las empresas industriales grandes de la provincia de Cotopaxi, Ecuador. *Revista Universidad y Empresa*, 22(39), 1–26. <https://doi.org/10.12804/revistas.urosario.edu.co/empresa/a.8099>
- Valera Moreno, R., y Tresierra Tanaka, Á. (2017). *Finanzas Operativas*. Piura.
- Vig, S., y Agarwal, R. N. (2021). *Repercussions of COVID-19 on small restaurant entrepreneurs: The Indian context. Department of Management*. Institute of Management Studies, Ghaziabad, India. DOI: 10.1002/jsc.2398
- Wink, J., Vinício, M., Hsia H., y William, J. (2015). Transaction costs: an empirical analysis of their relationship with investment and foreign direct investment. *RAE - Revista de Administração de Empresas*, 51 (2), 175-187. ISSN: 0034-7590. <https://www.redalyc.org/articulo.oa?id=155118710005>
- Yeon, J., Ju Song, H., Chandler Yu, H., Vaughan, Y., y Lee, S. (2021). *Are socially responsible firms in the U.S. tourism and hospitality industry better off during COVID-19?*. The School of Hospitality Management, Pennsylvania State

University, 201 Mateer Building, University Park, 16802, United States. DOI:  
10.1016/j.tourman.2021.104321

## ANEXOS

### Anexo 1. Matriz de Operacionalización

Variable	Definición Conceptual	Definición Operacional	Dimensiones	Indicadores	Escala de razón:
Rentabilidad	Es un elemento muy significativo en las empresas, ya que ayudan a la evaluación de la gestión para convertirlos en las ventas y ganancias, además debe elaborarse proyecciones para una evaluación mejor y con el propósito de determinar su rendimiento (Handley et ál., 2018).	Para medir la rentabilidad se utiliza indicadores financieros. (Goldmann, (2017)	Rentabilidad económica	$\frac{\text{Activos totales}}{\text{ROA}}$	Escala de razón: Ratios de Rentabilidad
			Rentabilidad financiera	$\frac{\text{Patrimonio}}{\text{ROE}}$	
			Rentabilidad sobre las ventas	$\frac{\text{Margen operativo}}{\text{Margen bruto}}$	
				$\frac{\text{Margen bruto}}{\text{Margen neto}}$	

## Anexo 2. Matriz de Consistencia

Problemas	Objetivos	Hipótesis	Variables y Dimensiones	Metodología
Problema general	Objetivo general	Hipótesis general		Tipo de investigación:
¿En qué consiste el análisis de la rentabilidad antes y durante la pandemia de la COVID-19, en DIMOSAC, Jaén (Perú), periodos: del 2018 al 2021?	Analizar la rentabilidad antes y durante la pandemia de la COVID-19, en DIMOSAC, Jaén (Perú), periodos: del 2018 al 2021	Existe diferencia significativa de la rentabilidad, antes y durante la pandemia de la COVID-19, en DIMOSAC, Jaén (Perú), periodos: del 2018 al 2021	<b>Y: Rentabilidad</b>	Descriptivo – comparativo
				<b>Diseño estadístico:</b>
				No Experimental – Corte Transversal
Problemas específicos	Objetivos específicos	Hipótesis específicas		
¿En qué consiste el análisis de la rentabilidad económica, antes y durante la pandemia?	Analizar la rentabilidad económica, antes y durante la pandemia	Existe diferencia significativa de la rentabilidad económica, antes y durante la pandemia	Y1: Rentabilidad Económica	<b>Técnica:</b> Análisis documental
			Y2: Rentabilidad Financiera	<b>Instrumento:</b> Ficha de análisis documental
			Y3: Rentabilidad sobre las ventas	<b>Población:</b> 60 Estados de Situación Financiera 60 Estados de Resultados Integrales
¿En qué consiste el análisis de la rentabilidad financiera, antes y durante la pandemia?	Analizar la rentabilidad financiera, antes y durante la pandemia	Existe diferencia significativa de la rentabilidad financiera, antes y durante la pandemia		<b>Muestra:</b> 4 Estados de Situación Financiera 4 Estados de Resultados Integrales
¿En qué consiste el análisis de la rentabilidad sobre las ventas, antes y durante la pandemia?	Analizar la rentabilidad sobre las ventas, antes y durante la pandemia	Existe diferencia significativa de la rentabilidad sobre las ventas, antes y durante la pandemia		<b>Muestreo:</b> No probabilístico por conveniencia

### Anexo 3. Matriz instrumental

Variables	Dimensiones	Indicadores	Definición instrumental	Escala de medición	Fuente	Técnica e instrumento
Rentabilidad	Rentabilidad Económica	Activos totales	$Activo\ corriente + Activo\ no\ corriente$	Escala de razón: Ratios de Rentabilidad	Fuente primaria: Estados de Situación Financiera y Estados de Resultados	Técnica: Ficha de Análisis documental
		Ratio ROA	$\frac{Utilidad\ del\ ejercicio}{Total\ de\ activos} * 100$			
	Rentabilidad Financiera	Patrimonio	$Activos - Pasivos$			
		Ratio ROE	$\frac{Utilidad\ neta}{Patrimonio} * 100$			
	Rentabilidad sobre las ventas	Margen operativo	$\frac{Utilidad\ operacional}{Ventas}$			
		Margen bruto	$\frac{Ventas - costos\ de\ ventas}{Ventas}$			
Margen neto		$\frac{Utilidad\ neta}{Ventas}$				



#### Anexo 4. Instrumento de recolección de datos

Dimensiones	Detalle	Antes de la pandemia		Durante la pandemia	
		2018	2019	2020	2021
Rentabilidad económica	Activo corriente	16,144,854.00	19,564,883.00	21,200,045.00	26,264,400.12
	Activo no corriente	2,050,810.00	2,755,058.00	3,279,131.00	5,770,813.23
	Activo total	18,195,664.00	22,319,941.00	24,479,176.00	32,035,213.35
	Utilidad del ejercicio	1,183,291.00	1,362,799.00	1,393,886.00	1,986,026.70
	ROA	6.50	6.11	5.69	6.20
Rentabilidad financiera	Activos	18,195,664.00	22,319,941.00	24,479,176.00	32,035,213.35
	Pasivos	5,786,611.00	8,876,077.00	10,505,354.00	15,857,337.76
	Patrimonio	12,409,053.00	13,443,864.00	13,973,822.00	16,177,875.59
	ROE	9.54	10.14	9.97	12.28
Margen de utilidad	Ingresos	42,112,651.00	45,867,215.00	44,582,185.00	68,632,038.79
	Utilidad operacional	-523,787.00	-571,295.00	-59,987.00	2,451,794.77
	Margen operativo	-0.0124	-0.0125	-0.001	0.036
	Costos de ventas	38,484,351.00	41,936,127.00	40,307,854.00	59,668,459.11
	Margen bruto	0.086	0.086	0.096	0.131
	Utilidad neta	1,183,291.00	1,362,799.00	1,393,886.00	1,986,026.70
	Margen neto	0.028	0.030	0.031	0.029

## Anexo 5. Carta de autorización



JAÉN: Av Mesones Muro N° 230  
UTCUBAMBA: Av. Chachapoyas N° 1825  
BAGUA: Av. Héroes del Cenepa N° 794  
SAN IGNACIO: Jr. Junín y San José S/N  
TELÉFONO: 076 431238

"Año del Fortalecimiento de la Soberanía Nacional"

Jaén, 10 de abril del 2022

**CARTA N° 01 -2022-RAJ-JDM**

**ASUNTO: Autorización para el desarrollo de proyecto de investigación**

Es un grado dirigirme a Usted, en calidad de Gerente General de la empresa DIMOSAC con RUC N° 20479378411, para expresar mi cordial saludo y al mismo tiempo comunicarle que se le concede la autorización para el desarrollo del proyecto de investigación titulada **"Rentabilidad Antes y Durante la Pandemia del COVID-19: Análisis Comparativo, en DIMOSAC, Jaén (Perú), Periodos: 2018 al 2021"**, así como la información obtenida en la investigación será de uso exclusivo con fines académico.

Sin otro particular me suscribo de usted, aprovechando la oportunidad para expresar las muestras de mi especial consideración y estima personal

Atentamente

DISTRIBUCIONES M. OLANO S.A.C.  
RUC: 20479378411  
  
Manuel Aníbal Olano Guzmán  
GERENTE GENERAL  
DNI: 70005538



## Anexo 6. Constancia de realizar la investigación



JAÉN: Av Mesones Muro N° 230  
UTCUBAMBA: Av. Chachapoyas N° 1825  
BAGUA: Av. Héroes del Cenepa N° 794  
SAN IGNACIO: Jr. Junín y San José S/N  
TELÉFONO: 076 431238

*"Año del Fortalecimiento de la Soberanía Nacional"*

Jaén, 04 de julio del 2022

**CARTA N° 02 -2022-RAJ-JDM**

**ASUNTO: Constancia de realizar la investigación**

Es grado dirigirme a Usted, para expresar mi cordial saludo y al mismo tiempo comunicarle que al utilizar la información de la empresa como parte de su desarrollo de investigación titulada ***Rentabilidad, antes y durante la pandemia de la COVID-19: análisis comparativo en DIMOSAC, Jaén, periodos: del 2018 al 2021***, como condiciones contractuales, se obliga al bachiller a no divulgar ni usar, la información para fines personales o proporcionar a terceras personas, este material es de uso exclusivamente académico.

Sin otro particular me suscribo de usted, aprovechando la oportunidad para expresar las muestras de mi especial consideración y estima personal.

Atentamente

DISTRIBUCIONES R. OLANO S.A.C.  
*[Firma manuscrita]*  
Mónica María Córdova  
GERENTE GENERAL  
DNI: 70005554

