

**UNIVERSIDAD NACIONAL DE SAN ANTONIO
ABAD DEL CUSCO
FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES Y FINANCIERAS
ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD**



TESIS

**IMPACTO ECONÓMICO DEL COVID-19 EN LA RENTABILIDAD DE LAS
EMPRESAS COMERCIALIZADORAS DE ARTÍCULOS DE FERRETERÍA DEL
DISTRITO DE WANCHAQ EN LA REGIÓN CUSCO, PERÍODOS 2020 - 2021**

PRESENTADO POR:

Br. Rocio Claudia Champi Condori

Br. Mishael Andy Florez Ccolque

**PARA OPTAR AL TÍTULO
PROFESIONAL DE CONTADOR
PÚBLICO**

ASESOR:

Mgt. Clever Abelardo Montalvo Loaiza.

CUSCO – PERU

2023

INFORME DE ORIGINALIDAD

(Aprobado por Resolución Nro.CU-303-2020-UNSAAC)

El que suscribe, **Asesor** del trabajo de investigación/tesis titulada: IMPACTO ECONOMICO DEL COVID-19 EN LA RENTABILIDAD DE LAS EMPRESAS COMERCIALIZADORAS DE ARTICULOS DE FERRETERIA DEL DISTRITO DE WANCHAO EN LA REGION CUSCO, PERIODOS 2020-2021 presentado por: ROCIO CLAUDIA CHAMPI CONDORI con DNI Nro.: 71054213 presentado por: MISHAEL ANDY FLOREZ COLQUE con DNI Nro.: 76297212 para optar el título profesional/grado académico de CONTADOR PUBLICO

Informo que el trabajo de investigación ha sido sometido a revisión por 2 veces, mediante el Software Antiplagio, conforme al Art. 6° del **Reglamento para Uso de Sistema Antiplagio de la UNSAAC** y de la evaluación de originalidad se tiene un porcentaje de 8%.

Evaluación y acciones del reporte de coincidencia para trabajos de investigación conducentes a grado académico o título profesional, tesis

Porcentaje	Evaluación y Acciones	Marque con una (X)
Del 1 al 10%	No se considera plagio.	<u>X</u>
Del 11 al 30 %	Devolver al usuario para las correcciones.	
Mayor a 31%	El responsable de la revisión del documento emite un informe al inmediato jerárquico, quien a su vez eleva el informe a la autoridad académica para que tome las acciones correspondientes. Sin perjuicio de las sanciones administrativas que correspondan de acuerdo a Ley.	

Por tanto, en mi condición de asesor, firmo el presente informe en señal de conformidad y adjunto la primera página del reporte del Sistema Antiplagio.

Cusco, 19 de ENERO de 2024



Firma

Post firma CLEVER ABELARDO MONTAÑO LOAIZA

Nro. de DNI 23849535

ORCID del Asesor 0000-0002-0275-0695

Se adjunta:

1. Reporte generado por el Sistema Antiplagio.
2. Enlace del Reporte Generado por el Sistema Antiplagio: OID: 27259:304012349

NOMBRE DEL TRABAJO

**RocioChampi_Mishael_final_Corregido 1
0-01-24 Para entregar.docx**

AUTOR

Rocio_Mishael

RECuento DE PALABRAS

25254 Words

RECuento DE CARACTERES

140313 Characters

RECuento DE PÁGINAS

112 Pages

TAMAÑO DEL ARCHIVO

992.5KB

FECHA DE ENTREGA

Jan 15, 2024 10:01 AM GMT-5

FECHA DEL INFORME

Jan 15, 2024 10:07 AM GMT-5**● 8% de similitud general**

El total combinado de todas las coincidencias, incluidas las fuentes superpuestas, para cada base de datos

- 8% Base de datos de Internet
- Base de datos de Crossref
- 5% Base de datos de trabajos entregados
- 0% Base de datos de publicaciones
- Base de datos de contenido publicado de Crossref

● Excluir del Reporte de Similitud

- Material bibliográfico
- Coincidencia baja (menos de 25 palabras)
- Material citado
- Bloques de texto excluidos manualmente

DEDICATORIA

Dedico con todo mi corazón mi tesis a nuestro señor divino Dios por permitirme haber llegado hasta este momento tan importante de mi formación profesional. A mi madre Claudia por ser el pilar más importante y por demostrarme su cariño y apoyo incondicional. A mi padre Flavio a pesar de la distancia siempre estuvo brindándome su apoyo, pues sin ellos no lo había logrado.

Rocio

A Dios por derramar sus bendiciones sobre mí y llenarme de su fuerza para vencer todos los obstáculos desde el principio de mi vida. A mis padres, a quienes les debo toda mi vida, le agradezco el cariño y su comprensión, quienes me formaron con buenos valores y sentimientos lo cual me han ayudado a salir adelante buscando siempre el mejor camino. A mis hermanos, Liz y Willy por compartir aquellos bellos momentos y experiencias que nunca olvidaré.

Mishael

AGRADECIMIENTO

Gracias a cada maestro de la escuela profesional de contabilidad por sus enseñanzas durante mi formación profesional. Agradezco al Mgt Clever Abelardo Montalvo Loaiza asesor de nuestro trabajo de investigación por la orientación, tiempo y paciencia brindada para el desarrollo de la presente tesis. Agradezco a todas personas que estuvieron ahí apoyándome durante este proceso.

Rocio

Quiero agradecer a todas las personas que fueron parte de mi vida. A mis maestros por sus enseñanzas para desarrollarme profesionalmente y haberme brindado todos sus conocimientos en especial al Mgt. Clever Abelardo Montalvo Loaiza por su paciencia y colaboración en la realización de la presente tesis.

Mishael

PRESENTACIÓN

Señor decano de la Facultad de Ciencias Contables y Financieras de la Universidad Nacional de San Antonio Abad del Cusco y señores miembros del jurado:

En cumplimiento al Reglamento de Grados y Títulos vigente de la Facultad de Ciencias Contables y Financieras de la Escuela Profesional de Contabilidad de la Universidad Nacional de San Antonio Abad del Cusco, elevamos a vuestra consideración el presente trabajo de investigación titulado “Impacto Económico Del Covid-19 en la Rentabilidad de las Empresas Comercializadoras de Artículos de Ferretería del Distrito de Wánchaq en la Región Cusco, Períodos 2020 - 2021” para optar al título profesional de Contador Público.

El desarrollo del trabajo de investigación fue efectuado utilizando información requerida, con el análisis e interpretación que se necesita, se utilizó la metodología que corresponde según la problemática planteada. El trabajo de investigación, permitirá que los empresarios que desarrollan actividades del rubro ferretero del distrito de Wánchaq, tengan conocimiento en qué medida afectó la crisis sanitaria del Covid-19 en la rentabilidad de sus empresas y de esta manera establecer estrategias de plan de emergencia para garantizar la toma de decisiones de la manera más rápida y acertada posible.

Con el fin de conseguir este objetivo, el presente trabajo se ha estructurado en 5 capítulos además de los apéndices y la bibliografía, de la siguiente manera:

Capítulo I.- Se presenta el planteamiento del problema, capítulo que comprende, el análisis de la situación problemática, la formulación de los problemas, la justificación de la investigación y expone la importancia de la investigación, por último, determina los objetivos generales y específicos.

Capítulo II.- Se presenta el marco teórico conceptual, que contiene, los antecedentes de la Investigación, de índole nacional, las bases teóricas, donde se describe diferentes conceptos involucrados en las variables independiente y dependiente que forman parte del

problema de investigación, información acerca del objeto de estudio, es decir las empresas comercializadoras de artículos de ferretería del distrito Wánchaq, el marco conceptual, donde se detalla diferentes conceptos relacionados al tema de investigación.

Capítulo III.- Que contiene la determinación de las hipótesis y variables, en donde se plasman las hipótesis tanto generales y específicas, la identificación y la operacionalización de las variables dependiente e independiente a través de sus correspondientes Dimensiones e Indicadores.

Capítulo IV.- Nos muestra la metodología de la investigación, que abarca como su nombre indica, todo el sistema metodológico usado, que contiene tipo, nivel y diseño de investigación, aquí también se describe la unidad de análisis, se describe la población y la muestra, y se detalla la técnica de recolección de datos utilizada en el trabajo de campo y el análisis e interpretación de la información recabada.

Capítulo V.- Presenta los Resultados y Discusión, que contiene el análisis, interpretación y discusión de resultados, de toda la información recogida y analizada en el capítulo anterior, la prueba de análisis y por último la presentación de resultados como producto del tabulado de las encuestas y su correspondiente análisis para cada caso considerado dentro de las dimensiones y los indicadores que fueron referenciados para la formulación del cuestionario.

Rocio Claudia Champi Condori

Mishaél Andy Florez Ccolque

ÍNDICE

DEDICATORIA	ii
AGRADECIMIENTO	iii
PRESENTACIÓN.....	iv
ÍNDICE	vi
ÍNDICE DE TABLAS	ix
ÍNDICE DE FIGURAS.....	x
RESUMEN	xi
ABSTRACT.....	xii
INTRODUCCIÓN	1
CAPÍTULO I	3
PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA	3
1.1. Situación Problemática.....	3
1.1.1. Problema General.....	8
1.1.2. Problemas Específicos	8
1.2. Objetivos de la Investigación.....	9
1.2.1. Objetivo General	9
1.2.2. Objetivos Específicos.....	9
1.3. Justificación de la Investigación	9
1.3.1. Justificación Teórica	11
1.3.2. Justificación Práctica	12
1.3.3. Justificación Metodológica	12
1.4. Delimitación del Problema.....	12
1.4.1. Delimitación Temporal	12
1.4.2. Delimitación Espacial	12

CAPÍTULO II	13
MARCO TEÓRICO CONCEPTUAL	13
2.1. Antecedentes de la Investigación.....	13
2.2. Marco Teórico.....	15
2.2.1. Impacto Económico del Covid-19	15
2.2.2. Rentabilidad de las Empresas Ferreteras	33
2.3 Definición de Términos	51
CAPÍTULO III.....	53
HIPÓTESIS Y VARIABLES	53
3.1. Hipótesis	53
3.1.1. Hipótesis General.....	53
3.1.2. Hipótesis Específicas	53
3.2. Identificación de Variables	53
3.2.1. Variable Independiente:	53
3.2.2. VARIABLE DEPENDIENTE:	53
3.3. Operacionalización de Variables	54
3.3.1. Variable Independiente	54
3.3.2. Variable Dependiente.....	54
CAPÍTULO IV.....	56
METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN	56
4.1. Tipo y Nivel de Investigación.....	56
4.1.1. Tipo de Investigación.....	56
4.1.2. Nivel de Investigación	56
4.1.3. Diseño de la Investigación	57
4.2. Población y Muestra	57

4.2.1. Población de Estudio.....	57
4.2.2. Muestra de Estudio	57
4.2.3. Técnicas de Selección de la Muestra	57
4.3. Técnicas de Recolección de Datos.....	58
4.4. Instrumentos de Recolección de Datos	58
4.5. Técnicas de Procesamiento y Análisis de Datos.....	58
CAPÍTULO V	59
ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE DATOS Y RESULTADOS	59
5.1. Resultados de las Encuestas	59
5.2. Contrastación de Resultados con la Hipótesis.....	79
5.2.1. Hipótesis General.....	79
CONCLUSIONES	83
RECOMENDACIONES.....	84
BIBLIOGRAFÍA	85
ANEXO.....	94

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1 Resultados de la primera pregunta del cuestionario	59
Tabla 2 Resultados de la segunda pregunta del cuestionario.....	60
Tabla 3 Resultados de la tercera pregunta del cuestionario	61
Tabla 4 Resultados de la cuarta pregunta del cuestionario	62
Tabla 5 Resultados de la quinta pregunta del cuestionario.....	63
Tabla 6 Resultados de la sexta pregunta del cuestionario.....	64
Tabla 7 Resultados de la séptima pregunta del cuestionario	65
Tabla 8 Resultados de la octava pregunta del cuestionario	66
Tabla 9 Resultados de la novena pregunta del cuestionario	67
Tabla 10 Resultados de la décima pregunta del cuestionario	68
Tabla 11 Resultados de la onceava pregunta del cuestionario.....	69
Tabla 12 Resultados de la doceava pregunta del cuestionario.....	70
Tabla 13 Resultados de la treceava pregunta del cuestionario	71
Tabla 14 Resultados de la catorceava pregunta del cuestionario.....	72
Tabla 15 Resultados de la quinceava pregunta del cuestionario.....	73
Tabla 16 Resultados de la dieciseisava pregunta del cuestionario	74
Tabla 17 Resultados de la diecisieteava pregunta del cuestionario	75
Tabla 18 Resultados de la dieciochoava pregunta del cuestionario.....	76
Tabla 19 Resultados de la diecinueveava pregunta del cuestionario.....	77
Tabla 20 Resultados de la veinteava pregunta del cuestionario	78

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1 Resultados de la primera pregunta del cuestionario	60
Figura 2 Resultados de la segunda pregunta del cuestionario	61
Figura 3 Resultados de la tercera pregunta del cuestionario.....	62
Figura 4 Resultados de la cuarta pregunta del cuestionario.....	63
Figura 5 Resultados de la cuarta pregunta del cuestionario.....	64
Figura 6 Resultados de la sexta pregunta del cuestionario	65
Figura 7 Resultados de la séptima pregunta del cuestionario	66
Figura 8 Resultados de la octava pregunta del cuestionario	67
Figura 9 Resultados de la novena pregunta del cuestionario	68
Figura 10 Resultados de la décima pregunta del cuestionario	69
Figura 11 Resultados de la onceava pregunta del cuestionario	70
Figura 12 Resultados de la doceava pregunta del cuestionario	71
Figura 13 Resultados de la treceava pregunta del cuestionario	72
Figura 14 Resultados de la catorceava pregunta del cuestionario	73
Figura 15 Resultados de la quinceava pregunta del cuestionario	74
Figura 16 Resultados de la dieciseisava pregunta del cuestionario	75
Figura 17 Resultados de la diecisieteava pregunta del cuestionario.....	76
Figura 18 Resultados de la dieciochoava pregunta del cuestionario	77
Figura 19 Resultados de la diecinueveava pregunta del cuestionario.....	78
Figura 20 Resultados de la veinteava pregunta del cuestionario	79

RESUMEN

La investigación tuvo como objetivo explicar cuál fue el impacto económico del COVID-19 en la rentabilidad de las empresas comercializadoras de artículos de ferretería del distrito de Wánchaq en la región Cusco, períodos 2020 – 2021. El problema se fundamentó en analizar ¿Cuál fue el impacto económico del COVID-19 en la rentabilidad de las empresas comercializadoras de artículos de ferretería del distrito de Wánchaq en la región Cusco, períodos 2020 - 2021?, y con la hipótesis general de que “el COVID-19 impactó de manera negativa en la rentabilidad de las empresas comercializadoras de artículos de ferretería del distrito de Wánchaq en la región Cusco en los períodos 2020 – 2021”. La metodología de la investigación fue de tipo aplicada, con un nivel descriptivo-explicativo, el diseño fue no experimental, y la población se conformó por 196 establecimientos formales de venta de artículos de ferretería, en lo cual se consideró una muestra de 25 establecimientos, por lo que se empleó como técnica la encuesta. Los resultados indicaron que el impacto del COVID-19 en las empresas de ferretería en Wánchaq revela que la pandemia tuvo consecuencias graves para el sector. La mayoría de las empresas sufrieron efectos directos, incluyendo contagios entre trabajadores y desafíos emocionales, a pesar de cumplir con las medidas de cuarentena. Esto llevó a la suspensión de actividades comerciales, pérdidas financieras significativas y, en muchos casos, al cierre de negocios. Concluyendo que el impacto del COVID-19 en las empresas de ferretería en Wánchaq, Cusco, durante la pandemia tuvo un efecto profundamente negativo en su rentabilidad y operaciones durante 2020-2021.

Palabras Clave: Covid-19, Rentabilidad, Empresas comercializadoras, Impacto económico.

ABSTRACT

The objective of the research was to explain what was the economic impact of COVID-19 on the profitability of the hardware marketing companies in the district of Wánchaq in the Cusco region, periods 2020 - 2021. The problem was based on the analysis of what was the economic impact of COVID-19 on the profitability of the hardware marketing companies in the district of Wánchaq in the Cusco region, periods 2020 - 2021, and with the general hypothesis that "COVID-19 had a negative impact on the profitability of the hardware marketing companies in the district of Wánchaq in the Cusco region in the periods 2020 - 2021". The research methodology was applied, with a descriptive-explanatory level, the design was non-experimental, and the population consisted of 196 formal establishments selling hardware items, in which a sample of 25 establishments was considered, so the survey technique was used. The results indicated that the impact of COVID-19 on hardware businesses in Wánchaq reveals that the pandemic had serious consequences for the sector. Most businesses suffered direct effects, including contagion among workers and emotional challenges, despite complying with quarantine measures. This led to the suspension of business activities, significant financial losses and, in many cases, business closures. Concluding that the impact of COVID-19 on hardware businesses in Wánchaq, Cusco, is that the pandemic had a profoundly negative effect on their profitability and operations during 2020-2021.

Key words: Covid-19, Profitability, Marketing companies, economic impact.

INTRODUCCIÓN

El propósito de desarrollar el tema de investigación intitulado “Impacto Económico Del COVID-19 En La Rentabilidad De Las Empresas Comercializadoras De Artículos De Ferretería Del Distrito De Wánchaq En La Región Cusco, Períodos 2020 - 2021”, consideramos que definitivamente es que como producto de los cambios generados por la pandemia del COVID 19, las empresas han enfrentado grandes desafíos, donde la incertidumbre, el caos y la crisis de los mercados globales han llevado a su replanteamiento organizacional. En este sentido, el objetivo del estudio fue analizar el impacto del COVID-19 en la rentabilidad económica y financiera de las empresas dedicadas al comercio de artículos de ferretería ubicadas en el distrito de Wánchaq de la provincia y región de Cusco. Para este efecto, el trabajo de investigación siguió un enfoque cuantitativo, de tipo descriptivo-transversal, con diseño no experimental. Al cierre del 2019, ni los escenarios más pesimistas, ni las estimaciones más negativas de las empresas consideraban una pandemia global como variable dentro de sus modelos; mucho menos previeron un desempeño económico y financiero tan crítico como el ejercicio 2020.

La paralización de la mayoría de los sectores comerciales, producto de la pandemia, trajo como resultado una contracción elevada de la actividad económica del Perú, en el segundo trimestre de 2020. Esta situación obligó a las gerencias a evaluar los distintos elementos de los estados financieros, llevando a replantear los criterios, metodologías y supuestos sobre los que se reconocen, miden y presentan los diferentes hechos económicos. Entre los principales desafíos se encontraron: el análisis de la incertidumbre de continuar bajo el postulado de empresa en marcha; la actualización de las hipótesis y previsiones de flujos de caja utilizados para evaluar el deterioro de los activos de largo plazo; variabilidad del riesgo crediticio de la cartera de clientes y cambios en la estimación de la provisión de pérdida esperada; cambios en los estimados de medición y reconocimiento de contratos con clientes, como resultado de las

nuevas estrategias comerciales; cambio en sus riesgos financieros y sus procesos para gestionar y mitigar dichos riesgos, entre otros asuntos.

Finalmente, y no menos importante, fue la evaluación de los requisitos específicos para revelar las políticas contables relevantes, las áreas de juicio consideradas al aplicar dichas políticas contables y las estimaciones que tienen mayor probabilidad de resultar en ajustes a los beneficios en períodos futuros. Todas estas revelaciones se vieron afectadas a raíz de la aparición del virus; por lo que fue requerido analizar la necesidad de ampliar la información a revelar acerca de la estimación de la incertidumbre.

CAPÍTULO I

PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

1.1. Situación Problemática

Por medio del presente trabajo de investigación que presentamos a continuación, se propone aportar conocimientos con respecto a la problemática de este flagelo de la humanidad que fue y es hasta el momento la pandemia del COVID-19 y el gran impacto que ha tenido no solo en la actividad ferretera sino en todas las actividades que tuvieron que cerrar prácticamente sus establecimientos comerciales durante el período 2020 y parte del 2021, donde recién se fueron reiniciando algunas actividades paulatinamente. Este trabajo de investigación busca en cierta forma medir el impacto que ha tenido esta pandemia en las empresas ferreteras del distrito de Wánchaq de la provincia de Cusco durante los períodos 2020 y 2021.

A nivel internacional, El Banco Mundial (2022), la crisis sanitaria provocada por el COVID-19 desató una conmoción sin precedentes en la economía global, desencadenando la crisis más severa desde hace más de cien años. La pandemia tuvo consecuencias económicas particularmente severas en las economías en desarrollo, revelando y agravando ciertas vulnerabilidades económicas ya existentes. Conforme la pandemia se extendía en 2020, quedó evidente que numerosos hogares y empresas carecían de la preparación necesaria para afrontar una perturbación tan prolongada y extensa en sus flujos de ingresos.

En Washington D.C., la pandemia de coronavirus y las medidas restrictivas implementadas para su control han provocado una significativa contracción en la economía global. De acuerdo con las proyecciones del Banco Mundial, publicadas en el informe de Perspectivas Económicas Globales de junio de 2020, se anticipa una disminución del 5.2% en la economía mundial. Esta situación representa la recesión más severa desde la Segunda Guerra Mundial, marcando además la primera ocasión desde 1870 en que una gran cantidad de países experimentan una reducción en su producto interno bruto per cápita (El Banco Mundial, 2022).

En América Latina y el Caribe debido a la coyuntura del COVID 19, el Producto Interno Bruto (PIB) de la región disminuyó en un 6,8%, marcando el desempeño más débil en comparación con todas las regiones en desarrollo. La casi nula expansión económica en los cinco años previos a la crisis, sumada a la pronunciada contracción de 2020, resultó en una caída histórica en la tasa de empleo y un incremento sin precedentes en el desempleo. Esto conllevó a aumentos significativos en los niveles de pobreza y desigualdad, exacerbando los problemas estructurales ya existentes en América Latina y el Caribe. La crisis intensificó la heterogeneidad productiva de la región, causando el cierre de un gran número de pequeñas y medianas empresas (pymes), así como la destrucción de capital humano y empleos, afectando negativamente el desempeño en inversión (CEPAL, 2021).

Salvatierra (2021) el sector de la ferretería y el bricolaje fue una de las pocas ramas comerciales que se salvó de la debacle ocasionada por la pandemia de covid-19. En un año de restricciones, miedo a meterse en las tiendas e incertidumbre económica, las ferreterías y distribuidores de productos de bricolaje registraron una leve caída del 1% de la facturación frente a 2019. La necesidad de reformas y retoques en los hogares en los que los consumidores han pasado más tiempo que nunca, así como el aumento de las ventas telemáticas (por internet y por otras vías), está detrás del buen comportamiento.

Salvatierra (2021) según el barómetro de la ferretería y el bricolaje elaborado por la Asociación de Fabricantes y Distribuidores, la patronal que agrupa a más de 20.000 empresas productoras y distribuidoras de bienes de gran consumo (desde alimentación hasta ropa, calzado o electrónica), la facturación del sector cayó en 2020 un 1,06%, debido al “impacto sobre los establecimientos de las medidas adoptadas en la lucha contra la covid-19”. La pérdida de ingresos fue ligeramente superior en las ferreterías tradicionales (-1,51%) que en las grandes superficies especializadas (-0,94%). Aunque fue la primera caída de ingresos desde 2012, en la anterior crisis, Alejandro Lozano, responsable de ferretería y bricolaje en dicha asociación,

celebra el comportamiento del sector frente a otros que han sufrido mucho más intensamente el impacto de la pandemia.

Salvatierra (2021) No obstante, hay grandes diferencias entre los primeros compases de la pandemia y los últimos meses. En el primer trimestre, con un par de semanas de confinamiento absoluto y cierre de todo comercio no esencial, los ingresos del sector cayeron un 9,3%, desplome que se intensificó hasta el 25,5% en el segundo trimestre, que recoge el mes de abril, el del parón más severo, y mayo, cuando la famosa desescalada dio paso a una paulatina reapertura comercial. Según explica Lozano, las ferreterías tradicionales aprovecharon las primeras fases de la desescalada, en las que aún no se permitía abrir a las grandes superficies, en mayor medida, además de beneficiarse de la tendencia a la conveniencia que ha afectado a todo el sector comercial. Ya en el segundo semestre, con más libertad comercial pese a los rebrotes, el sector registró crecimientos del 18,7% entre julio y septiembre y del 12,5% entre octubre y fin de año.

A nivel nacional en Lima Metropolitana (2020), el 75,5% de las empresas estaban en funcionamiento, mientras que el 24,5% restante se hallaba fuera de operación. De las empresas operativas, un notable 67,4% reportó una disminución en sus ventas. Por otro lado, un 13,7% de estas empresas indicaron que sus ventas se mantuvieron estables, y un pequeño porcentaje, el 7,2%, experimentó un aumento en sus ingresos. Cabe destacar que un 11,7% de las empresas activas no registró ventas en absoluto. Además, es importante mencionar que la mayoría, el 92,5% de las empresas, enfrentó desafíos significativos a raíz de la pandemia de COVID-19, lo que evidencia el profundo impacto que este evento global tuvo en el tejido empresarial de la región.

Las empresas peruanas se enfrentaron a diversos desafíos debido al impacto de la pandemia del COVID-19, se observó que un 77.0% ha experimentado una disminución en la demanda de sus productos. Además, el 59.0% señalaron que los elevados costos asociados a la

implementación de protocolos de seguridad sanitaria han sido un factor significativo. Otro 52.8% experimentaron retrasos en el cobro de facturas, mientras que un 50.4% sufrieron una paralización en su producción. Adicionalmente, un 45.0% reportaron una pérdida en su capital de trabajo, entre otros problemas derivados de la crisis sanitaria (INEI, 2020).

Al comienzo de la pandemia en 2020, el sector de ferretería en Perú experimentó una disminución notable en su rendimiento económico, registrando una baja del 23%. Sin embargo, este declive empezó a revertirse en el periodo comprendido entre mayo y agosto de 2020, marcando una recuperación gradual y constante. Para finales de 2022, se observó un ascenso significativo del 33% en el sector, impulsado principalmente por proyectos de autoconstrucción y remodelación de viviendas. No obstante, a pesar de este repunte, el sector enfrentó un retroceso en sus ventas durante el primer cuatrimestre de 2023, con una disminución del 2.7%. Se proyectaba que esta tendencia negativa continuaría hasta el final del año. Este fenómeno se debe a una desaceleración en la autoconstrucción, ya que muchas familias ya habían realizado mejoras importantes durante la pandemia, reduciendo así la necesidad de adquirir más materiales (Ambrosio & Perez, 2020).

En el Cusco, la crisis sanitaria provocada por el COVID-19 ejerció un impacto profundo en el ámbito económico de las empresas cusqueñas, con especial incidencia en el sector turístico, un eje fundamental de la economía regional. Durante el año 2020, se registró un descenso alarmante del 89.33% en la recaudación del Boleto Turístico, esencial para el acceso a sitios incas y museos, en comparación con el año previo. Esta reducción tuvo consecuencias notables en la disminución de los ingresos municipales, los cuales son cruciales para tareas de conservación y realización de obras públicas. La pandemia también ocasionó el cierre de numerosos establecimientos comerciales sujetos al pago de impuestos, agudizando la situación económica adversa en la región (Salcedo, 2020).

El diagnóstico del presente estudio se centra en analizar el impacto económico generado por la pandemia del COVID-19 en la rentabilidad de las empresas comercializadoras de artículos de ferretería en el distrito de Wanchaq, en la región de Cusco. La irrupción del COVID-19, declarada pandemia en marzo de 2020, desencadenó una serie de restricciones y medidas sanitarias a nivel mundial, afectando significativamente a diversos sectores económicos. En el caso específico del distrito de Wanchaq, las empresas de ferretería, consideradas como un eslabón importante en el sector comercial y de construcción, enfrentaron desafíos sin precedentes. Estos desafíos incluyen la disminución de la demanda de productos de ferretería debido a la paralización o ralentización de proyectos de construcción, y la interrupción en las cadenas de suministro, lo que afectó la disponibilidad y el costo de los productos. La situación se vio agravada por la reducción en la movilidad de la población y las restricciones impuestas a las operaciones comerciales, lo que resultó en una disminución de las ventas y, por ende, de la rentabilidad. Además, las medidas de confinamiento y distanciamiento social llevaron a un cambio en los patrones de consumo y a la adopción de nuevas modalidades de venta, como el comercio electrónico, para lo cual muchas de estas empresas no estaban preparadas.

El pronóstico para el impacto económico del COVID-19 en la rentabilidad de las empresas comercializadoras de artículos de ferretería del distrito de Wanchaq en la región Cusco, a corto y mediano plazo, se anticipa que las empresas del sector continuarán enfrentando desafíos relacionados con la fluctuante demanda y la adaptación a un nuevo entorno comercial. La recuperación económica será gradual, dependiendo de la estabilización de la situación sanitaria y la reactivación de los sectores económicos conexos, como la construcción y la renovación de viviendas. Se espera que las empresas que hayan adoptado estrategias de digitalización y venta en línea tengan una ventaja competitiva, dado que los patrones de consumo están evolucionando hacia una preferencia por las compras digitales. Por

otro lado, la resiliencia y adaptabilidad de las empresas a las nuevas normativas de seguridad y salud serán cruciales para su supervivencia y crecimiento. A largo plazo, es probable que el sector experimente una transformación en sus modelos de negocio, con un enfoque mayor en la sostenibilidad, la eficiencia operativa y la innovación en productos y servicios. Las empresas que inviertan en tecnología, diversificación de productos y mejora de la experiencia del cliente estarán mejor posicionadas para enfrentar la competencia y aprovechar nuevas oportunidades de mercado.

Para el control, se centra en implementar estrategias integrales para mitigar los efectos de la pandemia. Estas estrategias incluyen la adaptación a nuevas normativas de seguridad y salud, la digitalización y el fomento del comercio electrónico, la optimización de la cadena de suministro, la diversificación de productos y servicios, y el fortalecimiento de las estrategias de marketing y relaciones con clientes. Además, es crucial realizar un análisis financiero detallado para identificar áreas de reducción de costos, invertir en capacitación del personal, buscar alianzas estratégicas, y establecer un sistema de monitoreo y evaluación constante. Estas medidas apuntan a una recuperación sostenible y a mejorar la resiliencia de estas empresas frente a futuros desafíos.

1.1.1. Problema General

¿Cuál fue el impacto económico del COVID 19 en la rentabilidad de las empresas comercializadoras de artículos de ferretería del distrito de Wanchaq en la región Cusco, periodos 2020 - 2021?

1.1.2. Problemas Específicos

- a. *¿De qué manera el COVID 19 influyó en la demanda de productos en las empresas comercializadoras de artículos de ferretería del distrito de Wanchaq en la región Cusco en los periodos 2020 - 2021?*

- b. *¿Cómo incidió el COVID 19 en las ventas de productos en las empresas comercializadoras de artículos de ferretería del distrito de Wanchaq en la región Cusco en los periodos 2020 - 2021?*

1.2. Objetivos de la Investigación

1.2.1. Objetivo General

Explicar cuál fue el impacto económico del COVID 19 en la rentabilidad de las empresas comercializadoras de artículos de ferretería del distrito de Wanchaq en la región Cusco, periodos 2020 – 2021.

1.2.2. Objetivos Específicos

- a. *Describir de qué manera el COVID 19 influyó en la demanda de productos en las empresas comercializadoras de artículos de ferretería del distrito de Wanchaq en la región Cusco en los periodos 2020 – 2021.*
- b. *Comparar cómo incidió el COVID 19 en las ventas de productos en las empresas comercializadoras de artículos de ferretería del distrito de Wanchaq en la región Cusco en los periodos 2020 – 2021.*

1.3. Justificación de la Investigación

El presente trabajo de investigación se desarrolla tomando en cuenta que, en la actualidad, el mundo entero enfrenta una gran recesión económica a causa del COVID-19, un nuevo tipo de coronavirus. Dicha situación trae diversos desafíos para la sociedad. Al respecto, los gobiernos del mundo están tomando medidas para frenar el avance de la epidemia y disminuir el efecto que está causando en la economía mundial. Sin duda, las micro y pequeñas empresas en su gran mayoría están entre los segmentos más afectados por esta pandemia; pero, a su vez, cumplen un papel importante, ya que tienen la responsabilidad de suministrar productos y servicios para la población. La reducción de la demanda (nacional e internacional) se considera un problema principal que se está enfrentando, debido a las órdenes de

confinamiento en muchos países del mundo con la finalidad de evitar la propagación del virus. En consecuencia, las mypes han disminuido sus ingresos, de ahí que se les dificulta acceder a insumos de ferretería en nuestro caso (Pelekais, 2022).

La mayoría de países alrededor del mundo dictaminó disposiciones económicas como el aplazamiento de créditos e impuestos, otorgamiento de créditos blandos y subvenciones, renegociaciones o aplazamientos de deudas. Asimismo, el teletrabajo, la flexibilidad laboral y los seguros de desempleo son otras medidas implementadas por los gobiernos. Estas medidas y otras tienen dos objetivos: (a) reducir el impacto de la crisis en la economía y (b) evitar que las pymes no salgan del mercado (Henriquez, 2020).

Del mismo modo, según Marsh (2021), en el Perú el 74 % de empresas ya tienen un plan de retorno seguro al trabajo tras la reactivación económica anunciada por el Estado ("El 74 % de empresas," 2020). Por otro lado, las condiciones mismas fuerzan a las empresas a tomar medidas de innovación empresarial para fortalecer y resaltar su competitividad en el mercado. Para ello, el Estado peruano aprobó el apoyo a más de 380 proyectos de innovación en tiempos de crisis ("Coronavirus: innóvate Perú," 2020). El tema en estudio, es un enfoque que aborda la situación actual del sector ferretero con relación a la COVID-19 y el impacto en su rentabilidad en las empresas establecidas en el distrito de Wánchaq de la región Cusco, pues para la mayor parte de éstas, el giro económico se fundamenta en la compra y venta de bienes tangibles designados contablemente como inventarios cuyo éxito para la rentabilidad, depende de la eficiencia en los registros y rotación, tales actividades admitirán generar resultados razonables. Consecuentemente, desde diciembre de 2019, con la aparición de la COVID-19 (Coronavirus) en China, todos los países del mundo se pusieron en alerta frente a la eventualidad de una pandemia, además, al propagarse el virus en varios continentes afectando la salud de una parte considerable de la población. Del mismo modo estos temores se hicieron realidad cuando el 11 de marzo de 2020 la Organización Mundial de la Salud (OMS) declaró

el brote de coronavirus como una pandemia global. Igualmente, la crisis concebida por la pandemia global de la Covid-19, es una situación latente hasta la actualidad en todo el mundo, su esparcimiento y las medidas para contener el contagio están provocando una disrupción sin precedentes en los mercados y los negocios. Según cifras ocasionadas por la COVID-19 ha producido un deterioro acelerado de la economía de más del 18%; más grande que el de la Segunda Guerra Mundial, los países que están endeudados no podrán cumplir con sus obligaciones por falta de liquidez, la baja de plazas de trabajos genera una disminución del 14% en las remesas de los migrantes.

Por consiguiente, el objetivo del presente trabajo de investigación es analizar el impacto en la rentabilidad del sector ferretero en el distrito de Wánchaq de la región Cusco ocasionado por la COVID-19, mediante el estudio comparativo de ratios financieros, fundamentando la situación mediante el análisis de las cifras de sus componentes de rentabilidad, disminución en las ventas, en la adquisición de inventarios, aumentos de costos, gastos, reducción del efectivo, incremento de cuentas por cobrar, situaciones diversas originadas por los factores de restricción a causa de la pandemia.

1.3.1. Justificación Teórica

El análisis del impacto del COVID 19 en la rentabilidad de las empresas ferreteras del distrito de Wánchaq nos proporciona un conjunto de datos con el propósito de aportar conocimiento, pues el COVID-19 tiene impacto en nuestra vida, afectando principalmente nuestra salud y economía a nivel mundial. Por ello, nos enfocamos en el impacto económico que la pandemia del COVID-19 generó en una pequeña empresa, debemos tener en cuenta que no afecta a todas con la misma magnitud, a lo mejor algunas estén más prevenidas y por ende preparadas para poder enfrentar esta coyuntura, ello se verá reflejado en la rentabilidad de las empresas,

1.3.2. Justificación Práctica

El presente trabajo de investigación se realizó por cuanto las empresas del sector ferretero, en el período 2020 - 2021 se vieron afectadas con respecto a sus ganancias, en donde existe una gran pérdida por la situación coyuntural, pues normalmente obtiene variaciones anuales, obteniendo ganancias, pero desde la existencia del COVID-19, y sus correspondientes secuencias generó variaciones elevadas en los tipos de cambio, y otros aspectos colaterales como también, financieros. Esta evaluación servirá de un instrumento de análisis práctico y comparativo de lo que fue la rentabilidad antes y después de la pandemia.

1.3.3. Justificación Metodológica

En el presente trabajo de investigación se elaboraron instrumentos para la recolección de datos como el cuestionario y su procesamiento en software (Hoja electrónica Excel) para medir el grado del impacto económico del COVID-19. Consideramos que es un aporte metodológico que contribuirá a quienes realicen trabajos de investigación futuras, poder tener como referencia dichos instrumentos y metodología con que se abordó este trabajo.

1.4. Delimitación del Problema

1.4.1. Delimitación Temporal

La parte descriptiva de la investigación se realiza en un periodo histórico de información que está comprendido en el periodo 2020 - 2021.

1.4.2. Delimitación Espacial

El ámbito físico considera a las empresas comercializadoras de artículos de ferretería del distrito de Wánchaq de la región de Cusco a cuyos representantes y propietarios se les aplicaron los instrumentos de investigación, que nos permitió desarrollar el trabajo de campo y finalizar el presente trabajo.

CAPÍTULO II

MARCO TEÓRICO CONCEPTUAL

2.1. Antecedentes de la Investigación

Tomando en cuenta que no existe bastante información en nuestro medio acerca del tema, se ha tomado en cuenta solamente trabajos a nivel nacional, tal como se muestra a continuación.

Ullauri y Vargas (2020). En el estudio titulado “Análisis de la rentabilidad de las mypes, Representaciones Montero SRL y Shulita EIRL., en el contexto de la pandemia COVID 19, periodo 2019 – 2020”. El objetivo de la presente investigación fue de analizar el comportamiento 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. En lo metodológico, el estudio fue descriptivo comparativo y se empleó como técnica la revisión documentaria mediante una ficha de datos aplicada a una muestra de dos MYPEs.

García y otros (2021). En el estudio titulado “Innovación organizacional como factor de competitividad empresarial en mypes durante el COVID 19”. Esta investigación tiene por objetivo determinar la influencia de la innovación organizacional en la competitividad empresarial en tiempos de Covid-19 en las mypes del sector comercio. Es de tipo básico con un alcance descriptivo correlacional. El diseño de la investigación es no experimental y de corte transversal. Los participantes de estudio son 200 gerentes.

Navarro y Pecho (2021). En el estudio titulado “Innovación en tiempos de COVID 19 y la gestión de las mypes en el sector comercio de la ciudad de Pucallpa 2020”. El objeto del estudio fue establecer el grado de relación existente entre la innovación en tiempos del covid-19 y la gestión de las pymes en el sector comercio de la ciudad de pucallpa-2020; los cambios que realizan los negocios en un contexto difícil es fundamental para adaptarse y competir, por ello implica una mejora continua en los bienes y servicios que ofrecen la pequeñas y medianas

empresas en el sector comercio, considerando que este sector es el más dinámico en la ciudad de Pucallpa; por ello el análisis que se efectuó sobre la relación existente entre la incorporación de las tecnologías de información en tiempos del covid-19 y la flexibilización de la gestión de las pymes en el sector comercio, considerando que las pequeñas y medianas empresas introducen nuevos procesos para producir innovaciones positivas.

Narváez (2021). En el estudio titulado “Estrategias financieras para el incremento de la rentabilidad de las empresas inmobiliarias distrito de Huancayo post COVID19”. La tesis denominada “Estrategias Financieras para el incremento de la rentabilidad de las empresas inmobiliarias distrito de Huancayo post covid19” pretende determinar cómo las estrategias financieras podrán ayudar a las empresas inmobiliarias a salir de esta crisis que estamos pasando por lo cual nuestro objetivo está orientado en identificar que estrategias ayudarán incremento de la rentabilidad de las empresas inmobiliarias del distrito de Huancayo.

Jhoansson & Fernando (2020). En el estudio titulado “Desafíos en la gestión empresarial de las MYPEs en tiempos de COVID 19, Perú”. tuvo como objetivo: Analizar los desafíos empresariales en las MYPEs en tiempos de Covid-19, Perú, 2020, según los consultores empresariales y empresarios. Dicho estudio responde a la necesidad de conocer a profundidad los desafíos empresariales que atraviesan las empresas en tiempos de crisis e incertidumbre. Desde el aspecto metodológico, el estudio presento un enfoque cualitativo, de tipo estudio de casos, fenomenológico. El escenario de estudio fue las MYPEs del Perú, los participantes del estudio se conformaron por 3 consultores empresariales y 3 empresarios. Se utilizó como técnica de recopilación de datos el análisis documental y la entrevista, que hizo uso de instrumentos de una ficha documental y guía de entrevista, que recogió experiencias, vivencias, aproximaciones teóricas y prácticas desde ópticas diversas que fueron trianguladas, con el objeto de efectuar un análisis interpretativo profundo del escenario actual de la MYPEs.

Santana (2016). En su tesis titulada “Caracterización del financiamiento y la rentabilidad de las MYPEs del sector comercio - rubro ferretería del centro comercial Nicolini (pasajes 1-10) distrito de cercado de Lima, provincia y departamento de Lima, año 2015”. Esta investigación, tuvo como objetivo general determinar las principales características del financiamiento y la rentabilidad de las MYPES del sector comercio - rubro ferretería del Centro Comercial Nicolini (Pasajes1-10), distrito de Cercado de Lima, provincia y departamento de Lima, año 2015. Sobre las características de las MYPE, el 70% tiene entre 1 a 5 años en el mercado, 85% tienen entre 1 a 3 trabajadores, 95% está formalizada ante SUNAT, 100% tiene licencia de funcionamiento, 70% es persona jurídica y el 90% está en el RER. Sobre el financiamiento, el 100% ha solicitado crédito, 60% lo solicitó al Banco y 40% de EDPYMES, 1005 fue para comprar de mercadería, el 95% fue más de S/. 5000 y se pagó en 12 meses. Sobre la rentabilidad, el 100% ha mejorado su rentabilidad y elevado sus ventas después del financiamiento y 100% considera su empresa rentable. De todo ello se concluye que las MYPES del área en estudio han recibido financiamiento y es rentable.

2.2. Marco Teórico

2.2.1. Impacto Económico del Covid-19

2.2.1.1. El Covid-19

Ullauri y Vargas (2020), la pandemia de COVID-19 es un desastre en que se combinan una amenaza biológica con diversas vulnerabilidades, como la capacidad organizacional y de respuesta de los sistemas sanitarios, la sobrepoblación, la informalidad, las prácticas sociales de trabajo y el transporte público.

Las repercusiones humanas y económicas de la pandemia no tienen precedentes. Según cifras de la Organización Mundial de la Salud (OMS), para noviembre de 2020 el COVID-19 había ocasionado un número de muertes más de 18 veces superior al de todas las epidemias ocurridas en América Latina y el Caribe entre 1970 y 2019. Por

primera vez desde que se llevan registros, las economías de todos los países de la región han experimentado una contracción simultánea, destruyendo empleos y profundizando la pobreza y la desigualdad. La pandemia de COVID-19 ha sacado a luz las deficiencias y las limitaciones del patrón de desarrollo actual en todo el mundo, pero particularmente en América Latina y el Caribe (NU. CEPAL-UNDRR, 2021).

2.2.1.1.1. Descripción

La pandemia ha llegado en un momento en que se ha generalizado un modelo de desarrollo que presenta graves fallas estructurales, caracterizado por una creciente desigualdad, elevados niveles de informalidad laboral, debilidad y fragmentación de las instituciones en particular las que se relacionan con la protección social y estructuras comerciales y de producción con limitadas capacidades tecnológicas y concentradas en sectores que dependen de ventajas comparativas estáticas, como los recursos naturales y los salarios bajos.

Los gobiernos han adoptado medidas en los planos sanitario, social y económico para atender la emergencia y mitigar los impactos de la crisis sobre los más vulnerables. Si se tiene en cuenta su reducida capacidad de maniobra fiscal, la mayoría de los países de la región han realizado esfuerzos sobresalientes. Con todo, además de las medidas de ayuda a corto plazo, es necesario solucionar los problemas estructurales. Lejos de retomar el modelo de desarrollo anterior, el objetivo debe ser avanzar hacia uno nuevo. Una vez haya pasado la emergencia, se necesita renovar el compromiso de avanzar hacia la consecución de los Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS) y la Agenda 2030 para el Desarrollo Sostenible, cuyos principios fundamentales a saber, la necesidad de adoptar un modelo de desarrollo sostenible y la interdependencia de sus dimensiones social, ambiental y económica son cada vez más importantes (NU. CEPAL-UNDRR, 2021) .

2.2.1.1.2. Origen y características

China notificó a la Organización Mundial de la Salud (OMS) el 31 de diciembre de 2019, sobre una neumonía atípica de origen desconocido. Los análisis de muestras respiratorias, sanguíneas y fecales de los pacientes llevaron al descubrimiento de un nuevo virus, denominado SARS-CoV-2. La rápida propagación del virus fue tal que, el 13 de enero de 2020, se registró el primer caso fuera de China. El avance acelerado del virus a nivel mundial llevó a la OMS a declarar este brote como emergencia de salud pública el 30 de enero y posteriormente, el 11 de marzo de 2020, fue clasificado como pandemia y nombrado COVID-19 (Coronavirus disease 2019). Para finales de mayo, el COVID-19 había infectado a más de 12,7 millones de personas y causado más de 566,000 muertes en todo el mundo, afectando a los cinco continentes (Asia, Europa, África, América y Oceanía). Esta situación generó en la población mundial una mezcla de desconcierto, incertidumbre, miedo y ansiedad, debido a la dificultad para controlar el virus y a la falta de conocimiento sobre su comportamiento (Alvites, 2020).

Los coronavirus (CoV) constituyen una extensa familia de virus que comúnmente afectan el tracto respiratorio superior en seres humanos. Estos virus suelen provocar síntomas semejantes a los de un resfriado común o la gripe, presentándose principalmente en la temporada de invierno. El nombre "coronavirus" deriva de la apariencia que presentan estos virus bajo el microscopio, donde se observan picos en su superficie, conocidos como 'spikes'. Estas proyecciones, que son extensiones de las proteínas de su envoltura, les confieren un aspecto similar al de una corona solar (Zapatero & Barba, 2023).

En 2002, se identificó un nuevo y serio síndrome respiratorio en Guangdong, China. Conocido como SARS-CoV (Síndrome Respiratorio Agudo Severo), este padecimiento se manifestaba a través de síntomas respiratorios graves y presentaba una

tasa de mortalidad cercana al 10%, afectando aproximadamente a 8,000 personas en 28 países. Diez años después, en 2012, emergió otro brote importante en Oriente Medio, principalmente en Arabia Saudita, conocido como MERS-CoV (Síndrome Respiratorio de Oriente Medio).

Aproximadamente 2,500 personas fueron afectadas por esta enfermedad, que mostró una tasa de mortalidad del 35% según datos de la Organización Mundial de la Salud. Se determinó que la mayoría de los casos de MERS-CoV en humanos estaban relacionados con el contacto directo o indirecto con dromedarios o con individuos infectados, siendo frecuentemente trabajadores de la salud. A diferencia del posterior SARS-CoV-2, el MERS-CoV se transmitía principalmente mediante el contacto cercano. Ambos virus, el SARS-CoV y el MERS-CoV, son miembros del género beta y presentan diferencias genéticas significativas (Serrano y otros, 2020).

Hacia finales de noviembre de 2019, se identificó el primer caso de una neumonía causada por un nuevo coronavirus en las proximidades del mercado de Huanan, situado en Wuhan, dentro de la provincia de Hubei, China. Este virus, perteneciente al género beta de los coronavirus, recibió inicialmente la designación de 2019-nCoV por parte de los investigadores chinos. Posteriormente, el 11 de febrero de 2020, la Organización Mundial de la Salud renombró oficialmente el virus como SARS-CoV-2, mientras que la enfermedad asociada fue denominada COVID-19 (Zapatero & Barba, 2023).

El SARS-CoV-2 es uno de los siete coronavirus conocidos que infectan a los humanos. De estos, tres tienen la capacidad de provocar neumonía grave en personas: el SARS-CoV, el MERS-CoV y el SARS-CoV-2. Los otros cuatro coronavirus (HKU1, NL63, OC43 y 229E) generalmente causan síntomas más leves, razón por la cual sus denominaciones no son tan específicas como las de los virus más graves.

Los tres virus más peligrosos se adhieren a las células humanas mediante la enzima convertidora de angiotensina 2 (ACE2), que juega un papel crucial en la regulación cardiovascular y el equilibrio de electrolitos en el cuerpo. La ACE2, siendo una proteína transmembranal, se ubica en la membrana celular con partes tanto internas como externas a la célula. Se ha determinado la región específica de esta proteína donde se une la proteína viral para comenzar su proceso de invasión. Además, se ha identificado la proteína del virus, conocida como proteína "spike" o proteína S, que utiliza el receptor ACE2 para ingresar a las células (Dominguez & Amador, 2020).

Las proteínas 'Spike' de varios coronavirus mortales para los seres humanos presentan una estructura denominada dominio RBD (Receptor Binding Domain), que juega un papel crucial en la unión del virus a los receptores de sus huéspedes. Las sutiles variaciones en esta proteína son fundamentales para diferenciar la morbilidad causada por los distintos virus, y su comprensión detallada es esencial para desarrollar estrategias efectivas de neutralización. En el caso específico del SARS-CoV-2, causante del COVID-19, el dominio RBD de su proteína 'Spike' se une a los receptores ACE2 humanos, determinando así su rango de huéspedes y facilitando la infección. La investigación en este ámbito es de vital importancia, ya que ofrece perspectivas para el desarrollo de tratamientos y vacunas eficaces contra estas infecciones virales (Andersen & Rambaut, 2020).

2.2.1.1.3. Repercusiones de la pandemia

El aislamiento en el hogar y las medidas de distanciamiento físico y social, adoptadas durante la pandemia, han interrumpido las interacciones sociales, que son cruciales para la salud mental. La limitación del apoyo social, la reducción de las interacciones diarias y los desafíos en el manejo de situaciones estresantes han contribuido a un incremento en el malestar psicológico, incluyendo trastornos como

ansiedad, depresión, insomnio y estrés postraumático. Aunque los recursos sociales disponibles han ofrecido cierto nivel de protección, no han sido suficientes para mitigar completamente estos efectos. Además, se debe considerar el impacto del duelo acumulado por las múltiples pérdidas experimentadas durante la pandemia, las consecuencias de la crisis económica y el temor al futuro incierto. Estos factores colectivamente han tenido un impacto considerable en el bienestar mental de las personas (Buitrago et al., 2021).

La suspensión de las actividades presenciales en las instituciones educativas y las limitaciones impuestas a las interacciones sociales han incrementado los riesgos asociados con la salud mental de niños y adolescentes. Este impacto se manifiesta a nivel emocional, en las relaciones interpersonales y en los procesos de aprendizaje. En particular, los adolescentes, al igual que los niños y adultos que padecen trastornos psiquiátricos graves, han experimentado alteraciones y discontinuidades en su tratamiento durante los periodos de confinamiento en casa. Estas circunstancias han conducido, a mediano plazo, a una agudización de sus síntomas psiquiátricos (Buitrago et al., 2021).

La situación de las personas mayores durante la pandemia ha sido particularmente preocupante, ya que han sufrido un deterioro significativo tanto en su salud mental como física. Se ha observado un incremento en problemas como trastornos del sueño, sedentarismo, ansiedad y depresión, exacerbados por el aislamiento social y afectivo. La falta de interacción social, conocida por su impacto negativo en el bienestar de los ancianos, podría tener consecuencias cognitivas aún no totalmente comprendidas.

Además, este grupo demográfico ha enfrentado las consecuencias más graves de la pandemia. En particular, los mayores de 80 años han experimentado tasas de mortalidad notablemente más altas, siendo hasta cinco veces superiores en comparación

con otros grupos etarios. La gestión de residencias para ancianos, muchas de las cuales son de titularidad privada o concertada con fines de lucro, ha presentado desafíos adicionales, incluyendo riesgos elevados de morbilidad. Esta situación se ha visto agravada por la falta, en algunos casos, de atención médica adecuada. Es relevante señalar que más del 95% de las muertes por COVID-19 en Europa han ocurrido en personas mayores de 60 años, evidenciando la vulnerabilidad de este sector de la población frente a la enfermedad (Lucio, 2020).

2.2.1.2. Naturaleza y Dimensión de la Crisis Generada por el Covid-19

A. En la Salud

Enríquez y Sáenz (2021), a los ojos de millones de personas en todo el planeta e incluso de muchos gobernantes, la pandemia por COVID-19 tomó al mundo por sorpresa. Sin embargo, algunos analistas y expertos han mostrado que esto no fue así, debido a que hubo algunas alertas que no fueron tomadas en cuenta. El periodista, escritor y catedrático español, Ignacio Ramonet, en su texto “La pandemia y el sistema-mundo” (2020) publicado en siete medios de comunicación, señala varios análisis, pero destaca como el más importante el informe titulado *Global Trends 2025: A Transformed World*, presentado en noviembre de 2008, por el National Intelligence Council (NIC), la oficina de anticipación geopolítica de la CIA, que publicó para la Casa Blanca.

Este documento resultaba de la puesta en común revisada por las agencias de inteligencia de los Estados Unidos de estudios elaborados por unos 2.500 expertos independientes de universidades de unos 35 países de Europa, China, la India, África, América Latina, mundo árabe-musulmán, entre otros, y anunciaba para antes de 2025, "la aparición de una enfermedad respiratoria humana nueva, altamente transmisible y

virulenta para la cual no existen contramedidas adecuadas, y que se podría convertir en una pandemia global” (Enríquez & Sáenz, 2021).

Pero posterior a ese informe, en septiembre de 2019, la llamada Junta de Vigilancia Mundial de la Preparación (Global Preparedness Monitoring Board, en inglés), convocada por el Banco Mundial y la OMS, presentó el informe Un mundo en peligro en el que alertaban sobre la pandemia de un virus desconocido que podía provocar pánico, desestabilizar la seguridad nacional y cortar la economía mundial. Y advertían que “el mundo no está preparado para una pandemia causada por un patógeno respiratorio virulento y que se propague con rapidez” (2019, pág. 15) al tiempo que señalaban que “los gobiernos, los científicos, los medios de comunicación, la salud pública, los sistemas sanitarios y los profesionales de la salud de muchos países se enfrentan a una quiebra de la confianza pública que amenaza su capacidad para actuar de forma eficaz” (Enríquez & Sáenz, 2021).

A pesar de las diferentes señales y advertencias, el COVID-19 nos encuentra en un mundo con escasa capacidad de respuesta frente a un fenómeno planetario, con afectaciones globales y de alta intensidad. Por la naturaleza del virus, su primer golpe encajó directamente en los sistemas de salud de todos los países, que han sido afectados antes o después y en mayor o menor medida. La mayoría de los países reveló su alta fragilidad y se vio desbordada ante las oleadas de personas infectadas, pues no tenía los equipos sanitarios suficientes para atenderlas ni los medicamentos y equipos necesarios para curarlas, y tampoco había y aún no hay una vacuna para impedir el contagio.

Pero el impacto del COVID-19, además de su efecto directo, ha alcanzado a otras enfermedades a causa de las perturbaciones en los servicios de salud. El director general de la OMS, Tedros Adhanom, ha advertido que el virus está provocando un colapso que deriva en la muerte de pacientes de otras enfermedades que, en

circunstancias normales, podrían haberse prevenido. “El rápido aumento de la demanda de instalaciones y profesionales sanitarios amenaza con dejar algunos sistemas de salud sobrecargados e incapaces de funcionar eficazmente “, ha destacado Adhanom (Elperiodic, 2020).

Según una encuesta de la misma OMS a la que respondieron 103 países y que se realizó entre mediados de mayo y principios de julio, en el 67% de los países había interrupciones en los servicios de planificación familiar y de anticoncepción. Más de la mitad de los países había experimentado perturbaciones en los servicios de atención prenatal y más de un tercio había registrado desajustes en los servicios de parto. Por eso, ante esta crisis el director de la OMS ha instado a los servicios de salud esenciales a continuar con su trabajo: “Los bebés todavía están naciendo, las vacunas deben ser administradas, y la gente todavía necesita tratamiento para salvar vidas en una serie de otras enfermedades” (Adhanom, 2020). Todo este cuadro revela por qué y cómo la emergencia sanitaria global causada por la actual pandemia de COVID-19 está suponiendo para los profesionales de la salud uno de los mayores desafíos a los que se hayan podido enfrentar. No solo por su exposición directa y cotidiana al virus y el riesgo de contagiarse, sino también por el estrés laboral y la situación de cuarentena que pueden causar estragos importantes en su salud física y mental (Núñez y otros, 2022).

Más allá de la problemática en los hospitales y centros de salud, la emergencia sanitaria producida por el COVID-19 también ha sacudido el mercado internacional, convirtiendo algunos productos como las mascarillas, los respiradores y ventiladores mecánicos en bienes escasos y sumamente codiciados, lo que provocó enfrentamientos entre gobiernos de diferentes países que han sido aliados tradicionales por conseguirlos. Los ejemplos son varios. Entre ellos está lo que Francia llamó “la guerra de las mascarillas”, uno de los productos clave para evitar la propagación del coronavirus. Por

una parte, hubo fuertes tensiones entre Europa y los Estados Unidos, y por otra, al interior de las fronteras de la Unión Europea, como demuestra la incautación por parte de Francia de un lote de mascarillas procedente de Suecia que debía viajar hasta España (Enríquez & Sáenz, 2021).

Ahora bien, aunque el impacto del COVID-19 apareció originalmente como una crisis sanitaria, no se ha quedado en el campo de la salud, sino que ha trascendido a todas las dimensiones de la vida social y del desarrollo, proyectándose a escala global y causando severos daños en los ámbitos social, económico y político. Se trata, pues, como señala Sanahuja (2021), de una crisis generada “por un evento discreto la aparición del virus, pero cuya rápida propagación y graves consecuencias sistémicas se explican, más allá de la virulencia y características de ese patógeno, por las fallas de ese sistema y su baja resiliencia: en concreto, las fallas que radican en una globalización en crisis, caracterizada por un alto grado de interdependencia, alta conectividad, sin los necesarios mecanismos de gestión y prevención de los riesgos globales inherentes a esas interdependencias, y sin una gobernanza global legítima y eficaz” (págs. 28-29). Blackman y otros (2020) también apuntan que, “dados los límites de los sistemas de salud, el mundo ha buscado frenar el contagio inicialmente cerrando fronteras y luego cerrando economías, medidas que conllevan costos económicos y sociales enormes” (Economía de la salud, 2021).

B. En la Economía

Ante la pandemia de COVID-19, las economías a lo largo y ancho del planeta se han cerrado y paralizado, y las sociedades han entrado en cuarentenas más o menos severas y más o menos prolongadas. Estas medidas, tal como señala la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL, 2023), solo son comparables a las tomadas en situaciones de guerra. A pesar de que han transcurrido más de seis meses

desde que inició la pandemia, aún no se sabe cuánto más durará la crisis que está generando ni la forma que tendrá la recuperación o lo que muchos han dado en llamar la “nueva normalidad”. Es evidente que “cuanto más rápida y contundente sea la respuesta, menores serán los efectos negativos” y que, “en cualquier escenario, algunos de los mecanismos tradicionales de mercado podrían no ser suficientes para enfrentarla debido a la interrupción de las actividades productivas y la consiguiente contracción de demanda”.

La combinación de políticas y medidas como el distanciamiento social, el confinamiento y las cuarentenas implican una reducción e incluso muchas veces una suspensión total de las actividades de producción y de consumo por períodos inciertos, lo que a su vez desploma los mercados, conduce al cierre de empresas y empuja al desempleo a miles de personas, de modo que “el trabajo, factor esencial de la producción, está en cuarentena en la mayoría de los sectores de la economía” y “las fronteras se han cerrado, y las cadenas globales de valor se han interrumpido” (Enríquez & Sáenz, 2021).

C. En la Recesión Mundial

La pandemia llegó en una coyuntura en la que el desempeño de la economía mundial ya era débil. De acuerdo con la CEPAL, en 2019 esta justamente había registrado “su peor desempeño desde 2009, con una tasa de crecimiento de solo un 2,5%” y antes de la pandemia “las previsiones de crecimiento del PIB mundial para 2020 se habían revisado a la baja”. También el comercio mundial se estaba desacelerando y en 2019 el volumen comercial de bienes había caído un 0,4%, su primera disminución desde la crisis financiera mundial de 2008/2009 (CEPAL, 2020, pág. 1). Además, hay que tomar en cuenta que cuando la crisis llegó “la confianza en la globalización y el multilateralismo como herramientas para el desarrollo acumulaba

más de un decenio de deterioro” (CEPAL, 2020, pág. 2). Por ejemplo, en 2008, la crisis financiera mundial había llevado a una “pérdida de confianza en la capacidad de los mercados, en particular del mercado financiero, para garantizar un crecimiento estable en ausencia de controles y medidas regulatorias” (Enríquez & Sáenz, 2021).

Todo lo anterior ha sido reforzado por el Banco Mundial (2020), que señala que el COVID-19 ha tenido un enorme impacto a nivel mundial y ha causado pronunciadas recesiones en muchos países. Las proyecciones de referencia pronostican una contracción del 5,2% en el producto interno bruto mundial en 2020, lo que constituye la recesión mundial más profunda que se ha experimentado en décadas. Los ingresos per cápita en la mayoría de las economías emergentes y en desarrollo se retraerán este año. La CEPAL (2020) complementa apuntando que la caída en las economías desarrolladas será del 7,0%, mientras que en las economías emergentes será del 1,6%. La interrupción de la producción en países integrados a cadenas de valor mundiales ha sido determinante en el deterioro del comercio de bienes intermedios y que a ello se ha sumado, producto del confinamiento y la crisis económica, una menor demanda de bienes de consumo e inversión a nivel generalizado. Como consecuencia, en 2020 el volumen del comercio mundial de bienes disminuiría entre un 13% y un 32% (Requeiro, 2021).

Por otra parte, las estimaciones de la Organización Internacional del Trabajo (OIT) (2020) indican un aumento del desempleo mundial de entre 5,3 y 24,7 millones de personas, con una base de 188 millones de personas desocupadas en 2019. En un escenario “medio” el aumento del desempleo sería de 13 millones de personas. Una consecuencia directa de ese drástico aumento del desempleo será la pérdida de ingresos laborales que, a su vez, se traducirá en un menor consumo de bienes y servicios, y puede llevar a muchas personas trabajadoras a situaciones de pobreza (Lozano y otros, 2020).

2.2.1.3. Impacto del Covid-19 en el Empleo, Pobreza, Educación, Protección Social y Desigualdad

A. Ámbito Social

Al igual que en el terreno económico, el impacto del COVID-19 en el ámbito social está siendo muy fuerte. Como se ha señalado antes, el coronavirus está afectando de manera creciente el aumento del desempleo y el subempleo, pero también disminuye la calidad del trabajo a través de la reducción de salarios, el consumo de bienes y servicios y el acceso a la protección social. Y esto golpea sobre todo a los amplios estratos de población que viven en situación de pobreza y vulnerabilidad, así como a aquellas personas que trabajan en el sector informal y en actividades más expuestas a reducciones salariales y despidos (Enríquez & Sáenz, 2021).

B. La Pobreza

Todo eso constituye un círculo vicioso que contribuye al aumento de la pobreza y de la pobreza extrema, aunque en magnitudes diferentes ya que, como es obvio, los efectos de la pandemia sobre el PIB y el empleo son distintos según las condiciones específicas de los países. Sin embargo, este aumento generalizado “compromete gravemente la posibilidad de poner fin a la pobreza en todas sus formas y en todo el mundo en 2030 (Objetivo de Desarrollo Sostenible) y más ampliamente el logro de todas las metas de la dimensión social de la Agenda 2030 para el Desarrollo Sostenible” (CEPAL, 2020, pág. 5). Además, la crisis afecta sobre todo a los grupos más vulnerables, personas con problemas de salud subyacentes, adultos mayores, mujeres, personas jóvenes desempleadas, personas con discapacidad, personas subempleadas, personas trabajadoras desprotegidas y personas trabajadoras migrantes, con los consiguientes aumentos en la desigualdad (Enríquez & Sáenz, 2021).

En ese marco, destacan los impactos específicos sobre las mujeres y sobre la profundización de las desigualdades de género, tanto al interior de los hogares como fuera de ellos, en los hospitales y centros sanitarios, en el trabajo y también en la política. Globalmente, “las mujeres son más pobres que los hombres y ya están sintiendo los efectos en el ámbito económico y en el mercado de trabajo, también segmentado por género. Las mujeres representan una gran proporción de la economía informal en todos los países y los datos indican que los sectores de la economía más perjudicados por las medidas de aislamiento social afectan de modo importante a las mujeres” (Torres, 2021).

Además, las mujeres son mayoría en las profesiones sanitarias de menor cualificación. Ante la falta de servicios públicos de salud, son ellas las que asumen en mayor medida las tareas (no pagadas o mal pagadas) de los cuidados, por lo que la COVID-19 puede representar una grave crisis de la economía del cuidado. El impacto será muy grande en el empleo en sectores muy feminizados y asociados a ingresos bajos y escasa protección social, como el trabajo doméstico. Finalmente, el confinamiento está exacerbando problemas como el abuso sexual y la violencia de género en el ámbito doméstico, e implica restricciones añadidas de acceso a medios anticonceptivos y al ejercicio de derechos sexuales y reproductivos (Secretaría General Iberoamericana, 2020).

C. La educación

Otro sector vital gravemente afectado por la pandemia es el de la educación. Antes del COVID-19, el mundo ya enfrentaba una crisis de aprendizajes. Como registra el Banco Mundial (2022), antes de la pandemia 258 millones de niños y jóvenes en edad escolar estaban fuera de la escuela. Una baja calidad educativa significaba que muchos de los niños que estaban escolarizados aprendían demasiado poco. La tasa de pobreza

de aprendizajes en los países de ingreso bajo y de ingreso mediano era del 53%, lo que significaba que más de la mitad de los niños de 10 años no podían leer y comprender un relato sencillo adecuado para su edad. Peor aún, la crisis no estaba distribuida de manera equitativa, los niños y jóvenes más desfavorecidos eran quienes menos acceso tenían a la escuela, con tasas de deserción escolar más altas y mayor déficit en el aprendizaje.

Todo esto significa que el mundo ya estaba bastante alejado de poder cumplir con el Objetivo de Desarrollo Sostenible que compromete a todas las naciones a garantizar que “todas las niñas y todos los niños terminen la enseñanza primaria y secundaria, que ha de ser gratuita, equitativa y de calidad”. Sobre la base de esa realidad, escuelas y universidades se vieron obligadas a cerrar sus puertas a una escala sin precedentes. En ningún otro momento de la historia “se habían visto suspendidas las actividades de más de 1.215 millones de estudiantes, de todos los niveles educativos, en el planeta entero”. Hasta fines de abril, se habían cerrado establecimientos escolares en 180 países y el 85% de los estudiantes de todo el mundo no estaban asistiendo a la escuela (Grupo Banco Mundial, 2020). El cierre de escuelas está provocando, sin duda, una pérdida de aprendizajes, un aumento en las deserciones escolares y una mayor inequidad. Por su parte, la crisis económica que afecta a los hogares agravará el daño, pues reducirá la oferta y la demanda educativas. Estos dos impactos, a su vez, erosionarán en el largo plazo la acumulación de talento humano y reducirán las perspectivas de desarrollo y bienestar.

D. El Empleo

Al ser una grave amenaza para la salud pública, la educación y la economía y generar múltiples perturbaciones a nivel social, el COVID-19 pone en peligro los medios de vida a largo plazo y el bienestar de millones de personas (Enríquez & Sáenz,

2021). Por esta razón, la crisis actual constituye una llamada de atención a la comunidad mundial y a los responsables de las políticas nacionales sobre la urgencia de acelerar los procesos para establecer o fortalecer los sistemas de protección social. Según un análisis de la OIT (2020), la crisis generada por el COVID-19 ha revelado déficits catastróficos de cobertura de la protección social en los países en desarrollo y la única forma de sostener la recuperación y prevenir crisis futuras es que estos países transformen sus medidas especiales de respuesta en sistemas de protección social integrales. Dos reseñas informativas también publicadas por la OIT (2020) advierten que los déficits actuales de protección social podrían comprometer los planes de recuperación, exponer a millones de personas al riesgo de pobreza y afectar la capacidad de reacción mundial para hacer frente a crisis similares en el futuro.

Por último, el fenómeno de la hambruna durante y posterior a la COVID-19 podría convertirse en la próxima pandemia que enfrenten las sociedades. El Programa Mundial de Alimentos de las Naciones Unidas (2020), anunció el 29 de junio de 2020 que “los devastadores impactos socioeconómicos de la pandemia de COVID-19 empujan a millones de personas más a la inseguridad alimentaria en países de renta baja y mediana”. Del mismo modo, David Beasley, director ejecutivo del PMA dijo que “el frente de batalla contra el coronavirus se está moviendo del mundo rico al mundo pobre”. Las nuevas estimaciones del PMA muestran que la cantidad de personas que padecen hambre en los 83 países en donde opera podría aumentar a 270 millones antes de que finalice el año, es decir, un 82% desde antes de que se produjera la pandemia (Programa Mundial de Alimentos, 2020).

2.2.1.4. Acciones del Estado y Gestión Pública Ante el Covid-19

Riesgos de la Pandemia

Como se desprende de lo expuesto hasta aquí, la pandemia de COVID-19 ha puesto de relieve un abanico de riesgos globales en todos los campos y dimensiones del desarrollo, y constituye una prueba de resiliencia para las sociedades, las culturas y las economías, que se ve reflejada incluso en los índices de desarrollo humano (Enríquez & Sáenz, 2021). De acuerdo con el PNUD (2020), el desarrollo humano global, que es la medida combinada de los niveles de educación, salud y calidad de vida, por primera vez desde que comenzó a calcularse en 1990, va en camino de retroceder este año. En palabras de Achim Steiner, Administrador del PNUD, el mundo “ha sufrido muchas crisis en los últimos 30 años, incluida la crisis financiera mundial de 2007-2009. Todas han golpeado con fuerza al desarrollo humano, pero, en general, cada año se han logrado avances a nivel mundial. Con su triple impacto en la salud, la educación y los ingresos, el COVID-19 podría alterar esta tendencia” (PNUD, 2020).

Independientemente de los tamaños de los países, de sus niveles de desarrollo y de su ubicación geográfica, frente a los estragos del COVID-19, los ciudadanos y ciudadanas, las empresas grandes y pequeñas y los demás actores sociales han puesto sus ojos y acudido al Estado esperando explicaciones sobre la naturaleza del virus y el alcance de la pandemia, respuestas concretas para abordar sus efectos y orientaciones sobre qué hacer para enfrentar adecuadamente esta crisis que se dibuja ya como la más grande que el planeta ha enfrentado desde la Segunda Guerra Mundial.

Respuestas de los Países ante la Pandemia

Hasta el momento, a lo largo y ancho del planeta, los gobiernos de los distintos países se han enfocado en sus propias respuestas de manera individual. Y, obviamente, han venido respondiendo a la pandemia de maneras y con políticas muy distintas,

intentando resolver el dilema de cómo aplicar las medidas sanitarias y económicas de emergencia y, al mismo tiempo, preservar el tejido democrático y salvaguardar los derechos humanos. Su acción, además, se está llevando a cabo sobre la base de procesos de prueba y error, en un momento en el que la confianza en las instituciones públicas se encuentra en niveles históricamente bajos (Enríquez & Sáenz, 2021).

Como resume muy bien Fukuyama (2020), a nivel mundial los factores principales del éxito de las respuestas a la pandemia han sido la capacidad de los Estados, la confianza y responsabilidad social y el liderazgo. Los países con los tres factores, “un aparato público competente, un gobierno en el que la ciudadanía confíe y escuche, y un liderazgo eficaz” han tenido un buen desempeño y han logrado limitar los daños. Los países con estados disfuncionales, sociedades polarizadas o liderazgo deficientes han tenido un mal desempeño dejando a sus ciudadanos y economías expuestos y vulnerables.

Ahora bien, la envergadura de la crisis ha puesto en evidencia que ningún país, por desarrollado o poderoso que sea, podrá derrotar la pandemia con un esfuerzo exclusivamente local y ha obligado a recordar que la resiliencia económica, social y política también depende de la coordinación y cooperación internacional y exige una visión que trascienda las fronteras de ciudades, países e incluso regiones. Sin embargo, muchos gobernantes y líderes insisten en dar respuestas nacionales sin buscar ni promover la articulación internacional, ya sea regional o mundial. Hasta el momento, los Estados, incluidas las potencias más grandes, se han mostrado incapaces de coordinarse a nivel global para construir soluciones y encontrar salidas a la crisis de manera conjunta (Enríquez & Sáenz, 2021).

Divergencias entre Países ante la Pandemia

A eso se suma que las instituciones globales surgidas tras la Segunda Guerra Mundial están en entredicho y las distintas versiones de los grupos de países no han sido capaces de generar los consensos necesarios ni las acciones adecuadas. En síntesis, estamos frente a una gobernanza global frágil, que no está favoreciendo la resolución de los grandes dilemas por la crisis. La respuesta a la pandemia y el avance posterior de la globalización requieren de instituciones globales con legitimidad y capacidad de articular voluntades y actuaciones o, como ha señalado el Secretario General de las Naciones Unidas, “la respuesta a la pandemia y al descontento generalizado que la precedió deberá basarse en un nuevo contrato social y un nuevo acuerdo global que creen igualdad de oportunidades para todos y respeto por los derechos y libertades de todos” (Naciones Unidas, 2020).

2.2.2. *Rentabilidad de las Empresas Ferreteras*

2.2.2.1. Descripción de la Rentabilidad

El rendimiento financiero de una organización representa un factor crucial y complejo de evaluar. Para su análisis, se han desarrollado diversos parámetros cuantitativos, incluyendo la utilidad, rentabilidad y liquidez, así como indicadores cualitativos tales como la innovación, las proyecciones de mercado, las competencias y motivación del personal, la fidelidad de la clientela, y la eficacia en la gestión, entre otros (Morillo, 2001).

La rentabilidad, entendida como una métrica comparativa de las ganancias, implica evaluar las utilidades netas de una empresa en relación con diversos aspectos financieros. Estos incluyen la comparación de las ganancias netas con el volumen de ventas, conocida como rentabilidad o margen de utilidad neta sobre ventas. Asimismo, se considera la rentabilidad económica o del negocio, que compara las utilidades con la

inversión total realizada. Finalmente, se analiza la rentabilidad financiera o del propietario, que mide las ganancias en relación con los fondos aportados por los propietarios de la empresa (Morillo, 2001).

La rentabilidad la podemos entender como los beneficios derivados de una determinada inversión. Por lo tanto, es el principal indicador para analizar el comportamiento de una inversión y, por tanto, para poder comparar entre diferentes inversiones (Suárez et al., 2008).

En cualquier caso, la rentabilidad es un aspecto importante para decidir qué inversión es la que más nos interesa realizar entre las diferentes opciones que podemos tener disponibles.

Esta rentabilidad puede medirse y mostrarse tanto en términos absolutos (es decir, la cantidad concreta de dinero que hemos obtenido) o en términos relativos (es decir, mediante porcentaje referido a la inversión inicial).

Generalmente, se utilizan los términos relativos, porque es mejor para hacer comparaciones entre diferentes casos o activos (si quieres comparar tu track record con el de otra persona y tú has invertido 2.000 soles y el otro 3.400 sol, es más cómodo expresar la rentabilidad en términos relativos) (Leon, 2023).

a. Rentabilidad Económica

Hace referencia a un beneficio promedio de la empresa por la totalidad de las inversiones realizadas. Se representa en porcentaje y se traduce de la siguiente manera, si la rentabilidad de una empresa en un año es del 10% significa que ha ganado 10 soles por cada 100 soles invertidos. La rentabilidad económica compara el resultado que hemos obtenido con el desarrollo de la actividad de la empresa con las inversiones que hemos realizado para obtener dicho resultado. Obtenemos un resultado al que todavía

no hemos restado los intereses, gastos ni impuestos. Se conoce comúnmente como EBITDA (Sanchez, 2016).

Para calcular la rentabilidad económica de una empresa y conocer el rendimiento conseguido por cada unidad monetaria invertida se utiliza la ratio rentabilidad de los activos o ROA (return on assets en inglés). Es el resultado de multiplicar el margen de beneficios por la rotación del activo, es decir, el margen que obtenemos de la venta de un producto o servicio por las veces que lo vendemos.

Como cada actividad, para aumentar la rentabilidad económica, cada empresa tendrá que adoptar la mejor estrategia para su negocio. Una manera de aumentar la rentabilidad económica es aumentando los precios de venta y reduciendo los costes, aunque como hemos dicho, esto no lo podemos aplicar a todas las actividades económicas. Por ejemplo, si nos encontramos ante un negocio que se enfrenta a mucha competencia en precios, no podrá subir los precios, sino que tendrá que aumentar las ventas. Recordemos que la rentabilidad económica la obtenemos de dos variables el margen de beneficio y el número de ventas. Si no podemos subir el margen, tendremos que subir el número de ventas (Sanchez, 2016).

b. Rentabilidad Financiera

Por otro lado, la rentabilidad financiera hace referencia al beneficio que se lleva cada uno de los socios de una empresa, es decir, el beneficio de haber hecho el esfuerzo de invertir en esa empresa. Mide la capacidad que posee la empresa de generar ingresos a partir de sus fondos. Por ello, es una medida más cercana a los accionistas y propietarios que la rentabilidad económica (Sanchez, 2016).

La ratio para calcularla es la ratio sobre capital, conocido comúnmente como rentabilidad financiera o ROE (return on equity). En términos de cálculo es la relación que existe entre el beneficio neto y el patrimonio neto de la empresa.

Existen tres maneras de mejorar la rentabilidad financiera: aumentando el margen, aumentando las ventas o disminuyendo el activo, o aumentar la deuda para que así la división entre el activo y los fondos propios sea mayor (Sanchez, 2016).

c. Diferencia Entre Rentabilidad Financiera y Rentabilidad Económica

La rentabilidad económica (RE) es diferente de la rentabilidad financiera (RF). La rentabilidad económica tiene en cuenta todos los activos utilizados para generar rentabilidad. En contraste, la rentabilidad financiera sólo tiene en cuenta la cantidad de recursos propios utilizados. Es decir, a la hora de calcular la RF excluimos las deudas (Flores et al., 2021).

2.2.2.2. Tipos de Rentabilidad

Cuando hablamos de rentabilidad, podemos hablar de multitud de tipos de rentabilidad, dependiendo de la información que queramos obtener. Aunque las rentabilidades económicas y financieras son las más habituales, no son las únicas que existen. Vamos a ver algunas de ellas (Villasmil et al., 2020):

- **Rentabilidad Absoluta:** La rentabilidad absoluta es la apreciación o depreciación de un activo en un plazo de tiempo concreto, expresada como porcentaje.
- **Rentabilidad Acumulada:** La rentabilidad acumulada es la rentabilidad total obtenida por una inversión desde que se realizó la inversión (por ejemplo, cinco años si compramos el activo hace cinco años).
- **Rentabilidad Anualizada:** Es la rentabilidad media que se ha conseguido al año desde que se compró el activo. Es decir, es la rentabilidad acumulada dividida entre los años que ha durado la inversión.
- **Rentabilidad Económica:** La rentabilidad económica sirve para medir la capacidad de una empresa de generar beneficios mediante sus activos y capital invertido, independientemente de la estructura financiera de la empresa.

- **Rentabilidad Financiera:** La rentabilidad financiera, más conocida como ROE, es la relación entre el beneficio neto que obtiene la empresa antes de impuestos y los fondos propios que tiene.
- **Rentabilidad Comercial o Rentabilidad Sobre Ventas:** La rentabilidad comercial es la ratio encargada de evaluar la calidad comercial de una empresa. Para ello, se dividen los beneficios obtenidos por ventas entre las ventas totales en un determinado periodo de tiempo.
- **Rentabilidad Bruta:** Por rentabilidad bruta entendemos la rentabilidad que arroja una compañía o una inversión antes de impuestos, amortización del capital, etc. Es, por lo tanto, una métrica un tanto engañosa, porque no hace referencia a la rentabilidad real que vamos a poder disfrutar nosotros.
- **Rentabilidad Neta:** La rentabilidad neta, en cambio, es la rentabilidad final una vez descontados los impuestos, la amortización del capital, etc. La rentabilidad neta, en general, da una información más fiable, porque ya descuenta todo lo que puede erosionar la rentabilidad y, por tanto, la viabilidad de una empresa o de una inversión.

Debemos tener en cuenta que algunas de estas rentabilidades se pueden y se deben contar al mismo tiempo. Es decir, no todas ellas son excluyentes entre sí. Por ejemplo, la rentabilidad financiera tiene, al mismo tiempo, rentabilidad bruta y rentabilidad neta (Villasmil et al., 2020).

2.2.2.3. Cálculo de la Rentabilidad

Perez y Alegre (2018), aunque puede haber variaciones pequeñas en los cálculos de las diferentes formas de rentabilidad, en general, el cálculo de la rentabilidad es el siguiente:

$(\text{Valor actual de la inversión} - \text{Valor inicial de la inversión}) / \text{Valor inicial de la inversión} * 100$

De esta forma, si una inversión de 1,000 soles, ahora vale 1,100 soles, deberíamos calcularlo de la siguiente forma:

$$(1100 - 1000) / 1000 * 100 = 10\%$$

Muchos de los otros tipos de rentabilidades se calculan en base al resultado de este primer cálculo. Sin embargo, no es necesario meterse en esas otras rentabilidades más complicadas porque rara vez son necesarias para el inversor particular.

Como podemos ver, la rentabilidad es un concepto clave en el mundo de la inversión. A pesar de que existan diferentes tipos y formas de calcularla, lo cierto es que siempre hay una realidad al respecto de ella: Es lo que todos buscamos maximizar al invertir (Jaime, 2013).

Indicadores de Rentabilidad

Existe cuatro tipos y fórmulas de indicadores de rentabilidad que las empresas deberán considerar.

1. Margen de utilidad bruta

Este indicador de rentabilidad emplea la fórmula dividiendo la utilidad bruta sobre las ventas y lo multiplica por cien.

2. Margen operacional

Este indicador se obtiene dividiendo la utilidad operacional para las ventas netas multiplicadas por cien. La utilidad operacional se obtiene restando los gastos operacionales de la utilidad bruta.

Este indicador te permite saber si están funcionando las operaciones propias de tu empresa sin depender de actividades secundarias.

3. Margen de utilidad antes de los impuestos

Para obtener este margen es necesario calcular la utilidad operacional restando otros gastos no operacionales por las ventas totales. Este indicador te permitirá identificar cuál es la utilidad de tu empresa antes de pagar tus impuestos.

4. Margen neto de utilidad

Este indicador se obtiene restando la utilidad bruta menos los gastos e impuestos sobre los ingresos totales y multiplicarlos por cien.

El margen neto de utilidad te permitirá la capacidad de tu empresa para generar ganancias a partir de tus ingresos operacionales o ventas totales.

Todos los indicadores te ayudarán a comprender el funcionamiento de tu empresa y sobre todo su rentabilidad, a lo que se le denomina estado de resultados (Jaime, 2013).

Análisis de Rentabilidad por Niveles

Aunque cualquier forma de entender los conceptos de resultado e inversión determinaría un indicador de rentabilidad, el estudio de la misma en la empresa se puede realizar de acuerdo a dos niveles (Suárez et al., 2008):

Nivel de rentabilidad económica o del activo, en el que se relaciona un concepto de resultado conocido o previsto, antes de intereses, con la totalidad de los capitales económicos empleados en su obtención, sin tener en cuenta la financiación u origen de los mismos, por lo que representa, desde una perspectiva económica, el rendimiento de la inversión de la empresa.

Nivel de rentabilidad financiera, en el que se enfrenta un concepto de resultado conocido o previsto, después de intereses, con los fondos propios de la empresa, y que representa el rendimiento que corresponde a los mismos.

Suarez (2008), agrega que la relación entre ambos tipos de rentabilidad vendrá definida por el concepto conocido como apalancamiento financiero, que, bajo el

supuesto de una estructura financiera en la que existen capitales ajenos, actuará como amplificador de la rentabilidad financiera respecto a la económica siempre que esta última sea superior al coste medio de la deuda, y como reductor en caso contrario.

Análisis de la Rentabilidad Económica

Para Suarez (2008), la rentabilidad económica o de la inversión es una medida, referida a un determinado periodo de tiempo, del rendimiento de los activos de una empresa con independencia de la financiación de los mismos. De aquí que, según la opinión más extendida, la rentabilidad económica sea considerada como una medida de la capacidad de los activos de una empresa para generar valor con independencia de cómo han sido financiados, lo que permite la comparación de la rentabilidad entre empresas sin que la diferencia en las distintas estructuras financieras, puesta de manifiesto en el pago de intereses, afecte al valor de la rentabilidad.

La rentabilidad económica se rige así en indicador básico para juzgar la eficiencia en la gestión empresarial, pues es precisamente el comportamiento de los activos, con independencia de su financiación, el que determina con carácter general que una empresa sea o no rentable en términos económicos. Además, el no tomar en cuenta la forma en que han sido financiados los activos permitirá determinar si una empresa no rentable lo es por problemas en el desarrollo de su actividad económica o por una deficiente política de financiación.

En este mismo orden de ideas, Aguirre et al. (1998) indican que la rentabilidad económica es un índice que mide el rendimiento económico de las inversiones, aplicando la siguiente fórmula:

Beneficio antes de gastos financieros e impuestos

Inversión neta

La rentabilidad económica incluye, según Aguirre et al. (1998) el cálculo de un margen que evalúa la productividad de las ventas para generar beneficios, así como también de una rotación, la cual mide la eficacia con que se gestiona la inversión neta de la empresa.

Por su parte, Suarez y Ferrer (2008), mencionan que el rendimiento sobre la inversión determina la eficiencia global en cuanto a la generación de utilidades con activos disponibles; lo denomina el poder productivo del capital invertido. Además, presenta el cálculo de dicho rendimiento de esta manera:

$$\frac{\text{Utilidad neta después de impuestos}}{\text{Activo total}}$$

La diferencia radica en que Aguirre et al., (1998) considera para el cálculo de la rentabilidad económica la utilidad, pero antes de restarle los gastos financieros e impuestos, en cambio, Suarez y Ferrer (2008) toma en cuenta para dicho cálculo la utilidad neta, después de haber restado todos los gastos e impuestos. Esta última manera de calcular el rendimiento sobre la inversión, permite determinar una eficiencia global de generación de utilidades con respecto a los activos totales.

Análisis de la Rentabilidad Financiera

Suarez (2008) explica que la rentabilidad financiera o del capital, denominada en la literatura anglosajona return on equity (ROE), es una medida, referida a un determinado periodo de tiempo, del rendimiento obtenido por sus capitales propios, generalmente con independencia de la distribución del resultado.

La rentabilidad financiera puede considerarse así una medida de rentabilidad más cercana a los accionistas o propietarios que la rentabilidad económica, y de ahí que teóricamente, y según la opinión más extendida, sea el indicador de rentabilidad que los directivos buscan maximizar en interés de los propietarios.

En este sentido, Suarez (2008) agrega que la rentabilidad financiera debería estar en consonancia con lo que el inversor puede obtener en el mercado más una prima de riesgo como accionista. Sin embargo, esto admite ciertas matizaciones, puesto que la rentabilidad financiera sigue siendo una rentabilidad referida a la empresa y no al accionista, ya que aunque los fondos propios representen la participación de los socios en la empresa, en sentido estricto el cálculo de la rentabilidad del accionista debería realizarse incluyendo en el numerador magnitudes tales como beneficio distribuable, dividendos, variación de las cotizaciones, etc., y en el denominador la inversión que corresponde a esa remuneración, lo que no es el caso de la rentabilidad financiera, que, por tanto, es una rentabilidad de la empresa.

La rentabilidad financiera es, por ello, un concepto de rentabilidad final que al contemplar la estructura financiera de la empresa (en el concepto de resultado y en el de inversión), viene determinada tanto por los factores incluidos en la rentabilidad económica como por la estructura financiera consecuencia de las decisiones de financiación (Suarez, 2008).

Por otro lado, el índice de rentabilidad financiera, según Aguirre et al. (1997) evalúa la rentabilidad obtenida por los propietarios de una empresa; el rendimiento obtenido por su inversión. Su fórmula es la siguiente:

$$\frac{\text{Beneficio neto}}{\text{Recursos propios medios}}$$

Este cálculo permite medir la capacidad de la empresa para la remuneración de sus accionistas, que puede ser vía dividendos o mediante la retención de los beneficios, para el incremento patrimonial. Este índice es importante por una serie de causas (Aguirre et al., 1997):

1. Contribuye a explicar la capacidad de crecimiento de la empresa.
2. Los accionistas apoyarán la gestión realizada a medida que se satisfaga la rentabilidad de sus inversiones.
3. Permite comparar desde la perspectiva del accionista, rendimientos de inversiones alternativas.

Adicionalmente, Suarez y Ferrer (2008), mencionan que el rendimiento del capital es otro parámetro resumido del desempeño general de una empresa. Este índice compara la utilidad neta después de impuestos con el capital que invierten en la empresa los accionistas. Agregan, además, que la rentabilidad financiera indica el poder productivo sobre el valor contable de la inversión de los accionistas y se calcula aplicando la siguiente fórmula:

$$\frac{\text{Utilidad neta después de impuestos}}{\text{Capital de los accionistas}}$$

En contraposición con lo mencionado por Suarez (2008), la rentabilidad financiera no es una medida referida propiamente a la empresa, tal y como él lo expone, sino más bien a los accionistas, ya que mide el poder productivo del valor contable de la inversión de propietarios de una empresa. Una vez que se divide el beneficio neto entre los recursos propios medios, se obtiene un cociente que claramente mide la capacidad de la empresa para remunerar a sus accionistas. En general, entre más alto es dicho rendimiento, mejor para los propietarios, pues esto muchas veces refleja la aceptación de otras oportunidades de inversión por parte de la empresa y una mejor administración de sus gastos, que a la larga los beneficia particularmente a ellos.

2.2.2.4. Empresas Ferreteras

Se denomina ferretería al local destinado a la venta de productos metálicos y de otro tipo que resultan útiles para el desarrollo de tareas de construcción, reparación y bricolaje. Al individuo que tiene a su cargo el establecimiento se lo conoce como ferretero. También se le denomina ferretería al establecimiento comercial dedicado a la venta de útiles para el bricolaje, la construcción y las necesidades del hogar, normalmente para el público en general aunque también existen dedicadas a profesionales con elementos específicos como maderas, herramientas de pequeño tamaño, clavos, tornillos, silicona, persianas, pinturas, entre otros (Torres & Guerrero, 2017).

Características

La variedad de elementos que pueden conseguirse en una ferretería es muy amplia, aunque depende de cada tienda. Por lo general, no faltan los clavos, los tornillos, las tuercas ni las arandelas. También es habitual que vendan las herramientas que se utilizan para trabajar con dichos objetos, como martillos, destornilladores y pinzas. Muchas veces las ferreterías se asemejan a las cerrajerías ya que ofrecen cerraduras y llaves. En algunos casos, también comercializan persianas, cortinas, pegamentos, pequeños muebles, escaleras y utensilios de jardinería (Torres & Guerrero, 2017).

Ventajas de un Negocio Ferretero

Montar una ferretería tiene una serie de ventajas frente a otro tipo de negocios para pequeños inversionistas (Cañarte, 2014).

- **Variedad de proveedores**

Para el negocio ferretero existe una gran variedad de proveedores nacionales, así como importadores, con quienes establecer buenos acuerdos comerciales. Acuerdos que permiten desde el financiamiento hasta mayores márgenes de ganancia.

- **Asesoría**

Las empresas del ramo de la ferretería siempre están dispuestas a asesorar a los comercios ferreteros aliados. De esta manera, reciben información de primera mano sobre tendencias, nuevos productos, novedades y soluciones tecnológicas. Toda esta asesoría puede ayudarnos en nuestra curva de aprendizaje.

- **Amplitud**

El ramo de la ferretería es muy amplio, incluye desde productos sencillos y muy baratos, como un clavo, hasta complejas herramientas tecnológicas especializadas para tareas profesionales. Lo que se traduce en un universo de opciones para el tipo de ferretería en la que estamos pensando, con distintos niveles de inversión y muchas posibilidades para el desarrollo de propuestas de valor originales.

- **Posicionamiento**

Tendencias actuales como el “hágalo usted mismo”, el bricolaje, la autoconstrucción, las pequeñas reparaciones y las instalaciones sencillas, además del auge de sectores como la construcción, han hecho que las ferreterías sean negocios de primera necesidad. Si logramos fidelizar clientes convirtiéndonos en su ferretería de confianza habremos allanado nuestro camino al éxito.

- **Valor agregado**

Las ferreterías nos permiten, además de vender productos, ofrecer servicios, como reparaciones a domicilio, etc. Muchas ferreterías realizan alianzas con trabajadores especializados para ofrecer servicios a domicilio de alta calidad.

Requerimientos para una Ferretería

Una ferretería requiere de un adecuado espacio y una buena ubicación. Además, por supuesto, de un sistema de organización y control de inventario, un amplio número de proveedores y el personal especializado para atender las demandas de los clientes.

- **El espacio**

Aun cuando hay ferreterías que cuentan con miles de metros de almacenamiento, podemos comenzar con algo mucho más pequeño. Lo importante es tener una bodega lo suficientemente grande para almacenar un inventario variado que permita satisfacer las necesidades de los distintos tipos de clientes.

- **Evaluar la zona**

La ferretería es un negocio de punto, por lo que es muy importante evaluar la zona donde pensamos montarla. Por ejemplo, urbanismo, construcciones, si se trata de un área industrial o más residencial. Conocer las facilidades de acceso a la ferretería, si está en una vía de alto tránsito, es visible desde los autos que pasan cerca, etc. Otro factor importante a medir en la zona es la competencia. Qué tan cerca están las otras ferreterías, si hay ferreterías posicionadas. Todos estos son elementos importantes para determinar el mejor lugar donde montar la ferretería.

- **Posicionamiento digital**

Aun cuando la mayoría de las ferreterías confían más en la publicidad de punto, en la actualidad son muchos más los clientes que buscan primero en la Web. Por eso es importante contar con las herramientas apropiadas para una buena comunicación digital. Ofrecer un catálogo virtual e incluso un e-commerce y utilizar estrategias de posicionamiento nos permitirá traspasar las barreras del mercado local.

- **Propuesta de Valor**

Podemos pensar que todo está escrito en el negocio de la ferretería. Pero una propuesta de valor novedosa puede diferenciarnos de la competencia y convertirnos en polo de atracción para distintos tipos de clientes. Alquiler de herramientas, transporte gratuito, cursos de reparaciones sencillas, son algunas de las ideas que ferreterías famosas han agregado a su propuesta de valor para ser mucho más atractivas.

- **Personal**

El proceso de selección de empleados es otro aspecto necesario al que debemos prestar mucha atención. Por lo general las ferreterías no necesitan de un personal especializado y eso es una gran ventaja. Sin embargo, es importante que los empleados sepan tratar con público, estén capacitados en el manejo de las aplicaciones para el control de inventario y estén dispuestos a someterse a procesos de formación.

- **Es recomendable tercerizar las finanzas en la ferretería**

En una ferretería, como en cualquier otro negocio, hay varios aspectos que es conveniente tercerizar. Por ejemplo, las cuentas, pues si bien tenemos que utilizar software de facturación fiscal, entre otras herramientas digitales para el control de las finanzas, es recomendable contar con los servicios de una empresa especializada en la contabilidad, los análisis financieros, las auditorías, el pago de los impuestos, etc. Sus informes nos ayudarán a identificar problemas y sus consejos a solucionarlos (Cañarte, 2014).

La ferretería para quienes comienzan como independientes

Al momento de contar con una suma de dinero como la liquidación por años de trabajo, o los mismos ahorros, nos preguntamos por el tipo de negocios que nos gustaría iniciar. Al evaluar las ventajas entre unos y otros, vemos como una ferretería destaca como una de las mejores opciones desde la perspectiva de la rentabilidad.

Montar una ferretería, dependiendo del tipo, no requiere de una inversión exhaustiva, pues podemos comenzar con un espacio moderado. Gran parte del inventario será financiado por los mismos fabricantes. No se requiere de altos niveles de especialización que signifiquen a su vez el pago de royalties o de grandes sumas por transferencia de conocimiento. Pero lo que es mejor: los márgenes de ganancia pueden ser altos. Si bien muchos productos tienen márgenes de ganancia moderados, la mayoría consideran buenos porcentajes para el minorista. El nivel de riesgo en una ferretería es

bajo, pues incluso si nos va mal, vender el inventario a otros negocios similares siempre nos permitirá recuperar buena parte de lo invertido.

Régimen Tributario que Pueden Acoger a las Empresas Ferreteras

Previamente se muestra los regímenes tributarios vigentes en nuestro país para cualquier tipo de empresa (SUNAT 2021).

Los regímenes tributarios son categorías mediante las cuales los contribuyentes, personas naturales o jurídicas, que realicen actividades generadoras de rentas de tercera categoría deberán incorporarse, a fines del pago de sus impuestos (Aparicio et al., 2023).

En el Perú existen cuatro Regímenes Tributarios, los cuales son:

- El Nuevo Régimen Único Simplificado (Nuevo RUS).
- Régimen Especial del Impuesto a la Renta (RER).
- Régimen MYPE Tributario
- Régimen General.

La incorporación a cada uno de estos dependerá entre otros, del nivel de ingreso o actividad que realice el contribuyente.

Se explica brevemente dichos regímenes, sus características, beneficios y requisitos de incorporación.

1. Nuevo Régimen Único Simplificado (Nuevo RUS)

En este régimen podrán ser incorporadas las personas naturales con negocio, es decir personas que posean un pequeño negocio con consumidores finales (como una bodega, ferretería, entre otros) y aquellas que desarrollen un oficio.

Para ello, los ingresos no deberán sobrepasar mensualmente los S/8,000.00 o los S/96,000.00 anuales. Asimismo, su nivel de compras no deberá ser mayor al límite ya mencionado (Aparicio et al., 2023).

Tipo de comprobantes: Los contribuyentes sujetos a este régimen podrán emitir boletas de ventas, guías de remisión y tickets.

Valor máximo de activo fijo: El valor máximo de los activos deberá ascender a la suma de S/70,000.00, sin incluir vehículos o predios.

Cuota mensual: Se deberá pagar una cuota mensual dependiendo de la categoría donde se encuentre, en caso se esté frente a la categoría 1 (ingresos o compras en soles hasta 5,000) el pago será de S/20. En caso se esté frente a la categoría 2 (ingresos o compras hasta 8,000) el pago será de S/50.

Beneficios: Entre los beneficios que tendrá el contribuyente por este régimen será el de no tener obligación de llevar libros contables, sólo efectuar pagos mensuales, no se debe presentar declaraciones juradas mensuales o anuales y se tendrá acceso al SIS Emprendedor.

Exclusiones: Estarán excluidos de este régimen las actividades de transporte de carga, servicio de transporte terrestre nacional o internacional de pasajeros y agencias de viajes, propagando y/o publicidad.

2. Régimen Especial de Renta (RER)

Este régimen está dirigido a las pequeñas empresas, siempre que realicen actividades de comercialización de bienes y/o prestación de servicios cuyos ingresos netos anuales o compras no sean mayores a S/525,000.00 y no tengan más de 10 trabajadores (Sunat, 2022).

Tipo de comprobantes: Los contribuyentes sujetos a este régimen podrán emitir todos los comprobantes de pago permitidos.

Valor máximo de activo fijo: El valor máximo de los activos deberá ascender a la suma de S/126,000.00, sin incluir vehículos o predios.

Obligaciones formales: Los contribuyentes incorporados al RER deberán presentar una declaración jurada mensual y están obligados a contar con un registro de compras y de ventas.

Impuestos a pagar: En caso del pago del impuesto a la renta mensual este corresponderá al 1.5% de ingresos netos mensuales y en cuanto al impuesto general a las ventas será del 18%.

Beneficios: Solo se deberá llevar dos registros y no se presentarán declaraciones juradas anuales.

3. Régimen MYPE Tributario

Como señala su nombre, este régimen va dirigido para las Micro y Pequeña Empresa, que realicen actividades generadoras de rentas de tercera categoría y que sus ingresos no sean mayores a 1700 UIT (Sunat, 2022).

Tipo de comprobantes: Los contribuyentes sujetos a este régimen podrán emitir todos los comprobantes de pago permitidos.

Declaraciones: El contribuyente deberá pagar como pago a cuenta mensual del Impuesto a la Renta dependiendo de sus ingresos. En caso sea menor a 300 UIT, la tasa corresponderá al 1% de los Ingresos Netos, en caso los supere la tasa será del 1.5% o el coeficiente, de acuerdo al que resulte mayor. Asimismo, deberá realizar una declaración jurada anual del Impuesto a la Renta ante la Superintendencia Nacional de Aduanas y de Administración Tributaria, con una tasa de 10%, si los ingresos anuales no superan las 15 UIT, en caso los ingresos sean superiores, la tasa será del 29.5%.

Beneficios: Se puede realizar cualquier actividad económica bajo este régimen, se llevará una contabilidad simple con el llevado del Registro de Ventas, Compras y Libro Diario.

El contribuyente también podrá acogerse a una prórroga de 3 meses en caso del IGV.

4. Régimen General

Este régimen está dirigido a las medianas y grandes empresas, cuyos ingresos son superiores a los 1700 UIT. Quedan comprendidos en este todos aquellos contribuyentes no incorporados en los otros regímenes (Sunat, 2022).

Tipo de comprobantes: Los contribuyentes sujetos a este régimen podrán emitir todos los comprobantes de pago permitidos.

Declaraciones: Se debe realizar pagos a cuenta del Impuesto a la Renta mensuales aplicando una tasa de 1.5% o el coeficiente, lo que resulte mayor. Asimismo, se deberá presentar una Declaración Jurada Anual del Impuesto a la Renta a una tasa del 29.5%.

Beneficios: Se puede incorporar a este régimen con cualquier actividad, sin algún límite de ingresos y en caso la empresa tenga pérdidas se puede compensar.

Vistas las diferentes características de cada régimen tributario en nuestro país se concluye que una empresa ferretera puede acogerse a cualquiera de estos regímenes tributarios, pero tomando muy en cuenta el nivel de sus ingresos y gastos además de los requerimientos especiales o particulares que exigen las normas para esta actividad que son los parámetros para pertenecer a estas categorías y regímenes.

Por otra parte, a pesar de que las normas tributarias no lo prohíben expresamente, las empresas comercializadoras de artículos de ferretería no pueden acogerse al nuevo RUS por la magnitud de sus ingresos y por los requisitos propios de la actividad que colisionan con las normas que rigen este régimen.

2.3 Definición de Términos

2.3.1. *Impacto Económico*

Con origen etimológico en el vocablo latino impactus, impacto es un concepto que refiere a un golpe, ya sea físico o simbólico. Lo económico, por su parte, es aquello vinculado a la economía: la ciencia centrada en el análisis de la distribución de los recursos para la

satisfacción de las necesidades materiales del ser humano (Pérez & Gardey, Impacto económico - Qué es, ejemplos, definición y concepto, 2021).

2.3.2. Covid-19

Enfermedad respiratoria muy contagiosa causada por el virus SARS-CoV-2. Se piensa que este virus se transmite de una persona a otra en las gotitas que se dispersan cuando la persona infectada tose, estornuda o habla. Es posible que también se transmita al tocar una superficie con el virus y luego llevarse las manos a la boca, la nariz o los ojos, pero esto es menos frecuente. Los signos y síntomas más frecuentes de la COVID-19 son fiebre, tos y dificultad para respirar (El Estado Peruano, 2023).

2.3.3. Rentabilidad

El diccionario de la Real Academia Española (RAE) define la rentabilidad como la condición de rentable y la capacidad de generar renta (beneficio, ganancia, provecho, utilidad). La rentabilidad, por lo tanto, está asociada a la obtención de ganancias a partir de una cierta inversión (Pérez & Gardey, 2023).

2.3.4. Ferretería

Se denomina ferretería al local destinado a la venta de productos metálicos y de otro tipo que resultan útiles para el desarrollo de tareas de construcción, reparación y bricolaje. Al individuo que tiene a su cargo el establecimiento se lo conoce como ferretero (Pérez & Gardey, 2019).

CAPÍTULO III

HIPÓTESIS Y VARIABLES

3.1. Hipótesis

3.1.1. Hipótesis General

El COVID 19 impactó de manera negativa en la rentabilidad de las empresas comercializadoras de artículos de ferretería del distrito de Wanchaq en la región Cusco en los periodos 2020 – 2021.

3.1.2. Hipótesis Específicas

- a. El COVID 19 influyó considerablemente en la demanda de productos en las empresas comercializadoras de artículos de ferretería del distrito de Wanchaq en la región Cusco en los periodos 2020 – 2021.*
- b. El COVID 19 incidió negativamente en las ventas de productos en las empresas comercializadoras de artículos de ferretería del distrito de Wanchaq en la región Cusco en los periodos 2020 – 2021.*

3.2. Identificación de Variables

3.2.1. Variable Independiente:

X: Impacto económico del Covid-19.

Dimensiones:

X1: El Covid-19.

X2: Naturaleza y dimensión de la crisis generada por el Covid-19.

X3: Impacto del COVID 19 en el empleo, pobreza, educación y protección social.

X4: Acciones del Estado y gestión pública ante el Covid-19.

3.2.2. VARIABLE DEPENDIENTE:

Y: Rentabilidad de las empresas ferreteras.

Dimensiones:

Y1: Descripción de la rentabilidad.

Y2: Tipos de rentabilidad.

Y3: Cálculo de la rentabilidad.

Y4: Empresas ferreteras.

3.3. Operacionalización de Variables

3.3.1. Variable Independiente

X: Impacto económico del Covid-19.

Impacto Económico Del Covid-19.	DIMENSIONES	INDICADORES
	X₁: El Covid-19.	· Descripción. · Origen y características. · Repercusiones de la pandemia.
	X₂: Naturaleza y dimensión de la crisis generada por el Covid-19.	· En la Salud. · En la economía. · La recesión mundial.
	X₃: Impacto del Covid-19. en el empleo, pobreza, educación y protección social.	· Ámbito social. · La pobreza. · La Educación. · El empleo.
	X₄: Acciones del Estado y gestión pública ante el Covid-19.	· Riesgos de la pandemia. · Respuestas de los países ante la pandemia. · Divergencias entre países ante la pandemia.
Escala Valorativa	Nominal	

3.3.2. Variable Dependiente

Y: Rentabilidad de las empresas ferreteras.

Rentabilidad De Las Empresas Ferreteras	DIMENSIONES	INDICADORES
	Y₁: Descripción de la rentabilidad.	· Rentabilidad económica. · Rentabilidad financiera. · Diferencia entre rentabilidad económica y rentabilidad financiera.
	Y₂: Tipos de rentabilidad.	· Rentabilidad acumulada. · Rentabilidad anualizada. · Rentabilidad comercial. · Rentabilidad bruta. · Rentabilidad neta.

	Y ₃ : Cálculo de la rentabilidad.	- Indicadores de rentabilidad. - Análisis de rentabilidad por niveles. - Análisis de rentabilidad económica. - Análisis de rentabilidad financiera.
	Y ₄ : Empresas ferreteras.	- Características. - Ventajas de un negocio ferretero. - Requerimientos de una ferretería. - Régimen tributario para las empresas ferreteras.
Escala Valorativa	Nominal	

CAPÍTULO IV

METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN

4.1. Tipo y Nivel de Investigación

4.1.1. Tipo de Investigación

La investigación es de tipo aplicada. Este tipo de investigación aplicada, tiene por objetivo resolver un determinado problema o planteamiento específico, enfocándose en la búsqueda y consolidación del conocimiento para su aplicación. En este tipo de investigación, se recoge los datos sobre la base de las variables que conforman la hipótesis, expone y resume la información de manera cuidadosa y luego analiza minuciosamente los resultados, a fin de extraer generalizaciones significativas que contribuirán al conocimiento. Según Ñaupas et al. (2018) la investigación aplicada, es la aplicación de los conocimientos para aplicarlos a un determinado lugar y mejorar la situación o fenómeno en el lugar de estudio.

4.1.2. Nivel de Investigación

La investigación es del nivel descriptivo-explicativo, por cuanto se describe el impacto que tuvo la pandemia del COVID-19 en las empresas ferreteras del distrito de Wánchaq de la provincia de cusco.

Es de nivel descriptivo, cuando se caracteriza las funciones o comportamiento o fenómenos como tal y como se presentan en un momento dato. Ya que su objetivo principal es observar, registrar y documentar los aspectos e incidencias como suceden (Hernández-Sampieri & Mendoza, 2018).

Por otro lado, las investigaciones buscan explicar las razones o causa de como sucede un fenómeno, va más allá de la descripción y explica la causa-efecto de los hechos, con ello se da un entendimiento más profundo de los fenómenos, permitiendo generalizar y predecir algunas acciones en base a las teorías o modelos establecidos (Hernández- Sampieri & Mendoza, 2018).

4.1.3. Diseño de la Investigación

El diseño es el plan o estrategia que se desarrolló para obtener la información que se ha requerido en la investigación. El diseño que se aplicó es el no experimental. El diseño no experimental se define como la investigación que se realizó sin manipular deliberadamente las variables independiente y dependiente. Según Ñaupas et al. (2018) la investigación no experimental se caracteriza por ser un método de estudio en el cual el investigador observa y analiza los fenómenos tal y como se presentan en su contexto natural, sin realizar manipulación o control de variables.

4.2. Población y Muestra

4.2.1. Población de Estudio

La población de estudio está conformada por las empresas comerciales que específicamente se dedican a la comercialización de artículos de ferretería en la provincia de Cusco del distrito de Wánchaq que de acuerdo a datos proporcionados por la Cámara de comercio de Cusco son 196 establecimientos formales.

4.2.2. Muestra de Estudio

Para la presente investigación se consideró una muestra de 25 establecimientos que constituyen la totalidad de ferreterías formales cuyos locales están ubicados en el distrito de Wánchaq y que están acogidas al régimen especial y régimen MYPE tributario del impuesto a la renta, siendo una muestra elegida por conveniencia a cuyos representantes o propietarios se les aplicó la encuesta correspondiente.

4.2.3. Técnicas de Selección de la Muestra

Como se ha manifestado líneas arriba, en el caso del presente trabajo de investigación, en vista de ello se eligió un muestreo no probabilístico por conveniencia, que dio lugar a la aplicación a las empresas accesibles para la investigación. De acuerdo con Hernández-Sampieri y Mendoza (2018) el muestreo por conveniencia es un tipo de muestreo no probabilístico en el

que los elementos de la muestra se seleccionan en base a su accesibilidad y conveniencia para el investigador.

4.3. Técnicas de Recolección de Datos

La técnica que se empleó en la investigación fue:

Encuesta. – Las cuales se aplicaron a los 25 representantes o propietarios de las empresas ferreteras del distrito de Wánchaq para obtener sus respuestas en relación al impacto de la pandemia del COVID 19 en la rentabilidad económica de sus empresas.

4.4. Instrumentos de Recolección de Datos

El instrumento que se aplicó en la técnica fue:

Cuestionario. - Estos documentos contienen las preguntas sobre el impacto de la pandemia del COVID-19 en las empresas ferreteras del distrito de Wánchaq. Dichas preguntas son de carácter cerrado por el poco tiempo que disponen los encuestados para responder sobre la investigación. También contienen un cuadro de respuesta con las alternativas correspondientes.

4.5. Técnicas de Procesamiento y Análisis de Datos

- Conciliación de datos.
- Tabulación de cuadros con cantidades y porcentajes.
- Comprensión de gráficos.
- Análisis de resultados.

Estos trabajos se realizarán a través del uso de las tecnologías informáticas de información y procesamiento de datos como el Word, Excel y demás.

CAPÍTULO V

ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE DATOS Y RESULTADOS

5.1. Resultados de las Encuestas

Como hemos mencionado anteriormente, se ha elaborado un cuestionario que consta de veinte preguntas que nos sirvió para la encuesta a los 25 representantes o propietarios de las empresas ferreteras del distrito de Wánchaq de la provincia de Cusco, la cual ha arrojado los siguientes resultados:

Pregunta uno: ¿Tiene usted conocimiento acerca del origen del Covid-19? en el Perú?

Tabla 1

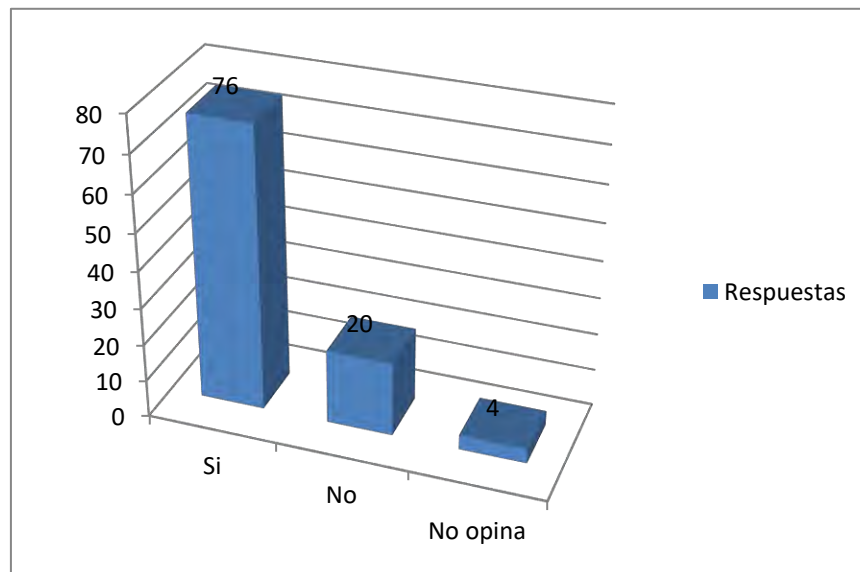
Resultados de la primera pregunta del cuestionario

Respuestas	Número	Porcentaje
Si	19	76.00
No	05	20.00
No opina	01	04.00
Totales	25	100.00 %

Nota. Elaboración propia

Interpretación: Como se puede apreciar en la tabla 1, el 76 % del total de los representantes y propietarios de las empresas comercializadoras de artículos de ferretería del distrito de Wánchaq que fueron encuestados manifiestan que si tienen conocimiento acerca del origen del COVID 19 en el Perú; por otra parte, el 20 % de los demás encuestados indican que no tienen conocimiento respecto del origen de esta pandemia; y el restante 4 % de los encuestados no opinaron con relación a esta interrogante; esto nos lleva a deducir que la mayor parte de los encuestados ha tomado conocimiento de este problema a través de los diferentes medios de comunicación.

Figura 1
Resultados de la primera pregunta del cuestionario



Pregunta dos: ¿Sabe usted si alguno de los trabajadores de su empresa se ha contagiado del COVID 19?

Tabla 2
Resultados de la segunda pregunta del cuestionario

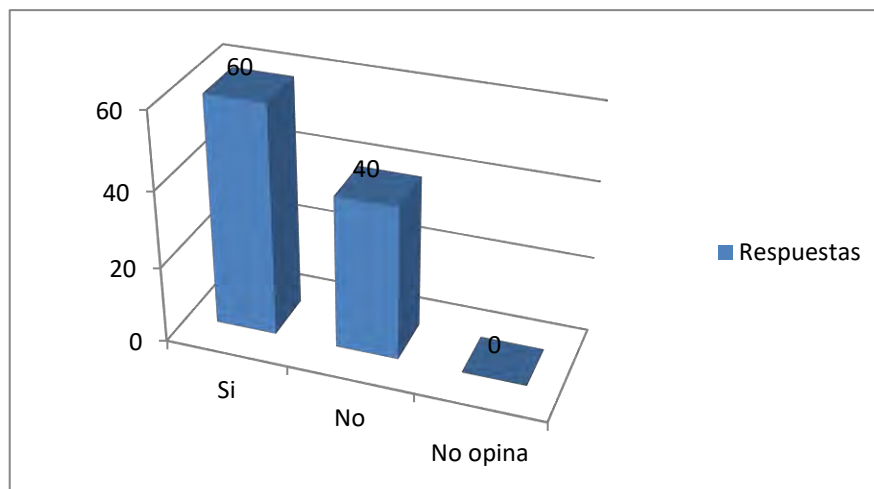
Respuestas	Número	Porcentaje
Si	15	60.00
No	10	40.00
No opina	00	00.00
Totales	25	100.00 %

Nota. Elaboración propia

Interpretación: Tal como se muestra en la tabla 2, del total de los encuestados en el trabajo de campo de la presente investigación el 60 % de los representantes y propietarios de las empresas ferreteras del distrito de Wánchaq manifiestan que han tomado conocimiento que algunos trabajadores de la empresa donde laboran han sido contagiados por el virus del COVID 19; por otra parte el 40 % de los demás encuestados respondieron que no conocen si algún trabajador de su empresa haya sido contagiado con este virus; finalmente en esta pregunta del cuestionario se consideró como una alternativa de respuesta la opción “No opina”, la cual no fue tomada en cuenta por ninguno de los encuestados.

Figura 2

Resultados de la segunda pregunta del cuestionario



Pregunta tres: ¿Usted tuvo algún cambio en su comportamiento emocional como consecuencia de la pandemia?

Tabla 3

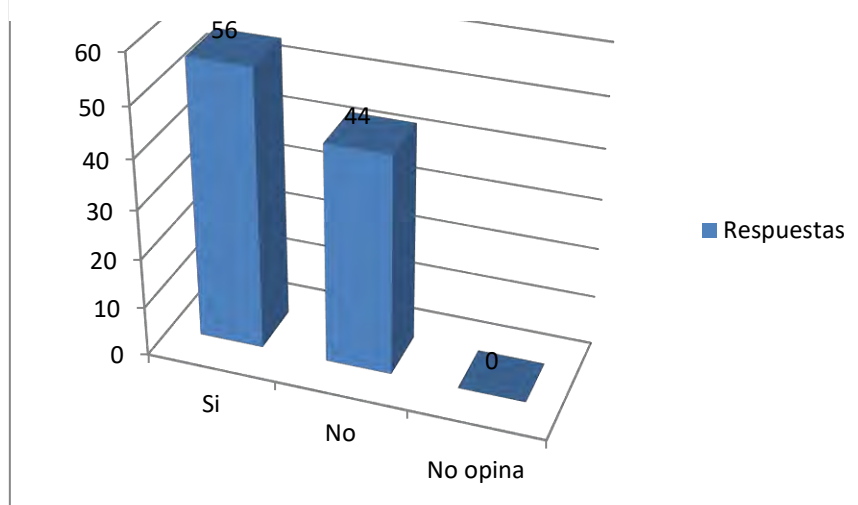
Resultados de la tercera pregunta del cuestionario

Respuestas	Número	Porcentaje
Si	14	56.00
No	11	44.00
No opina	00	00.00
Totales	25	100.00 %

Nota. Elaboración propia

Interpretación: En la tabla 3 nos ilustra que del total de los representantes y propietarios de las empresas que fueron encuestados en el trabajo de campo, el 56 % han indicado que si notaron cambios en su comportamiento emocional como consecuencia de la pandemia del COVID 19; el otro 44 % del resto de los encuestados manifiestan contrariamente que no evidenciaron cambio alguno en su comportamiento emocional a raíz de la presencia del COVID 19; Finalmente al igual que en las demás interrogantes del cuestionario se consideró como una opción de respuesta la alternativa “No opina”, la cual no fue considerada por ninguno de los encuestados.

Figura 3
Resultados de la tercera pregunta del cuestionario



Pregunta cuatro: ¿Cumplió estrictamente las disposiciones que se dieron por parte del Estado para la cuarentena?

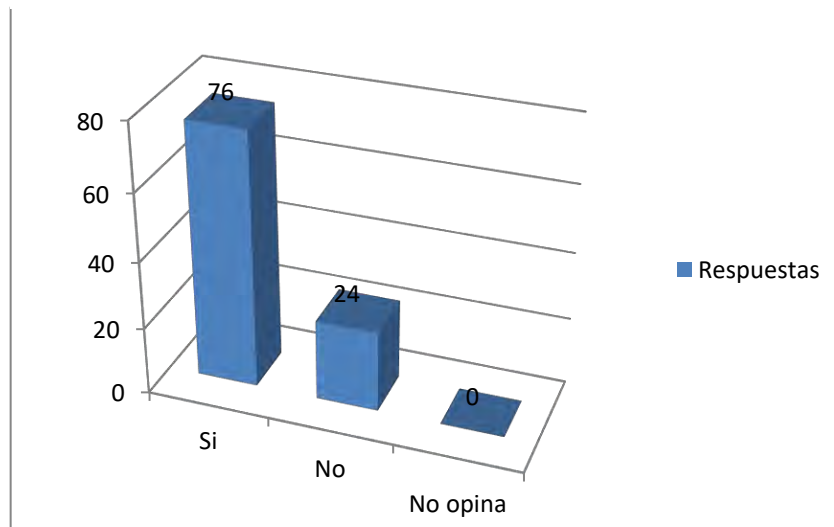
Tabla 4
Resultados de la cuarta pregunta del cuestionario

Respuestas	Número	Porcentaje
Si	19	76.00
No	06	24.00
No opina	00	00.00
Totales	25	100.00 %

Nota. Elaboración propia

Interpretación: Como se puede apreciar en la tabla 4, el 76 % de las personas encuestadas entre representantes y propietarios de las empresas ferreteras del distrito de Wánchaq que fueron encuestados y que corresponde a la gran mayoría, consideran que cumplieron estrictamente las disposiciones que se emanaron por parte del Estado o gobierno peruano para la cuarentena, el 24 % de los demás encuestados consideran que no cumplieron con estas disposiciones; y finalmente podemos manifestar también que en esta pregunta se consideró la opción “No opina” la cual no fue tomada en cuenta por ninguno de los encuestados en el trabajo de campo.

Figura 4
Resultados de la cuarta pregunta del cuestionario



Pregunta cinco: ¿Durante el estado de emergencia nacional su empresa ferretera realizó sus actividades?

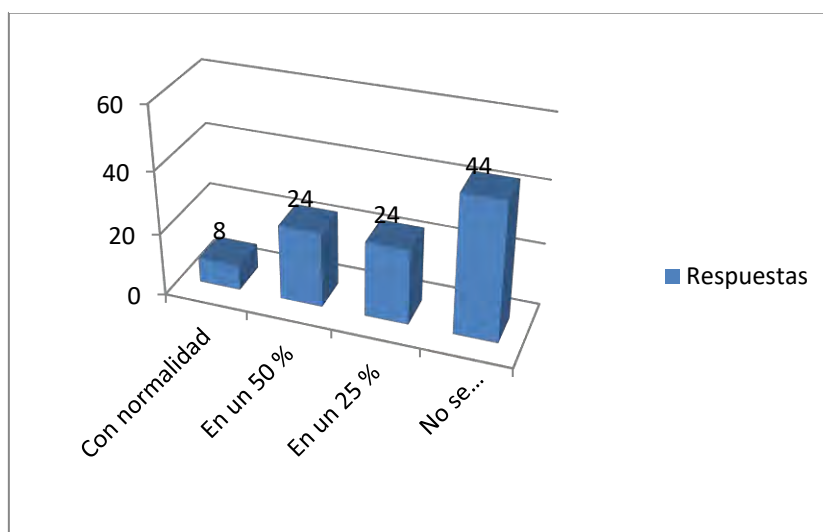
Tabla 5
Resultados de la quinta pregunta del cuestionario

Respuestas	Número	Porcentaje
Con normalidad	02	08.00
En un 50 %	06	24.00
En un 25 %	06	24.00
No se realizaron	11	44.00
Totales	25	100.00 %

Nota. Elaboración propia

Interpretación: La tabla 5 del presente trabajo de investigación nos muestra con respecto a esta pregunta que un 44 % de los encuestados manifiestan que durante el estado de emergencia nacional la empresa donde laboran o de la cual son propietarios no realizó ningún tipo de actividad en atención a las disposiciones del Estado; por otra parte el 24 % de otra parte de los encuestados manifestaron que realizaron algunas actividades en sus empresas ferreteras trabajando a un 25 % de sus operaciones; Otro 24 % de los encuestados respondió por otro lado que laboraron al 50 % de sus operaciones tomando en cuenta los protocolos de seguridad laboral; y finalmente, el 8 % del resto de los encuestados indican que realizaron sus operaciones con normalidad.

Figura 5
Resultados de la cuarta pregunta del cuestionario



Pregunta seis: ¿En su condición de trabajador, usted sufrió alguna reducción en sus remuneraciones durante la pandemia?

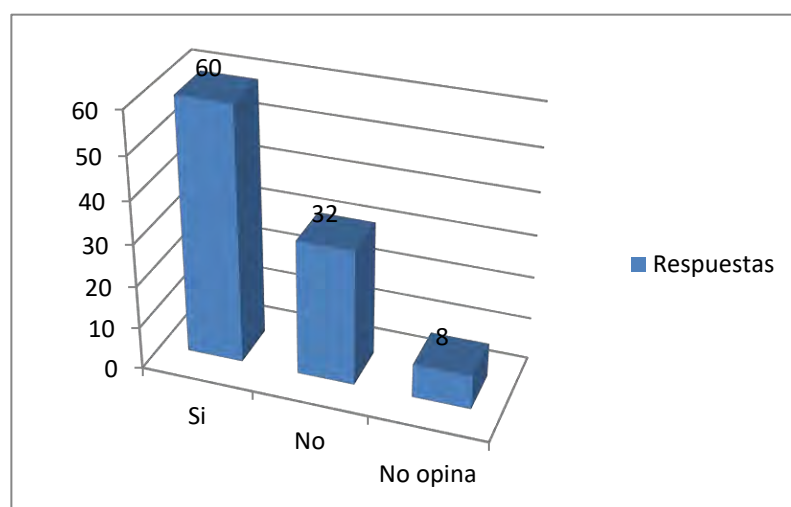
Tabla 6
Resultados de la sexta pregunta del cuestionario

Respuestas	Número	Porcentaje
Si	15	60.00
No	08	32.00
No opina	02	08.00
Totales	25	100.00 %

Nota. Elaboración propia

Interpretación: De acuerdo a lo observado en la tabla 6 del presente trabajo de campo, podemos apreciar que el 60 % de los trabajadores que laboran en las empresa comercializadoras de artículos de ferretería del distrito de Wánchaq que fueron encuestados manifiestan que en su condición de trabajador si sufrieron algún tipo de recorte en sus remuneraciones durante la pandemia; por otra parte el 32 % de los demás encuestados dieron a conocer que no sufrieron ninguna reducción en sus remuneraciones por este problema de la pandemia; finalmente el 8 % del resto de los trabajadores encuestados no opinaron con respecto a este tema.

Figura 6
Resultados de la sexta pregunta del cuestionario



Pregunta siete: ¿En qué porcentaje considera usted que afectó la pandemia en el nivel de ingresos de su empresa ferretera?

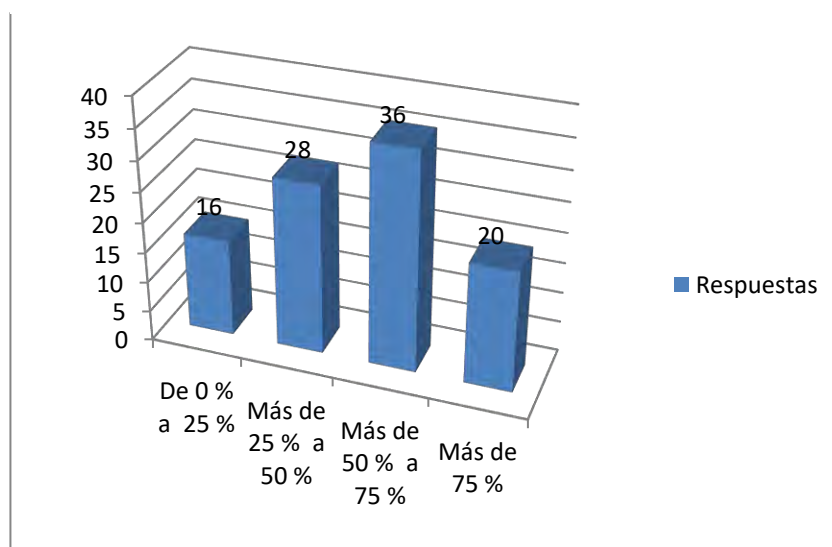
Tabla 7
Resultados de la séptima pregunta del cuestionario

Respuestas	Número	Porcentaje
De 0% a 25 %	04	16.00
Más de 25 % a 50 %	07	28.00
Más de 50 % a 75 %	09	36.00
Más de 75 %	05	20.00
Totales	25	100.00 %

Nota. Elaboración propia

Interpretación: De acuerdo a lo que se muestra en la tabla 7, el 36 % de los representantes y propietarios de las empresas que fueron encuestados respondieron que la pandemia del COVID 19 afectó al nivel de ingresos de su empresa entre más de 50 % y 75 %; otro 28 % de los demás encuestados respondieron que los niveles de ingresos en sus empresas fueron afectados entre 25 % al 50 %; por otro lado, otro 20 % de los demás encuestados respondieron que la pandemia afectó los ingresos de su empresa en más del 75 %; y el otro 16 % del resto de los encuestados considera que la pandemia afectó el nivel de ingresos de su empresa en hasta un 25 %.

Figura 7
Resultados de la séptima pregunta del cuestionario



Pregunta ocho: ¿Considera usted que el COVID 19 tuvo un gran impacto económico y financiero en las empresas ferreteras del distrito de Wanchaq?

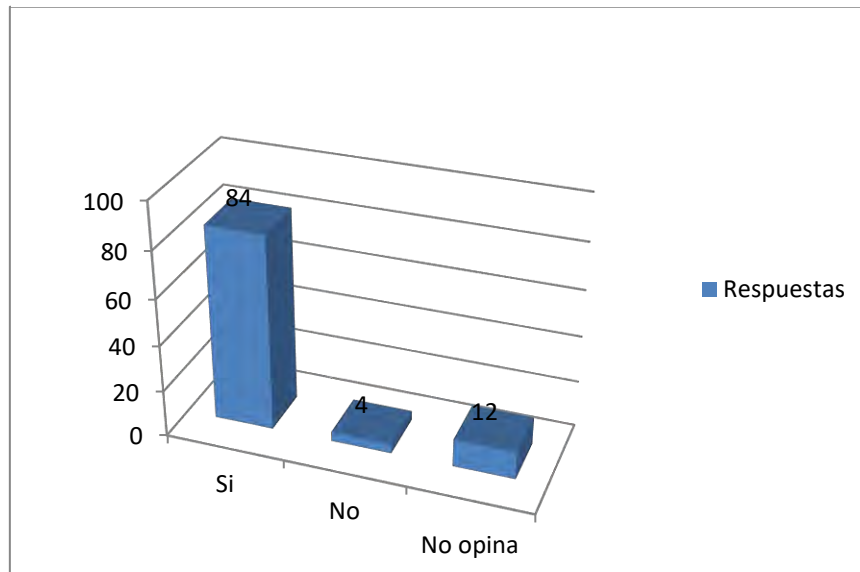
Tabla 8
Resultados de la octava pregunta del cuestionario

Respuestas	Número	Porcentaje
Si	21	84.00
No	01	04.00
No opina	03	12.00
Totales	25	100.00 %

Nota. Elaboración propia

Interpretación: Tal como se puede apreciar en la tabla 8 del tabulado del trabajo de campo del presente trabajo de investigación, el 84 % de los representantes y propietarios de las empresas ferreteras que fueron entrevistados consideran que el COVID 19 tuvo un gran impacto económico y financiero en las empresas ferreteras del distrito de Wánchaq; por otra parte un 4 % de los encuestados consideran que la pandemia de este virus no ha impactado fuertemente en lo económico y financiero a las empresas ferreteras de este sector; y finalmente, el 12 % del resto de los encuestados marco la opción “No opina” con relación a este tema.

Figura 8
Resultados de la octava pregunta del cuestionario



Pregunta nueve: ¿Cree usted que la pandemia del Covid-19 ha generado más pobreza en la sociedad?

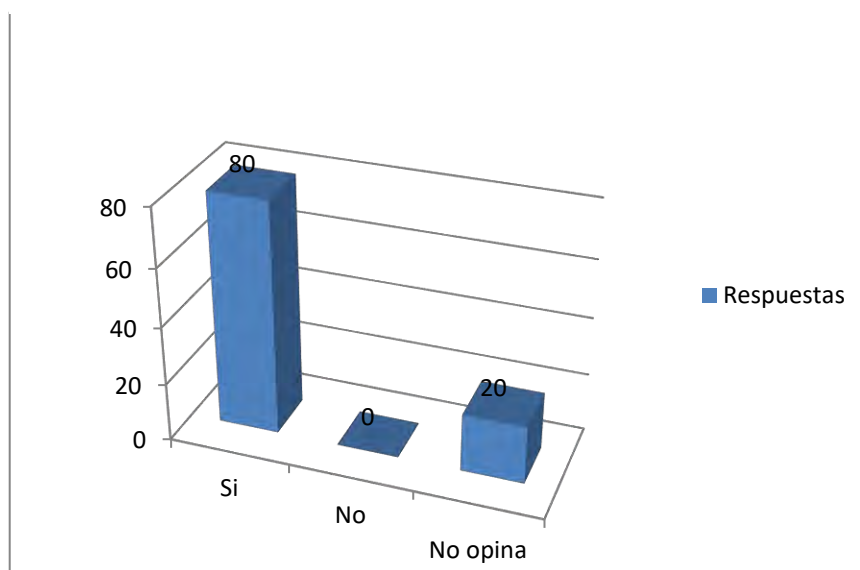
Tabla 9
Resultados de la novena pregunta del cuestionario

Respuestas	Número	Porcentaje
Si	20	80.00
No	00	00.00
No opina	05	20.00
Totales	25	100.00 %

Nota. Elaboración propia

Interpretación: De acuerdo a lo observado en la tabla 9 del presente trabajo de investigación, podemos manifestar que, el 80 % de los representantes y propietarios de las empresas que fueron encuestados manifiestan su posición de que la pandemia del Covid-19 ha generado más pobreza en nuestra sociedad más aun en las zonas de extrema pobreza de nuestra serranía; otro 20 % del resto de los empresarios encuestados no opinaron con respecto a esta interrogante; finalmente ninguno de los encuestados marcó la opción que indica que la pandemia del Covid-19 no haya generado más pobreza en la sociedad, lo que es lógico puesto que en todas partes del mundo y mayormente en los países emergentes este virus ha generado más pobreza.

Figura 9
Resultados de la novena pregunta del cuestionario



Pregunta diez: ¿Considera usted que la pandemia del Covid-19 tuvo un impacto negativo en la rentabilidad de las empresas ferreteras de nuestra región?

Tabla 10
Resultados de la décima pregunta del cuestionario

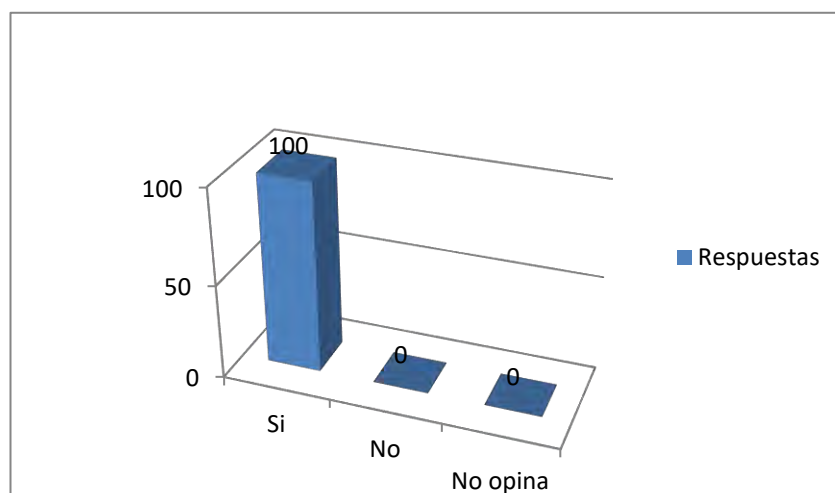
Respuestas	Número	Porcentaje
Si	25	100.00
No	00	00.00
No opina	00	00.00
Totales	25	100.00 %

Nota. Elaboración propia

Interpretación: Se puede apreciar en la tabla 10 del presente trabajo de investigación que, el 100 % del total de los representantes y propietarios de las empresas ferreteras del distrito de Wánchaq que fueron encuestados considera que la pandemia del COVID 19 tuvo un impacto negativo en la rentabilidad de las empresas ferreteras de nuestra región puesto que la cuarentena establecida por las autoridades gubernamentales originó prácticamente el cierre temporal de sus tiendas; En esta pregunta también se consideraron las opciones de respuesta “No” y “No opina” las cuales no fueron tomadas en cuenta por los encuestados al haber respondido el 100 % la primera alternativa.

Figura 10

Resultados de la décima pregunta del cuestionario



Pregunta once: ¿Considera usted que la pandemia del COVID 19 ha generado mucho desempleo en las empresas?

Tabla 11

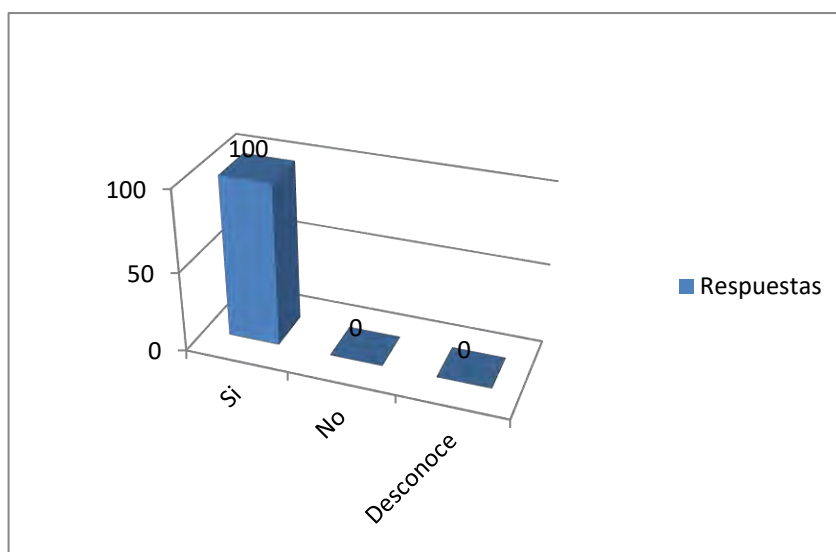
Resultados de la onceava pregunta del cuestionario

Respuestas	Número	Porcentaje
Si	25	100.00
No	00	00.00
Desconoce	00	00.00
Totales	25	100.00 %

Nota. Elaboración propia

Interpretación: De lo observado en la tabla 11 llegamos a concluir que, los 25 representantes y propietarios de las empresas comercializadoras de artículos de ferretería del distrito de Wánchaq que representan el 100 % del total de encuestados consideran que la pandemia del COVID 19 ha generado mucho desempleo en las diferentes empresas no solamente en la población muestral sino a nivel nacional e internacional, y en todo tipo de actividades; cabe precisar que como alternativas de respuestas se han considerado las opciones como “No” y “Desconoce” las cuales no fueron tomadas en cuenta por ninguno de los encuestados en el trabajo de campo, lo que implica que los trabajadores han sufrido las consecuencias de esta pandemia al haberse generado mucho desempleo por falta de actividad o por cierre en algunos casos en las empresas.

Figura 11
Resultados de la onceava pregunta del cuestionario



Pregunta doce: ¿Cree usted que el Estado peruano ha tomado acciones correctas para el control de la pandemia del COVID 19?

Tabla 12
Resultados de la doceava pregunta del cuestionario

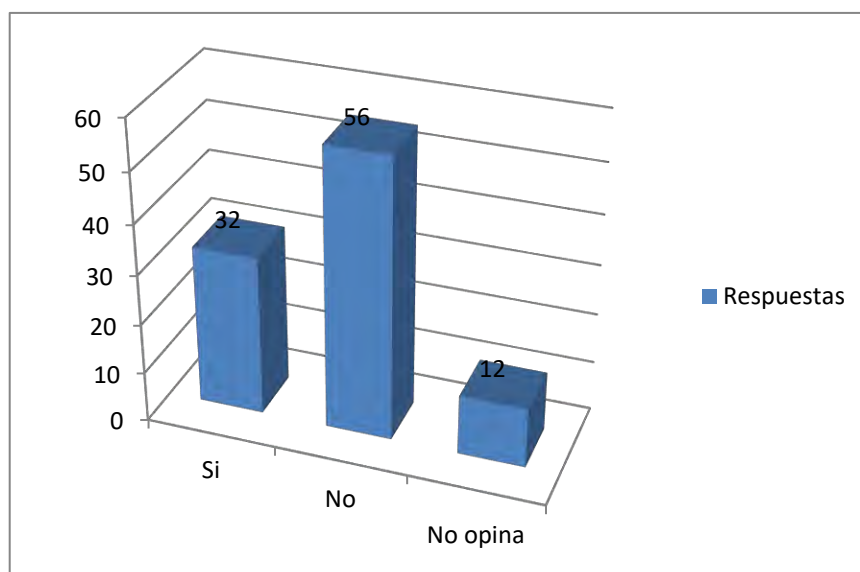
Respuestas	Número	Porcentaje
Si	08	32.00
No	14	56.00
No opina	03	12.00
Totales	25	100.00 %

Nota. Elaboración propia

Interpretación: Como se puede apreciar en la tabla 12, nos muestra que un 32 % del total de los empresarios de la actividad comercial dedicados al comercio de artículos de ferretería que fueron encuestados en el distrito de Wánchaq opinan que el Estado peruano si tomó acciones correctas con el propósito de controlar la pandemia del COVID 19; mientras tanto otro 56 % de los encuestados restantes creen que el Estado no tomó las acciones correctas con este propósito, siendo este un porcentaje bastante alto que no está de acuerdo con estas acciones que se implementaron en los momentos más críticos de esta pandemia; Finalmente el 12 % del total de los encuestados no opinaron con respecto a esta pregunta del cuestionario.

Figura 12

Resultados de la doceava pregunta del cuestionario



Pregunta trece: ¿De qué manera el COVID 19 influyó en la demanda de productos en su empresa?

Tabla 13

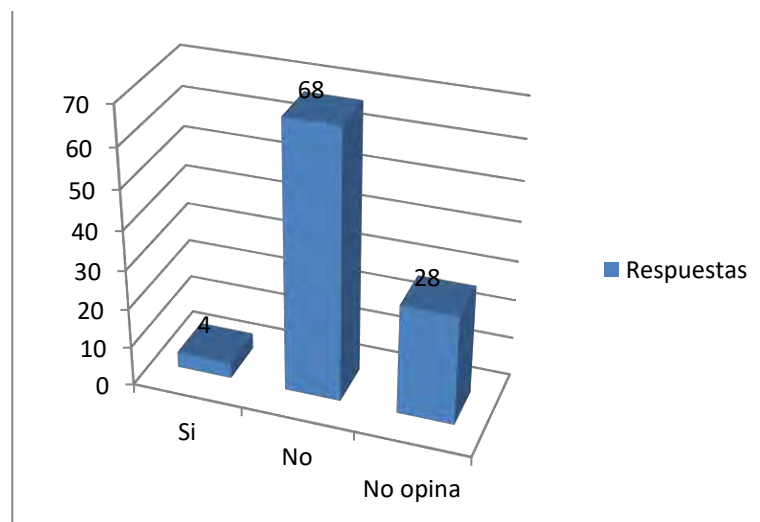
Resultados de la treceava pregunta del cuestionario

Respuestas	Número	Porcentaje
No influyó	01	04.00
Negativamente	17	68.00
No opina	07	28.00
Totales	25	100.00 %

Nota. Elaboración propia

Interpretación: Del total de los representantes y propietarios de las empresas que fueron encuestados en el trabajo de campo, en la tabla 13 se muestra que un 68 % de ellos considera que el COVID 19 influyó Negativamente en la demanda de productos en su empresa; mientras que otro 4 % de los demás encuestados considera que no influyó; finalmente el 28 % restante de los encuestados en el distrito de Wánchaq no opinaron con respecto a esta interrogante.

Figura 13
Resultados de la treceava pregunta del cuestionario



Pregunta catorce: ¿Considera usted que la pandemia del COVID 19 ha generado que la rentabilidad económica y financiera de las empresas ferreteras sufra una fuerte caída?

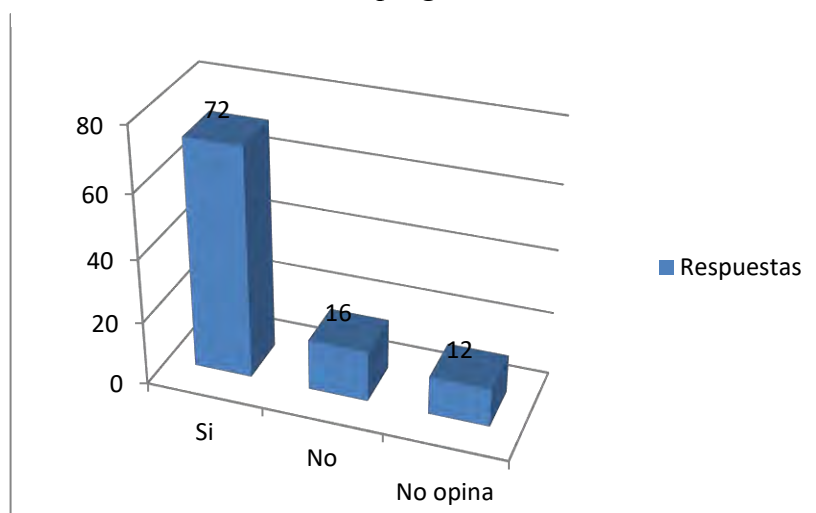
Tabla 14
Resultados de la catorceava pregunta del cuestionario

Respuestas	Número	Porcentaje
Si	18	72.00
No	04	16.00
No opina	03	12.00
Totales	25	100.00 %

Nota. Elaboración propia

Interpretación: Como se puede apreciar en la tabla 14, el 72 % de los empresarios dedicados a la actividad en estudio consideran que la pandemia del COVID 19 ha generado que la rentabilidad económica y financiera de las empresas ferreteras sufra una fuerte caída como consecuencia del confinamiento y la falta de actividad y operaciones en sus empresas que en algunos casos quebraron y las cerraron; el 16 % de los demás encuestados en el distrito de Wánchaq consideran que no fue así quizá por falta de conocimiento de las consecuencias que generó esta pandemia; y finalmente el restante 12 % de los encuestados prefirieron marcar la alternativa “No opina” quizá porque realmente no conocen del tema.

Figura 14
Resultados de la catorceava pregunta del cuestionario



Pregunta quince: ¿Su empresa ha accedido a algún tipo de financiamiento especial por parte del Estado para poder hacer frente a los problemas de rentabilidad económica y financiera originados por la pandemia?

Tabla 15
Resultados de la quinceava pregunta del cuestionario

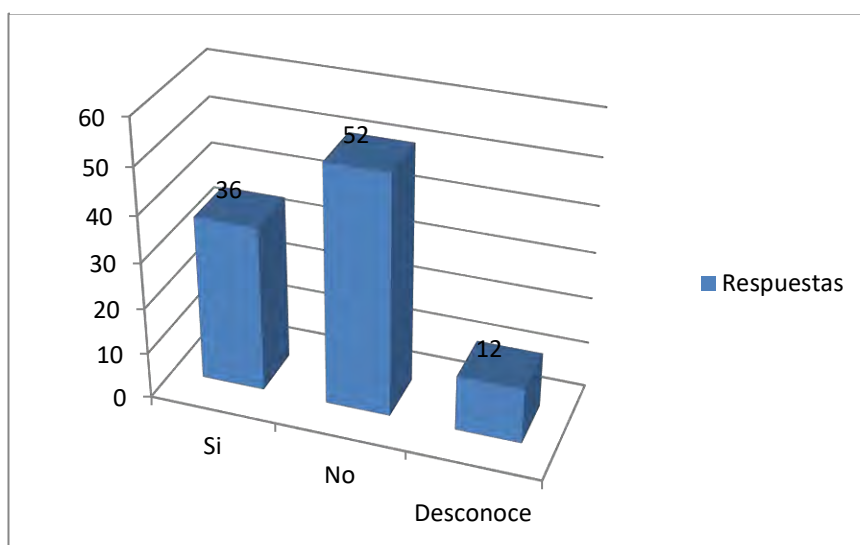
Respuestas	Número	Porcentaje
Si	09	36.00
No	13	52.00
Desconoce	03	12.00
Totales	25	100.00 %

Nota. Elaboración propia

Interpretación: En la tabla 15 que se muestra como producto del trabajo de campo de la presente investigación nos indica que, un 36 % de las personas que fueron encuestadas con respecto a este tema afirman que sus empresas han accedido a algún tipo de financiamiento especial otorgado por el Estado peruano para poder hacer frente de alguna manera a los problemas de rentabilidad económica y financiera originados por la pandemia del COVID 19; pero contrariamente la mayoría del total de encuestados que representan el 52 % respondieron que no tuvieron acceso a algún tipo de financiamiento del Estado para menguar los problemas de rentabilidad que se generaron por la pandemia; y finalmente, el 12 % del resto de los mismos desconocen con relación a esta pregunta.

Figura 15

Resultados de la quinceava pregunta del cuestionario



Pregunta dieciséis: ¿La empresa donde labora, está en la obligación de formular estados financieros para presentarlos a la administración tributaria?

Tabla 16

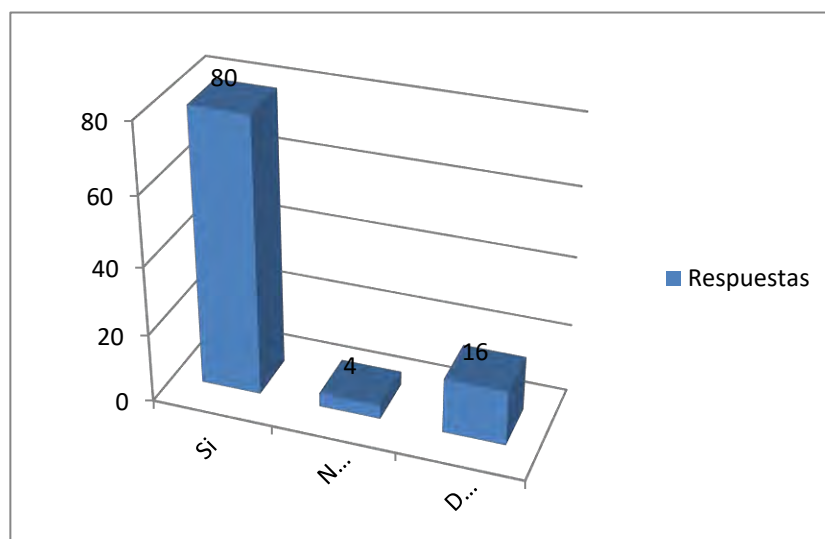
Resultados de la dieciseisava pregunta del cuestionario

Respuestas	Número	Porcentaje
Si	20	80.00
No	01	04.00
Desconoce	04	16.00
Totales	25	100.00 %

Nota. Elaboración propia

Interpretación: De acuerdo con lo que se observa en el cuadro N° 16, podemos manifestar que el 80 % de los representantes y propietarios de las empresas ferreteras del distrito de Wánchaq que fueron encuestados indicaron que las empresas donde laboran están obligadas a formular estados financieros con el propósito de presentarlos a la administración tributaria debido a que por la Ley del impuesto a la renta están ubicados en el régimen general por sus ingresos y compras que generan; Por otro lado el 4 % de los demás encuestados indican que no están obligados a formular dichos estados financieros por no estar en el régimen general del impuesto a la renta; y finalmente el 16 % del resto de los encuestados manifestaron desconocer al respecto de la obligación mencionada.

Figura 16
Resultados de la dieciseisava pregunta del cuestionario



Pregunta diecisiete: ¿La empresa donde labora, realiza el análisis de su rentabilidad a través de los métodos de análisis de ratios u otros?

Tabla 17
Resultados de la diecisieteava pregunta del cuestionario

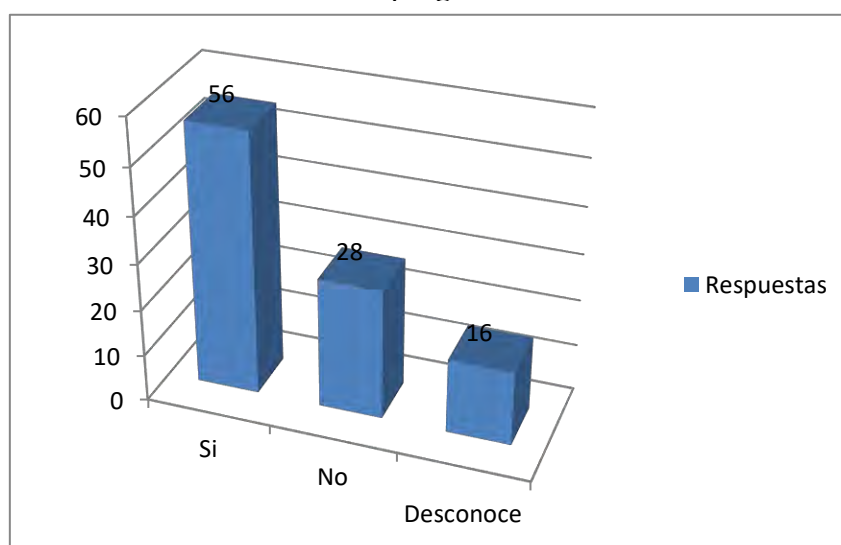
Respuestas	Número	Porcentaje
Si	14	56.00
No	07	28.00
Desconoce	04	16.00
Totales	25	100.00 %

Nota. Elaboración propia

Interpretación: En la tabla 17 que se muestra como producto del trabajo de campo de la presente investigación nos indica que, un 56 % de los representantes y empresarios que fueron encuestados en el distrito de Wánchaq respondieron que en las empresas donde laboran se realizan los análisis de rentabilidad a través de los métodos de análisis establecidos para el caso; pero contrariamente otro 28 % de los demás encuestados dieron a conocer que en sus empresas no se realizan este tipo de análisis utilizando herramientas financieras; y finalmente por otra parte, el 16 % del resto de los mismos manifestaron a través de sus respuestas desconocer con relación a esta pregunta.

Figura 17

Resultados de la diecisieteava pregunta del cuestionario



Pregunta dieciocho: ¿La empresa donde labora, considera usted que anualmente realiza un análisis de sus ingresos, gastos y rentabilidad no necesariamente aplicando los métodos de ratios?

Tabla 18

Resultados de la dieciochoava pregunta del cuestionario

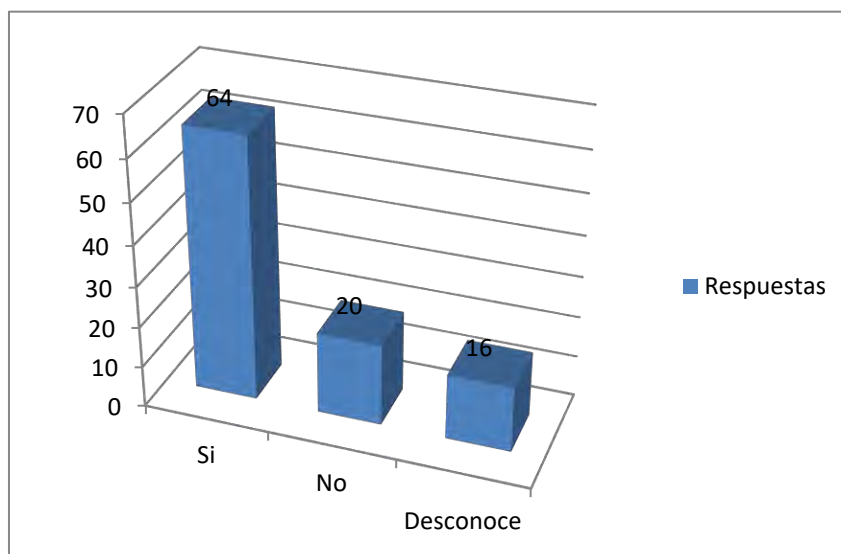
Respuestas	Número	Porcentaje
Si	16	64.00
No	05	20.00
Desconoce	04	16.00
Totales	25	100.00 %

Nota. Elaboración propia

Interpretación: De acuerdo con lo que se puede observar en la tabla 18, podemos manifestar que el 64 % de los representantes y propietarios de las empresas ferreteras del distrito de Wánchaq que fueron encuestados, indicaron que en la empresa donde laboran anualmente se realiza un análisis de sus ingresos, gastos y rentabilidad pero no necesariamente aplicando los métodos de ratios; otro 20 % de los demás encuestados indican que definitivamente no realizan estos análisis por ningún medio o herramienta que les permita analizar sus estados financieros; y finalmente el 16 % del resto de los encuestados manifestaron desconocer si se realizan o no estos análisis mediante cualquier medio.

Figura 18

Resultados de la dieciochoava pregunta del cuestionario



Pregunta diecinueve: ¿Cómo incidió el COVID 19 en las ventas de productos en su empresa?

Tabla 19

Resultados de la diecinueveava pregunta del cuestionario

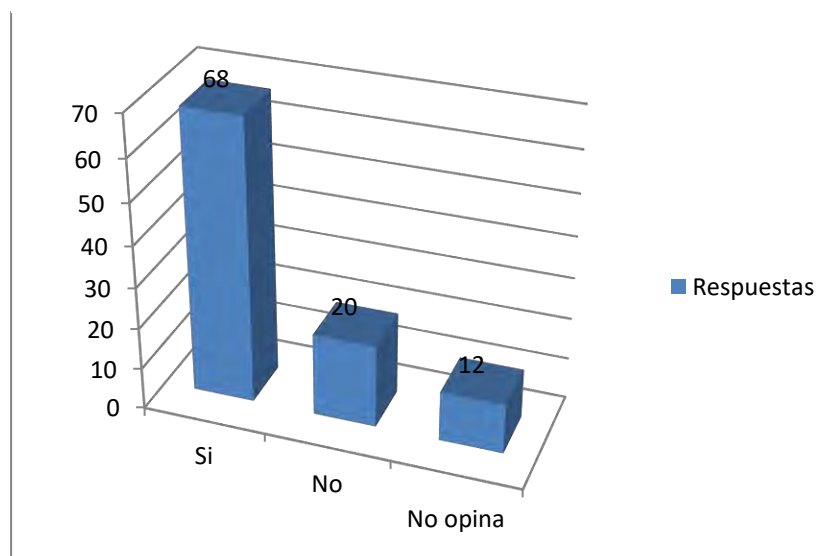
Respuestas	Número	Porcentaje
Negativamente	17	68.00
No incidió	05	20.00
No sabe / No opina	03	12.00
Totales	25	100.00 %

Nota. Elaboración propia

Interpretación: De acuerdo con lo que se observa en la tabla 19, podemos manifestar que el 68 % de los representantes y propietarios de las empresas ferreteras del distrito de Wánchaq que representan una gran mayoría que fueron encuestados, indicaron que en el COVID 19 incidió negativamente en las ventas de artículos de ferretería en sus empresas ya que se ha reactivado la industria de la construcción tanto en el sector privado como por parte del gobierno peruano; otro 20 % de los demás encuestados indican que o incidió en sus empresas; y finalmente el 12 % del resto de los encuestados no opinaron con respecto a este tema.

Figura 19

Resultados de la diecinueveava pregunta del cuestionario



Pregunta veinte: ¿Considera usted que en la actualidad las empresas ferreteras se han reactivado en el distrito de Wánchaq?

Tabla 20

Resultados de la veinteava pregunta del cuestionario

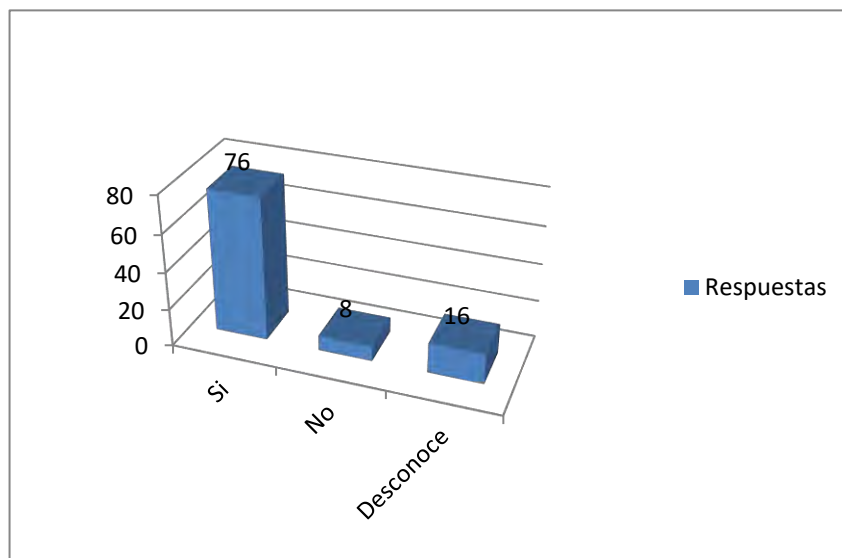
Respuestas	Número	Porcentaje
Si	19	76.00
No	02	08.00
Desconoce	04	16.00
Totales	25	100.00 %

Nota. Elaboración propia

Interpretación: De acuerdo con lo que se puede observar en la tabla 20, podemos manifestar que el 76 % de los empresarios ferreteros del distrito de Wánchaq que fueron encuestados en la aplicación del trabajo de campo de la presente investigación, indicaron que en la actualidad ya se han reactivado las empresas ferreteras en el distrito; otro 8 % de los demás empresarios encuestados indican que no se ha dado tal reactivación por diferentes motivos o razones; y finalmente el 16 % del resto de los encuestados manifestaron desconocer a cerca de esta reactivación de estas empresas en el distrito.

Figura 20

Resultados de la veinteava pregunta del cuestionario



5.2. Contrastación de Resultados con la Hipótesis

5.2.1. Hipótesis General

La hipótesis que se ha planteado para el presente trabajo de investigación es la siguiente:

“El COVID 19 impactó de manera negativa en la rentabilidad de las empresas comercializadoras de artículos de ferretería del distrito de Wánchaq en la región Cusco en los periodos 2020 – 2021”.

5.2.1.1. Descripción

Luego de haber concluido con el desarrollo del análisis respecto del impacto del COVID 19 en la rentabilidad de las empresas comercializadoras de artículos de ferretería en el distrito de Wánchaq estamos en condiciones de manifestar lo siguiente: Como se puede apreciar en las tablas N° 01, N° 02, N° 03, N° 04 y N° 05, en los que se resumen una primera parte de la encuesta que se realizó a representantes y propietarios de estas empresas en estudio, se muestra que la mayor parte de éstos han sufrido en carne propia las consecuencias de la pandemia del COVID 19 y conocen de los contagios que se han dado en sus trabajadores por diferentes circunstancias, y de los cambios en

el comportamiento emocional que ha generado este virus tanto en los empresarios como en los trabajadores dedicados a esta actividad a pesar de haber cumplido estrictamente las disposiciones que se dieron por parte de Estado peruano para la cuarentena, la que llevó tomar la decisión de suspender sus actividades comerciales generando pérdidas y en algunos casos de liquidar sus empresas.

Otro aspecto que podemos observar en las tablas N° 06, N° 07, N° 08 y N° 09 y sus correspondientes gráficos es que la mayor parte de los empresarios del ramo y representantes han dado a conocer que por ejemplo más del 50 % de sus trabajadores como consecuencia de las restricciones en la cuarentena han visto disminuidas sus remuneraciones originando problemas económicos en sus familias y por ende afectando el nivel de ingresos de las empresas; pues estos problemas originaron o tuvieron un impacto económico y financiero muy grande en toda actividad y principalmente en las comercializadoras de artículos de ferretería en el distrito de Wánchaq que fue donde se aplicó el trabajo de campo. Todos estos aspectos se sumaron negativamente en perjuicio de la sociedad en general ya que la pandemia del COVID 19 ha generado más pobreza en la sociedad tal como lo manifiesta el 80 % de los encuestados.

Por otra parte también es preciso indicar que de las encuestas realizadas tal como se muestra en las tablas N° 11, N° 12, N° 13; N° 14, y N° 15; los empresarios ferreteros han indicado en un 100 % que esta pandemia ha generado mucho desempleo en las empresas por el cierre de muchas de éstas a raíz del confinamiento, y además porque el Estado no ha tomado acciones correctas para controlar la pandemia debido a que también nivel internacional o hubo una respuesta coordinada y consensuada entre los países para enfrentar este flagelo mundial; esto generó pues que la rentabilidad económica y financiera de las empresas como manifestamos anteriormente sufra una fuerte caída a todo nivel y que a pesar de que el Estado peruano creó algunas formas de

apoyo a través de financiamientos especiales, más del 50 % de estas empresas no pudieron acceder por que las empresas grandes coparon estos apoyos.

Finalmente podemos manifestar ya en función del análisis del aspecto financiero de las empresas ferreteras y de sus obligaciones tributarias que el 80 % de las empresas que fueron encuestadas indicaron que están obligadas a formular y presentar sus estados financieros a la administración tributaria la cual les posibilita realizar el análisis de su rentabilidad por medio de ratios y otros indicadores en forma anual a través de la lectura de sus ingresos, gastos y rentabilidad. Pero un 64 % de los encuestados respondieron que no necesariamente tendrían que estar obligados a presentar información financiera a alguna entidad para analizar su rentabilidad y que lo hacen comparando sus ingresos, sus gastos y otros aspectos financieros que tienen controlados en su empresa. En la actualidad con la reactivación económica ya las empresas van incrementando sus ventas y se espera que esto continúe. (Tablas N° 16, N° 17, N° 18, N° 19 y N° 20)

5.2.1.2. Resultado Obtenido

En consecuencia, al confirmarse las respuestas de los empresarios que fueron encuestados, según los cuadros y gráficos analizados y tabulados en la hoja electrónica Excel, se puede inferir que nuestra hipótesis general que se planteó en la primera parte del trabajo es aceptada.

Nuestros empresarios encuestados han coincidido al responder las encuestas con nuestro planteamiento del problema porque han respondido la mayoría en forma similar con el desarrollo del planteamiento teórico y las respuestas recibidas de parte de estos encuestados, nos llevan a confirmar la validez de nuestra hipótesis.

ANÁLISIS DE RENTABILIDAD DE EMPRESAS TOMADAS COMO MODELO

Para mostrar la incidencia del COVID 19 en la rentabilidad se ha tomado el caso de una empresa que por razones obvias de discreción no podemos indicar su nombre y solo nos proporcionó datos puntuales para aplicar la fórmula.

CUENTA DE RESULTADOS (S/.)	Período N	Período N - 1
Ventas	S/. 3,000	S/. 1,200
Costos	S/. 2,280	S/. 840
Resultado (Ventas – Costos)	S/. 720	S/. 360

Sin embargo, utilicemos ahora, en términos relativos, la rentabilidad de cada marca:

$$\begin{aligned} & \text{Ganancia – Inversión} \\ \text{Rentabilidad} = & \frac{\text{-----}}{\text{Inversión}} \times 100 \\ & \frac{3,000 - 2,280}{2,280} \\ \text{Período N} = & \frac{\text{-----}}{2,280} \times 100 = 31.6 \% \\ & \frac{1,200 - 840}{840} \\ \text{Período N - 1} = & \frac{\text{-----}}{840} \times 100 = 42.9 \% \end{aligned}$$

El período N si se quiere antes de la pandemia tuvo una rentabilidad de 32%, y el período N – 1 de 43%, de sus cifras de ventas respectivas al beneficio de la empresa post pandemia. Según el análisis en términos relativos, fue más rentable el período N -1 que el período N. dicho esto podemos indicar que el COVID 19 tuvo una incidencia muy negativa en la rentabilidad de las empresas comercializadoras de artículos de ferretería en todos los lugares, tal como se planteó en las Hipótesis de investigación.

CONCLUSIONES

Primero

Se explico cuál fue el impacto económico del COVID-19 en la rentabilidad de las empresas comercializadoras de artículos de ferretería del distrito de Wánchaq en la región Cusco, períodos 2020 – 2021. Lo cual se identificó un impacto negativo del COVID-19 en la rentabilidad, ya que este afecto adversamente la rentabilidad de las empresas de ferretería en Wánchaq, Cusco. Esto se debió a contagios entre trabajadores, cambios emocionales, y restricciones impuestas por la cuarentena que llevaron a la suspensión de actividades y cierre de negocios.

Segunda

Se describió de qué manera el COVID-19 influyó en la demanda de productos en las empresas comercializadoras de artículos de ferretería del distrito de Wánchaq en la región Cusco en los períodos 2020 – 2021. Lo cual el COVID-19 causó una disminución considerable en la demanda de productos de ferretería, lo que resultó en una caída de ingresos superior al 75% y reducción de salarios, generando mayor pobreza y desempleo. Además, se observó una falta de acciones efectivas y coordinación a nivel nacional e internacional para enfrentar la pandemia.

Tercera

Se comparó cómo incidió el COVID-19 en las ventas de productos en las empresas comercializadoras de artículos de ferretería del distrito de Wánchaq en la región Cusco en los períodos 2020 – 2021. La baja demanda y la paralización de la industria de la construcción llevaron a una crisis económica severa, causando el cierre de muchas empresas por falta de financiamiento y apoyo. Además, aunque la mayoría de las empresas están obligadas a presentar información financiera, solo un 56% realiza análisis de rentabilidad, lo cual limita su capacidad para mejorar ingresos y políticas de venta.

RECOMENDACIONES

Primero

Para las empresas de ferretería en Wánchaq, se recomienda reactivar gradualmente sus actividades operativas y comerciales, siguiendo los protocolos de salud. Es esencial reiniciar la relación laboral con los trabajadores, restableciendo progresivamente sus salarios en línea con la recuperación de la rentabilidad. Además, se sugiere analizar y adaptar las políticas de ventas a la nueva normalidad, maximizando la recuperación de ingresos.

Segundo

Se aconseja a los gerentes de empresas de ferretería implementar estrategias de marketing efectivas para recuperar o ampliar la demanda de sus productos. Esto implica un análisis técnico detallado de los factores que influyen en la demanda, utilizando la información financiera disponible. La interpretación de ratios e indicadores financieros por parte de contadores gerenciales debería guiar la toma de decisiones estratégicas para una reactivación exitosa.

Tercero

Para los gerentes y responsables de ventas y logística, es crucial mejorar las políticas de ventas, alineándolas con la reactivación económica. Se sugiere implementar promociones y ofertas para diferenciarse de la competencia y aumentar las ventas. Se recomienda también utilizar la información financiera existente para establecer políticas de ventas efectivas, tanto al contado como a crédito, y optimizar las estrategias de cobranza y entrega. Esto permitirá un análisis técnico eficiente y la toma de decisiones acertadas para mejorar las ventas.

BIBLIOGRAFÍA

- Alvites, C. (2020). COVID-19: Pandemia que impacta en los estados de ánimo. *Cienciámericana*, 10.
<https://www.cienciamerica.edu.ec/index.php/uti/article/view/327/596>
- Ambrosio, D., & Perez, M. (2020). *Factores más influyentes en la gestión de la innovación organizacional en las grandes empresas comercializadoras ferreteras en el Perú*. PUCP, Lima.
https://tesis.pucp.edu.pe/repositorio/bitstream/handle/20.500.12404/19549/AMBROSIO_CHAVEZ_PEREZ_RAMOS.pdf
- Andersen, K., & Rambaut, A. (2020). *The proximal origin of SARS-CoV-2*.
<https://www.nature.com/articles/s41591-020-0820-9>
- Aparicio, S., Guerra, M., & Llaque, F. (2023). *Fundamentos de imposición a las rentas empresariales*. Sunat.
<https://repositorio.sunat.gob.pe/server/api/core/bitstreams/fdc01e47-b812-4a0e-becf-d0b5283ad138/content>
- Banco Mundial. (2022). *El aprendizaje está en crisis: Dar prioridad a la educación y las políticas eficaces para recuperar el aprendizaje perdido*. Banco Mundial.
<https://www.bancomundial.org/es/news/immersive-story/2022/09/16/learning-in-crisis-prioritizing-education-effective-policies-to-recover-lost-learning>
- Buitrago, F., Ciurana, R., Fernandez, M., & Tizón, J. (2021). Repercusiones de la pandemia de la COVID-19 en la salud mental de la población general. Reflexiones y propuestas. *Elsevier*, 53(7). <https://doi.org/https://www.elsevier.es/es-revista-atencion-primaria-27-articulo-repercusiones-pandemia-covid-19-salud-mental-S0212656721001773>
- Cañarte, D. (2014). *Ventajas y desventajas de una franquicia del sector ferretero*. UNIVERSIDAD DE GUAYAQUIL, Guayaquil.

<https://repositorio.ug.edu.ec/server/api/core/bitstreams/7e2764eb-c817-46c9-a10b-25661489171b/content>

CEPAL. (2021). *La prolongación de la crisis sanitaria y su impacto en la salud, la economía y el desarrollo social*. Naciones Unidas: CEPAL.
<https://repositorio.cepal.org/server/api/core/bitstreams/5d7d5402-188b-4d6a-8d0c-49eec0709554/content>

CEPAL. (2023). *La actividad económica de América Latina y el Caribe continúa exhibiendo una trayectoria de bajo crecimiento: CEPAL*. CEPAL.
<https://www.cepal.org/es/comunicados/la-actividad-economica-america-latina-caribe-continua-exhibiendo-trayectoria-crecimiento>

Dominguez, L., & Amador, C. (2020). El origen de COVID-19: lo que se sabe, lo que se supone y (muy poquito) sobre las teorías de complot. *Scielo*, 31(2).
<https://doi.org/https://doi.org/10.22201/fq.18708404e.2020.2.75461>

Economía de la salud. (2021). *Preparación para la próxima pandemia*. Política Sanitaria.
<https://saludbydiaz.com/2021/10/09/preparacion-para-la-proxima-pandemia/>

El Banco Mundial. (2022). Los impactos económicos de la pandemia y los nuevos riesgos para la recuperación. *Banco Mundial*, 51-52.
<https://www.bancomundial.org/es/publication/wdr2022/brief/chapter-1-introduction-the-economic-impacts-of-the-covid-19-crisis>

El Estado Peruano. (14 de mayo de 2023). *¿Qué son los coronavirus?*
<https://www.gob.pe/8371-ministerio-de-salud-que-son-los-coronavirus-y-como-protegerte>

Elperiodic. (31 de marzo de 2020). "Italia y España están a punto de estabilizarse" asegura la OMS. pág. 2. https://www.elperiodic.com/italia-espana-estan-punto-estabilizarse-asegura_673325

- Enríquez, A., & Sáenz, C. (2021). *Primeras lecciones y desafíos de la pandemia de COVID-19 para los países del SICA*. CEPAL.
<https://repositorio.cepal.org/server/api/core/bitstreams/8dd0856e-e8a6-470f-b864-38fbf96f8cd5/content>
- España Cultura. (1998). *Contabilidad de costos : gestión y control presupuestario control de gestión la función del controller*. España Cultura.
<https://catalogosiidca.csuca.org/Record/UNI.3969>
- Flores , Q., Ludwing, R., & Blanco, P. (2021). Determinación de costos operativos y su incidencia en la rentabilidad económica y financiera de las empresas de transportes urbano de pasajeros de la ciudad de Puno – Perú. *Actualidad Contable Fases*, 24(43), 76-92. <https://www.redalyc.org/journal/257/25769354004/25769354004.pdf>
- Fukuyama, F. (2020). *LA PANDEMIA Y EL ORDEN POLÍTICO*. Foreign Affairs.
<https://www.embajadaabierta.org/post/la-pandemia-y-el-orden-pol%C3%ADtico-por-francis-fukuyama>
- García, J., Tumbajulca, A., & Cruz, J. (2021). Innovación organizacional como factor de competitividad empresarial en mypes durante el Covid-19. *Revista de Investigación en Comunicación y Desarrollo*, 99-110.
<https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=8188487>
- García, J., Tumbajulca, I., & Cruz, J. (2021). Innovación organizacional como factor de competitividad empresarial en mypes durante el Covid-19. *Comuni@cción*, 99-110.
<https://www.redalyc.org/journal/4498/449870416001/html/>
- Grupo Banco Mundial. (2020). *COVID-19: Impacto en las respuestas y educación y respuestas de política pública*. Banco Muncial.
<https://thedocs.worldbank.org/en/doc/454741593524928204-0090022020/original/Covid19EducationSummaryesp.pdf>

- Henriquez, P. (2020). COVID-19: ¿Una oportunidad para la transformación digital de las pymes? *BID*, 1. <https://blogs.iadb.org/innovacion/es/covid-19-oportunidad-transformacion-digital-pymes/>
- Hernández- Sampieri, R., & Mendoza, C. (2018). *Metodología de la investigación. Las rutas cuantitativas, cualitativas y mixta*. Mc Graw Hill. <https://books.google.com.pe/books?id=5A2QDwAAQBAJ&dq=hernandez+y+mendoza&hl=es-419&sa=X&ved=2ahUKEwjD6c-btq34AhWiBLkGHT7ZDy8Q6AF6BAgEEAI>
- INEI. (2020). *En Lima Metropolitana el 75,5% de las empresas se encuentran operativas*. Lima: INEI. <https://m.inei.gob.pe/prensa/noticias/en-lima-metropolitana-el-755-de-las-empresas-se-encuentran-operativas-12390/>
- Jaime, J. (2013). *La rentabilidad: Análisis de costes y resultados*. ESIC EDITORIAL. <https://books.google.es/books?hl=es&lr=&id=E0PIDAAAQBAJ&oi=fnd&pg=PA25&dq=C%C3%A1lculo+de+la+Rentabilidad&ots=VfRYMp6Kt3&sig=mNfXvk82qIwWXg5u5CSDmC6Igx8#v=onepage&q=C%C3%A1lculo%20de%20la%20Rentabilidad&f=false>
- Jhoansson, M., & Fernando, N. (2020). *Desafíos en la gestión empresarial de las mypes en tiempos de COVID-19, Perú*. Universidad César Vallejo, Lima. https://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12692/48291/Quilia_VJVM-SD.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- Leon, M. (2023). *Definiciones*. Universidad Nacional Autónoma de México. <https://www.coursehero.com/file/198250820/LEON-LOPEZ-DEFINICIONES-INGENIERIA-ECONOMICAdocx/>

- Lozano, L., Lozano, S., & Robledo, R. (2020). Desempleo en tiempos de covid-19: efectos socioeconómicos en el entorno familiar. *Journal Of Science and Research*, 5(4), 187. <https://doi.org/https://doi.org/10.5281/zenodo.4110532>
- Lucio, C. (17 de Agosto de 2020). Médicos sin Fronteras denuncia el "desamparo" de las residencias de mayores y pide medidas para que "no se repita". *El Mundo*. <https://www.elmundo.es/ciencia-y-salud/salud/2020/08/18/5f3bbbed521efa01b658b464a.html>
- Morillo, M. (2001). Rentabilidad Financiera y Reducción de Costos. *Actualidades Contable Fases*, 4(4), 35-48. <https://www.redalyc.org/pdf/257/25700404.pdf>
- Naciones Unidas. (2020). *Encarar la pandemia de la desigualdad: Un nuevo contrato social para una nueva era*. <https://www.un.org/es/coronavirus/articles/tackling-inequality-new-social-contract-new-era>
- Narvaez, S. (2021). *Estrategias financieras para el incremento de la rentabilidad de las empresas inmobiliarias distrito de Huancayo post COVID19*. Universidad Continental, Huancayo. https://repositorio.continental.edu.pe/bitstream/20.500.12394/8690/4/IV_FCE_310_T_I_Narvez_Carhuaricra_2021.pdf
- Navarro, O., & Pecho, Á. (2021). *La innovación en tiempos del covid-19 y la gestión de las pymes en el sector comercio de la ciudad de Pucallpa-2020*. UNIVERSIDAD NACIONAL DE UCAYALI, Pucallpa. http://repositorio.unu.edu.pe/bitstream/handle/UNU/5210/B02_2022_UNU_ADMINISTRACION_2021_T_ERIKA-NAVARRO_ANTONY-PECHO.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- NU. CEPAL-UNDRR. (2021). *La pandemia de enfermedad por coronavirus (COVID-19): una oportunidad de aplicar un enfoque sistémico al riesgo de desastres en el Caribe*.

- UNDRR. <https://repositorio.cepal.org/server/api/core/bitstreams/3558b3a9-8b10-41c4-96d0-267c39437e8c/content>
- Núñez, L., Asnate, E., Amado, A., & Reyes, S. (2022). *Impacto en la salud mental de los profesionales de enfermería en tiempos de la pandemia covid-19.* . CIDE Editorial.
https://repositorio.cidecuador.org/bitstream/123456789/817/1/LIBRO%20IMPACTO%20EN%20LA%20SALUD%20MENTAL_version%20final_.pdf
- Ñaupas, H., Mejia, E., Novoa, E., & Villagomez, A. (2018). *Metodología de la Investigación: Cuantitativa, Cualitativa y Redacción de Tesis.* De la U.
<https://issuu.com/libreriasgrijley/docs/metodologia>
- Organización Internacional de Trabajo. (2020). *Empresas y COVID 19.* OIT.
[https://www.ilo.org/empent/areas/business-helpdesk/WCMS_741035/lang--es/index.htm](https://www.ilo.org/empent/areas/business-helpdesk/WCMS_741035/lang-es/index.htm)
- Pelekais, C. (2022). Innovación empresarial en tiempos de crisis. *Global Negotium*, 43-44.
<https://publishing.fgu-edu.com/ojs/index.php/RGN/article/view/239/395>
- Pérez, J., & Gardey, A. (02 de octubre de 2019). *Ferretería - Qué es, definición y concepto.*
<https://definicion.de/ferreteria/>
- Pérez, J., & Gardey, A. (26 de octubre de 2021). *Impacto económico - Qué es, ejemplos, definición y concepto.* <https://definicion.de/impacto-economico/>
- Pérez, J., & Gardey, A. (09 de enero de 2023). *Rentabilidad - Qué es, ejemplos, definición y concepto.* <https://definicion.de/rentabilidad/>
- Perez, M., & Alegre, A. (2018). Cálculo de la rentabilidad esperada y cuantificación del riesgo en una operación de ahorro de capital diferido a prima (pura y comercial) única. *Revista Electrónica de Comunicaciones y Trabajos de ASEPUMA.*, 19, 17-34.
<https://diposit.ub.edu/dspace/bitstream/2445/132908/1/689969.pdf>

- PNUD. (2020). *COVID-19: el desarrollo humano va camino de retroceder este año por primera vez desde 1990*. PNUD. <https://www.undp.org/es/press-releases/covid-19-el-desarrollo-humano-va-camino-de-retroceder-este-ano-por-primera-vez-desde-1990>
- Programa Mundial de Alimentos. (2020). *El Programa Mundial de Alimentos asistirá al mayor número de personas en su historia ya que el coronavirus devasta a las naciones pobres*. Programa Mundial de Alimentos. <https://es.wfp.org/noticias/el-programa-mundial-de-alimentos-asistira-al-mayor-numero-de-personas-en-su-historia-ya>
- Requeiro, J. (2021). *Comercio y crecimiento económico mundiales, 2020-2021*. https://www.wto.org/spanish/res_s/statistics/wts2021_s/wts2021chapter03_s.pdf
- Salcedo, J. (16 de octubre de 2020). Pandemia causó pérdidas económicas en distritos turísticos de Cusco. *La Republica*, pág. 2. <https://larepublica.pe/sociedad/2020/10/08/pandemia-causo-perdidas-economicas-en-districtos-turisticos-de-cusco-lrsd>
- Salvatierra, J. (2021). La ferretería resiste a la pandemia. *El país*, 1. <https://elpais.com/economia/2021-01-27/la-ferreteria-resiste-a-la-pandemia.html>
- Sanchez, A. (2016). La rentabilidad económica y financiera de la gran empresa española. Análisis de los factores determinantes. *Revista Española de Financiación y Contabilidad*, 23(78), 159-179. <https://www.jstor.org/stable/42781061>
- Santana, Y. (2016). *Caracterización del financiamiento y la rentabilidad de las mypes del sector comercio - rubro ferretería del centro comercial Nicolini (pasajes 1-10) distrito de Cercado de Lima, provincia y departamento de Lima, año 2015*. Universidad Católica Los Ángeles Chimbote, Lima. https://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/20.500.13032/999/FINANCIAMIENTO_RENTABILIDAD_SANTANA_ARRIETA_YARITZA_GUILL_JAKLIN.pdf?sequence=1&isAllowed=y

- Secretaría General Iberoamericana. (2020). *Pensamiento Iberoamericano*. Red Monster Studio S.L. <https://segib.org/wp-content/uploads/AF-maqueta-RPI-N9.pdf>
- Serrano, A., Anton, P., Ruiz, A., & Olmo, B. (2020). COVID-19. La historia se repite y seguimos tropezando con la misma piedra. *ScienceDirect*, 46, 48-54. <https://doi.org/https://doi.org/10.1016/j.semerng.2020.06.008>
- Suárez, B., Ferrer, M., & Suárez, A. (2008). Indicadores de rentabilidad: herramientas para la toma decisiones financieras en hoteles de categoría media ubicados en Maracaibo. *Scielo*, 14(1). https://ve.scielo.org/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1315-95182008000100008
- Suarez, H., & Ferrer, M. (2008). Indicadores de rentabilidad: herramientas para la toma decisiones financieras en hoteles de categoría media ubicados en Maracaibo. *Revista de Ciencias Sociales*, XIV(1), 88-109. <https://www.redalyc.org/pdf/280/28011673008.pdf>
- Sunat. (2022). *Régimen Especial de Renta (RER)*. Sunat. <https://www.gob.pe/6989-regimen-especial-de-renta-rer>
- Sunat. (2022). *Regímenes Tributarios*. Sunat. <https://emprender.sunat.gob.pe/emprendiendo/decido-emprender/regimenes-tributarios#:~:text=El%20R%C3%A9gimen%20MYPE%20Tributario%2C%20est%C3%A1,acuerdo%20a%20la%20ganancia%20obtenida>.
- Torres, A., & Guerrero, F. (2017). Financiamiento utilizado por las pequeñas y medianas empresas ferreteras. *Centro de investigación de ciencias administrativas y gerenciales*, 14(2). <https://ojs.urbe.edu/index.php/cicag/article/view/133/125>
- Torres, N. (2021). *Economía solidaria y feminista. la experiencia del banco de tiempo casa revueltas. Una alternativa para el fortalecimiento comunitario de las mujeres en tiempos de pandemia por covid19*. [Tesis pregrado] Universidad academia de

<https://bibliotecadigital.academia.cl/xmlui/bitstream/handle/123456789/6785/TTRASO%20688.pdf?sequence=1&isAllowed=y>

Ullauri, J., & Vargas, 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.* Universidad Peruana Unión, Lima.

https://repositorio.upeu.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12840/4011/Javier_Trabajo_Bachiller_2020.pdf?sequence=1&isAllowed=y

Villasmil, M., Reyes, J., & Socorro, C. (2020). *Tipos de rentabilidad: consecuencias de una eficiente gestión estratégica de costos en empresas manufactureras del plástico.*

<https://dspace.tdea.edu.co/bitstream/handle/tdea/1074/CAPITULO%208.pdf?sequence=1&isAllowed=y>

Zapatero, A., & Barba, R. (2023). ¿Qué sabemos del origen del COVID-19 tres años después? *Elsevier*, 240-243. <https://www.ncbi.nlm.nih.gov/pmc/articles/PMC9995320/>

ANEXO

ANEXO N. ° 01: MATRIZ DE CONSISTENCIA

TEMA	PROBLEMAS	OBJETIVOS	HIPÓTESIS	VARIABLES E INDICADORES	TÉCNICAS E INSTRUMENTOS DE RECOLECCIÓN
<i>“IMPACTO ECONÓMICO DEL COVID 19 EN LA RENTABILIDAD DE LAS EMPRESAS COMERCIALIZADORAS DE ARTÍCULOS DE FERRETERÍA DEL DISTRITO DE WANCHAQ EN LA REGIÓN CUSCO, PERÍODOS 2020 - 2021”</i>	1. <u>Problema General</u> ¿Cuál fue el impacto económico del COVID-19 en la rentabilidad de las empresas comercializadoras de artículos de ferretería del distrito de Wánchaq en la región Cusco, períodos 2020 - 2021? <u>Problemas Específicos</u> a. ¿De qué manera el COVID-19 influyó en la demanda de productos en las empresas comercializadoras de artículos de ferretería del distrito de Wánchaq en la región Cusco en	1. <u>Objetivo General</u> Explicar cuál fue el impacto económico del COVID-19 en la rentabilidad de las empresas comercializadoras de artículos de ferretería del distrito de Wánchaq en la región Cusco, períodos 2020 – 2021. <u>Objetivos Específicos</u> a. Describir de qué manera el COVID-19 influyó en la demanda de productos en las empresas comercializadoras de artículos de ferretería del distrito de Wánchaq en la región Cusco en	1. <u>Hipótesis General</u> El COVID-19 impactó de manera negativa en la rentabilidad de las empresas comercializadoras de artículos de ferretería del distrito de Wánchaq en la región Cusco en los períodos 2020 – 2021. <u>Hipótesis Específicos</u> a. El COVID-19 influyó considerablemente en la demanda de productos en las empresas comercializadoras de artículos de ferretería del distrito de Wánchaq en la región Cusco en los períodos 2020 – 2021.	1. <u>Variable Independiente</u> X : Impacto económico del COVID 19. <u>Dimensiones:</u> X1: El COVID 19. X2: Naturaleza y dimensión de la crisis generada por el COVID 19. X3: Impacto del COVID 19 en el empleo, pobreza, educación y protección social. X4: Acciones del Estado y gestión pública ante el COVID 19.	1. <u>Técnicas</u> a. Encuesta. 2. <u>Instrumentos</u> a. Cuestionario

	los períodos 2020 - 2021? b. ¿Cómo incidió el COVID-19 en las ventas de productos en las empresas comercializadoras de artículos de ferretería del distrito de Wánchaq en la región Cusco en los períodos 2020 - 2021?	los períodos 2020 – 2021. b. Comparar cómo incidió el COVID-19 en las ventas de productos en las empresas comercializadoras de artículos de ferretería del distrito de Wánchaq en la región Cusco en los períodos 2020 – 2021.	b. El COVID-19 incidió negativamente en las ventas de productos en las empresas comercializadoras de artículos de ferretería del distrito de Wánchaq en la región Cusco en los períodos 2020 – 2021.	2. <u>Variable Dependiente</u> Y: Rentabilidad de las empresas ferreteras <u>Dimensiones:</u> Y1: Descripción de la rentabilidad. Y2: Tipos de rentabilidad. Y3: Cálculo de la rentabilidad. Y4: Empresas ferreteras.	
--	--	--	---	--	--

UNIVERSIDAD NACIONAL DE SAN ANTONIO ABAD DEL CUSCO

**FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS CONTABLES ECONÓMICAS Y
TURISMO**

ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD

TEMA: ***“IMPACTO ECONÓMICO DEL COVID-19 EN LA RENTABILIDAD DE
LAS EMPRESAS COMERCIALIZADORAS DE ARTÍCULOS DE FERRETERÍA
DEL DISTRITO DE WANCHAQ EN LA REGIÓN CUSCO, PERÍODOS 2020 -
2021”***

**CUESTIONARIO DE APLICACIÓN REALIZADO A REPRESENTANTES Y
PROPIETARIOS DE EMPRESAS COMERCIALIZADORAS DE ARTÍCULOS DE
FERRETERÍA DEL DISTRITO DE WANCHAQ – REGIÓN CUSCO.**

Señor(a): Sírvase marcar la respuesta que usted crea conveniente en cuanto a su opinión acerca de las siguientes interrogantes:

1. ¿Tiene usted conocimiento acerca del origen del COVID 19 en el Perú?
a) Si ()
b) No ()
c) No opina ()
2. ¿Sabe usted si alguno de los trabajadores de su empresa se ha contagiado del COVID 19?
a) Si ()
b) No ()
c) No opina ()
3. ¿Usted tuvo algún cambio en su comportamiento emocional como consecuencia de la pandemia?
a) Si ()
b) No ()
c) No opina ()
4. ¿Cumplió estrictamente las disposiciones que se dieron por parte del Estado para la cuarentena?
a) Si ()
b) No ()

c) No opina ()

5. ¿Durante el estado de emergencia nacional su empresa ferretera realizó sus actividades?

a) Con normalidad ()

b) En un 50 % ()

c) En un 25 % ()

d) No se realizaron ()

6. ¿En su condición de trabajador, usted sufrió alguna reducción en sus remuneraciones durante la pandemia?

a) Si ()

b) No ()

c) No opina ()

7. ¿En qué porcentaje considera usted que afectó la pandemia en el nivel de ingresos de su empresa ferretera?

a) De 0 % a 25 % ()

b) Más de 25 % a 50 % ()

c) Más de 50 % a 75 % ()

d) Más de 75 % ()

8. ¿Considera usted que el COVID 19 tuvo un gran impacto económico y financiero en las empresas ferreteras del distrito de Wánchaq?

a) Si ()

b) No ()

c) No opina ()

9. ¿Cree usted que la pandemia del COVID 19 ha generado más pobreza en la sociedad?

a) Si ()

b) No ()

c) No opina ()

10. ¿Considera usted que la pandemia del COVI 19 ha incidido negativamente en el aspecto de la educación de los estudiantes de nuestra región?

a) Si ()

b) No ()

c) No opina ()

11. ¿Considera usted que la pandemia del COVID 19 ha generado mucho desempleo en las empresas?

a) Si ()

b) No ()

c) Desconoce ()

12. ¿Cree usted que el Estado peruano ha tomado acciones correctas para el control de la pandemia del COVID 19?

a) Si ()

b) No ()

c) No opina ()

13. ¿Piensa que hubo una respuesta coordinada y consensuada entre los países para hacer frente a la pandemia del COVID 19?

a) Si ()

b) No ()

c) No opina ()

14. ¿Considera usted que la pandemia del COVID 19 ha generado que la rentabilidad económica y financiera de las empresas ferreteras sufra una fuerte caída?

a) Si ()

b) No ()

c) No opina ()

15. ¿Su empresa ha accedido a algún tipo de financiamiento especial por parte del Estado para poder hacer frente a los problemas de rentabilidad económica y financiera originados por la pandemia?

a) Si ()

b) No ()

c) Desconoce ()

16.- ¿La empresa donde labora, está en la obligación de formular estados financieros para presentarlos a la administración tributaria?

a) Si ()

b) No ()

c) Desconoce ()

17.- ¿La empresa donde labora, realiza el análisis de su rentabilidad a través de los métodos de análisis de ratios u otros?

a) Si ()

b) No ()

c) Desconoce ()

18.- ¿La empresa donde labora, considera usted que anualmente realiza un análisis de sus ingresos, gastos y rentabilidad no necesariamente aplicando los métodos de ratios?.

- a) Si ()
- b) No ()
- c) Desconoce ()

19.- ¿En la actualidad han mejorado las ventas de artículos de ferretería en su empresa?.

- a) Si ()
- b) No ()
- c) No opina ()

20.- ¿Considera usted que en la actualidad las empresas ferreteras se han reactivado en el distrito de Wánchaq?

- a) Si ()
- b) No ()
- c) Desconoce ()

¡¡¡ Gracias por su gentil colaboración!!!