



UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO

FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES

ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD

**La rentabilidad antes y durante la COVID-19, en una empresa
comercial registrada en la BVL, períodos: del 2018 al 2021**

TESIS PARA OBTENER EL TÍTULO PROFESIONAL DE:

Contador Público

AUTORES:

Bach. Cansaya Huaman, Nataly Marhybelt (orcid.org/0000-0003-3973-1989)

Bach. Ovalle Mamani, Yhoel (orcid.org/0000-0002-5569-9993)

ASESOR:

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

LÍNEA DE INVESTIGACIÓN:

Finanzas

LÍNEA DE RESPONSABILIDAD SOCIAL UNIVERSITARIA:

Desarrollo económico, empleo y emprendimiento

CALLAO - PERÚ

2022

Dedicatoria

Al señor Loja, mi mamá Martha y mi hermano Luis, quienes fueron mis guías y siempre estuvieron animándome y aconsejándome para lograr mis objetivos en mi vida personal y profesional.

Nataly

A mis padres, Beatriz y German, por su apoyo para realizar este trabajo de investigación.

A mi Tío Wenceslao, por la motivación constante en todos los momentos de mi vida personal y profesional.

Yhoel

Agradecimiento

A Dios, por la vida y la oportunidad de trascenderla a través del servicio y el estudio.

A la Universidad César Vallejo, por albergarnos y por ser el medio por el cual recibimos una excelente formación académica.

A nuestro asesor, por la dedicación y buena disposición durante el desarrollo de esta investigación.

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.....	5
III. METODOLOGÍA.....	12
3.1. Tipo y diseño de investigación	12
3.2. Variables y operacionalización.....	13
3.3. Población, muestra, muestreo y unidad de análisis	13
3.4. Técnicas e instrumentos de recolección de datos.....	15
3.5. Procedimientos	16
3.6. Métodos de análisis de datos.....	16
3.7. Aspectos éticos	17
IV. RESULTADOS.....	18
V. DISCUSIÓN.....	27
VI. CONCLUSIONES	31
VII. RECOMENDACIONES	32
REFERENCIAS.....	33
ANEXOS	

Índice de tablas

Tabla 1. Test de Shapiro Wilk a la diferencia de la rentabilidad económica.....	18
Tabla 2. Comparación de las medias de la rentabilidad económica entre periodos	20
Tabla 3. Test de Shapiro Wilk a la diferencia de la rentabilidad financiera	21
Tabla 4. Comparación de las medias de la rentabilidad financiera entre periodos	22
Tabla 5. Test de Shapiro Wilk a la diferencia de la rentabilidad sobre las ventas .	23
Tabla 6. Prueba de Wilcoxon para la rentabilidad de las ventas	25
Tabla 7. Rangos de la rentabilidad sobre las ventas	25

Índice de figuras

Figura 1. Comportamiento de las medias de la rentabilidad económica	19
Figura 2. Comportamiento de las medias de la rentabilidad financiera	21
Figura 3. Comportamiento de las medias de la rentabilidad sobre las ventas	24

Resumen

El objetivo del estudio fue analizar comparativamente la rentabilidad antes y durante la COVID-19, en la empresa Saga Falabella SA, períodos: del 2018 al 2021; la metodología es de enfoque cuantitativo y tipo descriptivo comparativo, con la técnica de análisis documental e instrumento de ficha de análisis. Según los resultados, se obtuvo una diferencia de media para el ROA, antes de la pandemia, de 0,02 y durante la pandemia de 0,01, en el que la disimilitud de la significancia fue de 0,161 ($>0,05$) por el que se deduce que no existe diferencia significativa; para el ROE se obtuvo una diferencia de media, antes de la pandemia, de 0,06 y durante la pandemia de 0,02, en el que la disimilitud de significancia fue de 0,195 ($>0,05$), evidenciando que no existe diferencia significativa; por el ultimo, para el ROS una diferencia de media de 0,05 para antes de la pandemia y de -0,02 para durante la pandemia, en donde la disimilitud de significancia fue de 0,058 ($>0,05$), lo cual denota que no existe diferencia significativa. Concluyendo, que la empresa contaba con mayor rentabilidad en los años previos a la pandemia, pero que dichas diferencias entre periodos no son significativas.

Palabras Clave: ROA, ROE, ROS.

Abstract

The objective of the study was to comparatively analyze the profitability before and during COVID-19, in the company Saga Falabella SA, periods: from 2018 to 2021; the methodology is of a quantitative approach and a comparative descriptive type, with the technique of documentary analysis and an analysis sheet instrument. According to the results, a mean difference was obtained for the ROA, before the pandemic, of 0.02 and during the pandemic of 0.01, in which the dissimilarity of significance was 0.161 (>0.05) per which deduces that there is no significant difference; for the ROE, a mean difference was obtained, before the pandemic, of 0.06 and during the pandemic of 0.02, in which the dissimilarity of significance was 0.195 (>0.05), showing that there is no difference significant; Finally, for the ROS, a mean difference of 0.05 before the pandemic and -0.02 during the pandemic, where the significance dissimilarity was 0.058 (>0.05), which denotes that there is no significant difference. Concluding, that the company had higher profitability in the years prior to the pandemic, but that these differences between periods are not significant.

Keywords: ROA, ROE, ROS.

I. INTRODUCCIÓN

A nivel mundial, las empresas se han visto impactadas por la crisis económica producida por el coronavirus, teniendo al margen de rentabilidad como el indicador más afectado de manera negativa (Zakarneh et ál., 2022); este escenario imprevisto, evidenció que la mayoría de las empresas carecen de planificación y capacidad financiera para obtener utilidades, problemática que se incrementó debido a la limitación de sus compras, de las ventas de productos y materia prima y el desarrollo limitado de sus actividades (Veliz Arias y Quichimbo Oña, 2021).

Según estudios realizados sobre rentabilidad, las empresas presentan una serie de problemas con lo que deben lidiar para sostener una adecuada rentabilidad, entre las más relevantes se encuentra la carencia de innovación tecnológica, la baja rotación de cartera, la revaluación y devaluación de la tasa de cambio y el alto endeudamiento sin análisis previo; todos estos inconvenientes se vieron agudizados en el tiempo de pandemia, generando una rentabilidad inferior en las empresas (Medina Castro et ál., 2021).

En Perú, la rentabilidad es un indicador extremadamente interesante y de mucha preocupación debido a la crisis económica ocasionada por el coronavirus; según Ullauri Chuquipiondo y Vargas Saldaña (2020), la rentabilidad de las empresas en el país se ha visto afectada por la COVID-19, generando un desbalance en la gestión y planificación de las finanzas.

Según Nole Urbina y Velásquez Pezantes (2021), la crisis económica acarreada por el coronavirus, ha impactado hasta el día de hoy la gestión financiera de las empresas en el país, complicando los problemas ya existentes como la carencia de planeación, competencia desleal, poca innovación y el mínimo análisis de costos, trayendo como consecuencia una menor rentabilidad.

De acuerdo con Coca Laos (2021), la problemática antes expuesta trae consecuencias directas a la rentabilidad de la diferentes empresas peruanas, sobre todo en empresas comerciales, estas consecuencias son una escasa rentabilidad y deserción empresarial. Según Gutiérrez Rodríguez (2021), la COVID-19 ha causado una crisis económica, debido al cese de las actividades operativas en la cuarentena, la misma que fue impuesta por el gobierno peruano con el fin de mitigar la transmisión del virus (Pérez Angulo y Tapia Cueto, 2020); este confinamiento de

carácter social obligó a todas las organizaciones empresariales a detener sus actividades económicas, lo que en consecuencia tuvo un efecto disminuyente de los ingresos significativos, siendo las empresas del sector comercial las más afectadas (Paucar Quispe y Serrano Usca, 2021).

De acuerdo con el INEI (2021), en el tercer trimestre del año 2021 se dieron de baja 8 mil 774 empresas del sector comercial, debido al cese definitivo de sus actividades (53,1%). Para el cuarto trimestre del año 2021, la cantidad de bajas aumentó en 18,3% (1 mil 567 empresas), en donde el mayor porcentaje de bajas lo registró el sector comercial (51,7%).

La empresa comercial Saga Falabella SA, se encuentra dentro del rubro de tiendas por departamento, decoración de hogar y electrodomésticos; se encuentra adscrita al régimen general, con domicilio fiscal en el distrito de San Isidro, Av. Paseo de la República con número 3220 en la ciudad de Lima y cuenta con más de 69 años de actividad. Esta empresa tiene como objeto desarrollar sus actividades comerciales en el país y en el extranjero, asimismo es una empresa activa en la BVL.

La rentabilidad de la empresa antes de la pandemia se encontraba en buen estado, mostrando en el periodo 2019 indicadores de ROA de 6,65 %, ROE de 23,15 % y ROS de 4,13 %; sin embargo para el periodo 2020, la rentabilidad de la empresa se vio afectada severamente mostrando un ROA de -1,50%, ROE de -5,57% y ROS de -1,22%, debido a la limitación de compra y venta de productos y el desarrollo limitado de actividades, producto de la crisis económica ocasionada por el coronavirus.

Por consiguiente, por lo antes descrito se busca responder al siguiente problema de investigación, ¿Cuál es la situación de la rentabilidad antes y durante la COVID-19, en una empresa comercial registrada en la BVL, períodos: del 2018 al 2021?; de la misma forma, los problemas específicos del estudio fueron: (1) ¿Cuál es la situación de la rentabilidad económica, antes y durante la COVID-19?, (2) ¿Cuál es la situación de la rentabilidad financiera, antes y durante la COVID-19?, (3) ¿Cuál es la situación de la rentabilidad sobre las ventas, antes y durante la COVID-19?

El presente estudio de investigación se justifica en que la problemática del coronavirus ha generado un impacto en la economía de las empresas comerciales,

empeorando el problema de la baja rentabilidad, por lo que las empresas no se recuperan de la afectación económica; la mayoría de las organizaciones empresariales no poseen la capacidad financiera para obtener utilidades, debido a la carencia de planificación, el alto endeudamiento, la baja rotación de cartera y la limitación de compra y venta de materias primas y productos, sobre todo en momentos de pandemia (Jeremías Trujillo y Montero Sánchez, 2021).

Este problema sanitario se abordó tomando medidas como cierres de actividades, aislamiento social, cuarentenas obligatorias, lo cual produjo una caída del PBI, los empleos y las empresas (Tambini y Diaz, 2020). El periodo de la COVID-19 causó minoración en las variaciones de rentabilidad de capital (ROE), rentabilidad de activos (ROA) y rentabilidad sobre las ventas (ROS) de las empresas y negocios, sobre todo del sector empresarial (Gurrola Ríos y Morales Castro, 2021).

El análisis de rentabilidad permitirá tener una visión más amplia sobre el rendimiento obtenido por la empresa antes y durante la pandemia; además de esto, conocer el margen de rentabilidad bajo un análisis financiero permite la tasación a una empresa sobre el rendimiento que posee para producir utilidad, así como subvencionar sus actividades (Aguirre Sajami et ál., 2020).

Según Arreaga Alcívar (2021), el análisis de la rentabilidad coadyuva a las organizaciones en la toma de decisiones respecto al desarrollo de las mismas, permitiendo saber si se cumplen los objetivos establecidos. Para Molina et ál. (2018), el análisis de la rentabilidad es un instrumento clave para cualquier tipo de organización, comercial, servicios, industrial entre otros; pues posibilita saber lo generado mediante el estado de resultados.

Cuando se determina en una empresa la rentabilidad, se muestra el rendimiento de la misma en relación a su capital, ventas y activos (Kim et ál., 2019); por lo que la rentabilidad en una empresa permite saber el rendimiento de lo invertido al desarrollar una actividad, relacionándose de manera directa con los activos de una empresa, los fondos aportados por los socios y las ventas, generando una liquidez futura (Gutiérrez Janampa y Tapia Reyes, 2016).

La rentabilidad económica ayuda a evaluar los resultados de una empresa de forma precisa; en ese sentido, la rentabilidad sobre las ventas permite conocer el beneficio obtenido por cada sol vendido y la eficiencia con la que una institución

usa sus activos y gestiona sus operaciones (Gutiérrez Janampa y Tapia Reyes, 2016); por otro lado, la rentabilidad financiera ayuda a evidenciar el rendimiento de las inversiones (Melo Iscalá, 2017).

Las tres rentabilidades mencionadas benefician a los inversionistas, tanto personas jurídicas y naturales, quienes intervienen con acciones en empresas del sector comercial de la BVL. Es importante para los accionistas de la empresa conocer la situación de su margen de rentabilidad, ya que les permiten tomar decisiones para recuperar su inversión en el corto plazo. Además, con el estudio se beneficiarán estudiantes, profesionales y otros interesados en la investigación, ya que serán fuente de consulta para futuras investigaciones sobre la variable rentabilidad y sus dimensiones, rentabilidad económica, financiera y sobre las ventas.

Por todo lo expuesto, el objetivo principal del estudio es analizar comparativamente la rentabilidad, antes y durante la COVID-19, en una empresa comercial registrada en la BVL, períodos: del 2018 al 2021; de la misma manera se consideró como objetivos específicos: (1) analizar comparativamente la rentabilidad económica, antes y durante la COVID-19, (2) analizar comparativamente la rentabilidad financiera, antes y durante la COVID-19, (3) analizar comparativamente la rentabilidad sobre las ventas, antes y durante la COVID-19.

La hipótesis general del estudio de investigación es que existe diferencia significativa entre la rentabilidad antes y durante la COVID-19, en una empresa comercial registrada en la BVL, períodos: del 2018 al 2021; de la misma forma, las hipótesis específicas fueron; (1) existe diferencia significativa entre la rentabilidad económica, antes y durante la COVID-19, (2) existe diferencia significativa entre la rentabilidad financiera, antes y durante la COVID-19, (3) existe diferencia significativa entre la rentabilidad sobre las ventas, antes y durante la COVID-19.

El contexto de la pandemia ha afectado la rentabilidad de la empresa, por lo tanto, el presente estudio de investigación busca medir las alteraciones de estos ratios, por medio de un análisis comparativo de esta empresa comercial registrada en la bolsa de valores de Lima, antes y durante la COVID-19, en los periodos 2018 al 2021.

Los problemas, objetivos e hipótesis mencionados se detallan en la matriz de consistencia en el Anexo 2.

II. MARCO TEÓRICO

De acuerdo con la búsqueda de estudios de investigación realizados sobre rentabilidad en el país y en el extranjero, en el siguiente apartado se expone un conjunto de investigaciones para comprender el presente estudio, se consideraron para el ámbito internacional los siguientes antecedentes:

Arreaga Alcívar (2021) llevó a cabo un estudio de investigación para analizar la situación financiera a una empresa comercial ecuatoriana de los periodos 2019 y 2020, estudio que se realizó mediante el enfoque cuantitativo, con un tipo de estudio descriptivo, su unidad de análisis fue empleada por los estados financieros, la información fue recolectada por medio de análisis documental, el autor concluyó que antes de emergencia sanitaria por la COVID-19, se obtuvo un ROA de 0,1%, ROE de 0% y ROS de 0%, considerándose como no rentables; durante la pandemia se obtuvo un ROA de 14%, ROE de 16% y ROS de 15%, debido a la disminución del costo de venta y la inversión que realizaron los socios.

Veliz Arias y Quichimbo Oña (2021) realizaron un estudio de investigación para analizar los estados financieros a 3 empresas comerciales ecuatorianas en el entorno de la crisis sanitaria de la COVID-19, estudio que se desarrolló bajo el enfoque cuantitativo, con un tipo de estudio descriptivo, su unidad de análisis fue empleada por los estados contables, la información fue recolectada por medio de análisis documental, las autoras concluyeron que antes de la pandemia las empresas presentaban un ROA, ROE y ROS estables; sin embargo, durante la pandemia el ROA disminuyó considerablemente y el ROE y ROS se mantuvieron estables, debido a que estas empresas comerciales optaron por estrategias y procesos de negociación de ventas.

Yugcha Cherrez y Balón Panchana (2022) llevaron a cabo un estudio para examinar el efecto de la COVID-19 en la rentabilidad de 8 empresas comerciales ecuatorianas del rubro electrodomésticos de los periodos 2017 a 2020, estudio que se realizó bajo el enfoque cuantitativo, con un tipo de estudio descriptivo, asimismo fue desarrollado bajo el diseño de estudio no experimental, teniendo como unidad de análisis a los informes financieros y la información fue recolectada por medio de análisis documental. Las autoras concluyeron que la COVID-19 afectó la rentabilidad sobre las ventas de las empresas comerciales en el primer semestre del año 2020, lo cual se vio reflejado en sus ingresos por ventas.

Andrade Valle (2022), en su estudio realizó un análisis de los estados financieros de los principales supermercados ecuatorianos en el entorno de la crisis sanitaria de la COVID-19, estudio que se realizó mediante el enfoque cuantitativo, de tipo descriptivo, tuvo como unidad de análisis a los informes financieros, la cual fue manejada por medio de un análisis documental. El autor concluye que para los periodos 2017 a 2020, se incrementaron los márgenes de utilidad neta, viéndose reflejado en un rendimiento de ventas en crecimiento; pese a la coyuntura económica provocada por la COVID-19, estas empresas comerciales contaban con provisiones de reservas, lo que les permitió la estabilidad económica,

Del mismo modo, para el ámbito nacional se realizó la búsqueda de investigaciones relacionadas al tema de estudio, se consideraron los siguientes antecedentes de investigación:

Prieto Rodriguez (2021) llevó a cabo un estudio para analizar la rentabilidad de una empresa comercial del periodo 2020 en el entorno de la crisis sanitaria del coronavirus, investigación que se desarrolló bajo el enfoque cuantitativo, de tipo descriptivo, asimismo fue desarrollado bajo el diseño de estudio no experimental, teniendo como unidad de análisis al estado de resultados y situación financiera anual, siendo revisada por medio del análisis documental. La autora concluye que para el año 2020, el ROA fue de 47%, un ROE de 78% y un ROS de 12%, lo cual se consideró como bajo debido a la cuarentena establecida por el gobierno peruano.

Huamani Llamosas (2021) desarrolló un estudio para analizar la rentabilidad de una empresa comercial en los periodos 2017 a 2019, trabajo que se desarrolló bajo el enfoque cuantitativo, con un tipo de estudio descriptivo comparativo; asimismo fue desarrollado bajo el diseño de estudio no experimental, teniendo como unidad de análisis el estado de resultados y situación financiera mensual, la información fue recolectada por medio de análisis documental. El autor concluyó que la rentabilidad para los años 2017 y 2018 presenta fluctuaciones positivas, ya que la empresa realizó una inversión de capital; además de esto, para el año 2019 la empresa presenta problemas de rentabilidad producto de los bajos niveles de venta.

Ccahuin Sánchez (2019) realizó un estudio para analizar de la rentabilidad de una empresa comercial en los periodos 2017 a 2018, estudio que se efectuó

mediante el enfoque cuantitativo, de tipo descriptivo, teniendo como unidad de análisis el estado de resultados y situación financiera anual, la información fue recogida por medio de análisis documental. El autor concluyó que el ROA para el año 2017 fue de -0,95%, denotando un bajo nivel de la gestión empresarial en comparación al periodo 2018 de 6,68%, respecto al ROS para el año 2017 existe una disminución producto de la caída del mercado de maquinarias, en comparación al 2018 en el que se obtuvo un ROS positivo del 46,90%.

Fernández Pérez (2018) desarrolló un estudio de investigación para analizar la rentabilidad de una empresa comercial en los periodos 2016 a 2017, estudio que se desarrolló bajo el enfoque cuantitativo, de tipo descriptivo y diseño no experimental, teniendo como unidad de análisis al estado de resultados y situación financiera anual, extraída por medio de un análisis documental. La autora concluyó que la rentabilidad para el año 2016 y 2017 fue baja, lo cual disminuyó en el segundo periodo en -13% en comparación al primero, debido al elevado costo de ventas para ambos periodos.

Velásquez Campos (2018), en un estudio de investigación realizó una evaluación de la rentabilidad de un ente comercial en los periodos 2013 a 2017, estudio que se realizó mediante el enfoque cuantitativo, de tipo descriptivo y bajo el diseño no experimental, teniendo como unidad de análisis al estado de resultados y situación financiera anual, recolectada por medio de análisis documental. El autor concluyó que la rentabilidad para el año 2014 fue inferior en comparación a los demás periodos debido a los bajos niveles de venta, teniendo un ROA de -14%, un ROE de -171% y un ROS de -7%.

Los estudios de investigación descritos, tanto del ámbito internacional y nacional, se vinculan a la presente investigación, ya que consideraran la importancia de un análisis comparativo de rentabilidad, el cual permite saber la diferencias entre el antes y el después de la rentabilidad de las organizaciones empresariales, así como en algunos casos la rentabilidad antes y durante la COVID-19, de ello se conoció las causas y las variaciones de los niveles de rentabilidad; esto permitió proponer soluciones de carácter económico y financiero.

Para el sustento del estudio, en el siguiente apartado se ha considerado teorías vigentes de diferentes autores relacionados a la variable de investigación, estas se detallaron a continuación.

La rentabilidad reside en la restitución económica de lo invertido concurrido de un margen de utilidad, este compensa el uso del mismo (Segura Tapia, 2019); para Chaverra Márquez (2019), es un elemento sustancial en una organización, por lo que la gerencia garantiza permanentemente su incremento, esto para el bienestar de la misma, dado que el rendimiento será en favor de los propietarios, colaboradores y proveedores.

De acuerdo con Coca Laos (2021), es una manera de evaluar la gestión de una organización, ya que de acuerdo a sus decisiones obtienen mejores rendimientos económicos y financieros, el cual determina su condición en el mercado. Según Andrade Pinelo (2017), es el objeto de toda organización puesto que les permite tener conocimiento de las inversiones realizadas en un tiempo determinado.

Según Fenyves et ál. (2019), el hallazgo del ROE, ROA y ROS es de relevancia en el sector comercial puesto que ayuda a hacer conocer a los inversores el rendimiento financiero de las entidades, esto con el fin de que puedan obtener un alto rendimiento sobre el capital, en cuanto a los acreedores les permite conocer el retorno de los créditos otorgados a las entidades. Para Islam y Ullah (2020) la rentabilidad se cuantifica haciendo uso del ratio de la rentabilidad sobre los activos y el ratio rentabilidad del capital.

Por lo expuesto, se puede comprender a la rentabilidad de una organización empresarial, como la capacidad que tiene la misma para producir beneficios aprovechando sus recursos. La importancia de la rentabilidad conlleva en alcanzar resultados económicos que generan las inversiones en un periodo determinado (Lara Hidalgo, 2019); la rentabilidad recae en la evaluación de la realidad de una organización, demostrada en las utilidades obtenidas, así como las inversiones (Huamán Roque et ál., 2022); asimismo, permite conocer las ganancias de la organización que surgen cuando se generan movimientos (ingresos y gastos) en la empresa en un tiempo determinado (Al-Jafari y Al Samman, 2015).

Bajo lo expuesto anteriormente podemos indicar que la rentabilidad es la base de toda evaluación empresarial, esta permite conocer si una inversión realizada fue provechosa o no; las dimensiones que la comprenden, son las que desarrolla Melo Iscalá (2017), estas son la rentabilidad económica, financiera y

sobre las ventas; estas dimensiones son fundamentadas por diferentes autores, lo mencionado se detalla a continuación:

La rentabilidad económica (ROA), representa el indicador entre el resultado neto sobre el activo total, dicho en otras palabras el beneficio neto sobre el total de los activos. De acuerdo con Huamán Roque et ál. (2022) está referida al beneficio neto producto de los activos relacionados de forma directa a la explotación de los recursos de carácter financiero de una organización, este tipo de rentabilidad es determinado por la productividad y el valor agregado; para Satrio et ál. (2016), mide la capacidad de la empresa para generar ingresos netos basados en un cierto nivel de activos.

De acuerdo con Gutiérrez Janampa y Tapia Reyes (2016), la rentabilidad económica tiene como finalidad mostrar la eficacia en la utilización de los activos, sin tomar en consideración el costo de financiamiento para la generación de renta capas de remunerar a los propietarios. Este tipo de rentabilidad busca conocer la relación sin considerar las diferencias entre los recursos propios, entre el beneficio que obtiene una organización con la inversión. Según Melo Iscalá (2017), la rentabilidad económica se cuantifica fraccionando la utilidad neta sobre los activos totales. La fórmula de cálculo de este tipo de rentabilidad es la división de la utilidad neta entre el activo total.

Por lo expuesto, se puede mencionar que la rentabilidad económica muestra la eficacia de una organización con respecto al uso de los activos, se calcula el beneficio neto sobre el total de los activos. Respecto a los indicadores de rentabilidad, estos posibilitan la manera de optimizar costos y gastos, así como la capacidad de poder obtener utilidades en el periodo, permitiendo el mejor desempeño de la organización (Molina et ál., 2018).

La rentabilidad económica comprende los indicadores de la utilidad neta y el activo total; en donde la utilidad neta, se refiere a lo que se obtiene una vez deducidos todos los gastos de carácter operativos y/o financieros que obtuvo la organización en los dos últimos periodos contables (Febres López, 2020). Dicho en otras palabras el resultado del cálculo del beneficio obtenido después de realizar la cancelación de las comisiones financieras, los impuestos y otros gastos generados de la actividad que desarrolla la organización.

El activo total, comprende la aglutinación de recursos de carácter productivos, financieros o reales, estos son expresados en términos pecuniarios que dispone una organización, también se puede entender como el resultado esperado de actos pretéritos del que se espera conseguir beneficios de carácter económicos en un futuro no muy lejano (Gutiérrez Janampa y Tapia Reyes, 2016); para Ramirez Casildo (2018) señala que el activo total, corresponde a todos los recursos que dispone una organización para proseguir con el desarrollo de sus actividades, estos recursos están conformados por derechos y bienes.

Según Satryo et ál. (2016), la rentabilidad financiera mide la capacidad de la empresa para generar utilidades en base a un determinado capital social; conforme a Huamán Roque et ál. (2022), está referida a la utilidad neta del periodo contable con el patrimonio neto. Para Huamán Fernández y Ríos Ríos (2020), este tipo de rentabilidad se obtiene de dividir la utilidad neta entre el patrimonio de una organización.

También Gutiérrez Janampa y Tapia Reyes (2016) señalan que es una medida que evalúa el rendimiento de una organización, midiendo la utilidad neta entre los fondos propios. Asimismo, es determinada con la finalidad de conocer qué tan eficiente fue la organización con respecto al beneficio neto sobre el patrimonio (Villada et ál., 2018). De acuerdo con Melo Iscalá (2017) la rentabilidad financiera se cuantifica fraccionando la utilidad neta sobre el patrimonio. La fórmula de cálculo de este tipo de rentabilidad es la división de la utilidad neta sobre el patrimonio.

Por lo expuesto anteriormente podemos señalar que la rentabilidad financiera muestra el rendimiento del patrimonio empresarial. La rentabilidad financiera comprende los indicadores de la utilidad neta y el patrimonio, del cual la utilidad neta representa una de los más importantes indicadores en una organización, pues permite medir eficientemente el trabajo operativo, es un indicador que a su vez permite saber el beneficio luego de tomar en cuenta los impuestos y gastos.

Este es un factor clave ya que por medio de este resultado se puede saber la ganancia que obtiene la organización (Febres López, 2020); así también Huayta Gutiérrez y Ramirez Dioses (2021) manifiestan que la utilidad neta es el beneficio final después de que a un conjunto de actividades se haya deducido el margen bruto, el margen operativo y los impuestos.

El patrimonio, de acuerdo con Gutiérrez Janampa y Tapia Reyes (2016), es conocido como fondos propios o patrimonio neto, es el valor residual contable de la organización, está compuesto por los elementos patrimoniales. Para Febres López (2020), el patrimonio está referido al indicador clave que sirva para el análisis de la rentabilidad financiera, este permite calcular el rendimiento de los inversionistas. El patrimonio es el componente base de las intervenciones en la entidad, y está rigurosamente relacionada con el rendimiento de la misma (Chen y Yang, 2021).

La rentabilidad sobre las ventas (ROS), de acuerdo con Gutiérrez Janampa y Tapia Reyes (2016), es el margen de utilidad de un periodo contable que se logra de las ventas netas. Dicho en otras palabras, es el porcentaje de beneficio neto generado de los ingresos operacionales o ventas, este porcentaje significa si la organización ha sido lucrativa o no.

Según Omeñaca García (2017), la rentabilidad sobre las ventas es la más importante pues mide la rentabilidad final de una organización, en otros términos, es el resultado de la deducción de todos los costos y gastos, lo cual logra el resultado porcentual en relación a los ingresos o ventas de una empresa. De acuerdo con Melo Iscalá (2017), la rentabilidad sobre las ventas se cuantifica fraccionando la utilidad neta entre las ventas netas. La fórmula de cálculo de este tipo de rentabilidad es la división de la utilidad neta entre las ventas netas.

Bajo lo expuesto anteriormente, se puede decir que la rentabilidad de las ventas es un indicador esencial para saber que tan productiva es una organización en relación al beneficio neto sobre la ingresos operacionales que desarrolló, este tipo de indicador es indispensable para las empresas que se dedican a la compra de productos y materia prima para después comercializarlos sin alterar su naturaleza. Este tipo de rentabilidad comprende los indicadores de la utilidad neta, y las ventas netas.

La utilidad neta, conforme a Gutiérrez Janampa y Tapia Reyes (2016), está referida al indicador de desempeño operativo de una organización, es determinado deduciendo a los ingresos el total de los gastos, así como el impuesto a la renta; en lo concerniente a las ventas netas, de acuerdo con Gutiérrez Janampa y Tapia Reyes (2016), están referidas al intercambio de servicios o bienes en permuta de una contraprestación pecuniaria, especie o servicio, los cuales representan la fuente principal de ingresos para la organización.

III. METODOLOGÍA

3.1. Tipo y diseño de investigación

3.1.1 Tipo de investigación

El estudio se desarrolló acorde a su nivel fue de tipo descriptivo comparativo. Para Hernandez y Mendoza (2018) la investigación descriptiva especifica las características de los elementos que son evaluados, asimismo permiten cuantificar la información de forma individual o grupal de las variables que se evalúan. Según Canahuire Montufar et ál. (2015), en este tipo de investigación el examinador debe de tener conocimiento de los elementos que cuantificará y sobre la información que recolectó.

De acuerdo con Guevara Alban et ál. (2020), la investigación de tipo descriptiva permite reseñar el problema y cotejar los resultados de la investigación de distintas empresas y en determinados periodos. Asimismo, según Vásquez Villanueva et ál. (2021) señalan que los estudios comparativos permiten realizar la comparación de distintos estudios en un determinado tiempo, reúne información esencial de un determinado hecho, identificando sus similitudes y diferencias. El presente estudio se desarrolló bajo dicho tipo de investigación, para realizar un análisis de la rentabilidad, comparando antes y durante el coronavirus.

El estudio de investigación se desarrolló bajo el enfoque cuantitativo; de acuerdo con Hernandez y Mendoza (2018), en este enfoque de investigación se hace uso del análisis estadístico para mostrar los resultados en datos numéricos. El objetivo del enfoque cuantitativo es predecir y asegurar los resultados evaluados (Ñaupas Paitán et ál., 2018).

La pesquisa desarrollada utilizó dicho enfoque, para analizar datos numéricos de los estados financieros y valorizarlos en efectos estadísticos, los cuales fueron asistidos por la estadística como herramienta.

3.1.2 Diseño de investigación

La indagación fue desarrollada bajo el diseño no experimental; de acuerdo con Baena Paz (2017), la investigación de tipo no experimental no altera ni modifica a la variable de investigación. Se observa los hechos de manera original sin manipular las variables independientes ni ver efecto en sus demás variables, para después evaluarlos (Hernandez y Mendoza, 2018); el diseño no experimental tiene

como propósito observar y evaluar los hechos acontecidos anteriormente (Arias Gonzáles y Covinos Gallardo, 2021).

En esta pesquisa se consideró dicho diseño, puesto que no realizó cambios en la variable de estudio, solo se observó las inferencias con la finalidad de analizarlas.

Asimismo, el diseño para el presente trabajo de indagación fue el siguiente:

$X_{AC} \neq X_{DC}$

$X_1 AC \neq X_1 DC$

$X_2 AC \neq X_2 DC$

$X_3 AC \neq X_3 DC$

Donde:

X_{AC} = Rentabilidad antes de la emergencia sanitaria COVID-19

X_{DC} = Rentabilidad durante la emergencia sanitaria COVID-19

$X_1 AC$ = Rentabilidad económica antes de la emergencia sanitaria COVID-19

$X_1 DC$ = Rentabilidad económica durante la emergencia sanitaria COVID-19

$X_2 AC$ = Rentabilidad financiera antes de la emergencia sanitaria COVID-19

$X_2 DC$ = Rentabilidad financiera durante la emergencia sanitaria COVID-19

$X_3 AC$ = Rentabilidad sobre las ventas antes de la emergencia sanitaria COVID-19

$X_3 DC$ = Rentabilidad sobre de las ventas durante la emergencia sanitaria COVID-19

3.2. Variables y operacionalización

El estudio de investigación tuvo una variable de estudio nombrada rentabilidad; esta variable según el método de medición fue cuantitativa, en ese entender fue medida a través de la escala de razón, considerando 3 indicadores, estos fueron, rentabilidad económica, financiera y sobre las ventas (Melo Iscalá , 2017). De acuerdo con Arias Gonzáles y Covinos Gallardo (2021), una variable cuantitativa es susceptible a medición. Para Villasís et ál. (2016) una variable de tipo cuantitativa tiene la característica de ser medible o cuantificable.

La matriz operativa del estudio desarrollado se encuentra en el Anexo 1.

3.3. Población, muestra, muestreo y unidad de análisis

3.3.1 Población

La población estuvo constituida por 544 estados financieros trimestrales, 272 estados de resultados trimestrales y 272 estados de situación financiera

trimestrales. De acuerdo con Canahuire Montufar et ál. (2015), la población para un estudio de investigación abarca el total de cosas o individuos de la cual se consigue la muestra de investigación.

Para Majid (2018), la población hace referencia a la aglutinación de individuos con el cual se va desarrollar la investigación; así mismo Villasís-Keever et ál. (2016) señala que es la agrupación de cosas o individuos definidos que cumplen una serie de criterios del cual se obtendrá una muestra representativa; dicho en otros términos, es la totalidad de componentes que comparten características en común para ser estudiadas.

Criterios de inclusión. Para el estudio que se desarrolló se incluyeron los estados de resultados y estados de situación financiera trimestrales de los periodos 2018 al 2021.

Criterios de exclusión. Por otro lado, se descartaron los estados de flujo de efectivo y estados de cambios en el patrimonio neto. La determinación de la población se muestra en el Anexo 5.

3.3.2 Muestra

Para el estudio desarrollado, la muestra estuvo conformada por 32 estados financieros trimestrales, 16 estados de resultados trimestrales y 16 estados de situación financiera trimestrales. De acuerdo con Ñaupas Paitán et ál. (2018), la muestra es una parte del universo de estudio, esta puede ser determinada por medio de la técnica del muestreo no probabilístico o probabilístico, se determina considerando la representatividad de la población; para Etikan et ál. (2015) hace referencia al símbolo de la población de estudio.

El cálculo del tamaño de muestra se observa en el Anexo 5.

3.3.3 Muestreo

La mencionada pesquisa fue desarrollada bajo el muestreo no probabilístico por conveniencia; de acuerdo con Canahuire Montufar et ál. (2015), la determinación de una muestra por medio del muestreo no probabilístico por conveniencia se efectúa en base al juicio o criterio de la persona que realiza el estudio, en esta se considera los recursos que dispone el investigador, buscando conseguir la cuantía necesaria para satisfacer los requerimientos de la investigación.

Para Ramirez Casildo (2018), este tipo de muestreo es intencional debido a la selección de un subconjunto de la población; conforme a Muñoz Loayza (2018), en el muestreo no probabilístico se selecciona a los individuos o cosas que se tiene acceso.

3.3.4 Unidad de análisis

La pesquisa fue desarrollada considerando como unidad de análisis a los estados de resultados y estados de situación financiera trimestrales; de acuerdo con Arias Gonzáles y Covinos Gallardo (2021), la unidad de análisis hace referencia al objeto de estudio del cual se obtiene información; para Kumar (2018), dentro del proceso de una investigación la unidad de análisis es importante ya que es el objeto sobre el cual se obtiene información.

3.4. Técnicas e instrumentos de recolección de datos

3.4.1 Técnica de recolección de datos

La pesquisa se desarrolló utilizando como técnica de recolección de información, el análisis documental. De acuerdo con Villafuerte et ál. (2015), la técnica de análisis documental ayuda a la obtención de información por medio de la revisión de reportes, documentos y registros, los cuales están relacionados a la variable de investigación.

Para Salazar Gómez y Tobón (2018), al aplicar esta técnica de recolección de información se tiene que tener en cuenta el tipo de análisis que se va a ejecutar; Aguilar Córdova (2018) menciona que el análisis documental hace referencia al acopiamiento del estudio en la cual se determina el valor de una variable de estudio

El análisis documental es una herramienta que permite la selección y recolección de datos que reúnen características comunes (Ranganathan y Aggarwal, 2018); la información que se va recolectar por medio del análisis documental debe tener características en común (Hernandez Mendoza y Duana Ávila, 2020).

Este estudio se desarrolló tomando dicha técnica, por la cual permitió recolectar información sobre los resultados y la situación económica de la empresa a través de su reportes financieros trimestrales.

3.4.2 Instrumento de recolección de datos

Para la mencionada indagación se consideró la ficha de análisis documental; de acuerdo con Ñaupás Paitán et ál. (2018), es un instrumento que coadyuva en la

obtención enfoque cuantitativo. Para Paucar Quispe y Serrano Usca (2021), este instrumento abarca hojas de trabajo desarrolladas por el investigador para analizar la variable de estudio.

En este estudio se utilizó dicho instrumento, el cual permitió evidenciar los datos recogidos para luego examinarlos, la ficha de análisis se desarrolló en una hoja de cálculo Excel. El instrumento de recolección de información se detalla en el Anexo 3.

3.5. Procedimientos

Una vez elaborado la ficha de análisis documental, se procedió con el filtro de la información financiera de la empresa, información que se obtuvo de la página web de la bolsa de valores de Lima y de la página de la Superintendencia de Mercado de Valores, posteriormente obtenidos los 16 estados de resultados y los 16 estados de situación financiera trimestrales de los periodos 2018 a 2021, se procedió con el análisis de la información financiera por medio de 3 ratios de rentabilidad económica, financiera y ventas; finalmente, se analizó las diferencias de significancia en el programa estadístico SPSS.

El estudio de investigación se realizó con información de una empresa comercial registrada en la BVL, por lo tanto la información es de libre disponibilidad, lo cual no requiere autorización de la empresa.

3.6. Métodos de análisis de datos

La mencionada indagación se desarrolló tomando en cuenta el método analítico; para Pagadala Suganda (2017), el método analítico hace referencia a la desintegración de elementos con la finalidad de estudiar un fenómeno a profundidad, de esa forma permite conocer las causas, consecuencias y naturaleza de la variable de estudio.

Asimismo, se utilizó la estadística descriptiva; de acuerdo con Ñaupas Paitán et ál. (2018), la estadística descriptiva expone los aspectos que conforman la información de un conjunto de datos de carácter cuantitativo.

Respecto al análisis estadístico, se empleó la prueba de normalidad de Shapiro Wilk; asimismo los datos obtenidos fueron analizados por medio de pruebas comparativas de medias, una paramétrica (T de Student) y no paramétrica (Wilcoxon), resultados que fueron descritos de forma estadística y temática, estos

servieron para la elaboración de las conclusiones y recomendaciones del estudio de investigación.

3.7. Aspectos éticos

En relación a los aspectos éticos de estudios de investigación, Inguillay Gagñay et ál. (2019) señalan que la ética en la investigación científica es importante ya que ayuda a mantener la conducta ética en el desarrollo de trabajos de investigación. La ética en la investigación fomenta el cumplimiento de cargos morales de los investigadores como elaborar trabajos libres de plagio, manipulación de resultados entre otros; de acuerdo con Hernández y Mendoza (2018), los aspectos éticos hacen referencia a la originalidad y la confidencialidad de la información en estudios de investigación científica.

El estudio de investigación que se desarrolló está enmarcado bajo los principios de las normas de ética de la Universidad César Vallejo, la cual está establecida en la resolución de consejo universitario N° 0262-2020/UCV, estos principios señalan a la competencia científica y profesional, haciendo referencia a que los individuos que desarrollan estudios de investigación deben de contar con una preparación profesional en investigación.

Por otro lado, se tiene a la justicia la cual hace referencia el trato igualitario a los integrantes del desarrollo de una investigación; del mismo modo, se tiene a la libertad, lo que significa que los estudios de investigación son desarrollados de forma libre, sin intereses particulares.

Por otra parte se tiene a la probidad, la cual hace referencia a la actuación de forma honesta en el desarrollo de la investigación; por otro lado se tiene al respeto de la propiedad intelectual, la cual hace referencia a evitar el plagio en el desarrollo de estudios de investigación, finalmente se tiene a la transparencia, la cual hace referencia que los estudios de investigación deben ser divulgados para poder ser replicados y comprobar la validez de sus instrumentos.

Asimismo, fue desarrollado bajo los estándares de la guía de desarrollo de estudios de investigación de la Universidad César Vallejo, establecida en la resolución del Vicerrectorado de Investigación N° 110-2022-VI-UCV. También se tiene que el informe fue desarrollado bajo las normas APA (7.^a ed.), estableciendo los puntos clave y la estructura para el desarrollo del estudio de investigación.

IV. RESULTADOS

La ejecución del objetivo específico 1, el cual busca analizar comparativamente la rentabilidad económica antes y durante la COVID-19 en una empresa comercial registrada en la BVL, períodos 2018 al 2021; inició con la verificación del supuesto de normalidad a la diferencia de la rentabilidad económica medida antes y durante la emergencia sanitaria por la COVID-19. En la Tabla 1 se observó un valor sig. de la diferencia de 0,925; lo cual es mayor al nivel de significancia de (0,05<), lo que demuestra que los elementos mantienen una distribución normal, por lo que se asume una prueba comparativa paramétrica (T de Student).

Hipótesis de la prueba de normalidad:

H₀: La diferencia de los datos presentan una distribución normal.

H₁: La diferencia de los datos presentan una distribución distinta a la normal.

Si $p > 0,05$ entonces se acepta la hipótesis nula (H₀) y se rechaza la hipótesis alterna (H₁).

Si $p \leq 0,05$ entonces se acepta la hipótesis alterna (H₁) y se rechaza la hipótesis nula (H₀).

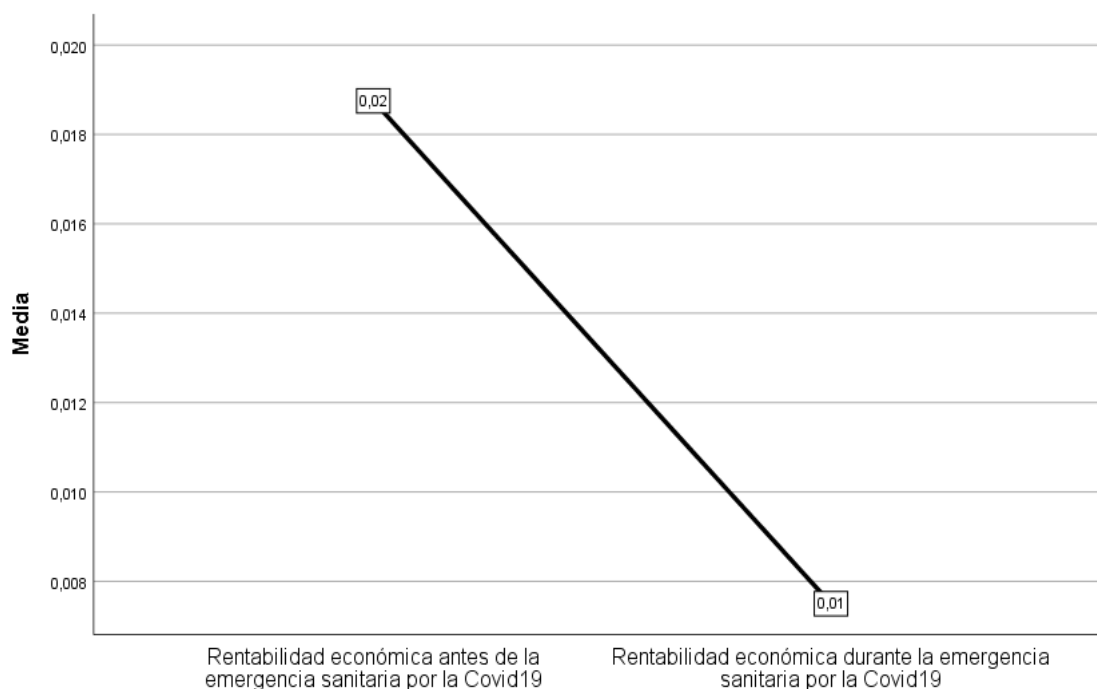
Tabla 1

Test de Shapiro Wilk a la diferencia de la rentabilidad económica

Variable	Estadísticos	GI	Sig.
Diferencia de la rentabilidad económica	0,974	8	0,925

Figura 1

Comportamiento de las medias de la rentabilidad económica



En la Figura 1 se observa el descenso de la rentabilidad económica de la empresa, se tiene que la media de este indicador es de 0,02 para antes de la emergencia sanitaria y la media para durante la emergencia se da en 0,01; por lo que se visualiza una discusión a la mitad de la percepción antes del 2020, no obstante se hace necesario medir si esta diferencia es significativa o no.

Bajo el planteamiento hipotético es el siguiente:

H₁: Existe diferencia significativa entre la rentabilidad económica percibida antes y la percibida durante la emergencia sanitaria por la COVID19.

H₀: No existe diferencia significativa entre la rentabilidad económica percibida antes y la percibida durante la emergencia sanitaria por la COVID19.

En la Tabla 2, se observa que la diferencia entre las medias percibidas en la rentabilidad económica es de 0,0113; bajo la observancia de 16 datos repartidos en dos escenarios, con un valor sig. de 0,161; lo cual evidencia que no existe diferencia significativa entre las rentabilidades económicas percibidas antes y durante la emergencia sanitaria.

Tabla 2*Comparación de las medias de la rentabilidad económica entre periodos*

Variable	Media	N	Desviación tip	Valor sig.
Rentabilidad económica antes de la emergencia sanitaria de la COVID 19 - Rentabilidad económica durante de la emergencia sanitaria de la COVID 19	0,0113	16	0,020	0,161

El ROA es la primera impresión de las ganancias sobre el ejercicio de una actividad; bajo esta premisa, al no existir operatividad comercial por la cuarentena impuesta del 16 de marzo hasta el 30 de junio del 2020, los ingresos de la entidad se vieron disminuidos, esto es observable en un flujo de caja en negativo y se dice negativo ya que la empresa además de no percibir ingresos, también debe cumplir con pagos a proveedores, por lo que el cierre de los saldos contables resulta negativo.

De no poder cumplirse con tales compromisos, los abastecimientos de nuevos inventarios aumentan los compromisos y las diferencias negativas de los saldos contables se arrastran a los siguientes ciclos contables. Si bien el 2021 las actividades deberían dar un panorama más esperanzador, se suma el problema de la crisis económica nacional; los potenciales clientes priorizan la cobertura de necesidades básicas y no necesariamente los productos que se expende en un retail.

La ejecución del objetivo específico 2, el cual busca analizar comparativamente la rentabilidad financiera antes y durante la COVID-19 en una empresa comercial registrada en la BVL, períodos 2018 al 2021; inició con la verificación del supuesto de la normalidad a la diferencia de la rentabilidad financiera medida antes y durante la emergencia sanitaria por la COVID-19. En la Tabla 3 se observó un valor sig. de la diferencia de 0,463; lo cual es mayor al nivel de significancia de (0,05<), lo que demuestra que los elementos mantienen una

distribución normal, por lo que se asume una prueba comparativa paramétrica (T de Student).

Hipótesis de la prueba de normalidad:

H₀: La diferencia de los datos presentan una distribución normal.

H₁: La diferencia de los datos presentan una distribución distinta a la normal.

Si $p > 0,05$ entonces se acepta la hipótesis nula (H₀) y se rechaza la hipótesis alterna (H₁).

Si $p \leq 0,05$ entonces se acepta la hipótesis alterna (H₁) y se rechaza la hipótesis nula (H₀).

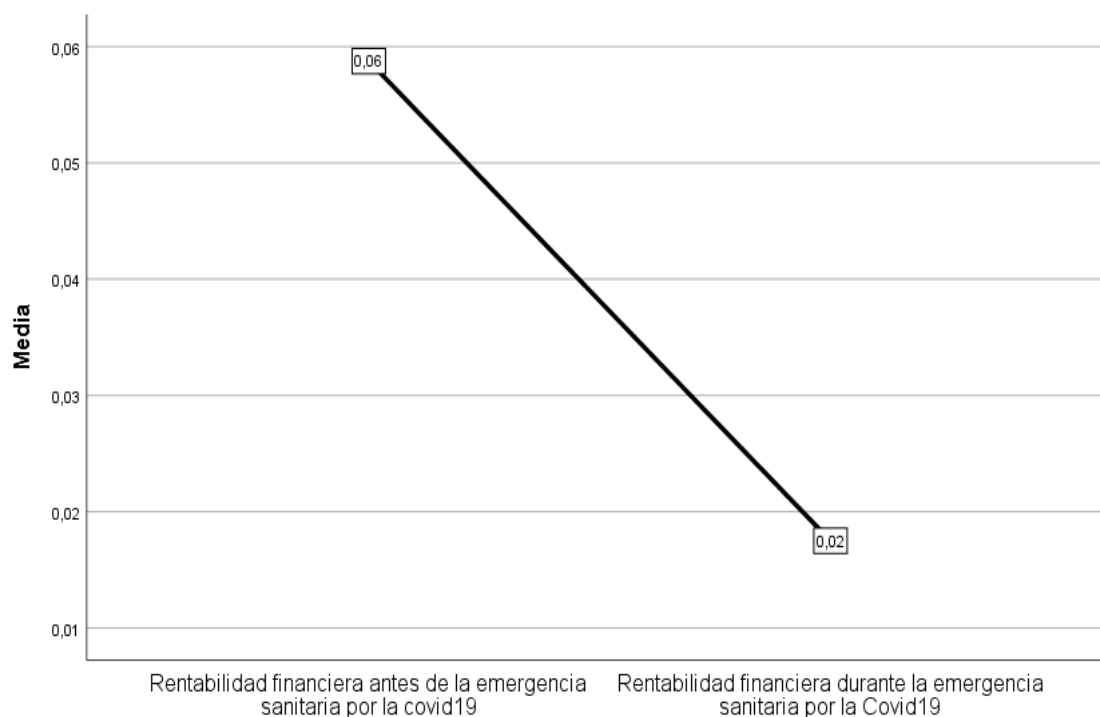
Tabla 3

Test de Shapiro Wilk a la diferencia de la rentabilidad financiera

Variable	Estadísticos	gl	Sig.
Diferencia de la rentabilidad financiera	0,924	8	0,463

Figura 2

Comportamiento de las medias de la rentabilidad financiera



En la Figura 2 se observa el descenso de la rentabilidad financiera de la empresa, se tiene que la media de este indicador es de 0,06 para antes de la emergencia sanitaria y la media para durante la emergencia se da en 0,02; por lo que se visualiza una disminución por debajo del 50% de la percepción de antes del 2020, no obstante se hace necesario medir si esta diferencia es significativa o no.

Bajo el planteamiento hipotético es el siguiente:

H₁: Existe diferencia significativa entre la rentabilidad financiera percibida antes y la percibida durante la emergencia sanitaria por la COVID19.

H₀: No existe diferencia significativa entre la rentabilidad financiera percibida antes y la percibida durante la emergencia sanitaria por la COVID19.

En la Tabla 4, se observa que la diferencia entre las medias percibidas en la rentabilidad financiera es de 0,041; bajo la observancia de 16 datos repartidos en dos escenarios, con un valor sig. de 0,195; lo cual evidencia que no existe diferencia significativa entre las rentabilidades financieras percibidas antes y durante la emergencia sanitaria.

Tabla 4

Comparación de las medias de la rentabilidad financiera entre periodos

Variable	Media	N	Desviación tip	Valor sig.
Rentabilidad financiera antes de la emergencia sanitaria de la COVID 19 - Rentabilidad financiera durante de la emergencia sanitaria de la COVID 19	0,041	16	0,081	0,195

El índice resumido en medias y rangos de la rentabilidad financiera de la empresa, señalan que fueron mayores antes de la pandemia; su explicación contable radica en el nivel de apalancamiento financiero que tenía antes de la pandemia, lo cual le sirvió para asirse de préstamos bancarios durante el primer

trimestre del 2020, efectuado como medida previsorio de liquidez frente a la inminente crisis sanitaria; esta decisión financiera contrajo a la empresa un mayor responsabilidad de gastos financieros, por lo que el beneficio neto disminuyó aún más, considerando los ingresos ya disminuidos por la crisis sanitaria.

La ejecución del objetivo específico 3, el cual busca analizar comparativamente la rentabilidad sobre las ventas antes y durante la COVID-19 en una empresa comercial registrada en la BVL, períodos 2018 al 2021; inició con la verificación del supuesto de la normalidad a la diferencia de la rentabilidad sobre las ventas medida antes y durante la emergencia sanitaria por la COVID-19. En la Tabla 5 se observó un valor sig. de la diferencia de 0,001; lo cual es menor al nivel de significancia de ($<0,05$), lo que demuestra que los elementos no mantienen una distribución normal, por lo que se asume una prueba comparativa no paramétrica (Wilcoxon).

Hipótesis de la prueba de normalidad:

H_0 : La diferencia de los datos presentan una distribución normal.

H_1 : La diferencia de los datos presentan una distribución distinta a la normal.

Si $p > 0,05$ entonces se acepta la hipótesis nula (H_0) y se rechaza la hipótesis alterna (H_1).

Si $p \leq 0,05$ entonces se acepta la hipótesis alterna (H_1) y se rechaza la hipótesis nula (H_0).

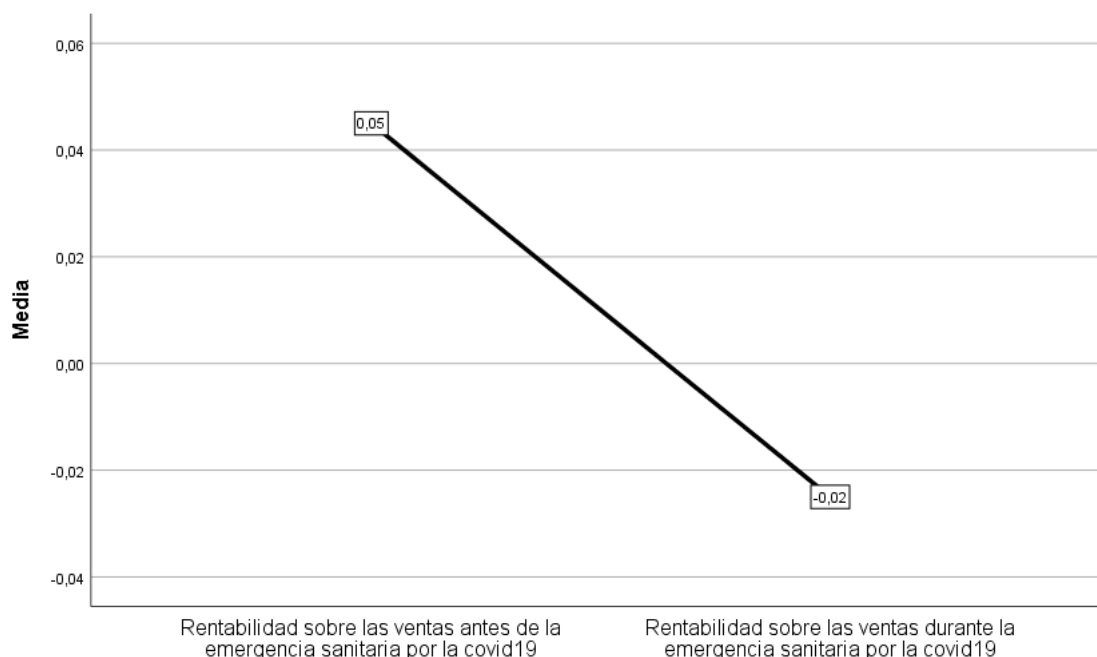
Tabla 5

Test de Shapiro Wilk a la diferencia de la rentabilidad sobre las ventas

Variable	Estadísticos	GI	Sig.
Diferencia de la rentabilidad sobre las ventas	0,683	8	0,001

Figura 3

Comportamiento de las medias de la rentabilidad sobre las ventas



En la Figura 3 se observa el descenso de la rentabilidad sobre las ventas de la empresa, se tiene que la media de este indicador es de 0,05 para antes de la emergencia sanitaria y la media para durante la emergencia se da en -0,02; por lo que se visualiza una disminución hasta cifras de pérdida de rentabilidad sobre las ventas, no obstante se hace necesario medir si esta diferencia es significativa o no.

Bajo el planteamiento hipotético es el siguiente:

H₁: Existe diferencia significativa entre la rentabilidad sobre las ventas percibida antes y la percibida durante la emergencia sanitaria por la COVID 19.

H₀: No existe diferencia significativa entre la rentabilidad sobre las ventas percibida antes y la percibida durante la emergencia sanitaria por la COVID 19.

En la Tabla 6, se observa que el valor de la sig. asintótica es de 0,058; lo cual evidencia que no existe una diferencia significativa, tal como lo refiere la hipótesis nula, aun así, se presenta la Tabla 7 de rangos para brindar una mayor demostración; en ese sentido, se verifica que según el promedio de rangos y rango promedio, la rentabilidad sobre las ventas fue mayor antes de la emergencia sanitaria.

Tabla 6*Prueba de Wilcoxon para la rentabilidad de las ventas*

Rentabilidad sobre las ventas durante la emergencia sanitaria por la COVID 19 - Rentabilidad sobre las ventas antes de la emergencia sanitaria por la COVID 19	
Valores	COVID 19
Z	-1,895 ^b
Sig. asintótica(bilateral)	0,058

a. Prueba de rangos con signo de Wilcoxon

b. Se basa en rangos positivos

Tabla 7*Rangos de la rentabilidad sobre las ventas*

<i>Dimensión en diferencia</i>		N	Rango Promedio	Suma de rangos
Rentabilidad sobre las ventas durante la emergencia sanitaria por la COVID 19 - Rentabilidad sobre las ventas antes de la emergencia sanitaria por la COVID 19	Rangos negativos	6 ^a	5,25	31,50
	Rangos positivos	2 ^b	2,25	4,50
	Empates	0 ^c		
	Total	8		

a. Rentabilidad sobre las ventas durante la emergencia sanitaria por la covid19 < Rentabilidad sobre las ventas antes de la emergencia sanitaria por la covid19

b. Rentabilidad sobre las ventas durante la emergencia sanitaria por la covid19 > Rentabilidad sobre las ventas antes de la emergencia sanitaria por la covid19

c. Rentabilidad sobre las ventas durante la emergencia sanitaria por la covid19 = Rentabilidad sobre las ventas antes de la emergencia sanitaria por la covid19

De manera contable, los resultados que se encontraron por medio de las medias y rangos comparativos, los cuales indican que la rentabilidad sobre las ventas fue mayor antes de la pandemia, señalan que este indicador en particular presentó índices en negativo, lo cual a su vez es explicado por las restricciones en las operaciones que estableció el gobierno con motivo de la cuarentena por la COVID 19. De ese escenario, la empresa registró una disminución considerable en sus ventas, lo cual no sólo afectaron a un trimestre en particular, sino que también se arrastraron a los balances anuales del 2020 y en los posterior hasta el 2021; según detalles contables, las pérdidas netas registrada ascienden a S/30,1 millones.

Debido a que este indicador encuentra su variante en la cantidad de los ingresos de las ventas, se sobre entiende que la restricciones de apertura de las tiendas durante la cuarentena, la reducción de horarios de atención y la reducción del aforo impactaron de sobremanera en tales ingresos; no obstante, el crecimiento de las ventas vía online (12%) y la reducción de gastos de ventas, no fueron suficiente para equilibrar los ingresos por ventas y con esto el nivel del ratio al final de año 2020.

Para el año 2021, al igual que muchas empresas del rubro, se empezó con la reactivación comercial de manera gradual, a esto también se le suma la apertura de nuevas tiendas en las que los inventarios se vieron incrementados y a los que también se suman los gastos operativos y administrativos; por tales motivos, la empresa hasta el último trimestre de este año no encuentra todavía índices que consolidan su crecimiento sobre el ratio de rentabilidad sobre las ventas.

V. DISCUSIÓN

Conforme a los resultados alcanzados en el análisis estadístico, se pudo realizar el estudio de tipo comparativo de la rentabilidad antes y durante la emergencia sanitaria por la COVID-19, en la empresa Saga Falabella SA, para los periodos 2018 al 2021. La aplicación de los ratios de rentabilidad evidenciaron que la COVID-19, no causo un impacto absolutamente negativo en la rentabilidad de la empresa comercial.

La empresa antes de la pandemia presentaba un notable incremento en el nivel de rentabilidad económica, esto debido a que contaba con diversos locales comerciales operativos, pero producto de la pandemia tuvo que paralizarlas e incluso cerrarlas, presentado pérdidas económicas en sus diferentes productos, llegando a afectar sus utilidades, dando como resultado una notable disminución de sus ingresos, afectando ello a su rentabilidad económica.

Asimismo, al no tener operatividad durante la pandemia, los ingresos de la entidad se vieron disminuidos considerablemente, esto es observable en un flujo de caja en negativo. A lo anterior, se suma el problema de la crisis económica nacional; los potenciales clientes priorizaron la cobertura de necesidades básicas y no necesariamente los productos que comercializa la empresa.

Los resultados mencionados coinciden con el estudio de investigación encontrado por Veliz Arias y Quichimbo Oña (2021), quienes analizaron las rentabilidades de 3 empresas comerciales antes y durante la COVID-19, de los cuales los resultados indican que los niveles de rentabilidad económica de las empresas, antes de la pandemia, fueron mayores; así mismo, durante la pandemia los niveles de rentabilidad se vieron reducidos, debido a la limitación de la operatividad de sus actividades, situación que causó que los ingresos se vieran disminuidos.

Por su parte, el estudio de investigación de Prieto Rodriguez (2021), quien estudio la rentabilidad en una empresa comercial durante la COVID-19, coincide con los resultados del estudio desarrollado, al determinar que los niveles de rentabilidad durante la COVID-19 disminuyeron considerablemente, debido a la cuarentena establecida por el gobierno peruano.

Sin embargo, el estudio de Arreaga Alcívar (2021) contradice los resultados obtenidos, quien determinó que la rentabilidad económica de la empresa comercial Kineletec SA antes la COVID-19 presentó un margen de rentabilidad negativo, mostrando un índice de 0,1% de rendimiento sobre los activos de la empresa.

Asimismo, durante la pandemia, los resultados del indicador de rentabilidad económica difieren con los resultados obtenidos en este estudio, ya que los niveles de rentabilidad económica mejoraron considerablemente, ya que pudieron manejar la situación de la COVID-19, tal cual se reflejó un rendimiento en activos de 14%.

En cuanto a la rentabilidad financiera de la organización, se determinó que dicha rentabilidad antes de la COVID-19 fue mayor, ya que se reflejó un notable incremento en el nivel de apalancamiento financiero; asimismo, durante la emergencia sanitaria de la COVID-19, el nivel de rentabilidad financiera presentó una notable disminución, teniendo en cuenta un decremento de ingresos, producto de las bajas ventas.

El estudio de investigación de Arreaga Alcívar (2021) difiere con el estudio desarrollado, ya que se determinó que los niveles de rentabilidad financiera antes de la pandemia se mostraban no rentable, mostrando un índice de 0; de esto y a pesar de la llegada de la COVID-19, la empresa comercial Kineletec SA pudo generar beneficios y continuó operando con normalidad a pesar de las incertidumbres ocasionadas por la pandemia en el sector comercial, ya que los socios realizaron inversiones.

Por su parte, el estudio de Veliz Arias y Quichimbo Oña (2021), contradice los resultados del estudio desarrollado, ya que los niveles de rentabilidad financiera de las empresas antes de la pandemia, se presentaban de forma alcista; no obstante, a pesar de la llegada de la pandemia los niveles de rentabilidad financiera se incrementaron; se determinó un rendimiento mayor sobre el patrimonio a pesar de la limitación del desarrollo de sus actividades, pudiendo superar la inoperatividad de las mismas por medio de inversiones que realizarán los socios.

Con respecto a la rentabilidad de las ventas de la entidad, se determinó que dicha rentabilidad antes de la COVID-19 fue mayor; no obstante, durante la pandemia el nivel de rentabilidad de las ventas presentó una notable disminución, ello como consecuencia de la disminución del nivel de ventas por la crisis

económica, debido al cierre de sus locales comerciales y la reducción del poder adquisitivo de las personas.

Asimismo, las restricciones de apertura de las tiendas durante la cuarentena, la reducción del aforo y la reducción de horarios de atención impactaron de sobremanera en los ingresos de la empresa; sin embargo, pese al crecimiento de las ventas vía online y la reducción de gastos de ventas, no fueron suficiente para equilibrar los ingresos por ventas.

Los resultados mencionados también coinciden con el estudio de investigación de Yugcha Cherrez y Balón Panchana (2022), quienes analizaron la rentabilidad de ventas de 8 empresas comerciales antes y durante la COVID-19, quienes determinaron que la COVID-19 afectó la rentabilidad de las ventas de las empresas comerciales en el primer semestre del año 2020, mostrando niveles inferiores de rentabilidad de ventas.

Por su parte, el estudio de investigación de Arreaga Alcívar (2021), difiere con resultados del estudio desarrollado, ya que se determinó que los niveles de rentabilidad de ventas antes de la pandemia se mostraban no rentable, mostrando un índice de 0%; sin embargo, durante la pandemia la empresa comercial Kineletec SA, pudo generar mayores beneficios, mostrando un rendimiento de 15% de margen neto de utilidad, ya que disminuyó considerablemente el costo de venta, a pesar del decremento de ingresos producido por la COVID-19.

De igual manera, el estudio de Veliz Arias y Quichimbo Oña (2021) contradice los resultados del estudio desarrollado, debido a que el análisis de rentabilidad de ventas de las empresas comerciales, antes de la pandemia, fue mayor; sin embargo, a pesar de la llegada de la pandemia los niveles de rentabilidad se vieron incrementados; en esto se determinó un rendimiento de ventas alcista a pesar de la limitación del desarrollo de sus actividades, debido a que las empresas comerciales optaron por estrategias y procesos de negociación de ventas, los cuales les dieron resultados positivos durante el periodo de la COVID-19.

Por otra parte, el estudio de investigación de Andrade Valle (2022), quien estudio la rentabilidad antes y durante la COVID-19 en empresas comerciales, contradice los resultados del estudio desarrollado, al determinar que la COVID-19 no influyó de forma negativa la rentabilidad sobre las ventas, debido a que estas empresas contaban con provisiones de reservas, esto permitió que los márgenes

de utilidad neta se incrementaran, pese a la coyuntura económica provocada por la COVID-19, lo cual permitió la estabilidad de las empresas.

El estudio de investigación fue desarrollado bajo el tipo de estudio descriptivo comparativo, estos estudios son importantes desarrollarlos, porque permiten analizar a profundidad de forma comparativa las variables de estudio con la finalidad de determinar diferencias significativas; de acuerdo con Ñaupas Paitán et ál. (2018), una de las fortalezas de los estudios de tipo descriptivo comparativo, es que permiten determinar y analizar las diferencias o similitudes entre situaciones o hechos; asimismo, Huamán Fernández y Ríos Ríos (2020) indican que una de las ventajas de desarrollar estudios de tipo comparativo, es hacer posible el análisis y las comparaciones entre periodos de una o más empresas.

VI. CONCLUSIONES

De los resultados del análisis estadístico, se llegó a las siguientes conclusiones:

1. La rentabilidad de la empresa Saga Falabella SA fue mayor antes que durante la emergencia de sanitaria COVID-19, se evidenció una diferencia negativa en cada una de las medias de los indicadores, estas diferencias entre periodos no son significativas.
2. Con respecto a la rentabilidad económica, fue mayor antes que durante la pandemia, donde la diferencia de medias evidenció un descenso de este indicador de 0,02 para antes de la pandemia a 0,01 durante la pandemia, lo cual fue determinado por medio de la prueba T de Student con un valor sig. de 0,161 ($>0,05$), identificándose que no existe diferencia significativa entre las rentabilidades económicas.
3. Para el caso de la rentabilidad financiera se evidenció de la diferencia de medias, una disminución de este indicador de 0,06 para antes de la pandemia a 0,02 durante la pandemia, fue determinado mediante la prueba T de Student con un valor sig. de 0,195 ($>0,05$), por la cual se establece que no existe diferencia significativa entre las rentabilidades financieras.
4. En cuanto a la rentabilidad de ventas, fue mayor antes que durante la pandemia, donde la diferencia de medias evidenció un descenso de este indicador de 0,05 para antes de la pandemia a cifras negativas de -0,02 durante la pandemia, fue determinado por medio de la prueba Wilcoxon donde se obtuvo un valor sig. de 0,058 ($<0,05$), identificándose que no existe diferencia significativa entre las rentabilidades de ventas.

VII. RECOMENDACIONES

Tomando como referencia el estudio comparativo de la rentabilidad efectuado, se recomienda a la administración de la empresa Saga Falabella SA, lo siguiente:

1. Analizar mensualmente la rentabilidad de la empresa y comparar los niveles de rentabilidad con la finalidad de conocer el estado situacional de la misma.
2. Reforzar los planes de trabajo de la empresa con la finalidad de mantener una rotación de mercaderías adecuada ante cualquier eventualidad que se presente, dentro de estos planes se puede aplicar un control de costos y gastos, así como establecer reservas para contingencias.
3. Aprovechar eficientemente los recursos de la empresa para la generación de ingresos para el buen desarrollo de sus actividades, mediante la optimización de los activos.
4. Regular los niveles de apalancamiento financiero analizando los gastos financieros que repercutirán en el rendimiento y la sostenibilidad de la entidad.
5. Actualizar las políticas de ventas, pagos a proveedores y cobranzas de créditos, para mejorar los niveles de rentabilidad de ventas; dentro de estas políticas se pueden aplicar descuentos, promociones y pagos puntuales a proveedores.
6. Rotar con más frecuencia el inventario priorizando la colocación de los productos por medios digitales y físicos, con la finalidad de incrementar el margen neto de utilidad.
7. Por último, para futuros investigadores, realizar estudios de investigación de tipo descriptiva comparativa sobre la variable rentabilidad, con el objetivo de conocer el rendimiento que generan los activos, el patrimonio y las ventas de otras empresas del sector comercial, así como saber si en otras empresas del sector existe diferencia significativa de la rentabilidad antes y durante la pandemia.

REFERENCIAS

- Aguilar Córdova, E. R. (2018). *Metodología didáctica basada en metaversos con relación a los estilos de aprendizaje en la educación secundaria* [Tesis de Maestría, Universidad Técnica de Ambato]. Repositorio de Tesis Universidad Técnica de Ambato. <https://bit.ly/3Cyp6zA>
- Aguirre Sajami, C. R., Barona Meza, C. M., y Dávila Dávila, G. (2020). La rentabilidad como herramienta para la toma de decisiones: análisis empírico en una empresa industrial. *Revista De Investigación Valor Contable*, 7(1), 50 - 64. https://revistas.upeu.edu.pe/index.php/ri_vc/article/view/1396
- Al-Jafari, M. K., and Al-Samman, H. (2015). Determinants of profitability: Evidence from industrial companies listed on muscat securities market. *Review of European Studies*, 7(11), p303. <https://doi.org/10.5539/res.v7n11p303>
- 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 & Empresas*, 53-55. <https://bit.ly/3MpFlgp>
- Andrade Valle, C. A. (2022). *Análisis de los estados financieros de las principales cadenas de supermercados en Ecuador, durante la pandemia de la covid-19*. Guayaquil [Tesis de Licenciatura, Universidad de Guayaquil]. Repositorio de Tesis Universidad de Guayaquil. <https://bit.ly/3yIR3bc>
- Arias Gonzáles, J. L., y Covinos Gallardo, M. (2021). *Diseño y metodología de la investigación*. Enfoques Consulting EIRL. <https://bit.ly/3SYgA23>
- Arreaga Alcívar, D. M. (2021). *Evaluación de la situación financiera de la empresa Kineletec S.A en tiempos de pandemia covid-19 Babahoyo periodo 2019-2020* [Tesis de Licenciatura, Universidad Técnica de Babahoyo]. Repositorio de Tesis Universidad Técnica de Babahoyo. <https://bit.ly/3SXU89p>
- Baena Paz, G. (2017). *Metodología de la Investigación*. Grupo Editorial Patria. <https://bit.ly/2WjnP7B>
- Canahuire Montufar, A. E., Endara Mamani, F., y Morante Ríos, E. A. (2015). *¿Cómo hacer la tesis Universitaria?* Colorgraf S.R.L. <http://sbiblio.uandina.edu.pe/cgi-bin/koha/opac-detail.pl?biblionumber=20085>
- Ccahuin Sánchez, R. G. (2019). *Análisis de la rentabilidad de una empresa*

- comercializadora, Lima 2017-2018* [Trabajo de investigación, Universidad Norbert Wiener]. Repositorio de Tesis Universidad Norbert Wiener. <https://bit.ly/3fFPr5H>
- Chaverra Márquez, J. (2019). *Rentabilidad patrimonial y direccionamiento estratégico de las empresas de servicios turísticos en Colombia* [Tesis de Maestría, Universidad de la Costa]. Repositorio de Tesis Universidad de la Costa. <https://bit.ly/3SWkmZW>
- Chen, J., and Yang, Z. (2021). An empirical study on the correlation between enterprise working capital management and profitability. *Paper presented at the ACM International Conference Proceeding Series*, 459-466. <https://doi.org/10.1145/3511716.3511785>
- Coca Laos, D. E. (2021). *Análisis financiero y rentabilidad en colaboradores de empresas industriales de Lima metropolitana, 2021* [Tesis de Licenciatura, Universidad Peruana de las Américas]. Repositorio de Tesis Universidad Peruana de las Américas. <https://bit.ly/3fO5Q8o>
- Etikan, I., Abubakar Musa, S., and Sunusi Alkassim, R. (2015). Comparison of Convenience Sampling and Purposive Sampling. <Http://Www.Sciencepublishinggroup.Com>, 5(1), 1. <https://doi.org/10.11648/J.AJTAS.20160501.11>
- Febres López, O. R. (2020). *Análisis de la rentabilidad en una empresa textil, Lima 2018 – 2019* [Tesis de Licenciatura, Universidad Norbert Wiener]. Repositorio de Tesis Universidad Norbert Wiener. <https://bit.ly/3SYZ39Z>
- Fernández Pérez, K. E. (2018). *Análisis de los estados financieros y la toma de decisiones para incrementar la rentabilidad en el grupo Agrotec Maquinarias S.A.C. 2016 – 2017* [Tesis de Licenciatura, Universidad Señor de Sipán]. Repositorio de Tesis Universidad Señor de Sipán. <https://bit.ly/3CBAMI2>
- Fenyves, V., Nyul, B., and Dajnoki, K. (2019). Profitability of Pharmaceutical Companies in the Visegrád Countries. *Zoltán Bács and Gergő Tömöri / Montenegrin Journal of Economics*, 15(4), 99–111. <https://doi.org/10.14254/1800-5845/2019.15-4.8>
- Guevara Alban, G. P., Verdesoto Arguello, A. E., y Castro Molina, N. E. (2020). Metodologías de investigación educativa (descriptivas, experimentales, participativas, y de investigación-acción) *RECIMUNDO*, 4(3), 163-173.

- [https://doi.org/10.26820/recimundo/4.\(3\).julio.2020.163-173](https://doi.org/10.26820/recimundo/4.(3).julio.2020.163-173)
- Gurrola Ríos, C., y Morales Castro, J. A. (2021). Actividad económica y rentabilidad: aprendizaje de la crisis COVID-19 para empresas de consumo frecuente mexicanas. *Contaduría y Administración*, 1-23. <https://doi.org/10.22201/fca.24488410e.2021.3482>
- Gutiérrez Janampa, J. A., y Tapia Reyes, J. P. (2016). Liquidez y rentabilidad. Una revisión conceptual y sus dimensiones. *Revista de Investigación Valor Contable*, 3(1), 9-30. <https://doi.org/10.17162/rivc.v3i1.1229>
- 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 Licenciatura, Universidad César Vallejo]. Repositorio de Tesis Universidad César Vallejo. <https://bit.ly/3CIZ24E>
- Hernandez, R., y Mendoza, C. P. (2018). *Metodología de la investigación las rutas cualitativa, cuantitativa y mixta*. Mc Graw Hill. <https://virtual.cuautitlan.unam.mx/rudics/?p=2612>
- Hernandez Mendoza, S., y Duana Avila, D. (2020). Técnicas e instrumentos de recolección de datos. *Boletín Científico de Las Ciencias Económico Administrativas Del ICEA*, 9(17), 51–53. <https://doi.org/10.29057/icea.v9i17.6019>
- Huamán Fernández, R., y Ríos Ríos, Y. R. (2020). *Análisis de la Rentabilidad y la Liquidez, en las AFP reguladas por la SBS, Años 2015 al 2019* [Tesis de Licenciatura, Universidad César Vallejo]. Repositorio de Tesis Universidad César Vallejo. <https://bit.ly/3Tanhyl>
- Huamán Roque, J. M., Zelada Córdova, J. M., y Oblitas Otero, R. C. (2022). Economic impact of Covid-19 on the profitability of the company Goicochea & Auditores S. Civil, Jaén 2020. *Sapienza: International Journal of Interdisciplinary Studies*, 3(2), 693–712. <https://doi.org/10.51798/SIJIS.V3I2.376>
- Huamani Llamosas, E. K. (2021). *Análisis de liquidez y rentabilidad de la empresa Distribuidora Jandy S.A.C., periodo 2017- junio 2019* [Tesis de Licenciatura, Universidad Peruana Unión]. Repositorio de Tesis Universidad Peruana Unión. <https://bit.ly/3Er8c7b>
- Huayta Gutiérrez, P. J., y Ramirez Dioses, R. (2021). *Efectos del covid 19 en la*

- liquidez y rentabilidad de las empresas mineras en la zona de Huaraz registradas en la SMV, periodo 2019-2020* [Tesis de Licenciatura, Universidad Privada del Norte]. Repositorio de Tesis Universidad Privada del Norte. <https://bit.ly/3T2YJam>
- Inguillay Gagnay, L. K., Tercero Chicaiza, S. L., y López Aguirre, J. (2019). Ética en la investigación científica. *Revista Imaginario Social*, 3(1), 3–4. <https://doi.org/10.31876/IS.V3I1.10>
- Instituto Nacional de Estadística e Informática. (2021). *Demografía empresarial en el Perú*. Centro de investigación INEI. https://m.inei.gob.pe/media/MenuRecursivo/boletines/boletin_demografia_empresa_6.pdf
- Islam, M., and Ullah, G. W. (2020). Debt and profitability: Evidence from Bangladesh. *International Journal of Monetary Economics and Finance*, 13(4), 362-382. <https://doi:10.1504/ijmef.2020.109995>
- Jeremías Trujillo, M. J., y Montero Sánchez, Y. L. (2021). *El COVID-19 y su impacto en la rentabilidad en la Empresa J & M Minería S.A.C., 2019-2020* [Trabajo de investigación, Universidad Continental]. Repositorio de Tesis Universidad Continental. <https://bit.ly/3rGuydC>
- Kim, H. A., Choi, S. U., and Choi, W. (2019). Managerial overconfidence and firm profitability. *Asia-Pacific Journal of Accounting & Economics*, 29(1), 129–153. <https://doi.org/10.1080/16081625.2019.1673190>
- Kumar, S. (2018). Understanding Different Issues of Unit of Analysis in a Business Research. *Journal of General Management Research*, 5(2), 70-82. <https://bit.ly/3eddRmX>
- Lara Hidalgo, C. R. (2019). Estrategia competitiva y rentabilidad de las empresas peruanas exportadoras de polos de algodón. *Quipukamayoc*, 27(54), 57–64. <https://doi.org/10.15381/quipu.v27i54.16162>
- Majid, U. (2018). Research Fundamentals: Study Design, Population, and Sample Size. *Undergraduate Research in Natural and Clinical Science and Technology (URN CST) Journal*, 2(1), 1–7. <https://doi.org/10.26685/urncst.16>
- Medina Castro, M. F., Quilindo Chaparral, M. A., Fernández Hurtado, S. R., y Martínez, L. Á. (2021). *La baja rentabilidad genera consecuencias que pueden conllevar a la deserción empresarial*. Editorial Universidad Santiago

- de Cali. <https://bit.ly/3fRbzKu>
- Melo Iscalá, H. B. (2017). *Análisis financiero*. Bogotá: Fondo editorial Areandino.
- Molina, J., Oña, J., Tipán, M., y Topa, S. (2018). Análisis financiero en las empresas comerciales de Ecuador. *Revista de investigación Sigma*, 5(01), 8. <https://doi.org/10.24133/sigma.v5i01.1202>
- Muñoz Loayza, B. A. (2018). *Ventajas y desventajas del muestreo probabilístico y no probabilístico en investigaciones científicas*. Editorial Universidad Técnica de Machala. <https://bit.ly/3CFEZEi>
- Nole Urbina, M. M., y Velásquez Pezantes, L. E. (2021). *Impacto del covid-19 en la rentabilidad de las empresas del rubro cervecero reguladas por superintendencia del mercado de valores, al 2020* [Tesis de Licenciatura, Universidad César Vallejo]. Repositorio de Tesis Universidad César Vallejo. <https://bit.ly/3fSZvsj>
- Ñaupas Paitán, H., Valdivia Dueñas, M. R., Palacios Vilela, J. J., y Romero Delgado, H. E. (2018). *Metodología de la Investigación cuantitativa - cualitativa y redacción de tesis*. Ediciones de la U. https://ucv.primo.exlibrisgroup.com/discovery/fulldisplay?context=L&vid=51UCV_INST:UCV&search_scope=MyInst_and_CI&tab=Everything&docid=alma991002874007007001
- Omeñaca García, J. (2017). *Contabilidad General*. (13ava ed.). Deusto. <https://www.marcialpons.es/media/pdf/9788423427574.pdf>
- Pagadala Suganda, D. (2017). *Research Methodology, a handbook for beginners*. Notion Press. <https://bit.ly/3ClcyFR>
- Paucar Quispe, E., y Serrano Usca, F. (2021). *Cuentas por cobrar y liquidez en una empresa del sector comercial registrada en la bolsa de valores, periodo 2016-2020* [Tesis de Licenciatura, Universidad César Vallejo]. Repositorio de Tesis Universidad César Vallejo. <https://bit.ly/3V9N2k2>
- Pérez Angulo, R. H., y Tapia Cueto, E. S. (2020). *Actividades económicas frente al Covid-19 y su incidencia en la rentabilidad de la Cooperativa Agraria Allima Cacao, Chazuta 2020* [Tesis de Licenciatura, Universidad César Vallejo]. Repositorio de Tesis Universidad César Vallejo. <https://bit.ly/3CjgH1J>
- Prieto Rodríguez, N. A. (2021). *Efecto de la importación en la rentabilidad, en tiempos de covid- 19 de la empresa comercial Tami S.R.L., Chiclayo 2020*

- [Tesis de Licenciatura, Universidad Privada Juan Mejía Baca]. Repositorio de Tesis Universidad Privada Juan Mejía Baca. <https://bit.ly/3Mi1SRF>
- Ranganathan, P., and Aggarwal, R. (2018). Study designs: Part 1-An overview and classification. *Perspectives in Clinical Research*, 9(4), 184–186. https://doi.org/10.4103/picr.PICR_124_18
- Ramirez Casildo, B. M. (2018). *Liquidez y rentabilidad en empresas de materiales de construcción registradas en la Superintendencia del Mercado de Valores, periodo 2015-2018* [Tesis de Licenciatura, Universidad César Vallejo]. Repositorio de Tesis Universidad César Vallejo. <https://bit.ly/3CkVDYE>
- Resolución del Consejo Universitario de 2020. (2020, 28 de agosto). Código de Ética en Investigación. N.º 0262. 44. <https://bit.ly/3fOWQ2K>
- Resolución del Vicerrectorado de Investigación. (2022, 05 de abril). Guía de elaboración de productos de investigación de fin de programa. N.º 110-2022-VI-UCV. <https://bit.ly/3VbZZtw>
- Salazar Gómez, E. y Tobón, S. (2018). Análisis documental del proceso de formación docente acorde con la sociedad del conocimiento. *Revista Espacios*, 39(53). <http://www.revistaespacios.com/cited2017/cited2017-17.pdf>
- Satryo, A. G., Rokhmania, N. A., and Diptyana, P. (2016). The influence of profitability ratio, market ratio, and solvency ratio on the share prices of companies Listed LQ 45 index. *The Indonesian Accounting Review*, 6(1), 55-66. <http://doi.org/10.14414/tiar.v6i1.853>
- Segura Tapia, M. Y. (2019). Operaciones vinculadas y rentabilidad de la empresa A. Hatrodt Perú S.A.C, 2016-2018. *INNOVA Research Journal*, 4(3), 74–84. <https://doi.org/10.33890/innova.v4.n3.2019.1022>
- Tambini, J., y Diaz, E. (2020). Innovaciones financieras en el contexto del Covid-19. *Moneda*, 49-53. <https://bit.ly/3CIIM3W>
- Ullauri Chuquipiondo, J., y Vargas Saldaña, J. (2020). *Análisis de la rentabilidad de las MYPEs, Representaciones Montero S.R.L. y Shulita E.I.R.L., en el contexto de la Pandemia COVID-19, periodo 2019-2020*. [Trabajo de investigación, Universidad Peruana Unión]. Repositorio de Tesis Universidad Peruana Unión. <https://bit.ly/3T6m3UJ>
- Vásquez Villanueva, C. A., Choquecahua Tacuri, N. J., y Diego Caycho, R. J.

- (2021). Análisis comparativo de liquidez y endeudamiento, en las empresas azucareras que cotizan en la BVL. *Espíritu Emprendedor TES*, 5(2), 55–75. <https://doi.org/10.33970/eetes.v5.n2.2021.256>
- Velásquez Campos, V. M. (2018). *Análisis de la liquidez y rentabilidad del periodo 2013 al 2017 y propuesta de una planificación financiera para la empresa Fibrater S.R.L. Chimbote, 2018* [Tesis de Licenciatura, Universidad César Vallejo]. Repositorio de Tesis Universidad César Vallejo. <https://bit.ly/3fHbFEM>
- Veliz Arias, M. B. y Quichimbo Oña J. A. (2021). *Análisis financiero del sector farmacéutico, principales empresas en Ecuador antes y después de la pandemia COVID-19: Análisis comparativo* [Tesis de Licenciatura, Universidad de Guayaquil]. Repositorio de Tesis Universidad de Guayaquil. <https://bit.ly/3CHgdUf>
- Villada, F., López-Lezama, J. M., y Muñoz-Galeano, N. (2018). Analysis of the relationship between risk and investment in personal financial planning. *Formación Universitaria*, 11(6), 41–52. <https://doi.org/10.4067/S0718-50062018000600041>
- Villasís-Keever, M. A., Rendón-Macías, M. E., y Miranda-Novales, M. G. (2016). Estadística descriptiva. *Revista Alergia México*, 63(4), 201-206. <https://www.redalyc.org/articulo.oa?id=486755026009>
- Villafuerte, J. S., Intriago, E. A., y Soto, S. T. (2015). *La investigación cualitativa, rutas para la puesta en práctica*. Editorial Universidad Técnica de Machala. <https://bit.ly/3yq1BWX>
- Yugcha Cherrez, D. S., y Balón Panchana, J. M. (2022). *Análisis del impacto de la pandemia del Covid-19 en la rentabilidad de las cadenas más relevantes y especializadas en la comercialización de electrodomésticos dentro del cantón La Libertad en la provincia de Santa Elena durante el periodo 2017-2020* [Tesis de Licenciatura, Universidad Católica de Santiago de Guayaquil]. Repositorio de Tesis Universidad Católica de Santiago de Guayaquil. <https://bit.ly/3SNRza6>
- Zakarneh, S., Khasawneh, Y., Al-Hakim, M., and Khrais, I. (2022). The Impact of the Coronavirus (COVID-19) Pandemic on the Profitability of Islamic and Conventional Banks (Comparative Study). *Lecture Notes in Networks and*

Systems, 495 LNNS, 1384–1394. https://doi.org/10.1007/978-3-031-08954-1_120/COVER

ANEXOS

Anexo 1. Matriz de operacionalización de variables

Variable	Definición Conceptual	Definición operacional	Dimensiones	Indicadores	Escala de medición
Rentabilidad	La rentabilidad reside en la restitución económica de lo invertido concurrido de un margen de utilidad, este compensa el uso del mismo (Segura Tapia, 2019).	La variable rentabilidad según el método de medición es cuantitativa y será	Rentabilidad económica	Utilidad neta ----- Activo total	Razón: Ratios de rentabilidad
		La medida a través de los ratios de rentabilidad; comprende tres dimensiones:	Rentabilidad financiera	Utilidad neta ----- Patrimonio	
		Rentabilidad económica, 2)	Rentabilidad sobre	Utilidad neta -----	
		3) Rentabilidad sobre las ventas (Melo Iscalá, 2017).	las ventas	Ventas netas	

Anexo 2. Matriz de consistencia

Problemas	Objetivos	Hipótesis	Variables y dimensiones	Metodología
Problema general	Objetivo general	Hipótesis general	Variable	Tipo: Según el alcance, descriptiva – comparativa.
¿Cuál es la situación de la rentabilidad antes y durante la COVID-19, en una empresa comercial registrada en la BVL, períodos: del 2018 al 2021?	Analizar comparativamente la rentabilidad antes y durante la COVID-19, en una empresa comercial registrada en la BVL, períodos: del 2018 al 2021	Existe diferencia significativa entre la rentabilidad antes y durante la COVID-19, en una empresa comercial registrada en la BVL, períodos: del 2018 al 2021.	X: Rentabilidad	Diseño: No experimental Unidad de análisis: Los estados de resultados y los estados de situación financiera trimestrales.
Problemas específicos	Objetivos específicos	Hipótesis específicas	Dimensiones	Población: 544 estados financieros trimestrales de la empresa Saga Falabella Muestra: 32 estados financieros trimestrales. Muestreo: No probabilístico por conveniencia Técnica: Análisis documental Instrumento: Ficha de análisis
¿Cuál es la situación de la rentabilidad económica antes y durante la COVID-19?	Analizar comparativamente la rentabilidad económica antes y durante la COVID-19.	Existe diferencia significativa entre la rentabilidad económica antes y durante la COVID-19.	X ₁ : Rentabilidad económica X ₂ : Rentabilidad financiera X ₃ : Rentabilidad sobre las ventas	
¿Cuál es la situación de la rentabilidad financiera antes y durante la COVID-19?	Analizar comparativamente la rentabilidad financiera antes y durante la COVID-19.	Existe diferencia significativa entre la rentabilidad financiera antes y durante la COVID-19.		
¿Cuál es la situación de la rentabilidad sobre las ventas antes y durante la COVID-19?	Analizar comparativamente la rentabilidad sobre las ventas antes y durante la COVID-19.	Existe diferencia significativa entre la rentabilidad sobre las ventas antes y durante la COVID-19.		

Anexo 3. Matriz instrumental

Variable	Dimensiones	Indicadores	Definición instrumental	Escala de medición	Fuente	Técnica / Instrumento
Rentabilidad	Rentabilidad económica	$\frac{\text{Utilidad neta}}{\text{Activo total}}$	Utilidad neta / Activo total	Razón: Ratios de rentabilidad	Secundaria: Los estados de situación financiera trimestrales y los estados de resultados trimestrales de los periodos 2018 al 2021 de la empresa Saga Falabella SA, se obtuvieron de la página web de la BVL y SMV	Técnica: Análisis documental Instrumento: Ficha de análisis
	Rentabilidad financiera	$\frac{\text{Utilidad neta}}{\text{Patrimonio}}$	Utilidad neta / patrimonio			
	Rentabilidad sobre las ventas	$\frac{\text{Utilidad neta}}{\text{Ventas netas}}$	Utilidad neta / Ventas netas			

Anexo 4. Ficha de análisis documental

Empresa	Periodos	Trimestres	Indicadores de rentabilidad					
			Rentabilidad económica Utilidad neta / Activo total	Rentabilidad financiera Utilidad neta/ Patrimonio	Rentabilidad sobre las ventas Utilidad neta / Ventas netas			
Saga Falabella S.A	2018	I	0,01	0,04	0,04			
		II	0,03	0,08	0,06			
		III	0,02	0,04	0,04			
		IV	0,03	0,09	0,07			
	2019	I	0,01	0,03	0,02			
		II	0,02	0,07	0,05			
		III	0,01	0,04	0,03			
		IV	0,02	0,08	0,05			
	2020	I	-	0,01	-	0,02	-	0,03
		II	-	0,03	-	0,12	-	0,30
		III	-	0,01	-	0,04	-	0,03
		IV		0,03		0,12		0,06
	2021	I	-	0,01	-	0,03	-	0,03
		II		0,01		0,03		0,02
		III		0,02		0,06		0,04
		IV		0,04		0,14		0,07

Anexo 5. Población y muestra

A. Cálculo del tamaño de la población

Población					
Empresa	Periodos	Años	Estados de situación financiera trimestrales	Estados de resultados trimestrales	Total población en trimestres
Saga Falabella S.A	1953-2021	68 años	272	272	544

B. Cálculo del tamaño de la muestra

Muestra					
Empresa	Periodos	Años	Estados de situación financiera trimestrales	Estados de resultados trimestrales	Total muestra en trimestres
Saga Falabella S.A	2018-2021	4 años	16	16	32



UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO

**FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES
ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD**

Declaratoria de Autenticidad del Asesor

Yo, VASQUEZ VILLANUEVA CARLOS ALBERTO, docente de la FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES de la escuela profesional de CONTABILIDAD de la UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO SAC - CALLAO, asesor de Tesis titulada: "LA RENTABILIDAD ANTES Y DURANTE LA COVID-19, EN UNA EMPRESA COMERCIAL REGISTRADA EN LA BVL, PERÍODOS: DEL 2018 AL 2021", cuyos autores son CANSAYA HUAMAN NATALY MARHYBELT, OVALLE MAMANI YHOEL, constato que la investigación tiene un índice de similitud de 19.00%, verificable en el reporte de originalidad del programa Turnitin, el cual ha sido realizado sin filtros, ni exclusiones.

He revisado dicho reporte y concluyo que cada una de las coincidencias detectadas no constituyen plagio. A mi leal saber y entender la Tesis cumple con todas las normas para el uso de citas y referencias establecidas por la Universidad César Vallejo.

En tal sentido, asumo la responsabilidad que corresponda ante cualquier falsedad, ocultamiento u omisión tanto de los documentos como de información aportada, por lo cual me someto a lo dispuesto en las normas académicas vigentes de la Universidad César Vallejo.

LIMA, 01 de Noviembre del 2022

Apellidos y Nombres del Asesor:	Firma
VASQUEZ VILLANUEVA CARLOS ALBERTO DNI: 00238680 ORCID: 0000- 0002-0782-7364	Firmado electrónicamente por: CAVASQUEZVI el 04-11-2022 08:37:48

Código documento Trilce: TRI - 0436761