



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

Profitability before and during covid-19, in a commercial company registered in the BVL, periods: from 2018 to 2021

Rentabilidade antes e durante a covid-19, em empresa comercial registrada no BVL, períodos: de 2018 a 2021

Carlos Alberto Vásquez Villanueva

cavasquezvi@ucvvirtual.edu.pe

 <https://orcid.org/0000-0002-0782-7364>

Universidad César Vallejo, Lima, Perú

Yhoel Ovalle Mamani

yovallema@ucvvirtual.edu.pe

 <https://orcid.org/0000-0002-5569-9993>

Universidad César Vallejo, Lima, Perú

Nataly Marhybelt Cansaya Huaman

ncansayahu@ucvvirtual.edu.pe

 <https://orcid.org/0000-0003-3973-1989>

Universidad César Vallejo, Lima, Perú

Recibido: 16 de junio de 2022

Aceptado: 26 de diciembre de 2022

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: ROE, ROA, 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: ROE, ROA, ROS.

Resumo

O objetivo do estudo foi analisar comparativamente a rentabilidade antes e durante a COVID-19, na empresa Saga Falabella S.A., períodos: de 2018 a 2021; A metodologia possui abordagem quantitativa e tipo descritiva comparativa, com técnica de análise documental e instrumento ficha de análise. De acordo com os resultados obteve-se uma diferença média para o ROA, antes da pandemia, de 0,02 e durante a pandemia de 0,01, em que a dissimilaridade de significância foi de 0,161 ($>0,05$) pelo que se deduz que não há diferença significativa; Para o ROE obteve-se uma diferença média, antes da pandemia, de 0,06 e durante a pandemia de 0,02, em que a dissimilaridade de significância foi de 0,195 ($>0,05$), mostrando que não há diferença significativa; Por fim,

para o ROS uma diferença média de 0,05 para antes da pandemia e -0,02 para durante a pandemia, onde a dissimilaridade de significância foi de 0,058 ($>0,05$), o que denota que não há diferença significativa. Concluindo, que a empresa teve maior rentabilidade nos anos anteriores à pandemia, mas que essas diferenças entre os períodos não são significativas.

Palavras-chave: ROE, ROA, ROS.

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 al., 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. al., 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 las 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.

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 Bolsa de Valores de Lima.

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?

La problemática de la investigación es el coronavirus que 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. al., 2020).

Según Molina et. al. (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. al., 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. Según Fenyves et. al. (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. 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 estas 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.

Metodología

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 Vásquez Villanueva et al. (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 para analizar datos numéricos de los estados financieros y valorizarlos en efectos estadísticos, los cuales fueron asistidos por la estadística como herramienta; 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.

La indagación fue desarrollada bajo el diseño no experimental, puesto que no realizó cambios en la variable de estudio, solo se observó las inferencias con la finalidad de analizarlas; 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).

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 al. (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 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 Etikan et al. (2015) hace referencia al símbolo de la población de estudio.

Fue desarrollada bajo el muestreo no probabilístico por conveniencia; de acuerdo con Canahuire Montufar et al. (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.

La pesquisa se desarrolló utilizando como técnica de recolección de información, el análisis documental la cual permitió recolectar información sobre los resultados y la situación económica de la empresa a través de sus reportes financieros trimestrales.

De acuerdo con Villafuerte et al. (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. El análisis documental es una herramienta que permite la selección y recolección de datos que reúnen características comunes (Ranganathan y Aggarwal, 2018)

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:

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 1

Test de Shapiro Wilk a la diferencia de la rentabilidad económica

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

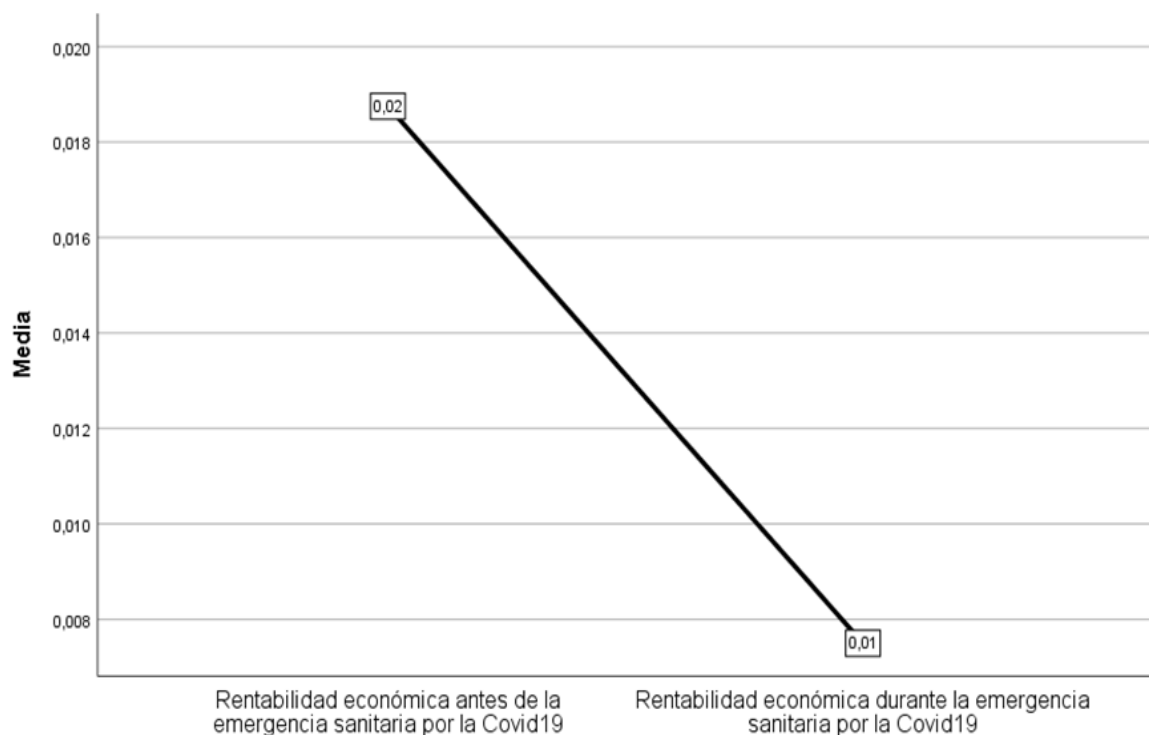


Figura 1. Comportamiento de las medias de la rentabilidad económica

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).

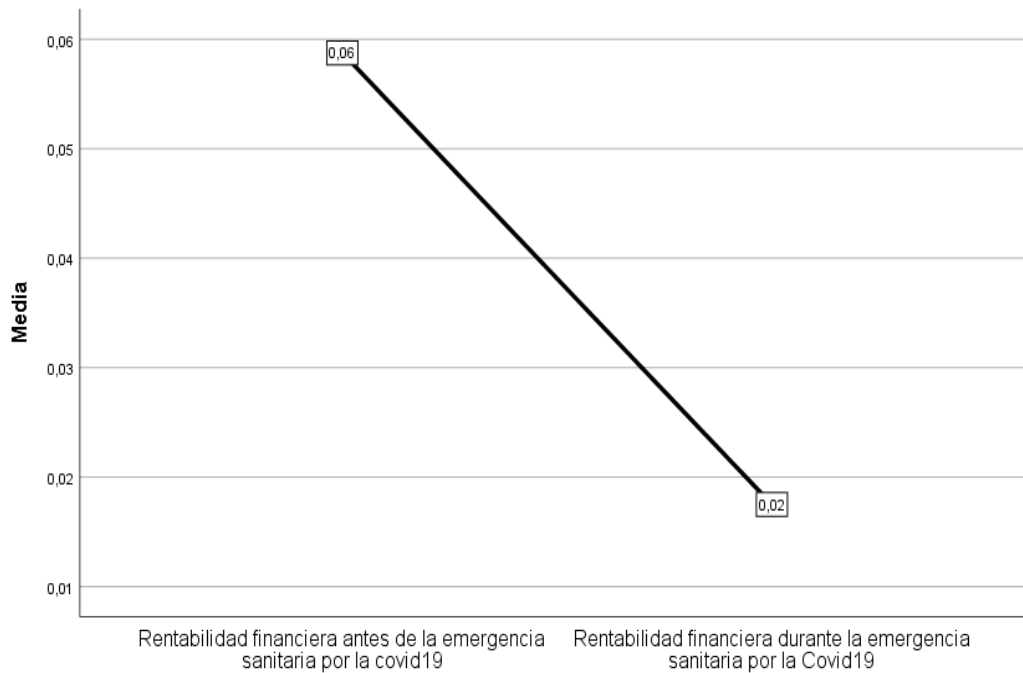
Tabla 3

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:

H_1 : Existe diferencia significativa entre la rentabilidad financiera percibida antes y la percibida durante la emergencia sanitaria por la COVID19.

H_0 : 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 previsoría 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).

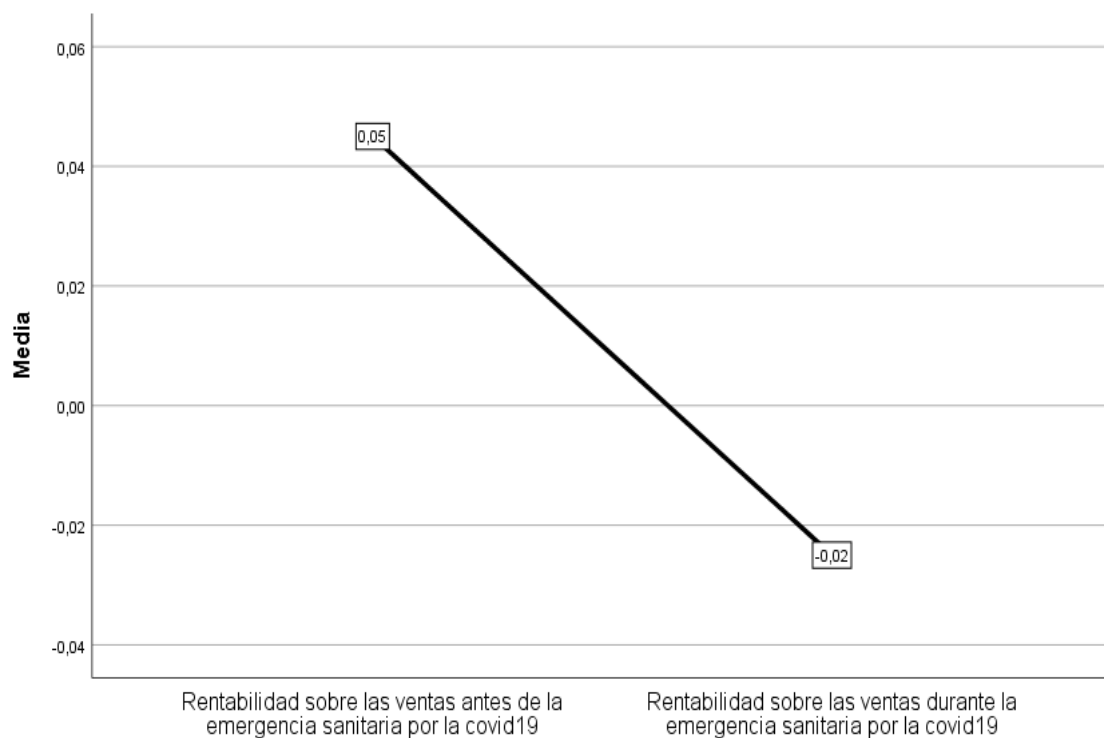
Tabla 5

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

Variable	Estadísticos	Gf	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 COVID19.

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

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

Valores	Rentabilidad sobre las ventas durante la emergencia sanitaria por la COVID 19 - Rentabilidad sobre las ventas antes de la emergencia sanitaria por la COVID19
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

Dimensión en diferencia	N	Rango Promedio	Suma de rangos
Rentabilidad sobre las ventas durante la emergencia sanitaria por la COVID19 - Rentabilidad sobre las ventas antes de la emergencia sanitaria por la COVID19	Rangos negativos	6 a	
	Rangos positivos	2 b	31,50
	Empates	0 c	4,50
	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 COVID 19

b. Rentabilidad sobre las ventas durante la emergencia sanitaria por la covid19 >
Rentabilidad sobre las ventas antes de la emergencia sanitaria por la COVID 19

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 la ratio de rentabilidad sobre las ventas.

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 las ratios de rentabilidad evidenció 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 suficientes 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.

Referencias Bibliográficas

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

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]. <https://bit.ly/3ylR3bc>

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]. <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.

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., y 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>

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>

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]. <https://bit.ly/3CIZ24E>

Hernandez, R., y Mendoza, C. P. (2018). *Metodología de la investigación las rutas cualitativa, cuantitativa y mixta*. Mc Graw Hill.

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]. <https://bit.ly/3Tanhyl>

Instituto Nacional de Estadística e Informática. (2022). *Demografía empresarial en el Perú*. Centro de investigación INEI. <https://bit.ly/3rFMtRq>

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]. <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>

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>

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]. <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.

Prieto Rodriguez, 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]. <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

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]. <https://bit.ly/3T6m3UJ>

Vásquez Villanueva, C. A., Choquechua 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>

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]. <https://bit.ly/3CHgdUf>

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]. <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