Universidad Nacional Mayor de San Marcos
Universidad del Perú. Decana de América
Facultad de Ciencias Contables
Escuela Profesional de Contabilidad

La pandemia del Covid-19 en la rentabilidad de la empresa CASA GRANDE S.A.A. durante el periodo 2018-2022

TESIS

Para optar el Título Profesional de Contadora Pública

AUTOR

Helen Jazmin BRAVO FERNANDEZ

ASESOR

Dr. Julio Alberto HENNINGS OTOYA

Lima, Perú

2024



Reconocimiento - No Comercial - Compartir Igual - Sin restricciones adicionales

https://creativecommons.org/licenses/by-nc-sa/4.0/

Usted puede distribuir, remezclar, retocar, y crear a partir del documento original de modo no comercial, siempre y cuando se dé crédito al autor del documento y se licencien las nuevas creaciones bajo las mismas condiciones. No se permite aplicar términos legales o medidas tecnológicas que restrinjan legalmente a otros a hacer cualquier cosa que permita esta licencia.

Referencia bibliográfica

Bravo, H. (2024). *La pandemia del Covid-19 en la rentabilidad de la empresa CASA GRANDE S.A.A. durante el periodo 2018-2022*. [Tesis de pregrado, Universidad Nacional Mayor de San Marcos, Facultad de Ciencias Contables, Escuela Profesional de Contabilidad]. Repositorio institucional Cybertesis UNMSM.

Metadatos complementarios

Datos de autor	
Nombres y apellidos	Helen Jazmin Bravo Fernandez
Tipo de documento de identidad	DNI
Número de documento de identidad	76209056
URL de ORCID	https://orcid.org/0009-0000-1865-2742
Datos de asesor	
Nombres y apellidos	Julio Alberto Hennings Otoya
Tipo de documento de identidad	DNI
Número de documento de identidad	08806920
URL de ORCID	https://orcid.org/0000-0002-4195-5159
Datos del jurado	
Presidente del jurado	
Nombres y apellidos	Yanette Armida Baca Morante
Tipo de document	DNI
Número de documento de identidad	08531847
Miembro del jurado 1	
Nombres y apellidos	Nancy Margot Esquives Chunga
Tipo de document	DNI
Número de documento de identidad	08510968
Miembro del jurado 2	
Nombres y apellidos	Danny Jimmy Claudio Cáceres Castillo
Tipo de document	DNI
Número de documento de identidad	40346498
Datos de investigación	
Línea de investigación	D.2.1.1.Contabilidad Financiera

Grupo de investigación	No aplica.
Agencia de financiamiento	Sin financiamiento.
Ubicación geográfica de la investigación	País: Perú Departamento: Lima Provincia: Lima Distrito: Lima Latitud: -12.056445 Longitud: -77.085994
Año o rango de años en que se realizó la investigación	Febrero 2024 – Julio 2024
URL de disciplinas OCDE	Negocios, Administración https://purl.org/pe-repo/ocde/ford#5.02.04

Universidad Nacional Mayor de San Marcos

Universidad del Perú, Decana de América

FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES
DIRECCIÓN DE ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD

ACTA N.° 95-FCC-D-2024

SUSTENTACIÓN DE TESIS PARA LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO PROFESIONAL DE CONTADORA PÚBLICA

En la Ciudad Universitaria, a los dieciocho días del mes de julio del 2024, siendo las 11:00 horas, en cumplimiento con lo dispuesto en la Resolución Rectoral N° 00744-R-20 de fecha 18 de febrero del 2020, que aprueba la "**DIRECTIVA GENERAL PARA REALIZAR, PRESENTAR Y SUSTENTAR EL TRABAJO DE INVESTIGACIÓN PARA LA OBTENCIÓN DEL GRADO ACADÉMICO DE BACHILLER, LA TESIS O EL TRABAJO DE SUFICIENCIA PROFESIONAL PARA LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO PROFESIONAL EN LA UNIVERSIDAD NACIONAL MAYOR DE SAN MARCOS**", se reunieron el Jurado Evaluador designado, en el Salón de Grados (1er. piso) de la Facultad de Ciencias Contables de la Universidad Nacional Mayor de San Marcos, según la Resolución Decanal N° 001333-2024-D-FCC/UNMSM de fecha 17 de julio del 2024, conformado por los siguientes docentes:

PRESIDENTA	:	Dra. Yanette Armida Baca Morante
MIEMBROS	:	Mag. Nancy Margot Esquives Chunga
		Mag. Danny Jimmy Claudio Cáceres Castillo
ASESOR	:	Dr. Julio Alberto Hennings Otoya

Quienes procedieron a evaluar y calificar la Sustentación de Tesis titulado: ***"La pandemia del Covid-19 en la rentabilidad de la empresa CASA GRANDE S.A.A. durante el periodo 2018 - 2022"***, presentado por Helen Jazmin Bravo Fernandez, con código de matrícula N° 16110080, bachiller de la Escuela Profesional de Contabilidad de la citada Facultad; para la obtención del Título Profesional de Contadora Pública.

Habiendo concluido con la sustentación de tesis, el Jurado Evaluador deliberó y emitió la calificación de:

DIECISÉIS (16)

Siendo las 11:55 horas, se dio por concluido la sustentación y leída el presente Acta; procedieron a firmar los integrantes del Jurado Evaluador, en señal de conformidad;

Dra. Yanette Armida Baca Morante
Presidenta

Mag. Nancy Margot Esquives Chunga
Miembro

Mag. Danny Jimmy Claudio Cáceres Castillo
Miembro

Dr. Julio Alberto Hennings Otoya
Asesor

Universidad Nacional Mayor de San Marcos
Universidad del Perú, Decana de América

FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES
DIRECCIÓN DE ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD

CERTIFICADO DE SIMILITUD

Yo, Julio Alberto Hennings Otoya, en mi condición de docente asesor designado, mediante Oficio N° 000184-2024-EPCO-FCC/UNMSM, de fecha 26 de abril del 2024, de la tesis titulado: ***"La pandemia del Covid-19 en la rentabilidad de la empresa CASA GRANDE S.A.A. durante el periodo 2018 - 2022."***, presentado por Helen Jazmin Bravo Fernandez, con código de matrícula N° 16110080, bachiller de la Escuela Profesional de Contabilidad, de la Facultad de Ciencias Contables, de la Universidad Nacional Mayor de San Marcos, para optar el Título Profesional de Contadora Pública.

CERTIFICO que se ha cumplido con lo establecido en la Directiva de Originalidad y de Similitud de Trabajos Académicos, de Investigación y Producción Intelectual. Según la revisión, evaluación y análisis mediante la plataforma PIDS para la detección de similitud textual, el documento evaluado cuenta con el 18% de similitud, nivel **PERMITIDO**, para continuar con los trámites correspondientes y para su **publicación** en el repositorio institucional.

Se emite el presente certificado en cumplimiento de lo establecido en las normas vigentes, como uno de los requisitos para la obtención del Título Profesional correspondiente.

Ciudad Universitaria, julio del 2024

DR. JULIO ALBERTO HENNINGS OTOYA
ASESOR
DNI N° 08806920



DEDICATORIA:

Primero que todo, se lo dedico a Dios, quien me ha otorgado la oportunidad de perseguir mis sueños y ha llenado mi vida de felicidad. Asimismo, quiero dedicar este logro a mis padres, cuyo constante apoyo ha sido fundamental en cada etapa de mi desarrollo, tanto personal como profesional. A mi hermana, pues su ejemplo, dedicación y entrega son una fuente constante de inspiración que me impulsa a mejorar día a día.

AGRADECIMIENTO:

Quiero expresar mi profundo agradecimiento al profesor Julio por su orientación, paciencia y valiosos consejos que fueron fundamentales para el desarrollo y el éxito de este trabajo.

Agradecer a mis profesores por su contribución invaluable al brindarme su tiempo, conocimientos y retroalimentación constructiva, lo cual enriqueció significativamente el contenido de esta tesis.

INDICE DE CONTENIDO

RESUMEN ..... **x**
ABSTRACT ..... **xi**
I. INTRODUCCIÓN **12**
I.1 Introducción 12
I.2 Planteamiento del problema 14
II.2.1 Problema General 32
II.2.1 Problemas específicos 32
I.3 Objetivos de la Investigación 33
I.3.1 Objetivo general 33
I.3.1 Objetivos específicos 33
I.4 Justificación e importancia de la Investigación 33
I.4.1 Justificación teórica 33
I.4.2 Justificación práctica 34
I.4.3 Importancia de la Investigación 35
I.4.4 Limitaciones de la Investigación 35
II. MARCO TEÓRICO **36**
II.1 Antecedentes del estudio 36
II.1.1 Antecedentes Internacionales 36
II.1.2 Antecedentes Nacionales 38
II.2 Bases teóricas 42
II.2.1 La pandemia del Covid-19 42
II.2.2 La rentabilidad 47
II.2.3 Definición de términos 55
III. HIPÓTESIS Y VARIABLES **63**
III.1 Hipótesis 63
III.1.1. Hipótesis general 63
III.1.2. Hipótesis específicas 63
III.2 Variables 63
III.2.1 Variable Independiente 63
III.2.2 Variable Dependiente 64

III.3 Operacionalización de variables 62
IV. MATERIALES Y MÉTODOS 64
IV.1. Área de estudio 64
IV.2. Enfoque de la investigación 65
IV.3. Tipo de investigación 65
IV.4. Diseño de la investigación 66
IV.5. Población y muestra 66
IV.5.1. Población 66
IV.5.2. Muestra 67
IV.6. Procedimiento, técnicas e instrumentos de recolección de información 67
IV.7. Análisis estadístico 67
V. RESULTADOS 69
V.1. Análisis Descriptivo 69
V.2. Análisis Correlacional y Explicativo 101
VI. DISCUSIÓN 108
VII. CONCLUSIONES 115
VIII. RECOMENDACIONES 118
IX. REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS 120
X. ANEXOS 101

LISTA DE CUADROS

Tabla 1 Consumo Doméstico de azúcar por principales países (en miles de toneladas) **18**

Tabla 2 Producción de azúcar refinada por principales países (en miles de toneladas) **19**

Tabla 3 Evolución del Índice mensual de la producción nacional..... **24**

Tabla 4 Producción anual de caña de azúcar según departamento 2010 - 2020 (toneladas) **25**

Tabla 5 Operacionalización de variables **62**

Tabla 6 Análisis de los Ingresos detallados del Estado de resultados de la compañía CASA GRANDE S.A.A. Año 2018 vs 2019 ..... **69**

Tabla 7 Análisis de los Egresos detallados del Estado de Resultados de la compañía CASA GRANDE S.A.A. Año 2018 vs 2019 ..... **71**

Tabla 8 Activos corrientes del Balance General de la compañía CASA GRANDE S.A.A. Período 2018 - 2022..... **74**

Tabla 9 Activos no corrientes del Balance General de la compañía CASA GRANDE S.A.A. Período 2018 - 2022..... **78**

Tabla 10 Análisis del Patrimonio detallado del Estado de Situación Financiero de la compañía CASA GRANDE S.A.A. Período 2018 – 2022..... **80**

Tabla 11 Inversiones de la compañía CASA GRANDE S.A.A (en miles de soles) Periodo 2018 - 2022..... **81**

Tabla 12 Costo de ventas detallado del Costo de Ventas de la compañía CASA GRANDE S.A.A. Período 2018 – 2022 ..... **91**

Tabla 13 Descripción de la variable rentabilidad sobre activos de la compañía CASA GRANDE S.A.A., período 2018-2022 (en miles de soles) **93**

Tabla 14 Análisis descriptivo de la variable rentabilidad sobre patrimonio de la compañía CASA GRANDE S.A.A., período 2018-2022 (en miles de soles) **94**

Tabla 15 Análisis descriptivo de la variable margen bruto de la compañía CASA GRANDE S.A.A., período 2018-2022 (en miles de soles) **94**

Tabla 16 Variable margen neto de la compañía CASA GRANDE S.A.A., período 2018-2022 (en miles de soles).. ..... **95**

Tabla 17 Demanda nacional e indicadores de rentabilidad anual de la compañía CASA GRANDE S.A.A. años 2018-2022 ..... **96**

Tabla 18 Estadísticos descriptivos de las variables dependientes e independiente de la compañía CASA GRANDE S.A.A. años 2018-2022 en datos trimestrales..... **100**

Tabla 19 Impacto de la demanda peruana pre pandemia y durante pandemia en todas las dimensiones de la rentabilidad de la compañía CASA GRANDE S.A.A. años 2018-2022..... **101**

Tabla 20 Relación de la pandemia del Covid-19 y la rentabilidad sobre activos de la empresa CASA GRANDE S.A.A. años 2018-2022 ..... **102**

Tabla 21 Relación de la pandemia del Covid-19 y la rentabilidad sobre patrimonio de la compañía CASA GRANDE S.A.A. años 2018-2022 ..... **104**

Tabla 22 Relación de la pandemia del Covid-19 y el Margen Neto de la compañía CASA GRANDE S.A.A. años 2018-2022 ..... **105**

Tabla 23 Relación de la pandemia del Covid-19 y el Margen Bruto de la compañía CASA GRANDE S.A.A. años 2018-2022 ..... **106**

LISTA DE FIGURAS

Figura 1 Cuadro comparativo sobre la evolución de las recesiones mundiales **16**

Figura 2 Evolución de los precios internacionales del azúcar desde el 2016 al 2022 (en dólares americanos por tonelada **20**

Figura 3 Variación del precio internacional de algunas materias primas agrícolas y del petróleo WTI. Marzo de 2021 frente a enero de 2020 ..... **21**

Figura 4 Evolución de las exportaciones de azúcar rubia y blanca **23**

Figura 5 Producción nacional de azúcar según tipo (en miles de toneladas) **26**

Figura 6 Evolución de producción nacional de azúcar 2016 a 2020 ..... **27**

Figura 7 Producto Bruto Interno y Demanda Interna 2008-2020 (variación porcentual, año base 2007) **28**

Figura 8 Contribución a la variación de la producción nacional según actividad económica Ene – Dic 2020 ..... **29**

Figura 9 Producto Bruto Interno y Demanda Interna 2008-2021 (variación porcentual, año base 2007) **30**

Figura 10 Ranking de exportación de azúcar convencional Peru 2021 ..... **31**

Figura 11 Fórmula de la Rentabilidad del Capital Propio **56**

Figura 12 Evolución trimestral de la producción de la caña de azúcar (en miles de toneladas) de la compañía CASA GRANDE S.A.A. Periodo 2018 - 2022. ..... **83**

Figura 13 Variación porcentual de la producción de caña de azúcar de la compañía CASA GRANDE S.A.A. Periodo 2018 - 2022. ..... **84**

Figura 14 Evolución trimestral de la producción de azúcar (en miles de toneladas) de la compañía CASA GRANDE S.A.A. Periodo 2018 - 2022 ..... **84**

Figura 15 Variación porcentual trimestral de la producción de azúcar de la compañía CASA GRANDE S.A.A. Periodo 2018 - 2022 ..... **85**

Figura 16 Evolución trimestral de la producción de alcohol (en miles de toneladas) de la compañía CASA GRANDE S.A.A. Periodo 2018 - 2022 ..... **86**

Figura 17 Evolución trimestral de la producción de alcohol (en miles) de la compañía CASA GRANDE S.A.A. Periodo 2018 - 2022 ..... **87**

Figura 18 Evolución trimestral de la producción de alcohol (en miles) de la compañía CASA GRANDE S.A.A. Periodo 2018 - 2022 ..... **89**

Figura 19 Evolución trimestral de las ventas de Casa Grande (en millones de soles) de la compañía CASA GRANDE S.A.A. Periodo 2018 - 2022 ..... **90**

Figura 20 Evolución de la demanda interna considerando periodo de pre-pandemia y durante pandemia, años 2018-2022 ..... **97**

Figura 21 Evolución anual del ROA, ROE, de la empresa CASA GRANDE S.A.A. años 2018-2022 ..... **98**

Figura 22 Evolución anual del MgB, MgN, de la empresa CASA GRANDE S.A.A. años 2018-2022 ..... **99**

Figura 23 Relación de la pandemia del Covid-19 y la rentabilidad sobre activos de la empresa CASA GRANDE S.A.A. años 2018-2022 ..... **103**

Figura 24 Relación de la pandemia del Covid-19 y la rentabilidad sobre patrimonio de la compañía CASA GRANDE S.A.A. años 2018-2022 ..... **104**

Figura 25 Relación de la pandemia del Covid-19 y el Margen Neto de la compañía CASA GRANDE S.A.A. años 2018-2022 ..... **105**

Figura 26 Relación de la pandemia del Covid-19 y el Margen Bruto de la compañía CASA GRANDE S.A.A. años 2018-2022 ..... **107**

RESUMEN

La presente tesis se centra en el análisis de la gestión financiera de Casa Grande S.A.A. durante el período 2018-2022, con especial énfasis en su desempeño durante la crisis del Covid-19. El objetivo principal fue examinar cómo la rentabilidad de la empresa se vio afectada por la epidemia de Covid-19 desde el año 2018 al año 2022. La metodología adoptada es cuantitativa, con un tipo de investigación descriptivo - explicativo, con diseño no experimental – longitudinal. La técnica utilizada para la recolección de datos fue de revisión documental. Los resultados obtenidos revelan que, en el período comprendido entre 2018 y 2022, Casa Grande S.A.A. demostró una mejora constante tanto en la rentabilidad sobre activos (ROA) como sobre el patrimonio (ROE). Estos hallazgos sugieren una gestión eficiente de los recursos durante la crisis del Covid-19. Además, se observó un aumento significativo en el margen bruto, lo que refleja una mayor eficiencia operativa y rentabilidad. Estos hallazgos sugieren una gestión eficiente de los recursos, lo que se refleja en un margen neto positivo y en constante crecimiento durante la crisis del Covid-19, además de una sólida capacidad de adaptación por parte de la empresa.

Palabras claves: rentabilidad sobre activos, rentabilidad sobre patrimonio, margen bruto, margen neto, rentabilidad financiera

ABSTRACT

This thesis focuses on the analysis of Casa Grande S.A.A.'s financial management during the period 2018-2022, with special emphasis on its performance during the Covid-19 crisis. The main objective was to examine how the company's profitability was affected by the Covid-19 epidemic from 2018 to 2022. The methodology adopted is quantitative, with a descriptive - explanatory type of research, with non-experimental - longitudinal design. The technique used for data collection was documentary review. The results obtained reveal that, in the period from 2018 to 2022, Casa Grande S.A.A. demonstrated a steady improvement in both return on assets (ROA) and return on equity (ROE). These findings suggest efficient management of resources during the Covid-19 crisis. In addition, a significant increase in gross margin was observed, reflecting improved operating efficiency and profitability. These findings suggest efficient management of resources, which is reflected in a positive and steadily growing operating margin during the Covid-19 crisis, as well as strong resilience on the part of the company.

Keywords: return on assets, return on equity, gross margin, net margin, financial profitability

I. INTRODUCCIÓN

I.1 Introducción

La crisis desatada por la pandemia del Covid-19 ha tenido un impacto significativo en la economía global, afectando a empresas de todos los sectores y dimensiones. En este contexto, resulta fundamental analizar cómo las organizaciones han respondido a los desafíos planteados por esta crisis para garantizar su supervivencia y mantener su competitividad en el mercado. Por tanto, el presente trabajo se enfoca en investigar el caso de Casa Grande S.A. durante el período 2018-2022, una empresa líder en el sector azucarero peruano, y la influencia de la crisis del Covid-19 en su rentabilidad.

El propósito central de esta investigación es analizar la relación entre la pandemia del COVID-19 y la rentabilidad de la empresa Casa Grande durante el período especificado. Para ello, se examinaron en detalle las estrategias adoptadas por la empresa para enfrentar los desafíos económicos y comerciales derivados de la pandemia.

En este estudio, no solo se explorarán los indicadores financieros y de rentabilidad de Casa Grande S.A., sino que también se investigarán las estrategias implementadas para adaptarse a las demandas del mercado durante la crisis del COVID-19. Estas estrategias incluyen la evaluación de la producción y comercialización de las principales líneas de negocio, así como la gestión financiera realizada durante dicho período.

Para respaldar este estudio, se utilizarán fuentes de información confiables, incluyendo los informes financieros de la empresa junto con sus respectivas notas, los informes de análisis y discusión de la gerencia, y otros datos relevantes disponibles para la investigación. De esta manera, se pretende contribuir, a partir del estudio de la empresa Casa Grande, al conocimiento sobre cómo

las empresas pudieron enfrentar y superar los desafíos de crisis como la pandemia del COVID-19, al tiempo que mantuvieron su rentabilidad y competitividad en el mercado.

La estructura del presente trabajo se encuentra organizada en 08 capítulos, que se presentan de la siguiente forma:

En el Capítulo I, se presenta la introducción y el planteamiento del problema, desarrollados a través de una perspectiva nacional e internacional sobre el impacto del COVID-19 en las economías, con un enfoque específico en el sector azucarero dentro de la economía peruana. Además, se detallan los principales objetivos, la delimitación, la justificación y la importancia de la investigación, centrándose en analizar la relación entre la pandemia del COVID-19 y la rentabilidad de la empresa Casa Grande durante el período 2018-2022.

En el Capítulo II, se desarrolla el marco teórico, donde, a través de una perspectiva nacional e internacional, se muestra el impacto del COVID-19 en la economía. Además, se analiza específicamente dicha repercusión en el sector azucarero dentro de la economía peruana.

En el Capítulo III, se exploran las principales hipótesis y variables que se encuentran vinculadas al objeto de estudio.

En el Capítulo IV se examina la metodología utilizada, incluyendo el enfoque, tipo, nivel y diseño de la investigación, empleados para definir tanto el objetivo general como para los objetivos específicos. Asimismo, se detalla la población, muestra y las técnicas e instrumentos utilizados para la recolección de datos.

En el capítulo V, se exponen los hallazgos de acuerdo con los enfoques descritos en la parte metodológica, incluyendo tablas, figuras y la evaluación de hipótesis junto con sus interpretaciones correspondientes.

En el capítulo VI, se presenta la discusión, es decir, se evalúan y se interpretan los resultados obtenidos en el estudio en relación con la literatura existente y los objetivos planteados, explicando cómo los hallazgos respaldan o contradicen las hipótesis planteadas.

En el capítulo VII, se presentan las conclusiones derivadas de los resultados obtenidos, las cuales a su vez están vinculadas con los objetivos e hipótesis planteadas en esta investigación.

Seguidamente en el capítulo VIII, se señalan las recomendaciones específicas basadas en los hallazgos y conclusiones de la investigación. Estas recomendaciones están relacionadas con las hipótesis y objetivos de la tesis.

Por último, se incluyen las fuentes bibliográficas que respaldan la información del estudio, así como la matriz de consistencia y la validación de los instrumentos utilizados.

I.2 Planteamiento del problema

Desde el 2008 el mundo no había sufrido una ruina financiera como la sucedida en el 2020, año en que la pandemia causó estragos en el sistema sanitario global y financiero, originado por el virus del Covid-19. Tal como explica BBVA (2020), un aspecto positivo es que a diferencias de otras crisis económicas nos hallábamos mejor preparados. Visto desde un punto de vista socioeconómico, se contaban con familias menos endeudadas y un sistema financiero más sano y capitalizado.

Si se analiza la crisis del 2008, se puede observar que se tenía un escenario previo menos favorable, ya que antes de la crisis se venía arrastrando problemas en el mismo sistema financiero. Por tanto, cuando ocurrió el punto de quiebre de la crisis, mediante la bancarrota de una de las empresas financieras más grandes de Estados Unidos, el colapso financiero que se produjo generó un alto nivel de desconfianza en muchos países, en un contexto en el que gran parte de las familias venía de un historial de deudas y problemas de pago, así como la gran mayoría de empresas. A

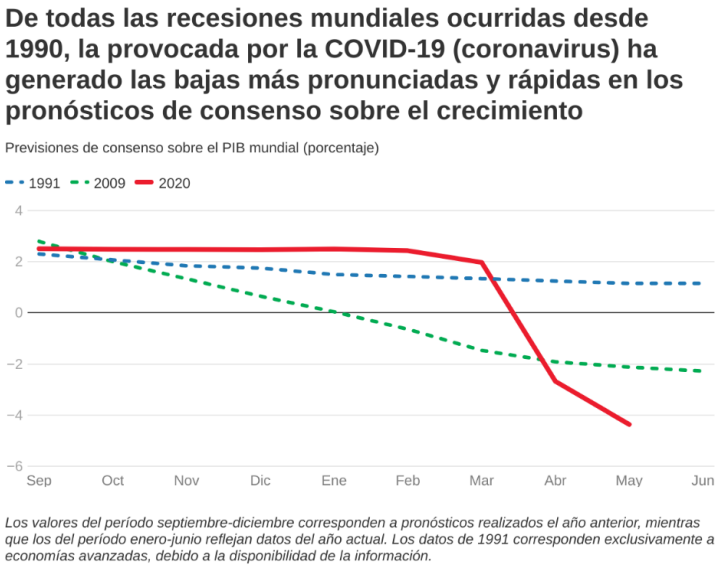
este problema de oferta y demanda, se sumó el desempleo que empeoró aún más el poder generar una salida de la crisis.

Durante la crisis del 2020, a pesar de la marcada contracción económica, el aumento de la incertidumbre y el considerable incremento del desempleo, es importante destacar que se observa una diferencia significativa con respecto a la crisis experimentada en 2008. Esta distinción radica en el contexto previo más favorable en los años inmediatamente anteriores a la crisis del 2020, ya que las familias y empresas no tenían un alto nivel de endeudamiento, y, por otro lado, tanto la duración de las medidas de contención, como la velocidad de respuesta por parte de los gobiernos, evitaron que la crisis se cimente. En este punto, se destaca el importante rol que llevaron a cabo los bancos centrales, ya que, si bien existía la liquidez necesaria, el punto crucial fue el discernir y asegurarse de responder adecuadamente el cómo, cuándo, cuánto y a quién debía llegar el dinero existente para ayudar a la economía.

Se entiende entonces, tal como indica el artículo del BBVA (2020), que si bien como resultado del impacto repentino y generalizado de la pandemia del Covid-19 se generó a nivel mundial una contracción económica, este impacto se mostró de forma significativa en los mercados emergentes (MEED). En estos, se produjo un descenso del 10% de su actividad económica, considerando que estas perturbaciones del comercio, la banca, la oferta y la demanda fueron el primer descenso de este tipo para dichas economías en al menos 60 años. Es necesario indicar que la afectación fue causada principalmente por la suspensión de sus principales actividades económicas.

Figura 1

Cuadro comparativo sobre la evolución de las recesiones mundiales



Nota. Elaborado por World Bank (2020), World Bank Blogs. Fuente: Consensus Economics y World Bank

Por tanto, se puede indicar que, a nivel mundial, los países emergentes que tenían como principales fuentes de ingresos la industria turística, la venta de materias primas al extranjero, el intercambio comercial a nivel internacional y la obtención de fondos financieros desde fuera del país fueron los más afectados. Nuevamente, las principales contramedidas realizadas por estos países se dividieron en dos puntos clave: replantear en el presente el cómo apoyar a los grupos vulnerables y prevenir a futuro situaciones análogas.

Es así, que según nos indica Blake y Wadhwa (2020), que, dentro de esta búsqueda de apoyo a grupos vulnerables, una de las principales acciones que realizaron las economías MEED fue la de acceder a condiciones de financiamiento favorables que podrían ayudar a mejorar sus condiciones económicas, así como evaluar la opción de aprovechar incentivos adicionales en caso de que los impactos de la pandemia lo requieran. Se debe tener en cuenta que este tipo de préstamo

estaba respaldado por medidas destinadas a mejorar las políticas fiscales y económicas del país receptor, con el fin de crear un entorno propicio para la inversión.

El Perú, siendo un país emergente, se unió a la restricción de contacto impuesta por la pandemia tratando de mitigar la difusión del virus, lo cual causó un gran efecto negativo, ya que gran parte de nuestro consumo interno proviene del comercio minorista informal. Según UNICEF Perú (2021), el gobierno peruano implementó la entrega de bonos a familias vulnerables y mantuvo programas como Pensión 65 y Contigo. Sin embargo, a pesar de estos esfuerzos, el proceso de distribución de los pagos fue notablemente lento, tal como menciona Alarco y Sanchium (2023), que aunque se promovió activamente el distanciamiento social, se otorgaron permisos para ciertos sectores considerados esenciales, como el sector minero y el sector agroindustrial, a fin de que pudieran continuar operando debido a su importancia económica.

Sobre este punto, podemos resaltar que un sector muy importante a nivel mundial es el sector agroindustrial ya que genera seguridad alimentaria, es el empleo primario para países en desarrollo, y su comercio internacional es vital para muchas economías. Por tanto, las cadenas de valor agroindustriales en países en desarrollo, como en el caso del Perú, están estrechamente vinculadas al comercio internacional a través de la exportación, la importación de tecnología e insumos para mejorar la producción, y el acceso global a alimentos nutritivos y diversos.

De los productos más consumidos a nivel internacional, el azúcar desempeña un papel esencial en la agroindustria, ya que es demandado por casi todo el globo, además de su uso en la industria alimentaria. La producción de azúcar no solo implica el cultivo de caña de azúcar, sino también su procesamiento en fábricas, generando empleo y riqueza tanto en zonas rurales como urbanas. Además de ser un componente básico en numerosos productos alimenticios, el azúcar

también se utiliza en la producción de etanol, melaza y otros productos químicos derivados, lo que amplía las oportunidades económicas dentro del sector agroindustrial.

Tabla 1

Consumo Doméstico de azúcar por principales países (en miles de toneladas)

	PAÍSES	2013/2014	2014/2015	2015/2016	2016/2017	2017/2018	2018/2019	2019/2020	2020/2021*
	Total Mundo	**165 749**	**168 037**	**169 254**	**170 587**	**173 266**	**172 623**	**171 582**	**177 795**
1	India	26 023	26 500	26 800	25 500	26 500	27 500	27 000	28 500
2	Unión Europea	18 500	18 700	18 700	18 750	18 600	18 600	18 600	18 600
3	China	15 300	15 600	15 800	15 600	15 700	15 800	15 200	15 200
4	Estados Unidos	10 722	10 785	10 779	10 979	10 930	10 982	11 000	11 000
5	Brazil	11 260	11 400	10 500	10 550	10 600	10 600	10 650	10 650
6	Indonesia	5 450	5 400	5 600	6 186	6 348	7 055	7 150	7 200
7	Rusia	5 400	5 700	5 867	5 942	6 113	6 016	6 100	6 200
8	Pakistan	4 500	4 600	4 800	5 100	5 300	5 400	5 600	5 800
9	México	4 184	4 638	4 703	4 769	4 512	4 317	4 301	4 388
10	Egipto	2 870	2 900	2 930	2 950	3 050	3 100	3 250	3 360
26	**Perú**	**1 244**	**1 582**	**1 566**	**1 442**	**1 470**	**1 460**	**1 528**	**1 540**
	Otros	**60 296**	**60 232**	**61 209**	**62 819**	**64 143**	**61 793**	**61 203**	**65 357**

Nota. Elaborado por Midagri (2020), Boletín de producción trimestral.

Según Perucaña (2020), los principales actores en el mercado mundial del azúcar son Brasil, India, la Unión Europea y Tailandia, quienes en conjunto producen más del 51% del total mundial. Coincidentemente, algunos de estos países se encuentran entre los principales países consumidores, los que están conformados por India, la Unión Europea, China, Estados Unidos y Brasil, representando más del 48% del consumo global de azúcar. Sin embargo, solo una cuarta parte de la producción total se comercializa en el mercado abierto, lo que resalta la importancia de los contratos a largo plazo y los subsidios estatales en esta industria.

Como inciso, debemos destacar que el azúcar que proviene de la caña de azúcar, se puede clasificar por su grado de refinación en varios tipos. Se tiene la azúcar rubia, que contiene entre 96 y 98º de sacarosa; azúcar blanca, que presenta 99. 5º de sacarosa; y, azúcar refinada, con 99.8 y 99. 9º de sacarosa. Adicionalmente, de la caña de azúcar se obtienen otros derivados como, el

bagazo, utilizado en la fabricación de combustible y papel, y la melaza que es utilizada en la producción de ron y alcohol etílico (etanol).

El ciclo productivo de la caña es generalmente de 6 a 8 años, teniendo una edad de cosecha o corte entre 12 y 18 meses, periodo que se asocia directamente con el nivel de sacarosa almacenado en la caña, el cual oscila entre 8% y 15%.

Para un cultivo efectivo de caña, la temperatura, humedad y luminosidad son los principales factores para el desarrollo de la caña, por lo que es de mucha importancia el abastecimiento del agua en el campo. Por otro lado, la caña se caracteriza por mostrar una alta tolerancia a patógenos y plagas, por lo que se le puede considerar un cultivo noble. Considerando ello, se indica que los factores más importantes que afectan la producción de este cultivo están relacionados a los cambios climatológicos, como por ejemplo el fenómeno del niño.

Tabla 2

Producción de azúcar refinada por principales países (en miles de toneladas)

N°	PAÍSES	2013/2014	2014/2015	2015/2016	2016/2017	2017/2018	2018/2019	2019/2020	2020/2021*
	Producción Total	**175 971**	**177 582**	**164 972**	**174 050**	**194 256**	**179 662**	**166 178**	**188 077**
1	India	26 605	30 460	27 385	22 200	34 309	34 300	28 900	33 705
2	Brazil	37 800	35 950	34 650	39 150	38 870	29 500	29 925	39 480
3	Unión Europea	16 020	18 449	14 283	18 314	20 938	17 982	17 253	17 680
4	Tailandia	11 333	10 793	9 743	10 033	14 710	14 581	8 250	12 900
5	China	14 263	11 000	9 050	9 300	10 300	10 760	10 200	10 700
6	Estados Unidos	7 676	7 853	8 155	8 137	8 430	8 164	7 280	8 169
7	México	6 382	6 344	6 484	6 314	6 371	6 812	5 433	6 466
8	Rusia	4 400	4 350	5 200	6 200	6 560	6 080	7 800	6 500
9	Pakistan	5 630	5 164	5 265	6 825	7 225	5 540	5 565	5 900
10	Australia	4 380	4 700	4 900	5 100	4 480	4 725	4 285	4 500
23	**Perú**	**1 150**	**1 480**	**1 206**	**1 238**	**1 080**	**1 262**	**1 440**	**1 450**
	Otros	**40 332**	**41 039**	**38 651**	**41 239**	**40 983**	**39 956**	**39 847**	**40 627**

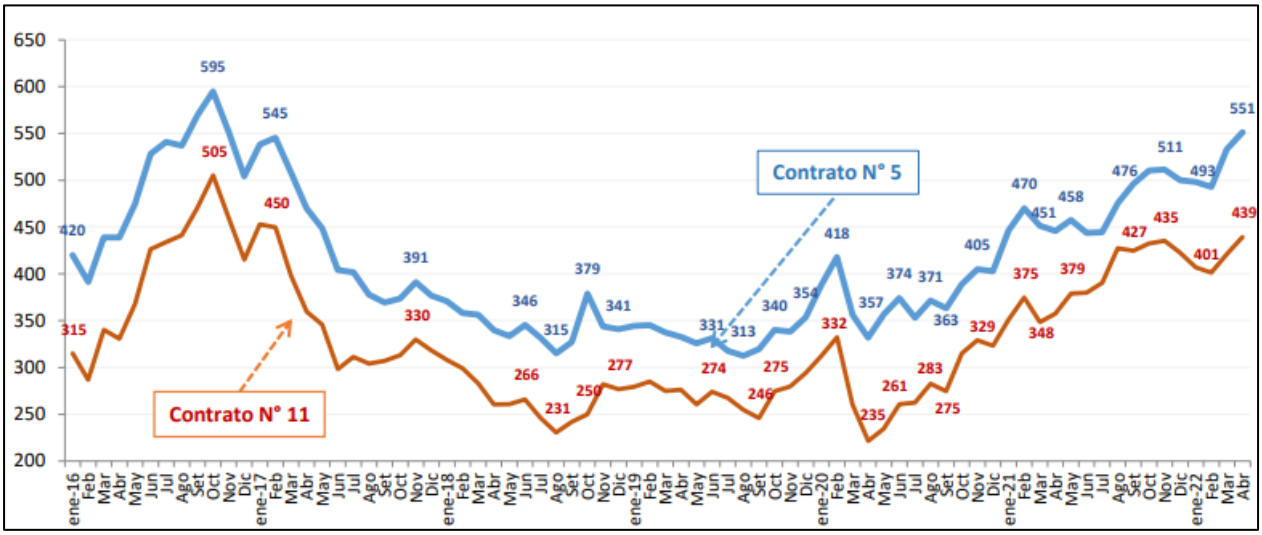
Nota. Elaborado por Midagri (2020), Boletín de producción trimestral.

Según Moreyra (2022), tanto el precio del azúcar refinada-blanca (denominada contratos N.º 5 Bolsa Londres), como el precio del azúcar cruda-rubia (denominada contratos N.º 11 Bolsa

New York), sufrieron caídas importantes durante los meses de marzo y abril de 2020, correspondientes al inicio de la pandemia. Si bien durante el transcurso del año, el precio experimentó una recuperación hasta alcanzar su valor inicial a principios de 2020, no sería hasta enero de 2021 cuando se logró recuperar el precio anteriormente negociado.

Figura 2

Evolución de los precios internacionales del azúcar desde el 2016 al 2022 (en dólares americanos por tonelada)

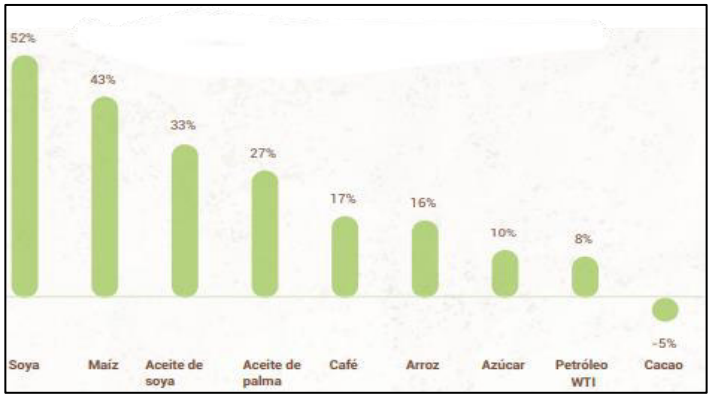


Nota. Elaborado por Moreyra (2022). Nota técnica de coyuntura económica agraria| N.° 004-2022-MIDAGRI. Fuente: Indexmundi. Odepa

Según Asocaña (2021), los dos factores que fueron alicientes para la mejora del precio internacional del azúcar fue la reapertura gradual de la actividad económica en el 2021, así como la confirmación de las vacunas contra el Covid-19. Todo esto generó, que los mercados agrícolas internacionales tuvieran una recuperación similar – o incluso mayor - al de las materias primas. En el grafico debajo podemos observar como el precio internacional del azúcar tuvo una recuperación mayor al precio internacional del petróleo WTI.

Figura 3

Variación del precio internacional de algunas materias primas agrícolas y del petróleo WTI. Marzo de 2021 frente a enero de 2020



Nota. Elaborado por Asocaña (2021). Informe anual de Asocaña con aspectos generales del Sector Agroindustrial de la Caña de Colombia 2020-2021 y Anexos estadístico. Fuente: Banco Mundial

Sin embargo, durante la pandemia, no se tenía certeza de la proyección positiva de los mercados ni cuánto tiempo tomaría la recuperación. Este contexto, junto con una serie de cambios operativos para las empresas, planteó desafíos significativos en un entorno empresarial altamente volátil y complejo a nivel mundial. Tal como señalan Alarco y Sanchium (2023), las compañías se vieron obligadas a reinventarse y adecuarse a las perturbaciones en las cadenas de suministro, a los nuevos patrones de consumo, al constante cambio en los mercados financieros internacionales y a las medidas que aplicaba el gobierno.

Según el Grupo Banco Mundial (2022), las compañías de menor tamaño, aquellas que operan en la informalidad y las que tienen dificultades para acceder al crédito formal, fueron las más afectadas por la reducción de ingresos provocada por la pandemia. Si lo relacionamos al sector agrario, este no tenía fácil acceso a las opciones de financiamiento que estaban planteando como contramedida los gobiernos. No tan lejos, también se hallaban las pequeñas y medianos productores, las cuales vieron afectado su demanda de comercio minorista al no poder adaptarse

tan fácilmente a los nuevos desafíos, además de experimentar contratiempos debidos a las restricciones de evitar contacto físico para prevenir la propagación del virus.

En el Perú, las empresas del sector azucarero que estaban habilitadas para continuar sus operaciones, debían implementar protocolos estrictos con su personal que eviten contactos o aglomeraciones, además de facilitar el transporte a sus trabajadores en la medida que les fuera posible. A diferencia de países internacionales que se encuentran en proceso de tecnificación, Perú aún depende de la mano de obra, y es debido a esto que se hizo necesario el uso obligatorio de EPPs. Según Perucaña (2020), el cumplir esta normativa dentro del sector agrario fue un desafío, por tanto, a fin de poder evitar disrupciones de sus procesos operativos, se tuvo que simplificar algunos procesos, como por ejemplo el de disminuir en lo posible la vigilancia fitosanitaria.

Otra acción realizada por la industria azucarera peruana, fue el crear un fondo de aproximadamente 600 millones de soles para inyectar liquidez a los pequeños productores que eran parte de este sector de comercio minorista. La necesidad e importancia de este fondo se encuentra muy bien explicada por Schling et al. (2020), en un estudio realizado en mayo de 2020, donde entrevistó a 105 pequeños y medianos productores agropecuarios en Argentina, Bolivia, Paraguay, Perú y República Dominicana, donde obtuvo los siguientes resultados acerca de los problemas que enfrentaban:

- Un 65% informó que la venta de su producción agrícola se vio afectada, principalmente debido a dificultades para transportar productos y una disminución en la demanda.
- Un 67% encontró precios más bajos de lo esperado para sus productos.
- Más de la mitad (51.5%) tuvo problemas para obtener insumos necesarios para la producción, mientras que un 40% enfrentó dificultades para contratar mano de obra.

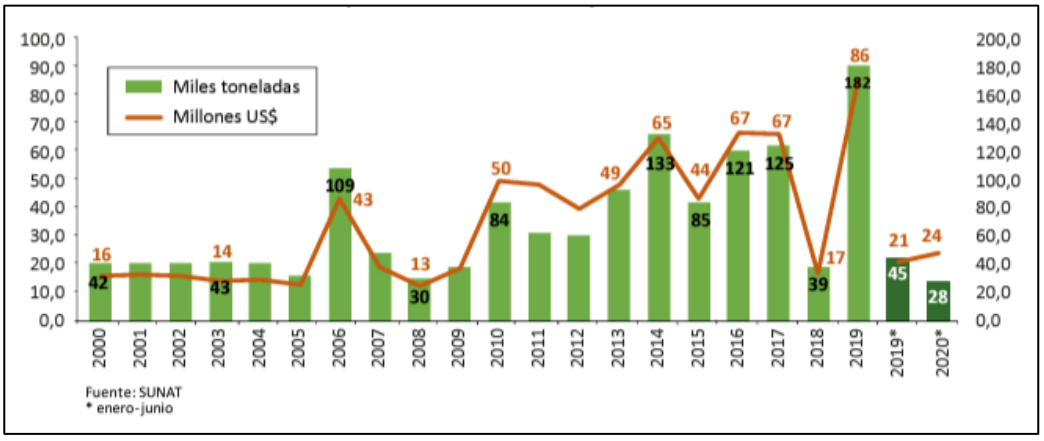
- La movilidad restringida afectó al transporte de productos al mercado para el 70% de los encuestados.

Por tanto, fue crucial para la industria de la azúcar peruana, el implementar medidas que aumenten su liquidez, garanticen acceso a servicios de transporte y o aumenten la demanda de alimentos, a fin de proteger a los campesinos y evitar una crisis alimentaria.

Si observamos las cifras, a nivel nacional, la industria azucarera peruana es una parte significativa de la economía, ya que contribuye a las exportaciones y proporciona divisas extranjeras. Nuestras exportaciones de azúcar se dirigen principalmente a Colombia (55%) y Estados Unidos (43%), siendo este último mercado receptor de azúcar cruda bajo una cuota unilateral del Acuerdo sobre Agricultura de la OMC, sujeta a criterios internos, con un beneficio de cuota fluctuante entre 40 mil y 45 mil toneladas anuales. Por otro lado, hacia Colombia se exporta tanto azúcar cruda como refinada, sin aranceles, en el marco de la zona de libre comercio de la Comunidad Andina, de la cual ambos países son miembros.

Figura 4

Evolución de las exportaciones de azúcar rubia y blanca



Nota. Elaborado por Moreyra (2022). Nota técnica de coyuntura económica agraria| N.° 004-2022-MIDAGRI. Fuente: Indexmundi. Odepa

Nuestro sector azucarero también tiene un impacto importante en el desarrollo rural al brindar empleo y oportunidades económicas en áreas donde estas pueden ser limitadas. Tal como recoge los datos de INEI (2020), el sector agropecuario representa alrededor del 6% dentro de la producción nacional. A cierre del 2020, se registró una disminución del 2.36%, principalmente porque varios productos agroindustriales y de agroexportación se vieron afectados.

Tabla 3

Evolución del Índice mensual de la producción nacional

Sector	Ponderación 1/	Variación Porcentual 2020/2019	
		Diciembre	Enero-Diciembre
Economía Total	**100,00**	**0,51**	**-11,12**
DI-Otros Impuestos a los Productos	**8,29**	**1,55**	**-13,93**
Total Industrias (Producción)	**91,71**	**0,42**	**-10,88**
Agropecuario	5,97	-2,36	1,28
Pesca	0,74	108,54	2,08
Minería e Hidrocarburos	14,36	-3,71	-13,16
Manufactura	16,52	9,21	-13,36
Electricidad, Gas y Agua	1,72	-0,30	-6,14
Construcción	5,10	23,07	-13,87
Comercio	10,18	-1,63	-15,98
Transporte, Almacenamiento, Correo y Mensajería	4,97	-20,50	-26,81
Alojamiento y Restaurantes	2,86	-30,10	-50,45
Telecomunicaciones y Otros Servicios de Información	2,66	6,33	4,87
Financiero y Seguros	3,22	23,22	13,67
Servicios Prestados a Empresas	4,24	-9,98	-19,71
Administración Pública, Defensa y otros	4,29	4,39	4,15
Otros Servicios 2/	14,89	-7,33	-10,04

Nota. Elaborado por INEI (2020). Instituto Nacional de Estadística e Informática. Ministerio de Agricultura y Riego. Ministerio de Energía y Minas

Si analizamos a detalle la producción azucarera peruana, esta se puede dividir en dos, la producción de azúcar rubia y cruda representa el 73% del total, mientras que la azúcar blanca o refinada constituye el 27%. A lo largo del tiempo, la producción de azúcar ha sido variable,

alcanzando niveles bajos entre 2015 y 2017, debido a la escasez de la materia prima, la caña de azúcar. Sin embargo, se observó una recuperación en los años previos a la pandemia (2018 y 2019), con una producción de 1,18 millones y 1,20 millones de toneladas, respectivamente.

Según lo que señala Midagri (2020), en el ámbito nacional, un año antes de la pandemia, se produjeron 10,9 millones de toneladas de caña de azúcar (un aumento del 5,7%) y 1,2 millones de toneladas de azúcar de caña (un aumento del 1,3%). Sin embargo, en el primer semestre de 2020, la producción acumulada de caña de azúcar disminuyó un 3% y la de azúcar un 1,8%, impactadas por las medidas adoptadas contra el Covid-19.

Tabla 4

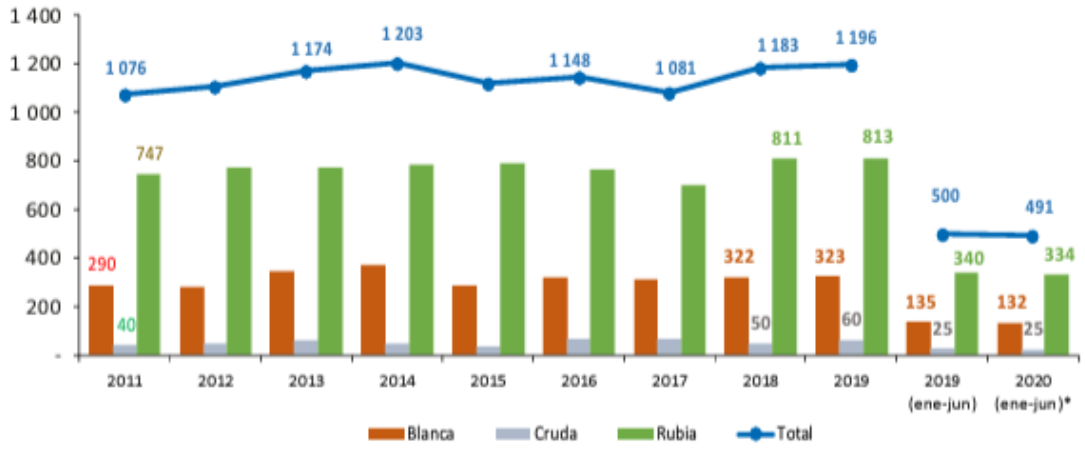
Producción anual de caña de azúcar según departamento 2010 - 2020 (toneladas)

Región/subregión	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2 018	2019*	2019 (ene-jun)*	2020 (ene-jun)*
Producción (t)												
Nacional	**9 660 895**	**9 884 936**	**10 368 866**	**10 992 240**	**11 389 617**	**10 211 856**	**9 791 699**	**9 399 617**	**10 336 178**	**10 929 341**	**4 777 773**	**4 632 164**
Lambayeque	2 824 848	2 748 163	2 767 051	3 046 548	2 894 565	2 022 870	2 241 978	2 489 374	2 648 009	2 592 927	1 136 592	798 091
La Libertad	4 911 755	4 977 202	5 234 476	5 398 658	5 811 760	5 529 691	5 047 662	4 473 133	4 795 513	5 514 278	2 365 986	2 424 317
Ancash	578 284	663 722	722 001	871 827	857 500	988 272	1 001 408	904 749	870 729	957 461	410 731	540 507
Lima	1 293 061	1 445 758	1 582 958	1 578 131	1 728 196	1 614 043	1 459 303	1 480 137	1 528 325	1 525 064	727 258	590 093
Arequipa	52 947	50 091	62 380	97 077	97 595	56 980	41 348	52 224	55 859	64 633	30 953	25 199
Superficie cosechada (ha)												
Nacional	**76 983**	**80 069**	**81 126**	**82 205**	**90 357**	**84 574**	**87 696**	**77 525**	**84 838**	**87 095**	**37 228**	**37 252**
Lambayeque	26 773	25 317	25 710	28 753	32 418	23 430	25 874	24 065	27 600	26 908	10 641	8 797
La Libertad	34 235	37 454	37 043	35 394	38 790	40 928	41 776	34 078	35 055	38 717	16 967	17 647
Ancash	5 174	5 132	5 684	6 142	5 860	6 594	7 267	7 321	6 874	7 101	3 106	3 907
Lima	10 163	11 627	12 089	11 182	12 396	12 992	12 279	11 492	11 707	11 923	5 552	4 841
Arequipa	638	539	599	734	892	630	501	568	545	605	297	240
Rendimiento (kg/ha)												
Nacional	**125 494**	**123 455**	**127 812**	**133 717**	**126 051**	**120 744**	**111 655**	**121 246**	**121 834**	**125 487**	**128 339**	**124 348**
Lambayeque	105 511	108 549	107 625	105 954	89 289	86 337	86 650	103 442	95 941	96 361	106 817	90 725
La Libertad	143 471	132 888	141 307	152 532	149 824	135 107	120 828	131 260	136 801	142 427	139 450	137 375
Ancash	111 761	129 341	127 022	141 940	146 332	149 874	137 803	123 577	126 666	134 839	132 220	138 355
Lima	127 234	124 344	130 939	141 128	139 413	124 236	118 842	128 802	130 552	127 912	130 995	121 895
Arequipa	83 005	92 896	104 099	132 304	109 378	90 433	82 594	91 864	102 571	106 785	104 082	104 887

Nota. Elaborado por Midagri (2020), Boletín de producción trimestral.

Figura 5

Producción nacional de azúcar según tipo (en miles de toneladas)

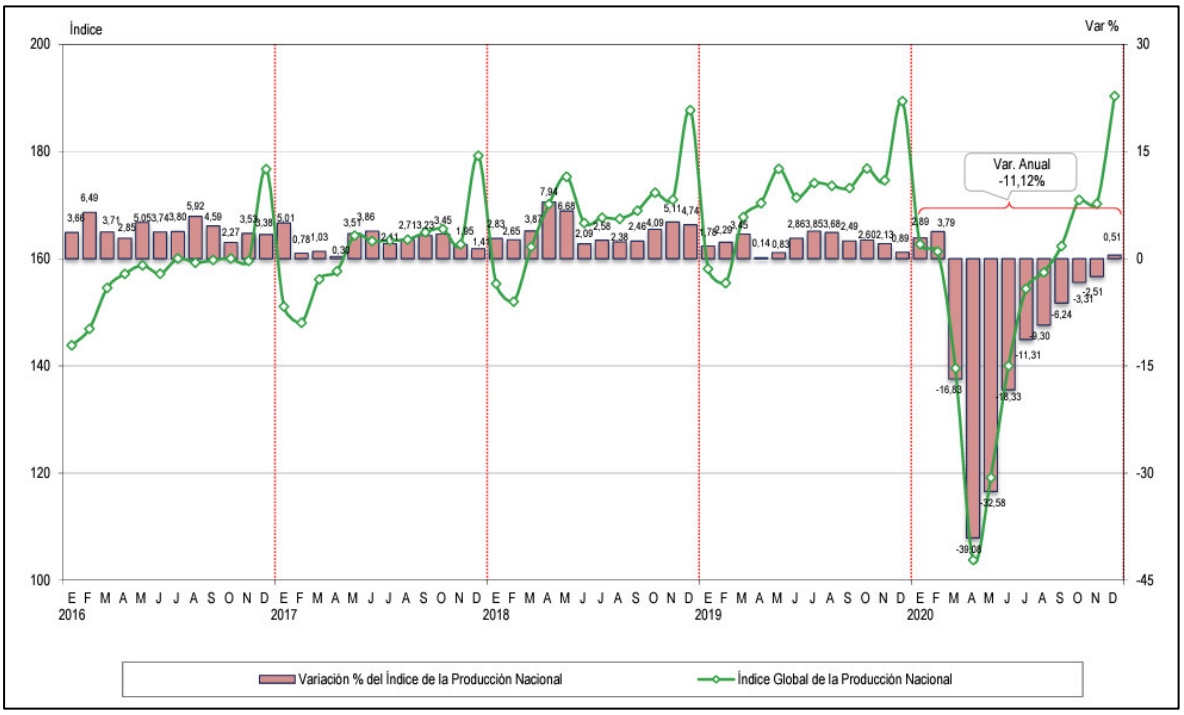


Nota. Elaborado por Midagri (2020), Boletín de producción trimestral. Fuente: Midagri.

Además, en el año 2020, la producción nacional experimentó una disminución anual del 11,12%, con una menor contribución de los sectores de comercio, minería e hidrocarburos, manufactura, alojamiento y restaurantes, transporte y almacenamiento, y otros servicios. Esta tasa de caída fue la más baja en los últimos treinta años, alcanzando el -12,31%. Este indicador, junto con la incertidumbre internacional, generaron que las proyecciones económicas para el Perú fueran variables. Tal como recoge Alarco y Sanchium (2023), a inicios de la pandemia, se sugería desde un crecimiento del PBI a 1.6% hasta una caída del 3%, ya que se esperaba que los efectos de esta crisis internacional perdurasen sólo por un corto periodo, y que las contramedidas que implementaba el gobierno fueran efectivas.

Figura 6

Evolución de producción nacional de azúcar 2016 a 2020

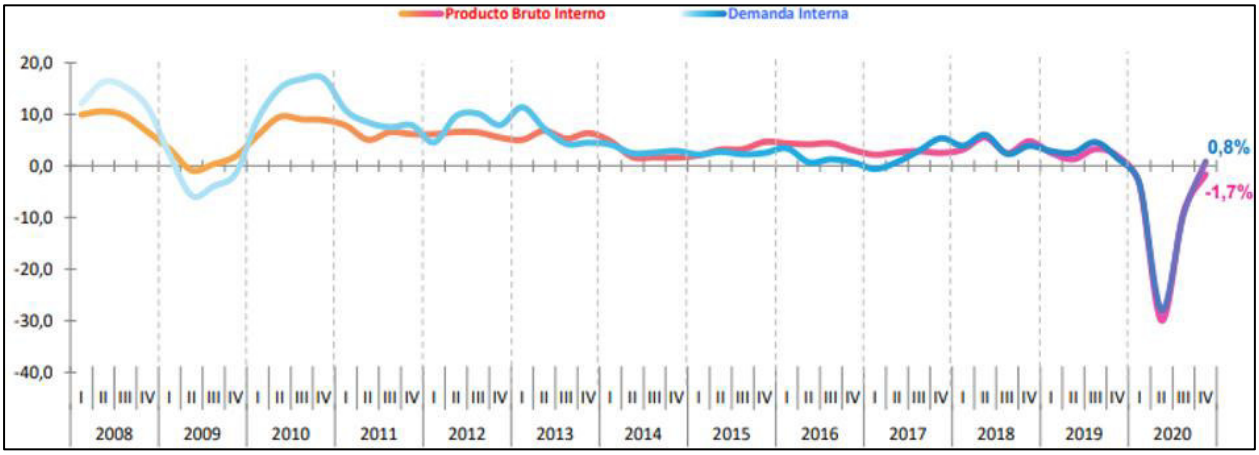


Nota. Elaborado por INEI (2020), Producción nacional 2020. Fuente: Instituto Nacional de Estadística e Informática.

Estas proyecciones lastimosamente fueron superadas para peor. Según INEI (2021), en el segundo trimestre del 2020 el Perú experimento la peor caída de PBI desde tiempos recientes, un -30.0%, y a cierre del 2020, se tenía una caída de PBI anual de -11.1%. Este derrumbe fue consecuencia de la disminución de varias variables, desde la contracción de dos sectores importantes (las actividades extractivas y las actividades de servicios), pasando por la reducción del poder adquisitivo de los hogares debido al desempleo, hasta la caída de las exportaciones y, por último, un incremento en el gasto gubernamental en salud.

Figura 7

Producto Bruto Interno y Demanda Interna 2008-2020 (variación porcentual, año base 2007)

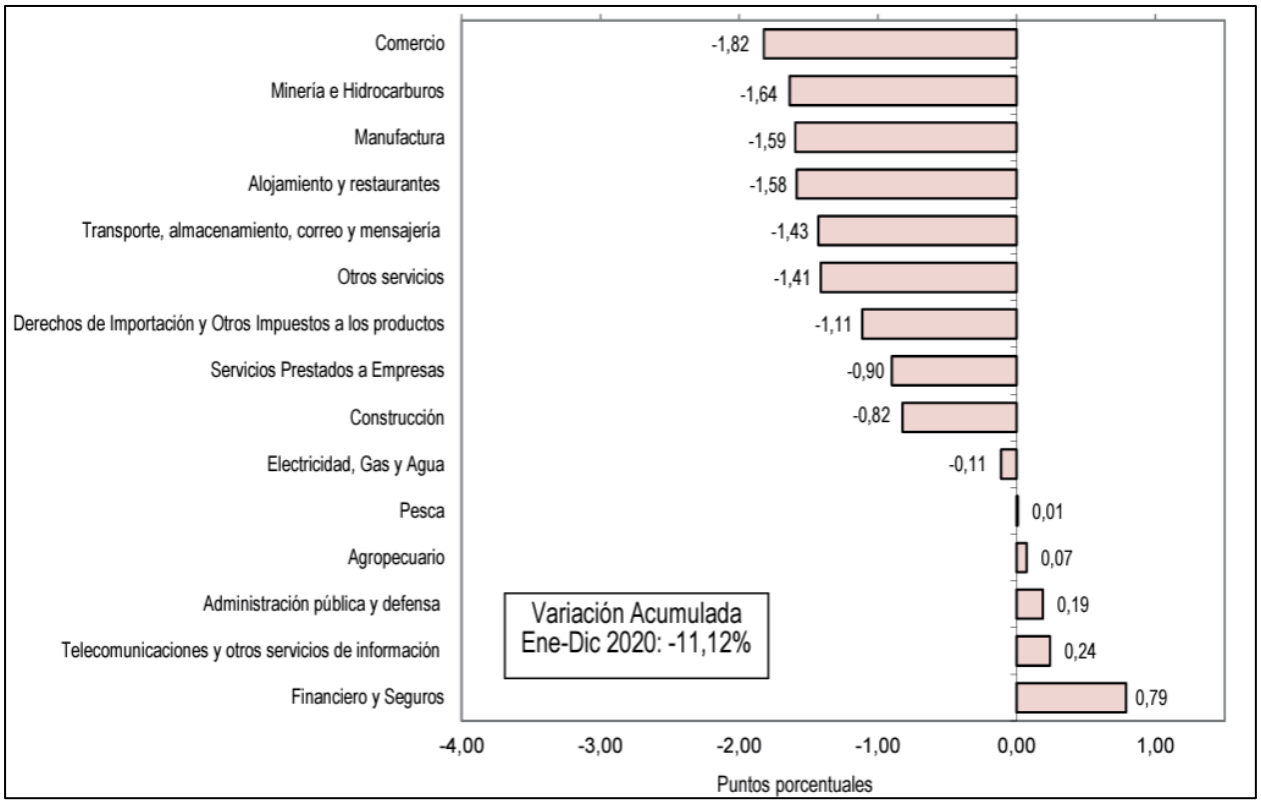


Nota. Elaborado por INEI (2020), PBI 2020. Fuente: Instituto Nacional de Estadística e Informática.

A pesar de la caída del PBI, y la reducción en la producción nacional en todos los sectores durante este período, según INEI (2020), se reveló que el sector agropecuario mantuvo su contribución a la producción nacional, aunque en un porcentaje relativamente reducido. Esta contribución permitió que otras industrias funcionaran y que se mantuviera la seguridad alimentaria en el país, destacando el aumento de producción de uva 39,97%, papa 8,50%, caña de azúcar 12,44%, limón 36,27%, plátano 4,09%, páprika 11,01%, naranja 14,98%, orégano 36,63%, piña 5,92%, mandarina 11,32% y granadilla 23,53%.

Figura 8

Contribución a la variación de la producción nacional según actividad económica Ene – Dic 2020

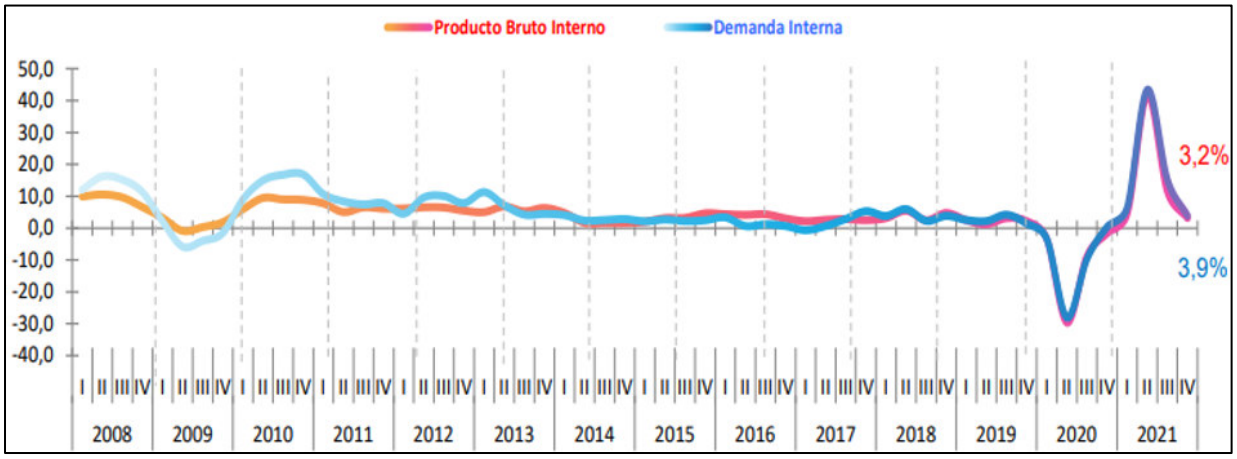


Nota. Elaborado por INEI (2020), Producción nacional 2020. Fuente: Instituto Nacional de Estadística e Informática.

Por tanto, para el año 2021, según INEI (2022), se empezó a visualizar un crecimiento positivo, la denominada "senda de recuperación". A este punto la mayoría de las empresas – y sobretodo la del sector servicios – regresaron a operaciones, y al haber un mayor movimiento de comercio internacional, aumentaron nuestras exportaciones. Esto tuvo un efecto multiplicador en el segundo trimestre del 2021, ya que permitió el incremento de la económica de las familias aumentando el consumo. Es así que, al cierre del año 2021, se obtuvo un crecimiento del 13.3% con respecto al año 2020.

Figura 9

Producto Bruto Interno y Demanda Interna 2008-2021 (variación porcentual, año base 2007)



Nota. Elaborado por INEI (2021), PBI 2021. Fuente: Instituto Nacional de Estadística e Informática.

Este papel crucial que desempeñó el sector agroindustrial en la recuperación económica nacional, demostró su capacidad para mantenerse operativo incluso en tiempos de reducción de producción, y se puede inferir que, dentro de este sector, la producción de azúcar tuvo una participación destacada.

Revisando a detalle la producción nacional del país, según Midagri (2020) Casa Grande S.A.A es la empresa líder en Perú, representando el 23% de la producción total. Le siguen Laredo con un 14,5%; Cartavio con un 13,5%; Paramonga con un 11,9%; San Jacinto con un 9%; Pomalca con un 7,6%; y Agro Olmos con un 7,5%. En conjunto, estas empresas abarcan el 87% de la producción nacional.

Asimismo, tal como recoge (ADEX, 2023) Casa Grande lidera las exportaciones de azúcar en el Perú, representando alrededor del 40% de la exportación nacional.

Figura 10

Ranking de exportación de azúcar convencional Peru 2021



Nota. Elaborado por ADEX (2023), Informe inteligencia comercial 2023. Fuente: SUNAT.

Por otro lado, de acuerdo a lo informado por la misma empresa, Casa Grande posee un área total de terreno de 31,197 hectáreas, de las cuales 18,819 están asignadas para la producción de caña de azúcar. La cantidad de procesamiento diario alcanza las 11 mil toneladas de caña, contando con una de las instalaciones de refinación más productivas globalmente, lo que le permite producir 100,000 litros de alcohol al día y funcionar durante 330 días anuales. Dentro de sus principales productos tenemos el azúcar, el alcohol, y la caña de azúcar. Otros subproductos menores son la melaza y bagazo.

El impacto que tiene en la economía local se puede observar en la generación de empleo, ya que el 90% de los empleados son de la provincia de Ascope. Siendo catalogada como la principal en la industria azucarera del país y ejerciendo un papel fundamental como contribuyente principal en el distrito que lleva su nombre.

Por tanto, la evaluación de la empresa Casa Grande es crucial debido a su destacada posición como referente no solo limitado en el sector azucarero sino ampliándose en el sector

agrícola. Dada su relevancia y su probable influencia en el mercado, comprender en detalle su rentabilidad financiera no solo nos brindará una visión clara de su desempeño, sino que también permitirá establecer comparaciones significativas con otras empresas del mismo sector. Los resultados obtenidos de este análisis no solo serán de utilidad para comprender la dinámica financiera de Casa Grande, sino que también servirán como punto de referencia para evaluar y comprender mejor el desempeño financiero de otras empresas azucareras, contribuyendo así a una comprensión más completa de las tendencias y desafíos financieros en la industria azucarera en su conjunto.

Debido a su crecimiento a pesar de un entorno adverso es que vamos a desarrollar la siguiente investigación:

II.2.1 Problema General

¿Cuál es la relación entre la pandemia del Covid-19 y la rentabilidad de la empresa Casa Grande durante el período 2018-2022?

II.2.1 Problemas específicos

¿Cuál es la relación entre la pandemia del Covid-19 y la rentabilidad sobre activos de la empresa Casa Grande durante el período 2018-2022?

¿Cuál es la relación entre la pandemia del Covid-19 y la rentabilidad sobre patrimonio de la empresa Casa Grande durante el período 2018-2022?

¿Cuál es la relación entre la pandemia del Covid-19 y el Margen Bruto de la empresa Casa Grande durante el período 2018-2022?

¿Cuál es la relación entre la pandemia del Covid-19 y el Margen Neto de la empresa Casa Grande durante el período 2018-2022?

I.3 Objetivos de la Investigación

I.3.1 Objetivo general

Analizar la relación entre la pandemia del Covid-19 y la rentabilidad de la empresa Casa Grande durante el período 2018-2022.

I.3.1 Objetivos específicos

Analizar la relación entre la pandemia del Covid-19 y la rentabilidad sobre activos de la empresa Casa Grande durante el período 2018-2022.

Analizar la relación entre la pandemia del Covid-19 y la rentabilidad sobre patrimonio de la empresa Casa Grande durante el período 2018-2022.

Analizar la relación entre la pandemia del Covid-19 y el Margen Bruto de la empresa Casa Grande durante el período 2018-2022.

Analizar la relación entre la pandemia del Covid-19 y el Margen Neto de la empresa Casa Grande durante el período 2018-2022.

I.4 Justificación e importancia de la Investigación

I.4.1 Justificación teórica

La justificación teórica de esta tesis se fundamenta en la necesidad de comprender el impacto financiero de la crisis del Covid-19 en una empresa específica, en este caso, Casa Grande. La pandemia ha generado una serie de perturbaciones económicas a nivel global, y es crucial examinar cómo estas afectaron la rentabilidad y los márgenes financieros de la empresa durante el período 2018-2022.

Este estudio permitirá identificar los efectos específicos de la crisis en diferentes aspectos financieros de Casa Grande, como la rentabilidad sobre activos, la rentabilidad sobre el patrimonio, el margen bruto y el margen neto. Además, al enfocarse en una empresa particular, se podrán analizar las estrategias específicas implementadas por Casa Grande para hacer frente a los desafíos económicos derivados de la pandemia, lo que proporcionará insights prácticos y aplicables a otras empresas en situaciones similares.

Por lo tanto, esta investigación no solo contribuirá al conocimiento teórico sobre los efectos de la crisis del Covid-19 en la rentabilidad y los márgenes financieros, sino que también ofrecerá orientación práctica para la gestión empresarial en tiempos de incertidumbre económica.

I.4.2 Justificación práctica

Desde un punto de vista práctico, se pretende entender cómo la crisis ha impactado en la rentabilidad sobre activos y sobre patrimonio, así como en los márgenes brutos y netos de Casa Grande desde 2018 al 2022, los directivos de otras empresas podrán identificar áreas de vulnerabilidad y oportunidades de mejora en su gestión financiera.

Esto les permitirá adaptar sus estrategias y políticas empresariales para mitigar los efectos negativos de futuras crisis económicas y optimizar su desempeño financiero. Además, al analizar las estrategias implementadas por Casa Grande para hacer frente a la crisis del Covid-19, esta investigación proporcionará aprendizajes prácticos y lecciones aprendidas que pueden ser útiles para otras empresas en situaciones similares.

I.4.3 Importancia de la Investigación

El estudio realizado para esta tesis es sumamente significativo porque no solo muestra el desempeño económico y financiero de una empresa azucarera durante la pandemia del Covid-19, sino que se profundiza en las estrategias realizadas para gestionar la crisis. De esta manera, no solo contribuye al conocimiento empresarial en general, sino que también establece un precedente valioso para enfrentar y adaptarse ante futuros desafíos similares en tiempos de crisis.

I.4.4 Limitaciones de la Investigación

Temporal – El alcance de la presente tesis se limitó al periodo de los años 2018-2022.

Espacial – En la ciudad de Lima, Perú, específicamente en la empresa Casa Grande S.A.A.

II. MARCO TEÓRICO

II.1 Antecedentes del estudio

Tras revisar la literatura, los documentos académicos y publicaciones siguientes nos permitirán comprender de manera más detallada de cómo la rentabilidad se vio afectada por la crisis del Covid-19 desde su origen en el 2020 hasta el fin de esta en el 2022.

II.1.1 Antecedentes Internacionales

En el contexto internacional, diversos estudios han abordado la relación entre la actividad económica, la rentabilidad y el rendimiento financiero de empresas en diferentes sectores durante la pandemia, proporcionando insights relevantes para comprender el desempeño empresarial en distintos contextos económicos y situaciones de crisis. Por lo tanto, la revisión de estos antecedentes internacionales en el presente estudio proporcionará una base sólida para contextualizar los resultados obtenidos y su aplicabilidad en el contexto peruano.

En este sentido, la investigación realizada por Gurrola y Morales (2021), ofrece un valioso marco de referencia para comprender cómo ciertos indicadores de rentabilidad responden ante cambios significativos en la participación empresarial, particularmente en el sector de bienes de consumo frecuente. Señalan que uno de los principales indicadores que ayudan a medir el rendimiento de una empresa es la rentabilidad, siempre que perdure durante un tiempo considerable y apoye al crecimiento sostenido de la empresa en cuestión.

El objetivo principal de su estudio es examinar cómo ciertos indicadores de rentabilidad, como el ROA, el ROE y el Margen Neto, que se consideran indicativos del rendimiento financiero, reaccionan a los cambios en la participación de las empresas en el sector de bienes de consumo más negociado de la Bolsa Mexicana de Valores, teniendo en cuenta la crisis de la COVID-19. Esta investigación ofrece perspectivas valiosas que pueden ser aplicadas para comprender el

impacto de la crisis del Covid-19 en la rentabilidad y el desempeño financiero de empresas en diferentes sectores, incluido el sector azucarero.

Su estudio, es el primero en investigar el impacto de la pandemia COVID-19 en la relación entre la participación empresarial y la rentabilidad en la bolsa de valores mexicana. Los resultados destacan la heterogeneidad entre las empresas y la importancia del capital accionario en periodos de crisis. La rentabilidad de las empresas analizadas, especialmente el ROE, muestra mayor sensibilidad a la pandemia que los ingresos y la inversión en activos. Concluyen, que la respuesta ante la crisis se refleja en la disminución del ROE y ROA, mientras que el margen neto aumenta, posiblemente debido a medidas de control sanitario y apoyos gubernamentales.

Dicho esto, el análisis de Ochoa y Litardo (2021), se enfocó en la influencia de la pandemia en el estado ecuatoriano, para ello se centró en el uso de estadísticas para el índice de desarrollo de enfermedades y muertes causadas por la pandemia, siendo de naturaleza cualitativa-cuantitativa.

En su análisis se concluye que Ecuador y muchas otras economías se enfrentaron en 2020 a dificultades relacionadas con la economía, la sociedad y la sanidad, además de estar en peligro por las actividades delictivas que desviaban el dinero destinado al bienestar de la población. Además, indica que Ecuador ha respondido a esta circunstancia creando nuevas organizaciones dedicadas a combatir la corrupción e introduciendo cambios en su sistema jurídico vigente. Con el fin de evitar el impago económico de su país, también se concluye la urgente necesidad de reestructurar y renegociar la deuda nacional, resaltando que adicional a ello, es importante poner en marcha medidas económicas preventivas para acelerar la recuperación de la nación.

En la investigación realizada por Martell y Pérez (2022), se enfoca en el impacto del covid-19 en la rentabilidad de las empresas transnacionales que cotizan en México. Su investigación analizó 23 empresas internacionales que cotizaron entre 2017 y 2022 en la Bolsa Mexicana de Valores, de las cuales 15 pertenecen al sector salud y 8 a la industria de telecomunicaciones.

Dado que estas empresas deben presentar sus estados financieros - al igual que las empresas peruanas - la investigación se basó en dichos estados financieros, así como en el comportamiento del precio de las acciones, para evaluar los efectos resultantes. Su análisis concluye que el impacto del Covid-19 en el beneficio obtenido de las empresas transnacionales incluidas en la Bolsa Mexicana de Valores entre 2017 y 2022 varió con base en la industria en la que operan, así como en las leyes y programas puestos en marcha por los gobiernos de las naciones en las que están asentadas.

Por otro lado, se señala que la pandemia sirvió para evidenciar, a escala mundial, la precariedad del sistema financiero internacional. La interconexión de los sistemas financieros mundiales ha dejado al descubierto mucha fragilidad en el mercado de capitales, donde el contagio financiero representa uno de los mayores riesgos. Este fenómeno ocurre cuando una crisis impacta a una nación o región y tiene efectos inmediatos en otros mercados financieros, resaltando así la vulnerabilidad y la necesidad de abordar las debilidades sistémicas a nivel global.

II.1.2 Antecedentes Nacionales

Los antecedentes nacionales nos proporcionan contexto local para entender mejor cómo factores como políticas gubernamentales, la gestión empresarial, y otros, afectan el desempeño financiero, ya que nos ofrecen una perspectiva del efecto de la pandemia en la empresa y su entorno operativo dentro del país.

En el análisis realizado por Hinostroza y Chumpitazi (2020), tiene como enfoque el estado financiero de las compañías pertenecientes al ámbito hotelero durante la epidemia. Para lograr este objetivo, llevaron a cabo un análisis porcentual para observar cómo estaban representadas las diferentes partidas en los estados financieros. Además, se realizó un análisis de liquidez y solvencia mediante ratios para estimar los vínculos entre las distintas cuentas financieras y conocer a fondo estos aspectos en la muestra elegida. Para determinar los puntos fuertes y débiles de una empresa, también se utilizó el análisis financiero seccional para evaluar el rendimiento de una empresa dentro del sector a lo largo del tiempo y con otras empresas que compartían estándares comparables.

En esta investigación, el análisis porcentual y el análisis de ratios financieros fueron las metodologías más utilizadas. Sobre la base de los resultados de las conversaciones a expertos y cuestionarios a empleados que utilizan los datos financieros para influir en las decisiones estratégicas, su investigación ha observado una disminución significativa en la liquidez debido a la reducción de ingresos por servicios, requiriendo financiamiento adicional. A pesar de las pérdidas, las empresas han buscado aumentar su financiamiento, principalmente a través del programa Reactiva Perú, resultando en un mayor nivel de endeudamiento. Aunque las cobranzas disminuyeron, las empresas lograron mantener un efectivo positivo al final del año gracias a los créditos obtenidos y a los aportes de capital, aunque dependieron en gran medida del efectivo inicial.

También, podemos ver un enfoque distinto, que se realizó en la evaluación de una empresa en específico. En su tesis, Jeremías y Montero (2021), investigaron en qué medida el Covid-19 afectó la rentabilidad de una empresa minera de 2019 a 2020. Emplearon un diseño no experimental, técnica mixta y nivel descriptivo-correlacional.

Seis trabajadores de los ámbitos de contabilidad, operaciones y gestión constituyeron la población y la muestra de la investigación. Su análisis evidenció que, durante el año 2020, la empresa tuvo un buen nivel de ventas, experimentando un incremento del 59% de estas en comparación con el año anterior. Según las encuestas, la pandemia afectó la liquidez de la empresa solo de manera inicial y breve debido a las restricciones de la cuarentena, las cuales causaron demoras en la entrega de equipos a los clientes y, en consecuencia, en la recepción de pagos.

Por tanto, concluyen que el covid-19, solo tuvo un impacto intermedio en la empresa, ya que esta pudo mantener una rentabilidad aceptable gracias al funcionamiento eficaz de la región y a la hábil administración de las estrategias de rotación. Por otro lado, tuvieron un impacto positivo en el comercio exterior de la empresa debido al stock adecuado de materias primas y la reanudación de actividades comerciales con clientes extranjeros. Además, se ayudaron del préstamo Reactiva Perú logrando un impacto positivo en su rentabilidad, mejorando su problema inicial liquidez para enfrentar deudas a corto y largo plazo.

En un análisis a nivel macroeconómico, el estudio de Tello y Patrnogic (2021) proporciona una comprensión sobre los cambios en la oferta y la demanda, derivados de las políticas de salud pública en el tiempo de la pandemia, así como los cambios en las preferencias de los consumidores debido a la preocupación por la infección. Su investigación esclarece las formas en que la COVID-19 ha afectado a la dinámica competitiva del mercado.

Concluyen, que la pandemia ha generado impactos significativos en los mercados, desencadenando choques en oferta y demanda, desempleo y aumentos de precios, generando cambios en los hábitos de consumo y estructuras empresariales serán duraderos. Por esa razón, se necesita regulación gubernamental para abordar las vulnerabilidades del mercado y promover la flexibilidad. Los gobiernos deben enfocarse en asegurar el suministro de bienes esenciales y

proteger el empleo, sin comprometer la competencia a largo plazo. La cooperación entre entidades regulatorias es esencial para garantizar la continuidad de las cadenas de suministro. Sin embargo, las excepciones deben aplicarse de manera cuidadosa para evitar distorsiones y preservar la igualdad de condiciones en el mercado a largo plazo.

En la misma línea, el análisis realizado por Fernández et al., (2022), cuyo objetivo principal era conocer el impacto causado por la pandemia de COVID-19 en la rentabilidad económica y financiera de las compañías dentro del ámbito hotelero, muestra esta continuidad de los nuevos comportamientos de consumo. Dado que las variables no se modificaron, el enfoque del diseño metodológico fue no experimental. El enfoque de investigación que se empleó fue hipotético-deductivo, ya que se fundamenta en un proceso de razonamiento inductivo-deductivo que posibilitó la formulación de suposiciones.

El análisis realizado por Fernández et al., (2022) cuyo objetivo principal era conocer el impacto causado por la pandemia en la rentabilidad económica y financiera de las empresas del sector hotelero, muestra esta continuidad de los nuevos comportamientos de consumo. Dado que las variables no se modificaron, el enfoque del diseño metodológico fue no experimental. Dado que la teoría hipotético-deductiva se basa en un ciclo de inducción-deducción que facilita la formulación de hipótesis, se empleó esta metodología en este estudio.

Su análisis concluyó que para contrarrestar la propagación del COVID-19, el gobierno promulgó disposiciones legales, que provocaron una disminución de la rentabilidad de las empresas de la industria hotelera. Por consiguiente, entre las recomendaciones proporcionadas se destaca la necesidad de que la industria hotelera se ajuste a los cambiantes patrones de consumo de su clientela, aprovechando las redes sociales y realizando inversiones en tecnología.

Finalmente, en una reciente tesis, Calderón y Montoya (2023) plantearon como objetivo investigar el impacto del ausentismo laboral debido al COVID-19 entre los operarios de producción, en la rentabilidad global de las empresas del sector azucarero supervisadas por la Superintendencia del Mercado de Valores (SMV) durante el año 2020.

> Dado que no hubo manipulación de las variables estudiadas, la investigación tiene el enfoque no experimental. Además, dado que las encuestas y entrevistas sólo se realizaron una vez en 2020, su trabajo utiliza un diseño transversal. El estudio tuvo como objetivo establecer una correlación entre el absentismo y la rentabilidad bruta, por lo que su alcance es correlacional.

En su tesis, se utilizaron datos financieros para fundamentar las decisiones estratégicas mediante entrevistas a expertos y encuestas a los empleados, concluyendo que gracias al manejo eficaz del ausentismo laboral por COVID-19 en las empresas azucareras en 2020, no se afectó la rentabilidad bruta, los costos de producción, ni en los ingresos por ventas en el sector. La adaptación progresiva del sector y las estrategias implementadas mitigaron los impactos en la producción y los costos, permitiendo satisfacer la alta demanda de azúcar y sus subproductos. Asimismo, las ventas aumentaron debido a la demanda de productos básicos y al uso del alcohol para combatir la pandemia.

II.2 Bases teóricas

II.2.1 La pandemia del Covid-19

La irrupción de la pandemia del COVID-19 ha supuesto un acontecimiento sin precedentes en la era moderna, impactando profundamente en múltiples aspectos de la sociedad, la economía y, por ende, en el funcionamiento de las empresas a nivel global. Desde su surgimiento a finales

de 2019 en la ciudad de Wuhan, China, hasta su rápida propagación a nivel mundial, esta enfermedad ha transformado drásticamente la forma en que las organizaciones operan, interactúa y enfrentan los desafíos cotidianos. (Gonzalez, 2019).

Esta crisis sanitaria ha generado una serie de consecuencias multifacéticas, tanto en el ámbito de la salud pública como en el ámbito económico y laboral. A medida que los gobiernos de todo el mundo implementaban medidas de confinamiento y distanciamiento social para contener la propagación del virus, las empresas se vieron obligadas a adaptarse rápidamente a un entorno empresarial en constante cambio, caracterizado por la incertidumbre y la volatilidad.

En este contexto, esta sección de las bases teóricas se enfocará en explorar los principales aspectos relacionados con la pandemia del COVID-19, con especial atención en las modificaciones de incentivos en el sector agrario y cambios importantes de la normativa laboral, durante el periodo comprendido entre 2018 y 2022.

II.2.1.1 Modificación de Incentivos en la Ley del Régimen Laboral Agrario y para el Sector Agrario, Riego, Agroexportador y Agroindustrial en el Contexto de la Pandemia

Antes del brote de la pandemia, las empresas del sector agrario recibieron respaldo de las disposiciones tributarias estipuladas en la Ley N°27360, promulgada en el año 2001. Esta legislación tenía como objetivo principal incentivar la inversión en actividades agrícolas mediante la flexibilización de los beneficios laborales, la reducción de los costos de contratación y la aplicación de un impuesto a la renta del 15% para las empresas del sector. Durante el período en que esta ley estuvo vigente, se observó un aumento tanto en la producción agrícola nacional como en los volúmenes de agroexportación. (Castellares et al., 2018)

En el primer año de la crisis sanitaria, 2020, dicha ley fue derogada, generándose la Ley N°31110, emitida por el Congreso de la República, y que corresponde a la Ley del régimen laboral agrario y de incentivos para el sector agrario y riego, agroexportador y agroindustrial.

En el Perú, las empresas que operan bajo el Régimen General están sujetas a una tasa impositiva del 29.5% sobre su renta neta. Con la ley creada en 2020, se establece disposiciones específicas para las empresas agrarias cuyos ingresos netos anuales no superen los 1700 UIT, al estar sujetas a una tasa impositiva del 15% hasta el año 2030, momento en el cual se aplicará la tasa del régimen general. No obstante, para las empresas del sector que superen los ingresos netos de 1700 UIT anuales, se aplican diferentes tasas impositivas según el período fiscal. En el periodo comprendido entre los años 2021 y 2022, la tasa impositiva es del 15%; durante los años 2023 a 2024, la tasa asciende al 20%; de 2025 a 2027, la tasa es del 25%; y a partir del año 2028, se aplica la tasa del Régimen General. (Huaripata, 2022)

La depreciación también esta incluida en la ley. Permite a personas naturales o jurídicas depreciar a una tasa del 20% anual las inversiones en obras de infraestructura hidráulica y de riego. Según el Decreto Supremo Nº 005-2021-MIDAGRI, deben presentar un programa de inversión al MIDAGRI. La tasa de depreciación es invariable y debe mantenerse durante la vida útil de los bienes. Si el beneficiario no completa la depreciación al vencimiento del plazo, debe seguir deprecian conforme a normativas tributarias. La transferencia del bien implica la pérdida automática del beneficio, a menos que el adquirente también califique y siga las mismas condiciones de depreciación.

Esta ley también establece un Régimen Especial de Recuperación Anticipada del Impuesto General a las Ventas (IGV), permitiendo a personas naturales y jurídicas acogerse a este beneficio. Esta disposición, contenida en el artículo 10°, inciso c), brinda la oportunidad de anticipar la recuperación del IGV de manera excepcional. (Castillo , 2021)

Otro incentivo significativo para las empresas agrarias, es el crédito tributario. Esta normativa implica que, si más del 70% de la utilidad neta anual se reinvierte, las empresas pueden recibir un crédito tributario del 10% del monto reinvertido, siempre y cuando los ingresos netos anuales no superen las 1700 UIT. Se prioriza la reinversión en la implementación de sistemas de riego tecnificado, lo que beneficiará a la agricultura nacional. Este crédito tributario del 10% puede ser deducido en la renta anual del ejercicio gravable. Es importante tener en cuenta que este beneficio tiene vigor desde 2021 hasta 2030.

II.2.1.1 Nuevas disposiciones en materia de seguridad y salud en el trabajo para el sector agrario

Mediante el Decreto Supremo N.º 005-2021-MIDAGRI, emitido por el presidente de la República, se aprueba el Reglamento de negociación colectiva y condiciones mínimas de trabajo de la Ley N°31110. Este reglamento, realiza modificaciones a las condiciones de trabajo del sector agrario, a fin de mejorar el entorno laboral. Abarca a personas naturales o jurídicas dedicadas a actividades agrarias, siempre y cuando sus ingresos netos por otras actividades no superen el veinte por ciento del total de sus ingresos anuales.

El reglamento laboral, establece que los trabajadores tienen derecho preferencial de contratación en ciertos supuestos, como ser contratados repetidamente por un mismo empleador en la misma línea de cultivo o si son contratados por distintas empresas vinculadas entre sí para

actividades estacionales. La remuneración básica mensual no puede ser menor a la Remuneración Mínima Vital. Por otro lado, los trabajadores pueden optar por el pago prorrateado de las gratificaciones y la compensación por tiempo de servicios. (Presidente de la república, 2020)

Además, se establece una Bonificación Especial por Trabajo Agrario (BETA) que no tiene carácter remunerativo ni pensionable, correspondiente al 30% de la RMV. La jornada laboral, trabajo en sobretiempo, trabajo en horario nocturno, descanso semanal obligatorio, días feriados y vacaciones se rigen por las normas del régimen general. Los trabajadores agrarios tienen derecho a participar en las utilidades de las empresas desde el primer día de labores. (Castillo , 2021)

Se prohíbe el trabajo infantil y se establece protección contra el hostigamiento sexual. Los empleadores deben capacitar en derechos humanos con enfoque de género. Se establecen condiciones para la protección de la maternidad y la lactancia materna. Durante el periodo de carencia en ESSALUD, los trabajadores agrarios mantienen la cobertura del SIS.

Se tipifican infracciones muy graves relacionadas con el incumplimiento de las disposiciones de la ley, como el comportamiento fraudulento del empleador para evitar el derecho preferencial de contratación y el uso fraudulento de la tercerización laboral.

II.2.1.1 Lineamientos para la prevención del Coronavirus en el ámbito laboral

Por medio de la Resolución Ministerial 055-2020-TR del Ministerio del Trabajo y Promoción del Empleo, se aprobó la Guía de Prevención del Coronavirus en el ámbito laboral, fundamental para empresas en la gestión de la pandemia del COVID-19. Se establece la obligación del empleador de comunicar nuevas medidas de bioseguridad al personal, proveer material higiénico y adoptar protocolos de limpieza. Para trabajadores con síntomas de resfriado o exposición al virus, se recomienda acudir al centro de salud, notificar al médico de cabecera y, si

se prescribe cuarentena, justificar la inasistencia laboral. La suspensión de labores aplica en casos de diagnóstico positivo de COVID-19. (MTPE, 2020)

Por otro lado, mediante la Resolución Ministerial 448-2020-MINSA del Ministerio de Salud, se aprobaron los Lineamientos para la vigilancia, prevención y control de la salud de los trabajadores expuestos al COVID-19. Se detallan medidas de bioseguridad, como el uso de mascarillas y productos de limpieza, y se establecen protocolos de control de temperatura y pruebas diagnósticas al ingresar a los establecimientos. Se prescribe un periodo de siete días para la reincorporación de trabajadores asintomáticos con diagnóstico confirmado, y catorce días para aquellos con síntomas, sujeto a su estado de salud y evaluación médica. (MINSA, 2020)

II.2.2 La rentabilidad

Se considera que algo es rentable si puede obtener beneficios suficientes. Cuando los ingresos de una empresa superan sus gastos, se considera rentable. Una definición más precisa sería un índice que midiera la correlación entre la cantidad invertida o los recursos utilizados para obtener un beneficio o una ganancia. Debemos dividir el beneficio o la ganancia de la inversión para determinar la rentabilidad.

$$Rentabilidad = \left(\frac{utilidad\ o\ ganancia}{Inversión}\right) \times 100\%$$

Es importante indicar que la rentabilidad no siempre sigue a los beneficios; puede aumentar o disminuir en función del valor de la inversión. Cuando un gran beneficio produce poca rentabilidad, indica que se ha realizado una inversión mayor, que ha requerido más trabajo y sacrificio para obtener el mismo rendimiento, o menor que si se hubiera invertido el dinero en una industria o empresa más lucrativa. La rentabilidad es lo que define el porcentaje de retorno de una

inversión, por lo que cuanto menor sea la inversión necesaria para obtener un beneficio determinado, mejor será el proyecto.

A la hora de comparar la rentabilidad de diferentes inversiones o proyectos, es necesario normalizar primero los riesgos, la calidad, los plazos y otros factores en cada caso. Esto se debe a que, por ejemplo, comparar una rentabilidad del 15% con otra del 20% no es realmente comparable si los riesgos representan el 2% y el 5% de la inversión.

Lo mismo ocurre cuando se comparan los costes de diversos procesos o insumos con distintos niveles de tecnología y calidad. En consecuencia, algunas tecnologías dependen del volumen de producción y del plazo de amortización de la inversión, y en cada situación hay que dar una respuesta a corto, medio y largo plazo en la comparación. La comparación de la tasa de rentabilidad (TIR) de un proyecto con su tasa de coste de capital ilustra parte de este proceso de homogeneización (valoración de las alternativas posibles), ya que la tasa de coste de capital requiere la adición del riesgo sistemático relacionado con la actividad, el sector y/o el contexto específico para el tipo de inversión estudiada.

Ajustando la cuenta de resultados, aplicando políticas de cartera y pagando a los proveedores, la rentabilidad produce un flujo de caja real. Este flujo de caja real se utiliza después para calcular la rentabilidad utilizando una tasa de descuento que corresponde a la tasa de rendimiento esperada por el inversor para la empresa o el proyecto de inversión.

Para afinar aún más el índice de rentabilidad, hay que utilizar el estado de flujo de caja libre. Se trata de contabilizar la reposición de bienes de equipo y de capital circulante, lo que implica que las empresas deben ser sostenibles a lo largo del tiempo. En consecuencia, una parte del flujo de caja debe reservarse para hacer crecer la empresa y realizar reposiciones, ya que a menudo resulta poco práctico distribuir la totalidad de los beneficios.

Esta idea significa entender la rentabilidad en términos de la economía, que puede encontrarse en un balance o estado financiero que se calcula utilizando normas y buenas prácticas contables como el devengo, o en términos de las finanzas, donde se estima a partir de un flujo de fondos en el que los ingresos y los gastos son los que se pagan, respectivamente. En otras palabras, determinar la tasa interna de rentabilidad de un proyecto o negocio depende del criterio de lo que se percibe.

Utilidad y rentabilidad son dos ideas relevantes al adoptar decisiones. En el estudio se utilizan indicadores de coste-beneficio para incorporar la eficiencia. La tasa interna de rentabilidad, o TIR, mide la rentabilidad de un proyecto de inversión a lo largo de toda su vida económica. El valor actual neto, o VAN, es el beneficio previsto de la empresa expresado en términos corrientes.

La empresa puede tomar una mejor decisión de inversión utilizando diversas ideas y metodologías para calcular esta cantidad, entre las que se incluyen las siguientes:

II.2.2.1 Teoría de la elección racional

De acuerdo a Vidal de la Rosa (2008), la Teoría de la Elección Racional (TER) emergió en la academia estadounidense en la primera mitad del siglo pasado como una crítica al modelo de economía de bienestar europeo propuesto por académicos socialdemócratas y socialistas. Esta teoría no solo desmanteló los supuestos fundamentales del modelo europeo, sino que también desencadenó una revolución teórica y metodológica en las ciencias sociales.

Aunque su origen puede parecer incidental, estudios recientes han destacado la sinergia entre la revolución científica y el clima de la Guerra Fría. Kenneth Arrow fue una figura central en este proceso, junto con brillantes mentes como John Nash, Thomas Schelling, Robert Axelrod y otros. Aunque la TER se asocia principalmente con la economía, su alcance se extiende a todas

las ciencias del comportamiento humano, incluyendo disciplinas aparentemente distantes del modelo del homo economicus.

La TER irrumpió en disciplinas como la ciencia política y la sociología, desafiando el status quo académico. Aunque inicialmente encontró resistencia, con el tiempo se convirtió en un marco teórico dominante. La premisa central de la TER, el interés propio como motivación fundamental de la acción humana, se extendió a través de diversas disciplinas, incluyendo la psicología, la antropología y la biología. Sin embargo, la TER no es un corpus monolítico; dentro de sus límites coexisten diversas interpretaciones sobre su alcance y capacidad explicativa.

La incorporación de la TER en las ciencias sociales ha generado debates sobre el reduccionismo en las explicaciones de la conducta social. Aunque algunos la critican por su enfoque estrecho, otros la ven como un importante avance metodológico. La noción de racionalidad en la TER ha sido objeto de escrutinio, especialmente en su relación con la conducta altruista y las normas de equidad. La reciprocidad fuerte, propuesta por algunos investigadores, desafía la idea de que la racionalidad se limita al interés propio egoísta, sugiriendo que la cooperación y la justicia son también aspectos fundamentales de la acción humana.

II.2.2.2 Teoría de la función de producción

Según señala Vilcapoma (1995), el análisis de una unidad productiva en la teoría microeconómica tradicional se basa en supuestos simplificados. Se consideran dos factores de producción primarios: mano de obra (L) y tierra (T), asumiendo que son fijos y no pueden ser producidos dentro del proceso. La jornada laboral se fija en una unidad de tiempo ($\delta=1$), lo que facilita la asociación directa de los factores con su contribución a la producción.

Esta teoría supone que la producción se logra exclusivamente con estos dos factores, sin relaciones intersectoriales y generando un único bien. Esto implica que otros elementos, como la mano de obra y la tierra utilizadas, se excluyen del análisis. Las condiciones tecnológicas y económicas se simplifican aún más, centrándose en la relación entre la producción y los factores de producción utilizados, así como en los precios de estos factores en relación con los niveles de producción. Por tanto, este enfoque se limita a una unidad de producción básica, simplificando tantos aspectos tecnológicos como económicos para un análisis más claro.

II.2.2.3 Ley de los rendimientos decrecientes

De acuerdo a lo mencionado por Pontón (2010), la ley de rendimientos decrecientes describe cómo, al combinar dos factores de producción, como la mano de obra y el capital, manteniendo uno constante mientras se aumenta el otro, los rendimientos al principio son más que proporcionales, pero luego se vuelven menos que proporcionales. Se suele representar esta ley en libros de texto mediante un cuadro que muestra la relación entre la utilización del factor variable, el producto total, medio y marginal. El producto marginal aumenta hasta un punto máximo y luego disminuye, como se puede observar en situaciones cotidianas como la adición de sal a la comida.

Se sostiene que la existencia de una combinación óptima de factores es una premisa fundamental. Si uno se aleja de este óptimo aumentando solo un factor, el producto no aumenta en la misma medida. Esta ley se deriva de la acción humana en el mundo y se considera praxeológica. Se conecta con la escasez de bienes económicos, que son deseados, pero no están disponibles en cantidad suficiente para satisfacer la demanda. Por lo tanto, la ley de rendimientos no es simplemente técnica, sino que forma parte de las leyes de la praxeología.

II.2.2.1 Teoría del comercio

Según menciona Porter (1986), la teoría clásica del comercio se centra en los factores de producción, que varían entre las naciones. Según la economía, las naciones exportan bienes que hacen un uso intenso de los factores con los que están bien dotadas. Se argumenta que los factores cruciales para la ventaja competitiva no son heredados, sino creados a nivel nacional, a través de procesos diversos.

Para generar ventajas sostenibles, es esencial fomentar la innovación y desarrollar factores avanzados y especializados. Esto implica un enfoque más complejo y dinámico que va más allá de la simple dotación de recursos, requiriendo una intervención activa de los gobiernos y las industrias para promover la creación de condiciones propicias para la innovación y el desarrollo de capacidades competitivas.

II.2.2.2 Teoría de la ventaja competitiva

De acuerdo a lo señalado por Porter (1985), la teoría de ventaja competitiva señala que una empresa puede incrementar su ventaja competitiva en función a la capacidad del valor que pueden originar, generando que este valor ayuda a reducir los precios en relación con sus principales competidores o que el precio ofrecido compense el valor generado a diferencia de los mismos productos ofrecidos por otras compañías. Dentro de las estrategias que aseguran el incremento del valor de una empresa, tenemos las siguientes:

- La estrategia de liderazgo en costos, siendo la más evidente, ofrece una oportunidad significativa si la empresa puede proporcionar un producto a un precio más bajo que sus competidores. Esto implica un enfoque primordial en la reducción de los costos de producción, que se puede lograr mediante diversos medios, como acceso

preferencial a materias primas, amplia oferta de productos para reducir los costos unitarios y mayor eficiencia en las operaciones de producción, como la implementación de sistemas automatizados. Estas acciones buscan generar una ventaja competitiva al permitir a la empresa ofrecer precios más atractivos sin comprometer la calidad del producto. Requiere una gestión cuidadosa para asegurar su viabilidad y éxito a largo plazo en el mercado. Es esencial que la empresa esté equipada para optimizar su proceso de producción y mantener una estructura de costos eficiente para competir de manera efectiva en su sector.

- La estrategia de diferenciación, atractiva para empresas que buscan establecer un nicho único en el mercado, se centra en satisfacer las necesidades de compradores que valoran características distintivas del producto. Esto implica ofrecer materias primas de mayor calidad, un servicio al cliente más personalizado y un diseño exclusivo del producto. Aunque es una estrategia costosa, puede generar ventajas competitivas significativas al atraer a un segmento específico de clientes. Sin embargo, existe el riesgo de que otras empresas adopten estrategias similares, lo que puede llevar a una competencia basada en costos. A diferencia del liderazgo en costos, donde solo una empresa puede prevalecer, la diferenciación permite que múltiples empresas en el mismo sector prosperen al ofrecer productos con características únicas. Es esencial para las empresas diferenciarse de manera efectiva para mantener su posición en el mercado y asegurar su éxito a largo plazo. El enfoque implica especializarse en un segmento específico del mercado y ofrecer un producto adaptado a sus necesidades reales. Ejemplos incluyen dirigirse a un

grupo particular de compradores, una región geográfica específica o una sección específica de productos.

II.2.2.2 Teoría de la gestión financiera

Según indica Mayett et al., (2002), la gestión financiera, como disciplina fundamental en la dirección empresarial, se centra en la toma de decisiones estratégicas relacionadas con la administración de los recursos financieros de una organización. Desde esta perspectiva, se pueden identificar dos categorías principales de decisiones financieras: las de corto plazo, que están orientadas a la gestión del capital de trabajo, y las de largo plazo, que abordan aspectos como la inversión y la financiación.

En el ámbito de la inversión, se emplean diversas técnicas financieras para evaluar la rentabilidad y viabilidad de proyectos empresariales. Estas incluyen el uso de herramientas como el Valor Presente Neto (VPN), la Tasa Interna de Retorno (TIR), el Análisis de Múltiplos y otros indicadores financieros relevantes. Por otro lado, las decisiones de financiación se enfocan en determinar la mejor manera de obtener los fondos necesarios para llevar a cabo las inversiones planificadas. Esto puede implicar el uso de recursos internos, utilidades retenidas, financiamiento externo a través de deuda o capital, entre otras alternativas.

Un aspecto relevante en la teoría de la gestión financiera es la Teoría del Orden Jerárquico, la cual sugiere que las empresas tienden a preferir el uso de fondos internos sobre el financiamiento externo, debido a las asimetrías de información que pueden afectar el valor de las fuentes de financiación externa. Esta teoría resalta la importancia de considerar cuidadosamente las fuentes de financiamiento disponibles y sus implicaciones en la estructura financiera de la empresa.

En el contexto latinoamericano, diversas investigaciones han analizado las decisiones financieras de empresas en la región, destacando la influencia de factores como el acceso al financiamiento en el desarrollo y competitividad de las micro, pequeñas y medianas empresas (Mipymes). Además, se ha evidenciado la necesidad de mejorar las prácticas de gestión empresarial en la región, señalando que, salvo excepciones como México, estas prácticas suelen ser menos eficientes que las de países de ingresos altos, lo que contribuye a su desventaja competitiva. Factores como la escasez de habilidades gerenciales, la inseguridad y la burocracia también influyen en este contexto. (Mayett et al., 2019)

II.2.3 Definición de términos

Es fundamental comprender la diferencia entre recursos financieros y económicos. Como indica Oliveros y Pinto, (2014), los recursos financieros se refieren a las fuentes o canales que financian los activos de la empresa, mientras que los recursos económicos se refieren a cómo la organización ha asignado sus activos (estructura económica).

Así, en palabras del citado autor, la rentabilidad puede examinarse desde dos ángulos clave: desde la rentabilidad financiera (también conocida como Return Over Equity, o ROE) que determina la capacidad que tiene una empresa para generar valor para sus accionistas y desde la rentabilidad relacionada con los activos utilizados en las operaciones de la empresa (también conocida como Return Over Assets, o ROA), o rentabilidad económica en este caso.

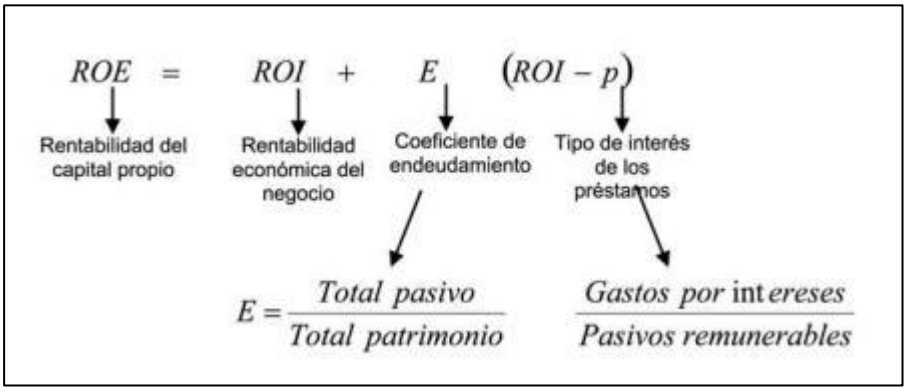
En esta sección, se presenta la definición de estos dos términos clave, así como algunos conceptos adicionales que proporcionarán las bases teóricas necesarias para esta tesis.

II.2.3.1 Rentabilidad financiera o ROE

Como menciona Contreras (2006), la rentabilidad sobre el patrimonio (ROE) se encuentra vinculada con el endeudamiento de la empresa, el cual depende de la relación entre el ROI y la tasa de interés. Al calcular el ROI y el ROE, se excluye el efecto del ajuste por inflación, aunque es crucial considerar que la utilidad operativa puede ser influenciada por el gasto en depreciación, especialmente en situaciones que involucran activos no monetarios antiguos y en períodos de alta inflación.

Figura 11

Fórmula de la Rentabilidad del Capital Propio



Nota: Elaborado por Contreras (2006), Análisis de la rentabilidad económica (ROI) y financiera (ROE) en empresas comerciales y en un contexto inflacionario. Fuente: Revista Visión Gerencial

Basándonos en las observaciones realizadas por De la Hoz y otros (2008), podemos señalar que la ganancia esperada de los accionistas, ya sean preferentes u ordinarios, se evalúa mediante el rendimiento de los capitales propios. Los propietarios suelen considerar que es mejor cuanto mayor es este ratio. Se conoce también como ROE, y el indicador se calcula de la siguiente manera:

$$\boldsymbol{ROE = \frac{Utilidad\ neta}{Patrimonio\ Promedio}}$$

Asimismo, en base a lo indicado por (Friedlob & Plewa, 1996) afirma que la rentabilidad financiera es el indicador de rentabilidad que los directivos quieren maximizar en interés de los propietarios, ya que es una medida de rentabilidad más próxima a los accionistas o propietarios que la rentabilidad económica.

Esto se apoya en lo que indica BBVA (2020) es que los inversores siguen de cerca el rendimiento de los fondos propios (ROE) porque muestra hasta qué punto una empresa puede crear valor para sus propietarios, sobre todo si se compara con su coste de capital. Este último se establece por la rentabilidad mínima que, en teoría, debería asumir un inversor para soportar el riesgo de invertir en el capital de una empresa. Por lo tanto, la producción de valor para el accionista aumenta con el exceso de ROE sobre el coste del capital.

De esto se puede inferir que contribuye el ROE ayuda a comprender la capacidad de crecimiento de la empresa, genera confianza entre los accionistas al satisfacer sus expectativas de rentabilidad, y permite comparar el rendimiento con otras opciones de inversión. Sin embargo, es esencial considerar que, a pesar de ser un indicador importante, aún se enfoca en la empresa en su conjunto y no en los accionistas directamente. Para una evaluación completa del retorno para los accionistas, sería necesario incorporar elementos como dividendos y cambios en las cotizaciones en el cálculo, lo cual no se refleja en la rentabilidad financiera estándar.

II.2.3.3 Rentabilidad económica o ROA

Según García (2014), la capacidad de los activos de una empresa para crear valor, independientemente de cómo se hayan financiado esos activos, se conoce como rentabilidad económica.

En consecuencia, dado que la rentabilidad económica de una organización se basa principalmente en el rendimiento de sus activos -independientemente de cómo se financien esos activos-, proporciona una base de referencia para evaluar la eficacia de la gestión empresarial. Además, si se ignora la financiación de los activos de una empresa, será sencillo separar entre los problemas de crecimiento de su actividad económica y la falta de rentabilidad provocada por unas prácticas de financiación insuficientes. Podemos comprender el análisis de este ratio mediante la fórmula que figura a continuación:

$$ROA = \frac{Utilidad\ neta}{Activo\ total}$$

Otro nombre para esta rentabilidad es rendimiento de los activos, o ROA (Return on Assets). Un ROA extremadamente alto podría indicar que la empresa no está realizando inversiones a largo plazo en nuevos activos, lo que podría ser perjudicial. Además, la "gestión del denominador", en la que una empresa recorta activos para aumentar ficticiamente el ROA, puede dar lugar a un ROA elevado. Aunque puede ser una medida de gestión inteligente, si se lleva a cabo de forma deshonesta, también puede ser una señal de alarma.

De este modo, se analiza la rentabilidad económica desde dos enfoques distintos, el primero basado en un análisis a través de un margen que evalúa la eficacia de las ventas para producir ganancias y el segundo, basado en una rotación que mide la eficiencia en la gestión de la inversión neta de la compañía.

II.2.3.4 Definición del margen bruto

Como indica Aching (2025), este indicador establece la relación entre las ventas netas y el costo de ventas, expresando la utilidad obtenida por cada unidad monetaria de ventas una vez que

la empresa ha cubierto el costo de producción de los bienes vendidos. Refleja las ganancias en proporción a las ventas, teniendo en cuenta los gastos asociados a la producción de los bienes. Además, proporciona información sobre la eficiencia de las operaciones y la estrategia de fijación de precios. Un margen bruto de utilidad más elevado indica una mejor situación, ya que implica costos más bajos en la producción y/o venta de los productos.

II.2.3.4 Definición del margen neto

Según Branch y Klaehn (2003), el margen neto se describe como la diferencia entre todas las fuentes de ingresos y los costos de los fondos y gastos operativos. A diferencia del margen de interés neto, que solo considera los intereses producidos y cobrados por préstamos e inversiones, el margen neto incluye otras fuentes de ingresos y gastos operativos, lo que proporciona una visión más completa de la rentabilidad. Un margen neto positivo indica que la institución financiera está generando suficientes ingresos de sus activos para cubrir los costos de los fondos y los gastos operativos. Por el contrario, un margen neto negativo indica que los ingresos no son suficientes para cubrir estos costos. Comparar el rendimiento de los activos y el costo de los fondos con los de la competencia puede ayudar a los gerentes a evaluar la eficiencia de su institución financiera.

II.2.3.5 Estados financieros

Las actividades o transacciones cotidianas que realiza una empresa se reflejan en los estados financieros, que se condensan en el formato presentado en un estado financiero. Los datos de los libros contables, que constituyen la base de los estados financieros, muestran la rentabilidad de la organización. Se presentan cada trimestre, cada seis meses o cada año.

Considerando el enfoque de Guim et al., (2019), puesto que muestran los resultados obtenidos, la gestión de los accionistas y cada decisión tomada, los estados financieros sirven de base para la toma de decisiones en todas las empresas y de cada decisión tomada utilizando los activos de la empresa para obtener el dinero necesario para las decisiones posteriores. Por esta razón, es fundamental que la persona encargada de presentar los datos financieros posea conocimientos de contabilidad, así como la capacidad de analizar y comprender los datos.

II.2.3.6 Normas Internacionales de Contabilidad (NIC 41)

La International Accounting Standards Board establece el propósito de las Normas Internacionales de Contabilidad N.º 41 como la prescripción del tratamiento contable, presentación de estados financieros y la información a revelar en relación a la actividad agrícola, abarcando específicamente el sector azucarero y sus activos biológicos que atraviesan procesos de transformación hasta convertirse en productos finales como el azúcar. (IFRS Foundation , 2017)

Esta norma establece que un activo biológico es cualquier planta o animal bajo el control de una entidad debido a eventos pasados y que se espera que genere beneficios económicos futuros. Estos activos están destinados a procesos empresariales posteriores. Según esta normativa, los activos biológicos maduros son aquellos que están listos para la cosecha o habilitados para las cosechas normales. Estos activos se dividen en activos biológicos consumibles, que se cosechan y se utilizan como productos primarios para procesos posteriores, como la cosecha de azúcar o la tala de árboles, y activos biológicos fructíferos, que generan productos agropecuarios, como árboles frutales o ganado destinado a la producción de leche o lana. Por otro lado, los activos biológicos inmaduros son aquellos que no están listos para la cosecha o no tienen la capacidad de sostener una cosecha o generar otros activos biológicos.

El producto agrícola, según la NIC 41, es el resultado de las operaciones relacionadas con los activos biológicos, que se recolectan, cosechan y obtienen para su procesamiento o consumo directo. En cuanto a la transformación biológica, se refiere al cambio natural que experimentan las plantas o animales en sus diversas etapas de vida, como el crecimiento, la reproducción y la producción, con cambios proporcionales en las características del activo biológico.

La valoración de los activos biológicos según la NIC 41 implica medirlos inicialmente y al final del período de presentación de informes al valor razonable menos los costos de venta, a menos que el valor razonable no pueda ser medido con fiabilidad, caso en el cual se valoran al costo menos la depreciación acumulada y todas las pérdidas por deterioro, hasta que se pueda medir el valor razonable menos los costos de venta.

II.2.3.6 Activos

Concordando con lo que indica Marcotrigiano Z. (2011), el concepto de lo que representa un activo ha cambiado con el tiempo, ya que se va adaptado a las necesidades y características económicas de cada época. Sin embargo, podríamos tomar como términos generales que, para ser reconocido como un activo, un elemento debe cumplir con ciertas características: ser controlado por la empresa, tener la capacidad de generar beneficios económicos en el futuro, surgir de eventos pasados y tener un valor medible de manera confiable. En el balance general, usado para mostrar la situación financiera de una entidad en un momento dado, se refleja la relación entre activos, pasivos y patrimonio. Esta relación ayuda a los usuarios a evaluar la capacidad de la entidad para generar efectivo, prever sus necesidades futuras de financiamiento y determinar su capacidad para cumplir con sus obligaciones a corto y largo plazo.

Asimismo, Marcotrigiano Z. (2011), destaca un aspecto importante de los activos, que tener control sobre los beneficios económicos futuros asociados a un activo es más importante que

la propiedad legal del mismo. Por ejemplo, una empresa de alquiler de servicios de construcción puede no ser propietaria de todos los equipos que alquila, ya que algunos pueden ser propiedad de terceros, pero tiene el control sobre los beneficios económicos futuros asociados a ellos, ya que puede decidir cómo se utilizan y obtiene ingresos por su alquiler.

III. HIPÓTESIS Y VARIABLES

III.1 Hipótesis

III.1.1. Hipótesis general

Existen relaciones significativas entre la pandemia del Covid-19 y la rentabilidad de la empresa Casa Grande durante el período 2018-2022.

III.1.2. Hipótesis específicas

Existen relaciones significativas entre la pandemia del Covid-19 y la rentabilidad sobre activos de la empresa Casa Grande durante el período 2018-2022.

Existen relaciones significativas entre la pandemia del Covid-19 y la rentabilidad sobre patrimonio de la empresa Casa Grande durante el período 2018-2022.

Existen relaciones significativas entre la pandemia del Covid-19 y el Margen Bruto de la empresa Casa Grande durante el período 2018-2022.

Existen relaciones significativas entre la pandemia del Covid-19 y el Margen Neto de la empresa Casa Grande durante el período 2018-2022.

III.2 Variables

III.2.1 Variable Independiente

Variable 1: La pandemia del Covid-19

Definición conceptual: Enfermedad infecciosa relacionada con el virus SARS-CoV-2 que afectó considerablemente a la economía mundial y tuvo un impacto socioeconómico perturbador. Esto provocó la mayor crisis económica en casi un siglo desde la Segunda Guerra Mundial y un descenso de más del 10% del PIB de Perú. (Banco Mundial, 2022)

Definición operacional: Analizar el impacto, respecto a la pandemia del Covid-19, en la rentabilidad de la empresa de Casa Grande S.A.

III.2.2 Variable Dependiente

Variable 2: La rentabilidad

Definición conceptual: La rentabilidad se refiere al rendimiento obtenido de la utilización de recursos materiales, humanos y financieros en actividades económicas, con el propósito de lograr resultados específicos. (Sánchez, 2002)

Definición operacional: A través de la utilización de indicadores financieros, se puede llevar a cabo un análisis de las consecuencias del Covid-19 que ha tenido en la evolución de la rentabilidad.

III.3 Operacionalización de variables

Tabla 5

Operacionalización de variables

Variables	Definición conceptual	Dimensión	Definición operacional	Indicadores	Instrumentos
La pandemia del Covid-19	Enfermedad contagiosa causada por el virus SARS-CoV-2, que provocó un impacto socioeconómico sin precedentes a nivel global, originando una de las peores crisis económicas en el Perú, teniendo una caída en el PBI de más del 10%. (The World Bank, 2022)	Impacto en la Demanda	Se refiere a las variaciones en la cantidad de bienes o servicios solicitados por los consumidores de la empresa CASA GRANDE S.A.A. como consecuencia de factores relacionados con la pandemia del Covid-19. El impacto en la demanda incluye cambios en el comportamiento del consumidor, alteraciones en los patrones de compra, y la fluctuación en las ventas de la empresa durante el periodo pre-pandemia (2018 y 2019) y durante la pandemia (2020-2022).	**Demanda Interna + Exportaciones Netas**	**Análisis de los EEFF**
Rentabilidad	La rentabilidad se refiere al rendimiento obtenido de la utilización de recursos materiales, humanos y financieros en actividades económicas, con el propósito de lograr resultados específicos. Sánchez (2002)	Rentabilidad sobre los activos	Indicador que mide la generacion de utilidades a partir de la inversion realizada y los recursos utilizados en la empresa. Mide la rentabilidad de la inversión sin importar la fuente de financiación. (Gaviria, Varela y Yanez,2010)	**Utilidad Neta/Activos Totales**	
		Rentabilidad sobre el patrimonio	Indicador con el que se determina la utilidad generada a partir del capital aportado por los socios en la empresa. Tiene utilidad para los acciones en la medida que enfoca la rentabilidad de acuerdo con su inversion realizada.(Gaviria, Varela y Yanez,2010)	**Utilidad Neta/Patrimonio**	
		Margen Bruto	Indica el porcentaje de cada unidad monetaria en ventas. Lo ideal es un margen bruto de utilidades lo más alto posible y un costo relativo de mercancías vendidas lo más bajo posible. (De La Hoz Suárez et al, 2008)	**Utilidad Bruta/Ventas netas**	
		Margen Neto	El margen neto se describe como la diferencia entre todas las fuentes de ingresos y los costos de los fondos y gastos operativos. (Branch y Klaehn, 2023)	**Utilidad Neta/Ventas**	

Nota. Elaboración propia

IV. MATERIALES Y MÉTODOS

IV.1. Área de estudio

La empresa Casa Grande S.A.A es una empresa subsidiaria indirecta de Clarcrest Investmets S.A (domiciliada en Panamá y última empresa controlante) a través de Corporación Azucarera del Perú S.A. (denominada Coazucar, holding del Grupo Gloria), que posee el 58.22% de su capital social emitido (al 31 de diciembre de 2017). La empresa cotiza sus acciones en la BVL, teniendo a la fecha del 01 de mayo del 2024 un valor por acción de 12.10 soles.

Se constituyó en Perú en el departamento de La Libertad el 12 de abril de 1997, pero su origen data de la época de la colonia. Tal como detalla Coazucar (2013), el origen de la empresa data de la época de la conquista cuando sólo eran tierras cultivables. A partir de 1860 empieza a fungir como una empresa, pasando por varios propietarios hasta que fue adquirida por el Grupo Gloria a fines de enero del 2006.

Su domicilio legal se encuentra en la Avenida Parque Fábrica S/N, Casa Grande, en la provincia de Ascope, en el departamento de La Libertad, Perú, ubicación que según Google Maps se encuentra específicamente en las coordenadas 7°44'43.0"S 79°10'56.2"W. Actualmente tiene una gran influencia en la economía de su sector, ya que el 90% sus trabajadores son habitantes de la misma zona. En esta misma localidad se encuentran sus terrenos, los cuales comprenden un área total de 31,197 hectáreas, de las cuales 27,830 hectáreas están destinadas para cultivo de caña de azúcar (datos a 2017).

Al formar parte de Coazucar, forma parte de un holding de más de 50 empresas. El grupo está dividido en cuatro líneas de negocios: alimentos, cementos, papeles, y agroindustria, dentro de este último hay 5 ingenios relacionados al cultivo, distribución y comercialización de la caña de azúcar, destacando Casa Grande como la mayor productora de azúcar: representa alrededor del

20% de producción del total de nacional. La principal actividad económica de la empresa, es el cultivo e industrialización de la caña de azúcar, así como la comercialización de los productos y subproductos derivados de su actividad principal.

IV.2. Enfoque de la investigación

El enfoque metodológico implementado en este estudio es de naturaleza cuantitativa, destacándose por su énfasis en la medición precisa, la objetividad y la aplicación de técnicas estadísticas. Con el objetivo de validar las hipótesis previamente planteadas, se recopilarán datos y se someterán a análisis, asignando valores numéricos a las variables y fenómenos, efectuando conteos y utilizando métodos estadísticos para reconocer patrones. (Gómez, 2006)

En particular, se emplearán datos financieros obtenidos de los informes financieros de la empresa Casa Grande y datos de producción extraídos de los reportes de análisis y discusión gerencial, todo bajo la supervisión de la SMV. Estos conjuntos de datos ofrecerán los parámetros esenciales para abordar las hipótesis iniciales, reafirmando así el enfoque cuantitativo del estudio.

Además, es necesario acotar, que una investigación se califica como cuantitativa cuando su propósito es describir eventos utilizando técnicas estadísticas para analizar los datos obtenidos. Su principal objetivo es describir, explicar, predecir y controlar de manera objetiva las causas de estos eventos, así como prever su ocurrencia basándose en su exposición. (Flores, 2019).

IV.3. Tipo de investigación

La presente tesis es de tipo descriptiva, correlacional y explicativa. Se señala como descriptiva, ya que la tesis analizar y describe el comportamiento de los datos recopilados, pero sin enfocarse en las relaciones causales de estas variables, siendo su principal objetivo describir las tendencias.

Mencionamos que el estudio es correlacional Este tipo de investigación se emplea para determinar la relación entre dos o más variables. El objetivo es comprender cómo las variaciones en una variable afectan los valores de otra. Agrupar una categoría específica de hechos o fenómenos y conocer su distribución facilita su manipulación, aunque no los explica. Este enfoque tiene un valor explicativo, aunque limitado

Asimismo, se señala que la investigación del tipo explicativa ya que su propósito es proporcionar explicaciones detalladas y comprensivas sobre un fenómeno o problema de investigación, identificando las relaciones causales y los factores que influyen en dicho fenómeno.

IV.4. Diseño de la investigación

El diseño de la investigación es no experimental - longitudinal, ya que la información utilizada para el análisis y contratación de la hipótesis no ha sido tergiversada, no hubo manipulación en la información de los estados financieros declarados por Casa Grande S.A.A., y se observaron los resultados de las variables sin ningún tipo de control.

Asimismo, se señala que la investigación es longitudinal, debido a que el estudio mide las variables durante un lapso de tiempo: como recalcamos anteriormente, en este estudio específico, abarcamos el período desde 2018 hasta 2022. Además, se realiza un seguimiento de los componentes estudiados, sobre los cuales se efectúan mediciones en intervalos de tiempo definidos.

IV.5. Población y muestra

IV.5.1. Población

El número total de unidades de investigación que cumplen los criterios para ser clasificadas como tales se conoce como población. Estas unidades pueden ser individuos, grupos, cosas, hechos

o fenómenos que presentan las cualidades necesarias para el estudio; por ello la población de este trabajo de esta investigación está comprendida por todos los elementos que conforman la empresa Casa Grande. (Romero et al., 2018)

IV.5.2. Muestra

La muestra es la porción de una población que se ha elegido para recoger los atributos de la totalidad, lo que permite obtener conclusiones. En este caso, la estrategia de muestreo elegida es no probabilística. Cabe detallar, que la muestra utilizada en esta tesis consta de cinco estados financieros, cinco informes anuales, y sus complementos como son: veinte informes de análisis y discusión de la gerencia y notas a los estados financieros, todo ello incluyendo los estados de resultados y estado de situación financiera de los años 2018 a 2022 de la empresa "Casa Grande S.A.A.". (Romero et al., 2018)

IV.6. Procedimiento, técnicas e instrumentos de recolección de información

El método de recogida de datos empleado fue la de revisión documental. Este método se seleccionó con el propósito de analizar el contenido de los estados financieros de Casa Grande S.A., los cuales fueron previamente verificados por la Superintendencia de Mercado de Valores.

El análisis se centró en la interpretación de los estados financieros de la empresa, complementado con referencias bibliográficas relevantes. Esta combinación de análisis nos permitirá explicar, registrar y organizar de manera efectiva la información obtenida, contribuyendo así a los objetivos de la investigación.

IV.7. Análisis estadístico

En este estudio, se utilizaron las herramientas IBM SPSS 29.0.2.0 y Microsoft Excel para llevar a cabo el procesamiento de los datos recopilados. Los conjuntos de datos comprenden la demanda total peruana trimestral y las rentabilidades trimestrales de ROA, ROE, MgB y MgN de la empresa Casa Grande, abarcando el período de 2018 a 2022.

Se llevó a cabo un análisis descriptivo exhaustivo para examinar detalladamente la variabilidad y el comportamiento de las variables durante el período de estudio. Dado el tamaño de la muestra, que constaba de 20 observaciones por cada variable, se realizó una prueba de normalidad sobre la diferencia de error de los resultados calculados mediante la ecuación lineal de los datos, utilizando el test de Shapiro-Wilk. Este análisis se realizó con el propósito de verificar la existencia de un impacto significativo de la variable dependiente en la independiente. Además, se empleó la técnica de regresión para analizar el coeficiente de determinación (R^2), lo que proporcionó una comprensión más profunda del porcentaje de influencia entre las variables objeto de estudio.

V. RESULTADOS

A continuación, se presentan los resultados obtenidos de los Estados Financieros (EEFF) de la empresa Casa Grande de los años 2018-2022, respondiendo así a los objetivos de la presente investigación.

V.1. Análisis Descriptivo

Tabla 6

Análisis de los Ingresos detallados del Estado de resultados de la compañía CASA GRANDE S.A.A. Año 2018 vs 2019.

Casa Grande S.A.A.					
Ingresos detallados	**2018**	**2019**	**2020**	**2021**	**2022**
Ingresos de Actividades Ordinarias	**425,323**	**471,532**	**593,386**	**632,030**	**681,514**
Otros Ingresos (Gastos) de las Subsidiarias, Asociadas y Negocios Conjuntos	**1,079**	**2,217**	**- 4,421**	**9,204**	**- 223**
Otros Ingresos Operativos	**12,339**	**7,492**	**6,551**	**39,697**	**39,524**
Ingresos Financieros	**3,822**	**6,530**	**6,881**	**7,396**	**15,660**
Totales	**442,563**	**487,771**	**602,397**	**688,327**	**736,475**
Variación Ingresos de Actividades Ordinarias		**46,209.00**	**121,854.00**	**38,644.00**	**49,484.00**
Variación Otros Ingresos Operativos		**- 4,847.00**	**- 941.00**	**33,146.00**	**- 173.00**
Variación de Otros Ingresos (Gastos) de las Subsidiarias, Asociadas y Negocios Conjuntos		**1,138**	**- 6,638**	**13,625**	**- 9,427**
Variación Ingresos Financieros		**2,708.00**	**351.00**	**515.00**	**8,264.00**
Variación Totales		**45,208**	**114,626**	**85,930**	**48,148**

Nota. Elaboración propia. Fuente: EEFF de la compañía Casa Grande S.A.A.

De acuerdo con la tabla 6, podemos decir que:

- Casi la totalidad de los ingresos totales proviene de las actividades ordinarias. Se puede observar que los ingresos de actividades ordinarias crecieron continuamente desde 2018 hasta 2022. Sin embargo, es en el primer año de la pandemia, en 2020,

donde se registra un gran aumento de 121,854.00 miles de soles. Esto significa que durante la pandemia la empresa tuvo un aumento significativo y continuo en sus ventas, y especialmente en el año 2020 el incremento se origina por el alza del precio del azúcar y el alcohol tal como indican los informes de gerencia.

- En relación con otros ingresos operativos, se observó un declive desde 2018 hasta 2020, alcanzando un total de 6,551 miles de soles en este último año. No obstante, en el ejercicio fiscal 2021, se registró un notable aumento, ascendiendo a 39,697 miles de soles. Para el año siguiente, 2022, se experimentó una leve disminución, pero únicamente de 173 miles de soles. Este incremento de los ingresos operativos en el año 2021 se atribuye a un aumento en el valor razonable de los activos biológicos y a la venta de chatarra, considerada como materiales sobrantes o residuos de los procesos productivos. Ambas fuentes de ingresos son reconocidas en la cuenta de “Otros ingresos operativos” del estado de resultados, en estricto cumplimiento con los principios establecidos en la Norma Internacional de Contabilidad (NIC) 41.
- En lo que respecta a los ingresos financieros, se ha observado un crecimiento constante a lo largo del período analizado. Este crecimiento es notable en el año 2019, con un aumento de 2,708 miles de soles, alcanzando un total de 6,530 miles de soles. Además, es especialmente significativo en el año 2022, cuando los ingresos financieros experimentaron el máximo aumento del período, con un valor de 8,264 miles de soles, ascendiendo a un total de 15,660 miles de soles. Estos incrementos se componen principalmente de intereses por préstamos a entidades relacionadas, es decir, préstamos otorgados a empresas afiliadas, subsidiarias, o

cualquier entidad con una relación significativa con la empresa. Siguiendo el análisis del año 2022, estos intereses representaron el 96.77% del valor total de la partida, alcanzando un valor de 15,155 miles de soles. Por otro lado, la partida se compone en menor medida de intereses por depósitos bancarios a plazo y otros conceptos.

Tabla 7

Análisis de los Egresos detallados del Estado de Resultados de la compañía CASA GRANDE S.A.A. Año 2018 vs 2019.

Casa Grande S.A.A.					
Gastos detallados	**2018**	**2019**	**2020**	**2021**	**2022**
Costo de Ventas	- 388,834	- 398,056	- 423,663	- 429,959	- 449,547
Gastos de Ventas y Distribución	- 2,455	- 1,913	- 3,354	- 4,211	- 3,891
Gastos de Administración	- 40,346	- 33,724	- 33,685	- 43,661	- 49,025
Otros Gastos Operativos	- 6,786	- 28,128	- 35,624	- 8,643	- 1,358
Gastos Financieros	- 2,313	- 3,986	- 2,124	- 1,457	- 28,996
Ingreso (Gasto) por Impuesto	482	- 3,606	- 17,344	- 61,783	- 65,295
Diferencias de Cambio Neto	- 160	- 296	2,317	1,034	- 5,800
Totales	- 440,412	- 469,709	- 513,477	- 548,680	- 603,912
Variación Costo de Ventas		- 9,222	- 25,607	- 6,296	- 19,588
Variación Gastos de Ventas y Distribución		542	- 1,441	- 857	320
Variación de Administración		6,622	39	- 9,976	- 5,364
Variación de Otros Gastos Operativos		- 21,342	- 7,496	26,981	7,285
Variación de Gastos Financieros		- 1,673	1,862	667	- 27,539
Variación Ingreso (Gasto) por Impuesto		- 4,088.00	- 13,738.00	- 44,439.00	- 3,512.00
Variación de Diferencias de Cambio Neto		- 136	2,613	- 1,283	- 6,834
Totales	-	- 29,297	- 43,768	- 35,203	- 55,232

Nota. Elaboración propia. Fuente: EEFF de la compañía Casa Grande S.A.A.

De acuerdo con la tabla 7, podemos decir que:

- Se observa un incremento constante en el costo de ventas año tras año, correlacionado con el aumento del volumen de ventas. No obstante, en el primer

año de la pandemia (2020), se registra un incremento notable en el costo de ventas, ascendiendo a 25,607 mil soles, lo que representa casi tres veces el incremento observado en el año anterior (2019). Este aumento significativo se atribuye principalmente al alza en el costo de la materia prima.

- En cuanto a los gastos de ventas y distribución, se identifica un aumento considerable de 1,441 mil soles en el año 2020, seguido por un incremento adicional de 857 mil soles en el año 2021. Estos incrementos, observados durante los dos primeros años de la pandemia, se deben al aumento en los costos asociados al transporte de la materia prima de la empresa. Por otro lado, los gastos de administración experimentaron una reducción en el año 2020, derivada de la disminución de la fuerza laboral, lo cual impactó significativamente en las cuentas de cargas diversas de gestión y provisiones.
- En relación con otros gastos operativos, se observa un aumento tanto en 2019 como en 2020. El incremento registrado en 2019 se atribuye principalmente a una disminución significativa en la producción de caña de azúcar en la planta productora. En 2020, el aumento de estos gastos se debe a los costos asociados a la emergencia sanitaria por la COVID-19.
- Por otra parte, los gastos financieros experimentaron una disminución significativa en 2020, atribuible principalmente a la reducción de los intereses de financiamiento por pagarés. No obstante, se observa un aumento en esta cuenta en el año 2022, debido al incremento de los intereses de financiamiento asociado a la adquisición de un préstamo adicional.

- Los gastos en Subsidiarias, Asociadas y Negocios Conjuntos fueron de -4,421 miles de soles en el año 2020, debido a que la participación en los resultados de la empresa Agrocasagrande S.A.C. fue negativa. En el año 2021, Casa Grande compró el 16.67% de la participación patrimonial en el capital de la empresa Pro Aguas del Norte S.A.C., equivalente a 25 mil soles. Sin embargo, en el mismo año, la cuenta de gastos en Subsidiarias, Asociadas y Negocios Conjuntos fue positiva, con una utilidad neta de Agrocasagrande S.A.C. de 9,204 mil soles.
- Respecto a los gastos por impuestos, se observó un incremento en el año 2020 debido a un cambio en la legislación. La compañía estaba acogida a la Ley N° 27360, Ley de Promoción del Sector Agrario, hasta el 6 de diciembre de 2020, fecha en que fue derogada por la Ley N° 31087. Uno de los beneficios tributarios de la norma derogada era la aplicación de una tasa de impuesto a la renta del 15%. Al derogarse la Ley N° 27360, a partir del 7 de diciembre de 2020, la compañía pasó al régimen laboral general, también en el aspecto tributario. Por ello, el impuesto a la renta está ahora sujeto a una tasa anual de 29.5%, en lugar de la tasa del 15% vigente hasta 2020. Cabe destacar que, aunque el gobierno peruano dispuso la exoneración del IGV al azúcar (entre otros alimentos de la canasta familiar) durante los meses de mayo a julio de 2022 (Ley 31452 y Decreto Supremo N° 083-2022-EF), la disminución del gasto por impuestos fue de solo 3,512 mil soles.
- Lo anterior se explica debido a que las empresas en la fabricación de sus productos, no solo utilizan insumos principales, sino también usan materias primas, bienes intermedios y servicios que no han sido considerados. Al no estar gravadas las ventas de los productos finales, habrá un impuesto por pagar a la SUNAT mucho

más alto de lo que debería, debiendo financiarse esa diferencia a través del aumento del costo del producto y, por ende, no habría una reducción en el precio final. Esto no ocurrirá con las importaciones que tendrán la deducción completa, lo que implica un inaceptable tratamiento discriminatorio en contra de la producción nacional.

- Sobre las diferencias de cambio neto, se tuvo un saldo positivo en los dos primeros años de pandemia, lo que se relaciona con el alto valor del dólar, un 9.20% en 2020 cerrando con un precio de venta de 3.621 y un 10.28% durante el año 2021 cerrando con un precio de venta de 3.99.

Tabla 8

Activos corrientes del Balance General de la compañía CASA GRANDE S.A.A. Período 2018 - 2022.

Casa Grande S.A.A.									
Activos Corrientes	**2018**	**2019**	**2020**	**2021**	**2022**	**Media**	**Máxima**	**Mínimo**	**Desv. Estándar**
Efectivo y Equivalentes al Efectivo	**8,146**	**62,034**	**112,913**	**411,886**	**72,701**	**133,536**	**411,886**	**8,146**	**160,031**
Cuentas por Cobrar Comerciales	**29,791**	**35,309**	**64,997**	**70,353**	**51,827**	**50,455**	**70,353**	**29,791**	**17,788**
Cuentas por Cobrar a Entidades Relacionadas	**6,129**	**5,061**	**19,648**	**14,643**	**14,006**	**11,897**	**19,648**	**5,061**	**6,166**
Otras Cuentas por Cobrar	**4,170**	**5,466**	**7,126**	**9,165**	**4,907**	**6,167**	**9,165**	**4,170**	**1,998**
Inventarios	**97,193**	**90,569**	**109,507**	**80,364**	**95,500**	**94,627**	**109,507**	**80,364**	**10,591**
Activos Biológicos	**186,167**	**158,478**	**125,625**	**148,735**	**214,440**	**166,689**	**214,440**	**125,625**	**34,408**
Activos por Impuestos a las Ganancias	**13,771**	**8,434**	**-**	**-**	**-**	**4,441**	**13,771**	**-**	**6,367**
Otros Activos no Financieros	**4,036**	**1,385**	**3,857**	**7,202**	**2,368**	**3,770**	**7,202**	**1,385**	**2,209**

Activos no Corrientes o Grupos de Activos para su Disposición Clasificados como Mantenidos para la Venta o como Mantenidos para Distribuir a los Propietarios	**-**	**-**	**10,352**	**7,965**	**-**	**3,663**	**10,352**	**-**	**5,087**
Totales	**349,403**	**366,736**	**454,025**	**750,313**	**455,749**	**475,245**	**866,324**	**254,542**	**244,645**
Variación		**17,333**	**87,289**	**296,288**	**-294,564**				

Nota. Elaboración propia, SMV, EEFF de la compañía Casa Grande S.A.A.

De acuerdo con la tabla 8, podemos decir que:

- El activo corriente al 31 de diciembre del 2019 fue de S/ 366,736 mil, menor en S/ 17,332 mil o en 4.96%, respecto al cierre de diciembre de 2018 que fue de S/ 349,404 mil. La variación se observa principalmente en el incremente de Efectivo y Equivalente de efectivo en S/53,888 mil, cuentas por cobrar a entidades relacionadas en S/ 4,664 mil y la disminución de activo biológico, impuestos por aplicar y gastos pagados por anticipado e Inventario en S/ 27,689 mil, S/ 7,989 mil y S/ 6,624 mil respectivamente.
- Durante el año 2019, Casa Grande experimentó un incremento significativo en la cuenta de efectivo y equivalentes de efectivo, principalmente atribuible al aumento en los depósitos a plazo mantenidos con entidades financieras locales, las cuales devengaron intereses con una tasa comprendida entre el 1% y el 2.4%. Este crecimiento también se vio respaldado por un aumento en los flujos de efectivo y equivalentes al efectivo generados por las ventas, así como por un incremento en la línea de préstamos. En el año 2021, se observó nuevamente un incremento en la

cuenta de efectivo y equivalentes de efectivo, principalmente debido a los depósitos a plazo mantenidos en entidades financieras, que ofrecían una tasa de interés anual del 2.60%.

- Los altos valores observados en las Cuentas por Cobrar Comerciales durante los años 2020 y 2021, es decir, los dos primeros años de la pandemia, correspondientes a 64,997 miles de soles y 70,353 miles de soles respectivamente, se deben en su mayor parte a que la empresa mantiene cuentas por cobrar comerciales vencidas, aunque no deterioradas. Estas cuentas están vinculadas con clientes para los cuales, basándose en información histórica, se ha determinado que no presentan índices significativos de incumplimiento. En menor medida, estas cifras están compuestas por cuentas por cobrar comerciales deterioradas, las cuales se relacionan con clientes que atravesaban dificultades económicas debido a la crisis en ese momento. De igual forma, las Cuentas por Cobrar a Entidades Relacionadas crecieron en los primeros años de pandemia ya que corresponden a partes relacionadas con las que no se tienen garantías específicas y no devengan intereses. La gerencia estimo al cierre de cada año, previa evaluación de la situación financiera y mercado de dichas partes, que recuperara los saldos y por tanto no se estimaron dentro del deterioro. En otras cuentas por cobrar, se tuvo especial incremento debido a que se realizaron adelantos de remuneraciones otorgados a trabajadores que tuvieron licencia con goce de haber sujeto a compensación, debido a la coyuntura covid-19.
- En cuanto a los inventarios, se observa un incremento de 14,587 soles en el año 2020, lo que representa más de tres veces el valor de los inventarios del año anterior, en 2019. Este aumento se debió al registro, durante el año 2020, del gasto por

desvalorización de existencias, que incluyó la obsolescencia de repuestos y suministros diversos, así como el aumento de productos terminados, principalmente en el stock de azúcar rubia, azúcar blanca refinada y alcohol etílico, los cuales la empresa mantenía en su planta y almacenes disponibles para la venta.

- El activo biológico aumentó un 30% en 2022, alcanzando los 214,440 miles de soles en comparación con el año anterior. Dependiendo de los rendimientos del campo y el precio del azúcar, la empresa, en colaboración con sus expertos, realiza un cálculo de sus activos biológicos, que en este caso es la caña de azúcar, con el fin de reflejar su valor de mercado en la fecha del estado de situación financiera. Esto indica que, durante el año, ambos factores, especialmente el rendimiento del campo, contribuyeron a dicho aumento.
- Para los años 2020 a 2022, no se cuenta con Activos por Impuestos a las Ganancias, lo que indica que la empresa no tiene un saldo a favor en el impuesto a las ganancias. Por otro lado, dentro de los Activos No Financieros, se incluyen los seguros registrados por el valor de la prima pagada para la cobertura de diferentes activos y riesgos, así como los pagos adelantados por servicios directos y otros. El incremento en estos activos provocó que en 2021 el valor se duplicara en comparación con el año anterior, alcanzando los 7,202 miles de soles.
- Sobre la partida Activos no corrientes mantenidos para la venta, tanto para 2020 y 2021, la gerencia administrativa anunció su decisión de discontinuar las operaciones con maquinarias calificadas en el rubro de activos fijos, las mismas que han sido clasificadas como activos mantenidos para la venta. La gerencia administrativa consideró que estos activos cumplían con los requisitos para ser

clasificados como mantenidos para la venta en esa fecha, ya que pueden ser vendidos en su estado actual, y las acciones necesarias para completar su venta ya se han iniciado y se espera finalicen en un plazo no mayor a un año de su clasificación inicial como mantenidos para la venta.

Tabla 9

Activos no corrientes del Balance General de la compañía CASA GRANDE S.A.A. Período 2018 - 2022.

Casa Grande S.A.A.									
Activos No Corrientes	**2018**	**2019**	**2020**	**2021**	**2022**	**Media**	**Máxima**	**Mínimo**	**Desv. Estándar**
Inversiones en Subsidiarias, Negocios Conjuntos y Asociadas	**69,021**	**71,238**	**66,817**	**125,172**	**179,738**	**102,397**	**179,738**	**66,817**	**49,626**
Cuentas por Cobrar Comerciales	**510**	**-**	**-**	**-**	**-**	**102**	**510**	**-**	**228**
Cuentas por Cobrar a Entidades Relacionadas	**47,546**	**65,727**	**83,234**	**97,309**	**91,310**	**77,025**	**97,309**	**47,546**	**20,314**
Otras Cuentas por Cobrar	**4,144**	**4,144**	**167**	**167**	**-**	**1,724**	**4,144**	**-**	**2,210**
Propiedades, Planta y Equipo	**1,251,771**	**1,204,324**	**1,173,700**	**1,155,643**	**1,150,686**	**1,187,225**	**1,251,771**	**1,150,686**	**41,755**
Activos Intangibles Distintos de la Plusvalía	**1,782**	**1,609**	**1,310**	**387**	**1,178**	**1,253**	**1,782**	**387**	**540**
Totales	**1,374,774**	**1,347,042**	**1,325,228**	**1,378,678**	**1,422,912**	**1,369,727**	**1,535,254**	**1,265,436**	**114,674**
Variación		**-27,732**	**-21,814**	**53,450**	**44,234**				

Nota. Elaboración propia, SMV, EEFF de la compañía Casa Grande S.A.A.

Tal como indica la tabla 9:

- El activo no corriente experimentó un crecimiento positivo a partir de 2021, alcanzando un valor de 1,378,678 miles de soles en ese año y de 1,422,912 miles de soles en 2022. Este crecimiento se debió principalmente a las inversiones en subsidiarias, negocios conjuntos y asociadas.

- En el año 2020, los activos no corrientes de las inversiones en subsidiarias, negocios conjuntos y asociadas descendieron, alcanzando un valor de 66,817 miles de soles. Aunque la empresa mantuvo la misma participación patrimonial del 99.99% con 6,800,733 acciones de Agro Casagrande S.A.C. del año 2019, el valor patrimonial de dicha empresa disminuyó, lo que provocó una reducción en esta cuenta de activos no corrientes. Sin embargo, en los años subsiguientes, 2021 y 2022, estas inversiones aumentaron debido a un aporte de capital en Agro Casagrande S.A.C.
    - Con respecto a las cuentas por cobrar comerciales y las cuentas por cobrar a entidades relacionadas, a partir de 2020 solo se mantuvieron en el activo no corriente las cuentas por cobrar a entidades relacionadas, lo que resultó en que las cuentas por cobrar comerciales se redujeran a cero. Estas cuentas por cobrar a entidades relacionadas se distribuyeron principalmente en préstamos e intereses por cobrar a entidades relacionadas como Corporación Azucarera del Perú S.A., Agro Casagrande S.A.C., y Agroindustrias San Jacinto S.A.A. Estos préstamos se destinaron especialmente a capital de trabajo y obligaciones corrientes. Por otro lado, el valor de otras cuentas por cobrar se redujo durante los primeros años de la pandemia, ya que, aunque aumentaron las cuentas por cobrar, estas tenían un vencimiento menor a un año y, por lo tanto, no fueron consideradas en el activo no corriente.
    - En relación a las Propiedades, Planta y Equipo, se observó una disminución a partir de 2020. Esta reducción se debió a la ejecución de proyectos de inversión destinados a la adquisición de maquinaria agrícola con el objetivo de reducir los

costos laborales y aumentar la mecanización de la cosecha. Además, se implementó una planta envasadora de alcohol 96º para su comercialización.

- Respecto a la cuenta de Activos Intangibles, se registró una disminución en el año 2020 debido a una reclasificación de 395 miles de soles del costo de adquisición de software y licencias. Como es habitual cada año, la empresa mantiene una inversión constante en mejoras para el desarrollo de los sistemas utilizados, principalmente en los procesos de producción y distribución.

Tabla 10

Análisis del Patrimonio detallado del Estado de Situación Financiero de la compañía CASA GRANDE S.A.A. Período 2018 – 2022.

Casa Grande S.A.A.									
Patrimonio	**2018**	**2019**	**2020**	**2021**	**2022**	**Media**	**Máxima**	**Mínimo**	**Desv. Estándar**
Capital Emitido	847,030	847,030	847,030	847,030	847,030	847,030	847,030	847,030	-
Otras Reservas de Capital	75,148	75,363	77,169	86,061	100,520	82,852	100,520	75,148	10,842
Resultados Acumulados	399,179	415,961	484,044	531,799	134,397	393,076	531,799	134,397	154,106
Totales	1,321,357	1,338,354	1,408,243	1,464,890	1,081,947	1,322,958	1,479,349	1,056,575	164,948
Variación de Capital Emitido		-	-	-	-	-	-	-	- 847,030
Variación de Otras Reservas de Capital		215	1,806	8,892	14,459	- 17,668	17,668	- 25,372	- 64,306
Variación de Resultados Acumulados		16,782	68,083	47,755	- 397,402	258,679	138,723	-397,402	19,709
Variación		16,997	69,889	56,647	- 382,943	241,011	156,391	-422,774	- 891,627

Nota. Elaboración propia, SMV, EEFF de la compañía Casa Grande S.A.A.

De acuerdo con la tabla 10, podemos decir que:

- El capital emitido permaneció constante durante el periodo analizado desde el 2018 a 2022, estando conformado por el capital social que se encuentra representado por 84,234,548 acciones comunes de un valor nominal de S/.10 cada una, así como del capital adicional que incluye S/4,685 (en miles de soles) de aportes recibidos cuyas acciones se encuentran pendientes de emisión, se puede concluir que al no haber cambios la compañía presenta una estructura de capital estable.
- Las reservas de capital aumentaron gradualmente por decisión de la compañía debido a un incremento de su transferencia legal, mientras que sus resultados acumulados mostraron un incremento constante producto de un alto resultado integral del año, mientras que se puede observar una caída en el 2022, producto de una mayor distribución de dividendos.
- El patrimonio neto de la compañía fue el más alto en el 2021 esto se debe a un incremento en la utilidad neta acumulada del 2021 y tuvo su nivel más bajo en el 2022 producto de un menor resultado integral de la compañía.

Tabla 11

Inversiones de la compañía CASA GRANDE S.A.A (en miles de soles) Periodo 2018 - 2022.

Inversiones	2018	2019	2020	2021	2022
Activo Fijo					
Campo	9,928.00	1,209.00	1,668.00	2,276.00	3,333.00
Campo-Planta Productora	16,865.00	10,593.00	10,879.00	12,705.00	9,927.00
Parada de Mantenimiento	9,549.00	-	-	-	-
Servicios Agrícolas	1,644.00	1,018.00	6,527.00	10,281.00	8,704.00
Fábrica	9,405.00	3,582.00	5,714.00	9,503.00	17,130.00
Fábrica - Mntto	-	14,434.00	12,050.00	17,846.00	16,886.00
Admnistración	769.00	159.00	55.00	192.00	1,270.00

Sub Total	**48,160.00**	**30,995.00**	**36,893.00**	**52,803.00**	**57,250.00**
Otros activos	0	0	0	0	0
Intangibles	469.00	338.00	216.00	-	579.00
Sub Total	**469.00**	**338.00**	**216.00**	**-**	**579.00**
Total General	**48,629.00**	**31,333.00**	**37,109.00**	**52,803.00**	**57,829.00**

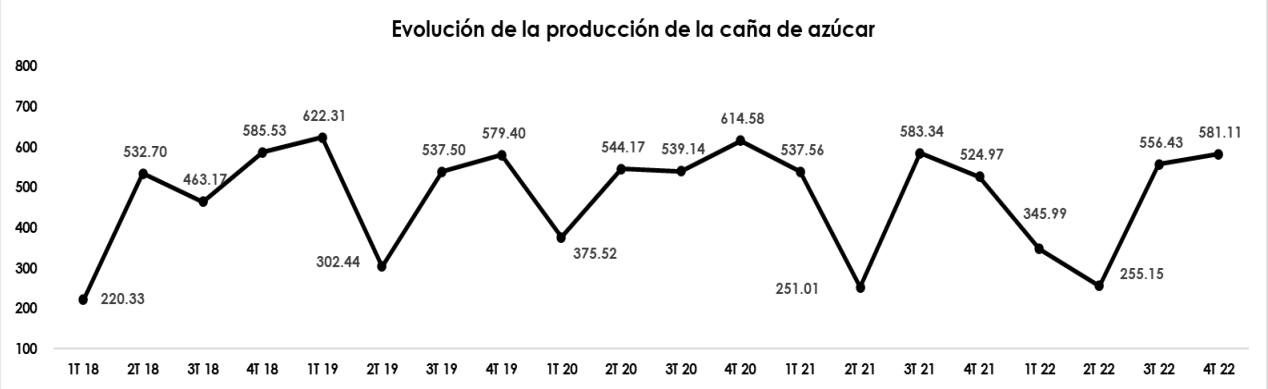
Nota: Datos tomados del informe de análisis y discusión de la gerencia de la compañía Casa Grande S.A.A.

Con respecto a los datos de las inversiones anuales presentados en la tabla 11:

- Se observa una mayor inversión en activo fijo a lo largo del periodo, destacándose los últimos años correspondientes al 2021 y 2022. Asimismo, dentro del activo fijo, los activos que han recibido mayor inversión a lo largo de los años corresponden a Campo-Planta Productora, con una inversión máxima en el año 2018 de alrededor de 16.87 millones de soles; y Fábrica, con una inversión máxima de 16.9 millones de soles en el año 2022.
- Para el activo Campo, la máxima inversión realizada fue durante el año 2018 de 9.9 millones de soles.
- Se observa una mayor inversión en servicios agrícolas durante el año 2021, alcanzando la cifra de 10.3 millones de soles, lo que representa un aumento de inversión de aproximadamente 36.5% con respecto al año anterior.
- Existe sólo una inversión en la categoría de “Parada de mantenimiento” realizada en el año 2018, por un valor de 10 millones de soles.

Figura 12

Evolución trimestral de la producción de la caña de azúcar (en miles de toneladas) de la compañía CASA GRANDE S.A.A. Periodo 2018 - 2022.



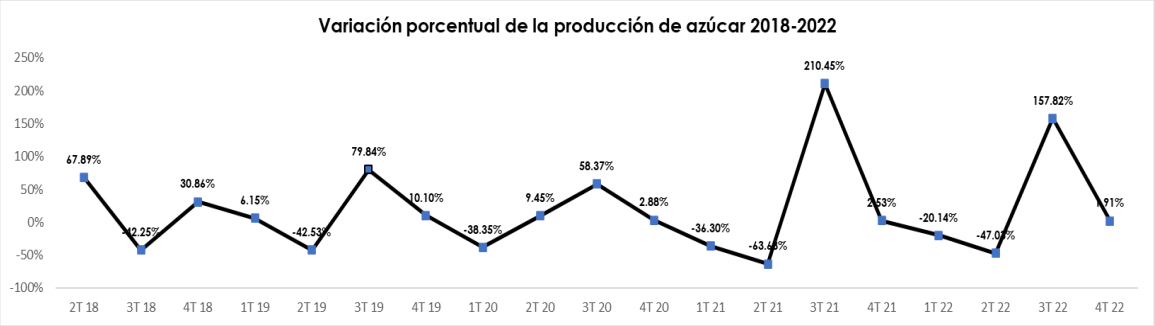
Nota: Elaboración propia. Fuente: Informe de análisis y discusión de la gerencia Casa Grande S.A.A.

Según los datos presentados en la figura 12, se tiene lo siguiente:

- Hay una tendencia estacional en la producción de caña de azúcar, ya que para todos los años se tiene aumentos de producción alrededor del último trimestre de año, teniendo al menos un trimestre de descenso previo. Los periodos más altos de producción de caña de azúcar corresponden al primer trimestre del 2019 con 622.31 miles de toneladas y el cuarto trimestre del 2020 con 614.58 miles de toneladas.
- Existen dos periodos donde existe un descenso continuo en la producción. El primero de ellos ocurre desde el primer trimestre del año 2021, con 537.56 miles de toneladas, seguido por el segundo trimestre del mismo año con 251.01 miles de toneladas; y el segundo periodo empieza desde el cuarto trimestre del año 2021 con 524.97 miles de toneladas, seguido por el primer trimestre del año 2022 con 345.99 miles de toneladas, y finalizando en el segundo trimestre del año 2022 con 255.15 miles de toneladas.

Figura 13

Variación porcentual de la producción de caña de azúcar de la compañía CASA GRANDE S.A.A. Periodo 2018 - 2022.



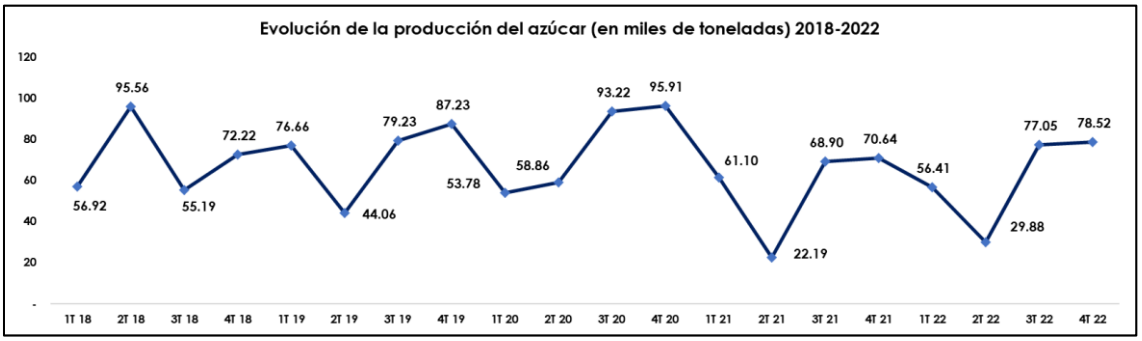
Nota: Elaboración propia. Fuente: Informe de análisis y discusión de la gerencia Casa Grande S.A.A.

Según los datos presentados en la figura 13, se tiene lo siguiente:

- Se observan cinco picos de variaciones porcentuales positivas en la producción de alcohol. Estos corresponden al cuarto trimestre del año 2018, con un aumento del 30.84%; al tercer trimestre del 2019, con un crecimiento del 79.84%; al tercer trimestre del 2020, con un notable aumento del 58.37%; al tercer trimestre del 2021 correspondiente al 210.45%; y al tercer trimestre del 2022 correspondiente al 157.82%.

Figura 14

Evolución trimestral de la producción de azúcar (en miles de toneladas) de la compañía CASA GRANDE S.A.A. Periodo 2018 - 2022.



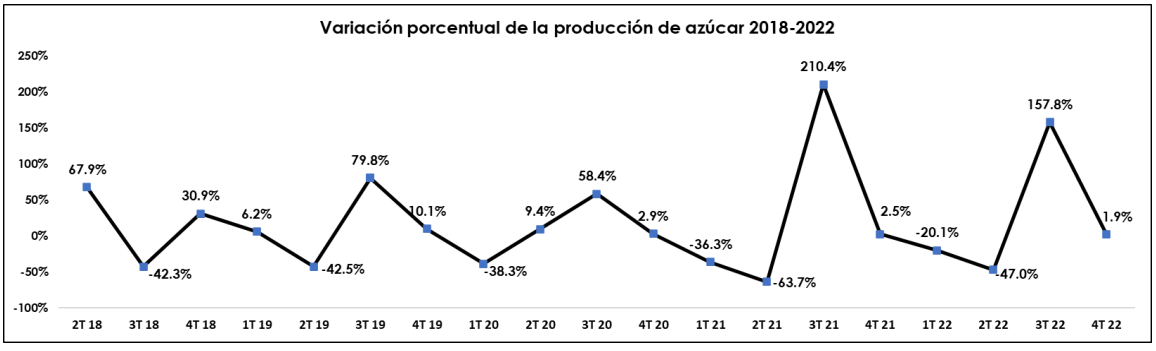
Nota: Elaboración propia. Fuente: Informe de análisis y discusión de la gerencia Casa Grande S.A.A.

Con relación a la figura 14, se tiene lo siguiente:

- En el análisis individual de cada año, se destaca un aumento en la producción hacia el cuarto trimestre. Específicamente, se observa un incremento especialmente notable en el cuarto trimestre del año 2020 correspondiente a la producción de 95.91 miles de toneladas de azúcar.
- Durante los años 2021 y 2022, se observan al menos dos trimestres consecutivos con descensos en la producción con respecto al trimestre anterior. Específicamente, en el primer trimestre de 2021 se registra una disminución notable de 61.10 miles de toneladas seguido de un segundo trimestre con una reducción de 22.19 miles de toneladas, mientras que en el primer trimestre de 2022 se evidencia una caída de 29.09 miles de toneladas, seguido de un segundo trimestre con una caída de producción a 29.88 miles de toneladas en 2022.

Figura 15

Variación porcentual trimestral de la producción de azúcar de la compañía CASA GRANDE S.A.A. Periodo 2018 - 2022.



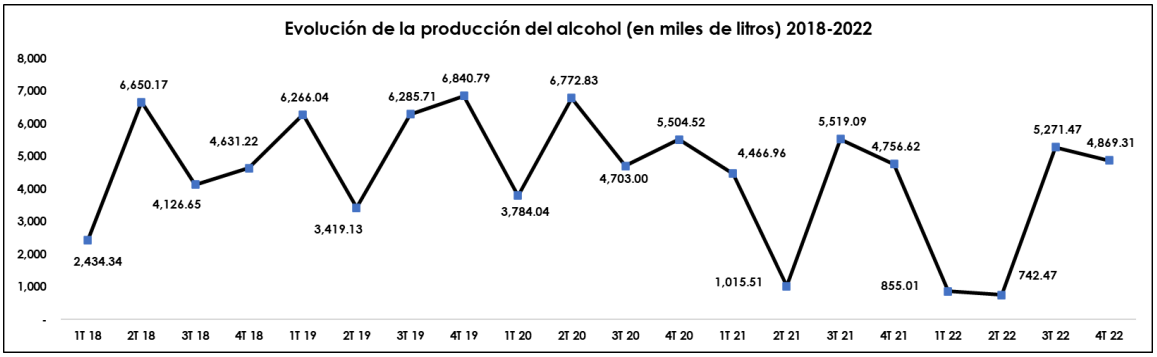
Nota: Elaboración propia. Fuente: Informe de análisis y discusión de la gerencia Casa Grande S.A.A.

La variación porcentual del gráfico anterior se puede observar en la figura 15, donde:

- Se observa una variación estacional en la producción durante los años 2018, 2019 y 2020, caracterizada por un único trimestre con una disminución porcentual en la producción con respecto al trimestre anterior. Este fenómeno se manifiesta en el tercer trimestre de 2018, con una caída del 42.25%; en el segundo trimestre de 2019, con una reducción del 42.53%; y en el primer trimestre de 2020, con un descenso del 38.35%.
- En el segundo trimestre del año 2020, se registra un trimestre de crecimiento porcentual positivo de 9.45% tras una variación negativa en la producción del trimestre anterior correspondiente al 38.3%. Sin embargo, este valor es menor al compararlo con otros trimestres que exhiben un crecimiento similar después de una caída en la producción, como el cuarto trimestre de 2018 con un incremento del 30.86%, el tercer trimestre de 2019 con un aumento del 79.84%, el tercer trimestre de 2021 con un sorprendente crecimiento del 210.45%, y el tercer trimestre de 2022 con un notable 157.82%.

Figura 16

Evolución trimestral de la producción de alcohol (en miles de toneladas) de la compañía CASA GRANDE S.A.A. Periodo 2018 - 2022.



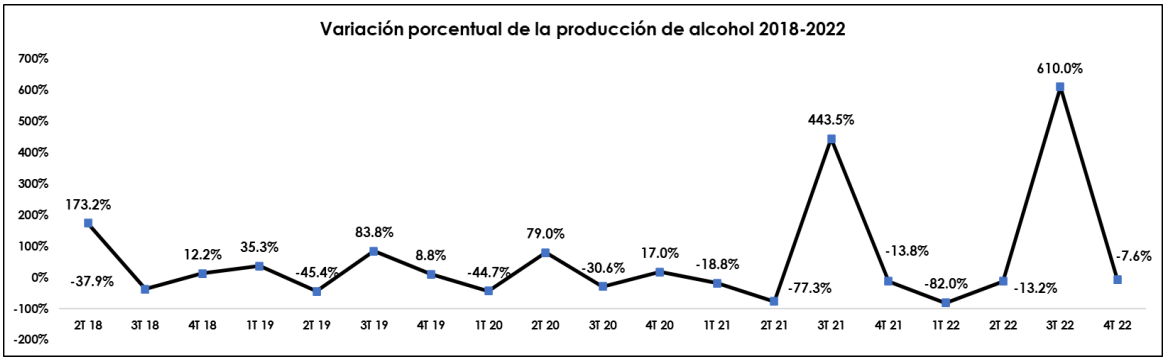
Nota: Elaboración propia. Fuente: Informe de análisis y discusión de la gerencia Casa Grande S.A.A.

Con relación a la figura 16, se tiene lo siguiente:

- Hay una tendencia estacional en la producción de alcohol, para todos los años se tiene aumentos de producción alrededor del último trimestre de año, teniendo al menos un trimestre de descenso previo. Los periodos más altos de producción de alcohol corresponden al cuarto trimestre del 2019 con 6,840.79 miles de litros y el segundo trimestre del 2020 con 6,772.83 miles de litros.
- Existen dos periodos de dos trimestres consecutivos en los que se observa un descenso en la producción. El primero de ellos ocurre en el primer trimestre del año 2021, con 4,466.96 miles de litros, seguido por el segundo trimestre del mismo año con 1,015.51 miles de litros; y el segundo periodo empieza en el primer trimestre del año 2022 con 855.01 miles de litros, seguido por el segundo trimestre del mismo año con 742.47 miles de litros.

Figura 17

Evolución trimestral de la producción de alcohol (en miles) de la compañía CASA GRANDE S.A.A. Periodo 2018 - 2022.



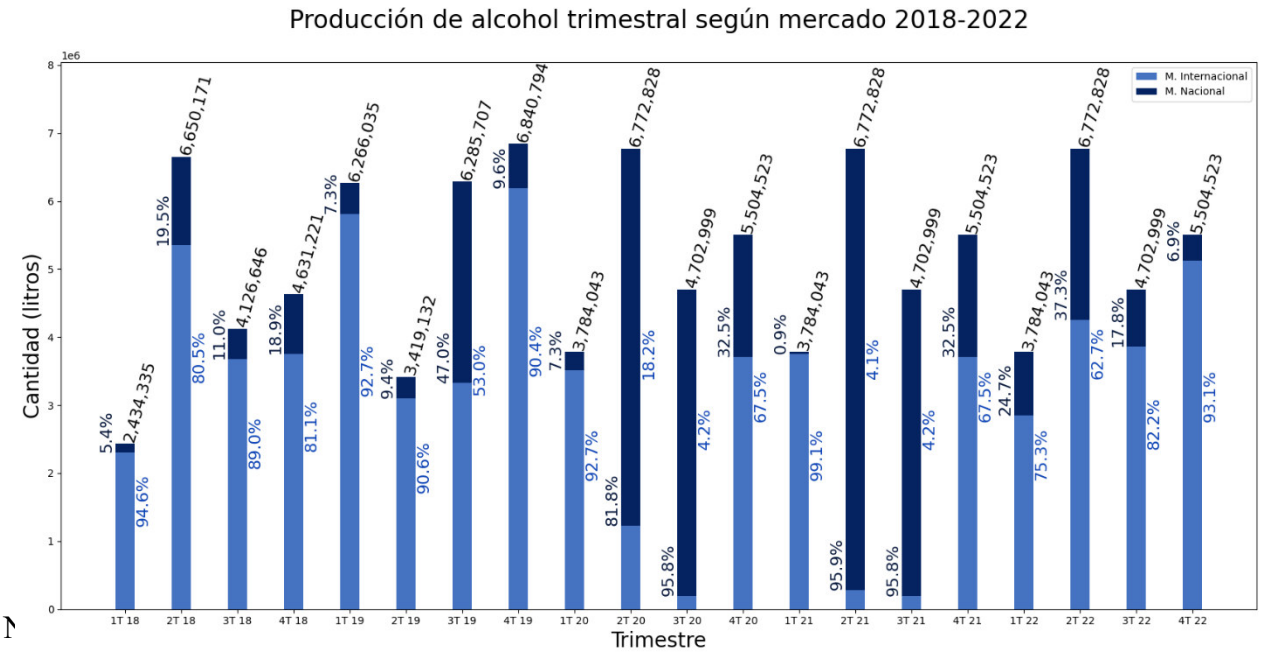
Nota: Elaboración propia. Fuente: Informe de análisis y discusión de la gerencia Casa Grande S.A.A.

La variación porcentual del gráfico anterior se puede observar en la figura 17, se tiene lo siguiente:

- Se observa una variación estacional en la producción durante los años 2018, 2019 y 2020, caracterizada por un único trimestre con una disminución porcentual en la producción con respecto al trimestre anterior. Este fenómeno se manifiesta en el tercer trimestre de 2018, con una caída del 37.9%; en el segundo trimestre de 2019, con una reducción del 45.4%; y en el primer trimestre de 2020, con un descenso del 44.7%.
- Se observan cuatro picos de variaciones porcentuales positivas en la producción de alcohol. Estos corresponden al tercer trimestre del año 2019, con un aumento del 83.8%; al segundo trimestre del 2020, con un crecimiento del 79%; al tercer trimestre del 2021, con un notable aumento del 443.5%; y al tercer trimestre de 2022, con un sorprendente incremento del 610.00%.

Figura 18

Evolución trimestral de la producción de alcohol (en miles) de la compañía CASA GRANDE S.A.A. Periodo 2018 - 2022.



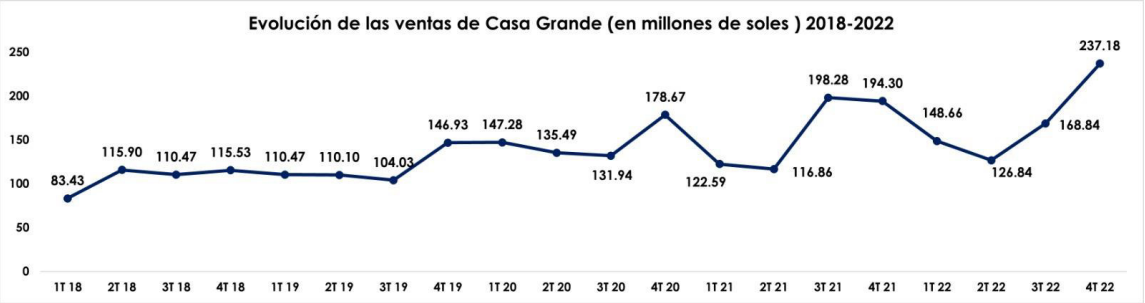
S.A.A.

Según los datos presentados en la figura 18, se tiene lo siguiente:

- Se observa que la tendencia de producción de alcohol trimestral mayoritariamente se destina al mercado internacional, siendo de alrededor un 80% anual para los años 2018, 2019 y 2022. Sin embargo, esta tendencia cambia en dos periodos: el primero durante el segundo trimestre del año 2020, con un 82% destinado al consumo nacional, junto con el tercer trimestre del mismo año, sorprendentemente con un 96% para consumo nacional. El segundo periodo ocurre desde el segundo trimestre del año 2021, con un 96% destinado al consumo nacional, junto con el tercer trimestre del mismo año, también con un 96% para consumo nacional.

Figura 19

Evolución trimestral de las ventas de Casa Grande (en millones de soles) de la compañía CASA GRANDE S.A.A. Periodo 2018 - 2022.



Nota: Elaboración propia. Fuente: Informe de análisis y discusión de la gerencia Casa Grande S.A.A.

Según los datos presentados en la figura 19, se tiene lo siguiente:

- Los primeros trimestres de 2018 y 2019 muestran una tendencia ascendente, seguida de una ligera disminución en el tercer trimestre de 2019. Sin embargo, el cuarto trimestre de 2019 marca un importante repunte en las ventas, indicando una posible estrategia exitosa de recuperación.
- Por otro lado, se observa que durante el año 2020 no existieron descensos en el ingreso por ventas significativos, ya que si bien se empezó el primer trimestre del año 2020 con un volumen de ventas de 147.28 millones de soles, el comportamiento del segundo trimestre y tercer trimestre fue similar a años anteriores, solo con un descenso máximo de ventas en 11.79 millones. Dicho descenso fue recuperado en el cuarto trimestre del mismo año, al alcanzar ventas de 46.73 millones.
- A partir del primer trimestre de 2021, se observa una disminución en las ventas que perdura hasta el segundo período del mismo año, alcanzando el punto mínimo de ventas del período, el cual corresponde a 116.86 millones de soles.

- Se observan dos picos de ventas trimestrales. El primero, desde el primer trimestre del 2019 con 622.31 millones de soles, al cuarto trimestre del mismo año con 579.40 millones de soles, y el segundo, desde el cuarto trimestre del 2020 con 614.58 millones de soles, al tercer trimestre del 2021 con 583.34 millones de soles y al cuarto trimestre del 2022 con 581.11 millones de soles.

Tabla 12

Costo de ventas detallado del Costo de Ventas de la compañía CASA GRANDE S.A.A. Período 2018 – 2022.

Casa Grande S.A.A.									
Costo de Ventas	**2018**	**2019**	**2020**	**2021**	**2022**	**Var 18-19**	**Var 19-20**	**Var 20-21**	**Var 21-22**
Inventario inicial de productos terminados	42,912	49,801	53,882	70,989	38,626	6,889	4,081	17,107	-32,363
Inventario inicial de subproductos	7,112	5,484	5,769	3,202	6,201	-1,628	285	-2,567	2,999
Inventario inicial de producción en proceso	2,581	1,194	918	563	1,679	-1,387	-276	-355	1,116
Materia prima	217,063	229,232	267,079	211,089	274,711	12,169	37,847	-55,990	63,622
Materiales auxiliares y suministros	8,624	10,131	10,074	9,605	10,516	1,507	-57	-469	911
Mano de obra	8,937	8,205	9,476	39,671	48,968	-732	1,271	30,195	9,297
Participación de los trabajadores	947	1,143	-	-	-	196	-1,143	-	-
Servicios de terceros	372	189	5,341	3,693	44,729	-183	5,152	-1,648	41,036
Flete y almacenaje	18,173	21,780	20,999	18,225		3,607	-781	-2,774	-18,225
Depreciación	29,070	29,769	28,383	25,592	22,992	699	-1,386	-2,791	-2,600
Otros gastos de fabricación	79,679	74,997	69,761	63,469	53,053	-4,682	-5,236	-6,292	-10,416
Costo de caña	1,353	571	7,259	5,117	5	-782	6,688	-2,142	-5,112
Desvalorización de inventarios, neto de recupero	-	-	1,577	1,249	-	-	1,577	-328	-1,249
Restitución de derechos arancelarios - Drawback	-	-302	-418	-37	-	-302	-116	381	37
Depreciación de activos por derecho de uso	-	220	1,539	1,541	1,708	220	1,319	2	167
Compra de producto terminado	5,220	2,810	1,877	3,209	2,137	-2,410	-933	1,332	-1,072
Gastos de parada de fábrica	12,966	16,129	7,623	9,791	2,857	3,163	-8,506	2,168	-6,934
Inventario final de productos terminados	-49,801	-53,882	-70,989	-38,626	-59,934	-4,081	-17,107	32,363	-21,308
Inventario final de subproductos	-5,484	-5,769	-3,202	-6,201	-6,934	-285	2,567	-2,999	-733

Inventario final de producción en proceso	-1,194	-918	-563	-1,679	-2,131	276	355	-1,116	-452
Totales	378,404	390,784	416,385	420,462	439,183	12,380	439,183	378,404	12,380

Servicios	2018	2019	2020	2021	2022	Var 18-19	Var 19-20	Var 20-21	Var 21-22
Mano de obra	2,208	2,414	1,291	1,205	1,405	206	-1,123	-86	200
Energía térmica	1,339	-	-	-	-	-1,339	-	-	-
Materiales auxiliares y suministros	1,101	-	-	-	-	-1,101	-	-	-
Servicios de terceros	110	288	6	15	18	178	-282	9	3
Depreciación	674	158	720	715	-	-516	562	-5	-715
Mantenimiento	231	-	-	-	382	-231	-	-	382
Energía eléctrica	640	-	-	-	-	-640	-	-	-
Otros gastos de fabricación	4,127	4,632	5,261	7,562	8,559	505	629	2,301	997
Totales	388,834	398,276	423,663	429,959	449,547	9,442	438,969	380,623	13,247

Nota. Elaboración propia, SMV, EEFF de la compañía Casa Grande S.A.A.

De acuerdo con la tabla 12, podemos decir que:

- Los costos de ventas experimentaron un crecimiento moderado, esto explicado a través de las fluctuaciones en la cuenta de inventarios durante el 2021 y 2022. Así como en la partida de la materia prima y la mano de obra que durante el 2021 se experimentó un incremento debido a aumentos en producción y salarios. Sin embargo, el insumo más importante, la caña de azúcar pasó de costar 571 en el 2019 a 7,259 en el 2020.
- Durante el 2021 observamos también un incremento en el importe vinculado al inventario inicial de productos terminados y mano de obra.
- En el apartado de Servicios, al inicio de la pandemia la mano de obra se redujo a la mitad, pasando de 2,414 en 2019 a 1,291 en 2020. De igual forma, los servicios de tercero se redujeron de 288 en 2019, a 6 en 2020.

Tabla 13

Descripción de la variable rentabilidad sobre activos de la compañía CASA GRANDE S.A.A., período 2018-2022 (en miles de soles).

Casa Grande S.A.A.									
	2018	2019	2020	2021	2022	Media	Máxima	Mínimo	Desv. Estándar
Utilidad Neta	2,151.00	18,062.00	88,920.00	139,647.00	132,563.00	76,268.60	139,647.00	2,151.00	63,693.34
Activo Total	1,724,178.00	1,713,778.00	1,779,253.00	2,128,991.00	1,878,661.00	1,844,972.20	2,128,991.00	1,713,778.00	171,700.16
ROA	0.12%	1.05%	5.00%	6.56%	7.06%	3.96%	7.06%	0.12%	3.18%
Variación Utilidad Neta		15,911.00	70,858.00	50,727.00	- 7,084.00				
Variación Activo Total		- 10,400.00	65,475.00	349,738.00	- 250,330.00				
Variación % ROA		0.93%	3.94%	1.56%	0.50%				

Nota. Elaboración propia, SMV, EEFF de la compañía Casa Grande S.A.A.

Según se muestra en la tabla 13, se aprecia un crecimiento sostenido del ROA desde el año 2018 hasta el 2022. La utilidad neta ha estado en constante crecimiento desde 2018 hasta 2021, excepto en 2022, cuando experimentó una disminución de 7,084.00 miles de soles respecto a 2021. La desviación estándar de la utilidad neta es significativa, con un valor de 63,693.34, además de que experimentó crecimientos importantes en los dos primeros años de pandemia. La variación más notable ocurrió en 2020, con un crecimiento de 70,858.00 miles de soles respecto a 2019, representando alrededor de cuatro veces la utilidad neta de 2019 y generando un crecimiento del ROA en un 3.94%. Por otro lado, a pesar del decrecimiento de la utilidad neta en 2022, el ROA aumentó un 0.50% debido a la disminución del activo total.

El activo total presentó mayores variaciones, especialmente durante los dos primeros años de la pandemia, al igual que la utilidad neta. En 2020, creció en 65,475.00 miles de soles, y en 2021, aumentó en 349,738.00 miles de soles. Su desviación estándar es más baja, siendo de 171,700 soles. La disminución más significativa del activo total ocurrió en 2022, con una

reducción de 250,330.00 miles de soles respecto al año anterior, lo cual, como se mencionó anteriormente, contribuyó al incremento de la rentabilidad.

Tabla 14

Análisis descriptivo de la variable rentabilidad sobre patrimonio de la compañía CASA GRANDE S.A.A., período 2018-2022 (en miles de soles).

Casa Grande S.A.A.									
	2018	2019	2020	2021	2022	Media	Máxima	Mínimo	Desv. Estándar
Utilidad Neta	2,151.00	18,062.00	88,920.00	139,647.00	132,563.00	76,268.60	139,647.00	2,151.00	63,693.34
Patrimonio	1,321,357.00	1,338,354.00	1,408,243.00	1,464,890.00	1,081,947.00	1,322,958.20	1,464,890.00	1,081,947.00	146,410.49
ROE	0.16%	1.05%	6.31%	9.53%	12.25%	5.86%	12.25%	0.16%	5.25%
Variación Utilidad Neta		15,911.00	70,858.00	50,727.00	- 7,084.00				
Variación Patrimonio		16,997.00	69,889.00	56,647.00	- 382,943.00				
Variación % ROE		1.19%	4.96%	3.22%	2.72%				

Nota. Elaboración propia, SMV, EEFF de la compañía Casa Grande S.A.A.

Es importante resaltar que el crecimiento más significativo del ROE se dio en los años 2020 y 2021, es decir, durante los primeros años de la pandemia, alcanzando el 6.31% y el 9.53%, respectivamente. Según se detalla en la tabla 14, el ROE ha experimentado un crecimiento constante desde el año 2018 hasta el 2022. En lo que respecta al patrimonio, se observa un incremento significativo, alcanzando su punto máximo en 2020, cuando aumentó en 69,889 miles de soles, pasando de 1,338,354 en 2019 a 1,408,243 miles de soles en 2020. Esta tendencia alcista se mantuvo hasta el 2021, momento en el cual se registró una caída de 382,943 miles de soles en 2022, atribuible al pago de dividendos.

Tabla 15

Análisis descriptivo de la variable margen bruto de la compañía CASA GRANDE S.A.A., período 2018-2022 (en miles de soles).

Casa Grande S.A.A.									
	2018	2019	2020	2021	2022	Media	Máxima	Mínimo	Desv. Estándar
Utilidad Bruta	36,489.00	73,476.00	169,723.00	202,071.00	231,967.00	142,745.20	231,967.00	36,489.00	84,107.79
Ventas Netas	425,323.00	471,532.00	593,386.00	632,030.00	681,514.00	560,757.00	681,514.00	425,323.00	108,432.25
MgB	8.58%	15.58%	28.60%	31.97%	34.04%	25.46%	34.04%	8.58%	77.57%
Variación Utilidad Bruta		36,987.00	96,247.00	32,348.00	29,896.00				
Variación Ventas Netas		46,209.00	121,854.00	38,644.00	49,484.00				
Variación % MgB		7.00%	13.02%	3.37%	2.07%				

Nota. Elaboración propia, SMV, EEFF de la compañía Casa Grande S.A.A.

Tal como se evidencia en la tabla 15, el margen bruto exhibió un crecimiento anual durante el periodo analizado, destacándose notablemente en el año 2020, coincidiendo con el inicio de la pandemia. En ese año, el margen bruto aumentó un 13.02% en comparación con el año anterior, principalmente debido al incremento de la utilidad bruta, que alcanzó un valor de 169,723 miles de soles, más del doble de su valor en 2019. Con respecto a los años 2021 y 2022, aunque el indicador continuó creciendo, la tasa de crecimiento fue del 31.97% en 2021, lo que representa un aumento de sólo 3.37% más respecto al año anterior, y del 34.04% en 2022, es decir, un incremento del 2.07% más en comparación con el año anterior.

Tabla 16

Variable margen neto de la compañía CASA GRANDE S.A.A., período 2018-2022 (en miles de soles).

Casa Grande S.A.A.									
	2018	2019	2020	2021	2022	Media	Máxima	Mínimo	Desv. Estándar
Utilidad Neta	2,151.00	18,062.00	88,920.00	139,647.00	132,563.00	76,268.60	139,647.00	2,151.00	63,693.34
Ventas Netas	425,323.00	471,532.00	593,386.00	632,030.00	681,514.00	560,757.00	681,514.00	425,323.00	108,432.25
MgN	0.51%	3.83%	14.99%	22.09%	19.45%	13.60%	20.49%	0.51%	58.74%
Variación Utilidad Neta		15,911.00	70,858.00	50,727.00	- 7,084.00				
Variación Ventas Netas		46,209.00	121,854.00	38,644.00	49,484.00				
Variación % MgN		3.32%	11.15%	7.11%	-2.64%				

Nota. Elaboración propia, SMV, EEFF de la compañía Casa Grande S.A.A.

Según los datos presentados en la tabla 16, el margen neto de la empresa revela una tendencia significativa en su desempeño financiero desde el 2018 al 2021. En 2018, registró un margen neto del 0.51%, indicando una situación deficitaria en la rentabilidad de sus operaciones. Sin embargo, para el año 2019, la empresa experimentó una notable mejora con un margen neto del 3.83%, y en 2020 aumentó en un 11.15% más con respecto al año anterior, lo que nos indica una recuperación en su rentabilidad. Este crecimiento continuo de manera destacada en los años siguientes, alcanzando un margen neto del 17.46% en 2020, seguido por un impresionante aumento al 29.31% en 2021. Sin embargo, en 2022 debido a la reducción de la utilidad neta, este indicador decae.

Tabla 17

Demanda nacional e indicadores de rentabilidad anual de la compañía CASA GRANDE S.A.A. años 2018-2022

AÑO	ROA	ROE	MgN	MgB	Demanda
2018	0.12%	0.16%	0.51%	8.58%	425,323
2019	1.05%	1.05%	3.83%	15.58%	471,532
2020	5.00%	6.31%	14.99%	28.60%	593,386
2021	6.56%	9.53%	22.09%	31.97%	632,030
2022	7.06%	12.25%	19.45%	34.04%	681,514

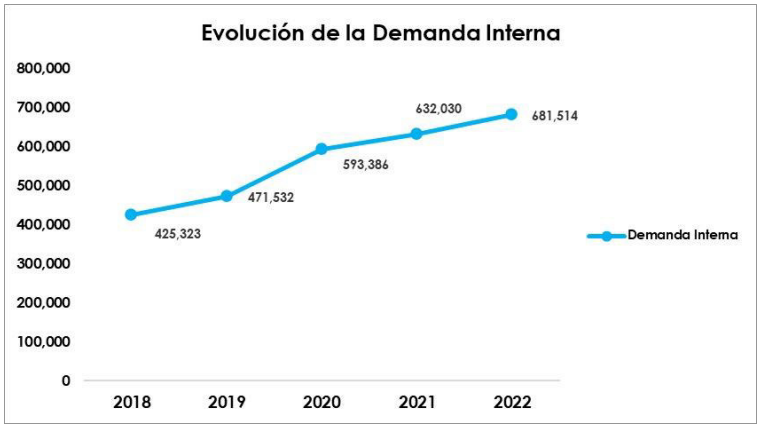
Nota. Elaboración propia, SMV, EEFF de la compañía Casa Grande S.A.A.

En la tabla 17 se pueden visualizar las tasas anuales de rentabilidad sobre activos (ROA), rentabilidad sobre patrimonio (ROE), rentabilidad sobre margen neto (MgN) y rentabilidad sobre margen bruto (MgB) durante los años 2018 y 2022. Se observa una tendencia positiva en los indicadores de rentabilidad a lo largo de este periodo. Tanto la rentabilidad sobre activos (ROA)

como la rentabilidad sobre patrimonio (ROE) muestran un mayor crecimiento a partir de la pandemia. Además, los porcentajes de margen neto (MgN) y margen bruto (MgB) experimentaron mejoras significativas a partir de 2020, alcanzando un 14.99% y un 28.60%, respectivamente, para dicho año. Por otro lado, la demanda total en Perú mantuvo un crecimiento constante durante este periodo, siendo ligeramente más elevada en 2020, a pesar de haberse visto afectada por la crisis provocada por la pandemia de COVID-19 entre 2020 y 2022.

Figura 20

Evolución de la demanda interna considerando periodo de pre-pandemia y durante pandemia, años 2018-2022

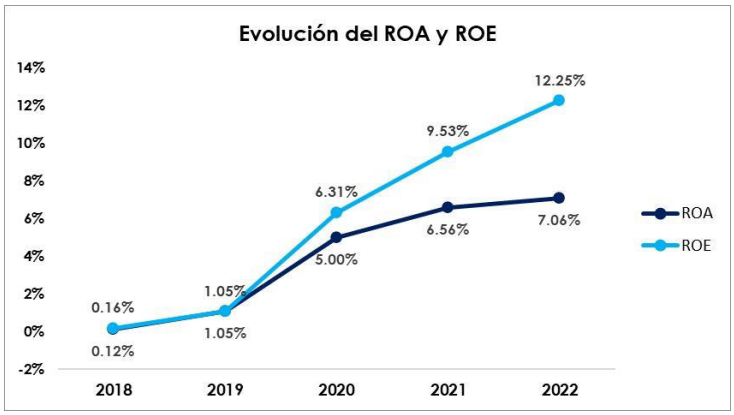


Nota: Elaboración propia. Fuente: EEFF de la compañía Casa Grande S.A.A.

Como se observa en la figura 20, la demanda ha experimentado un crecimiento continuo. Durante el periodo analizado, la variación más significativa se origina en 2020. Por lo tanto, los niveles de crecimiento en los años previos a la pandemia (2018 y 2019) son más moderados, con una pendiente más horizontal. A partir del inicio de la pandemia, desde 2020 hasta 2022, los niveles de crecimiento son más pronunciados.

Figura 21

Evolución anual del ROA, ROE, de la empresa CASA GRANDE S.A.A. años 2018-2022

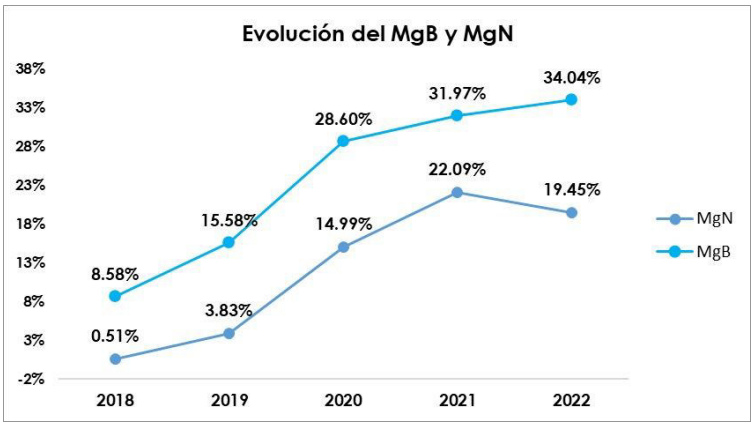


Nota: Elaboración propia. Fuente: EEFF de la compañía Casa Grande S.A.A.

Como se observa en la figura 21, la rentabilidad sobre el patrimonio (ROE) es bastante similar a la rentabilidad sobre activos (ROA) hasta el año 2019. Sin embargo, a partir del inicio de la pandemia, el ROE se torna superior al ROA, lo que indica que una gran parte del activo empresarial ha sido financiado con deuda. Cabe resaltar que, a pesar de esta diferencia, ambos indicadores continuaron creciendo, alcanzando en 2022 un valor de 12.25% para el ROA y de 7.06% para el ROE.

Figura 22

Evolución anual del MgB, MgN, de la empresa CASA GRANDE S.A.A. años 2018-2022



Nota: Elaboración propia. Fuente: EEFF de la compañía Casa Grande S.A.A.

Tal como se detalla en la figura 22, se observa claramente el crecimiento significativo de las rentabilidades del margen neto (MgN) y del margen bruto (MgB) a partir del año 2020. Ambos indicadores mantuvieron la misma tendencia hasta el año 2021. Sin embargo, en 2022, el MgB alcanzó el 34.04%, superando al MgN, que fue del 19.45%. Esta diferencia se debe a un aumento en los gastos financieros, resultado de la adquisición de préstamos.

Descripción trimestral de las variables:

Tabla 18

Estadísticos descriptivos de las variables dependientes e independiente de la compañía CASA GRANDE S.A.A. años 2018-2022 en datos trimestrales

Estadísticos descriptivos

	N	Mínimo	Máximo	Media	Desv. estándar
Demanda	20	117190.00	274517.00	174096.3500	39049.84957
ROA	20	-.0158	.0706	.018450	.0243280
ROE	20	-.0204	.1225	.027470	.0365122
MgN	20	-.0828	.2209	.087730	.0924416
MgB	20	-.1854	.4135	.211260	.1587395
N válido (por lista)	20				

Nota. Elaboración propia, SMV, EEFF de la compañía Casa Grande S.A.A.

En la tabla 18 se presentan los valores porcentuales trimestrales de la demanda peruana, así como los datos trimestrales de los indicadores de rentabilidad de los estados financieros. Los rangos de valores de las variables, junto con la media, demuestran que la mayoría de los valores se encuentra en el rango positivo. Asimismo, la desviación estándar indica que ha existido una variación considerable de estas variables durante el periodo analizado.

V.2. Análisis Correlacional y Explicativo

Tabla 19

Impacto de la demanda peruana pre pandemia y durante pandemia en todas las dimensiones de la rentabilidad de la compañía CASA GRANDE S.A.A. años 2018-2022

Variable	Variable	Coeficiente de determinación promedio (R^2)	Traza de Pillai	Lambda de Wilks	Traza de Hotelling	Raíz mayor de Roy	F	gl de hipótesis error	*p*
Demanda total (Pandemia)	Rentabilidad de la empresa Casa Grande	65.80%	0.877	0.123	7.137	7.137	26.765	(4,15)	< 0.001

Nota. Elaboración propia, SMV, EEFF de la compañía Casa Grande S.A.A.

Los análisis multivariados que muestra la tabla 18 denotan que existe una relación significativa entre la variable Pandemia y la variable Rentabilidad de la empresa Casa Grande durante el período 2018-2022. Específicamente:

- **Traza de Pillai**: Con un valor de 0.877, una gran proporción de la varianza en las dimensiones de rentabilidad (ROA, ROE, MgN, MgB) de la empresa Casa Grande es explicada por la pandemia del Covid-19, $F(4,15)=26.765$, $p < 0.001$.
- **Lambda de Wilks**: Con un valor de 0.123, la mayor parte de la varianza en las dimensiones de rentabilidad (ROA, ROE, MgN, MgB) de la empresa Casa Grande es explicada por la pandemia del Covid-19, $F(4,15)=26.765$, $p < 0.001$.

- **Traza de Hotelling**: Con un valor de 7.137, sugiere una fuerte relación cuadrática entre la pandemia del Covid-19 y las dimensiones de rentabilidad (ROA, ROE, MgN, MgB) de la empresa Casa Grande, $F(4, 15) = 26.765$, $p < 0.001$.
- **Raíz mayor de Roy**: Con un valor de 7.137, indica que existe una combinación lineal específica de las dimensiones de rentabilidad (ROA, ROE, MgN, MgB) de la empresa Casa Grande que es fuertemente explicada por la pandemia del Covid-19, $F(4, 15) = 26.765$, $p < 0.001$.

Tabla 20

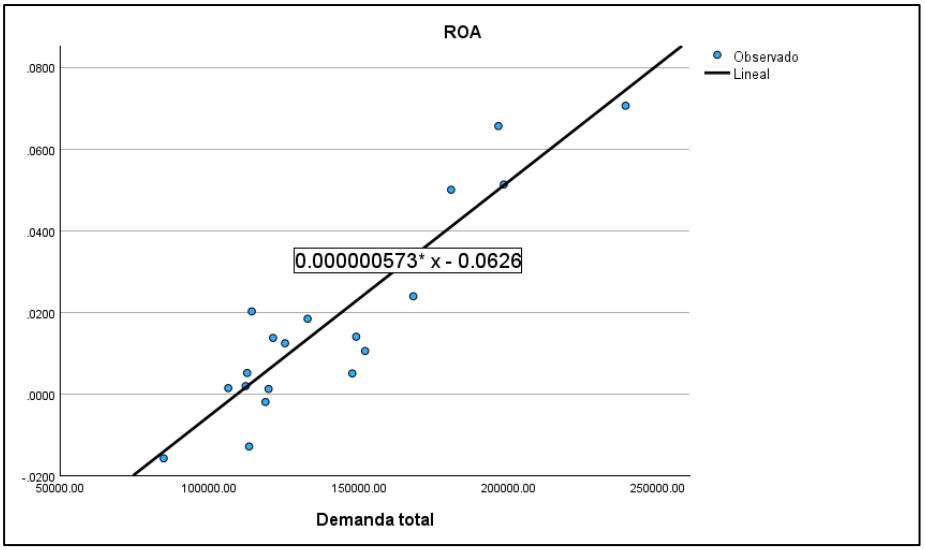
Relación de la pandemia del Covid-19 y la rentabilidad sobre activos de la empresa CASA GRANDE S.A.A. años 2018-2022

Variable	Variable	Coeficiente de determinación (R^2)	Modelo de regresión	*p*	*Shapiro Wilk (p)*
Demanda total (Pandemia)	ROA	81.3%	Y = 0.000000573(X) - 0.0626	< 0.001	0.760

Nota. Elaboración propia, SMV, EEFF de la compañía Casa Grande S.A.A.

Figura 23

Relación de la pandemia del Covid-19 y la rentabilidad sobre activos de la empresa CASA GRANDE S.A.A. años 2018-2022



Nota: Elaboración propia. Fuente: EEFF de la compañía Casa Grande S.A.A.

En la tabla 20 y figura 23, se puede visualizar que existe una relación significativa ($p<0.001$) de la variable pandemia en la rentabilidad sobre activos (ROA) de la empresa Casa Grande S.A.A. en el periodo 2018-2022. Por tanto, se concluye que la pandemia del Covid-19, a través de su dimensión demanda, influye en el 81.3% de la variabilidad en la rentabilidad sobre activos (ROA) de la empresa Casa Grande.

Tabla 21

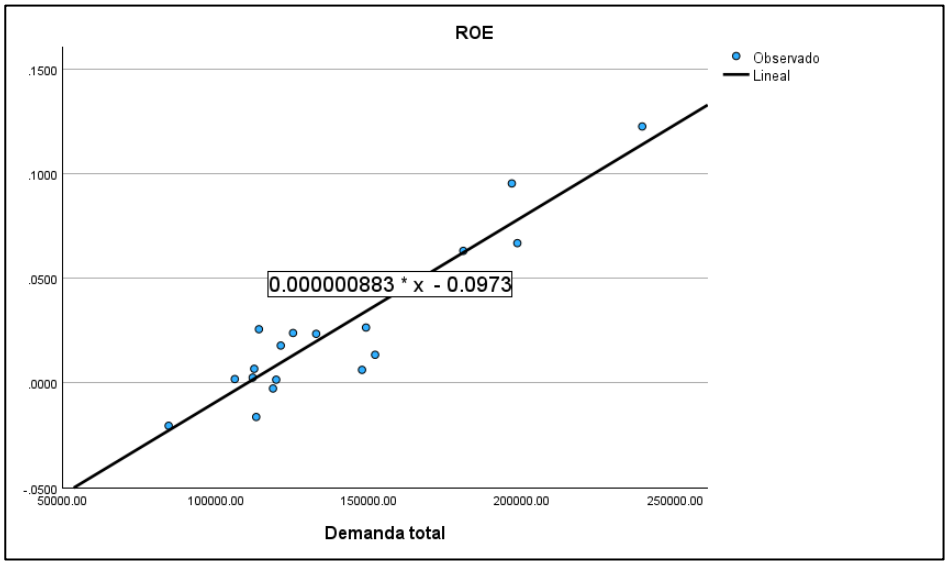
Relación de la pandemia del Covid-19 y la rentabilidad sobre patrimonio de la compañía CASA GRANDE S.A.A. años 2018-2022

Variable	Variable	Coeficiente de determinación (R^2)	Modelo de regresión	*p*	*Shapiro Wilk (p)*
Demanda total (Pandemia)	ROE	84.8%	Y = 0.000000883(X) - 0.0973	< 0.001	0.719

Nota. Elaboración propia, SMV, EEFF de la compañía Casa Grande S.A.A.

Figura 24

Relación de la pandemia del Covid-19 y la rentabilidad sobre patrimonio de la compañía CASA GRANDE S.A.A. años 2018-2022



Nota: Elaboración propia. Fuente: EEFF de la compañía Casa Grande S.A.A.

En la tabla 21 y figura 24, se puede visualizar que existe una relación significativa ($p<0.001$) de la variable pandemia en la rentabilidad sobre patrimonio (ROE) de la empresa Casa

Grande S.A.A. en el periodo 2018-2022. Por tanto, se concluye que la pandemia del Covid-19, a través de su dimensión demanda, influye en el 84.8% de la variabilidad en la rentabilidad sobre patrimonio (ROE) de la empresa Casa Grande.

Tabla 22

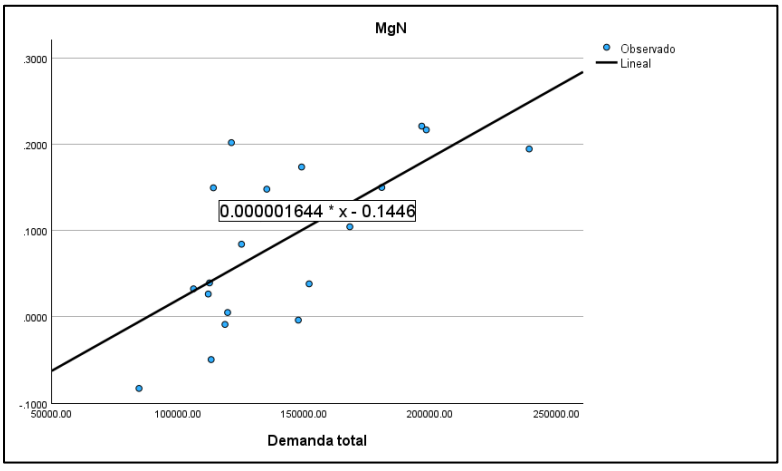
Relación de la pandemia del Covid-19 y el Margen Neto de la compañía CASA GRANDE S.A.A. años 2018-2022

Variable	Variable	Coeficiente de determinación (R^2)	Modelo de regresión	*p*	*Shapiro Wilk (p)*
Demanda total (Pandemia)	MgN	43.3%	Y = 0.000001644(X) - 0.1446	< 0.001	0.763

Nota. Elaboración propia, SMV, EEFF de la compañía Casa Grande S.A.A.

Figura 25

Relación de la pandemia del Covid-19 y el Margen Neto de la compañía CASA GRANDE S.A.A. años 2018-2022



Nota: Elaboración propia. Fuente: EEFF de la compañía Casa Grande S.A.A.

En la tabla 22 y figura 25, se puede visualizar que existe una relación significativa ($p<0.001$) de la variable pandemia en el Margen Neto (MgN) de la empresa Casa Grande S.A.A. en el periodo 2018-2022. Por tanto, se concluye que la pandemia del Covid-19, a través de su dimensión demanda, influye en el 43.3% de la variabilidad en el Margen Neto (MgN) de la empresa Casa Grande.

Tabla 23

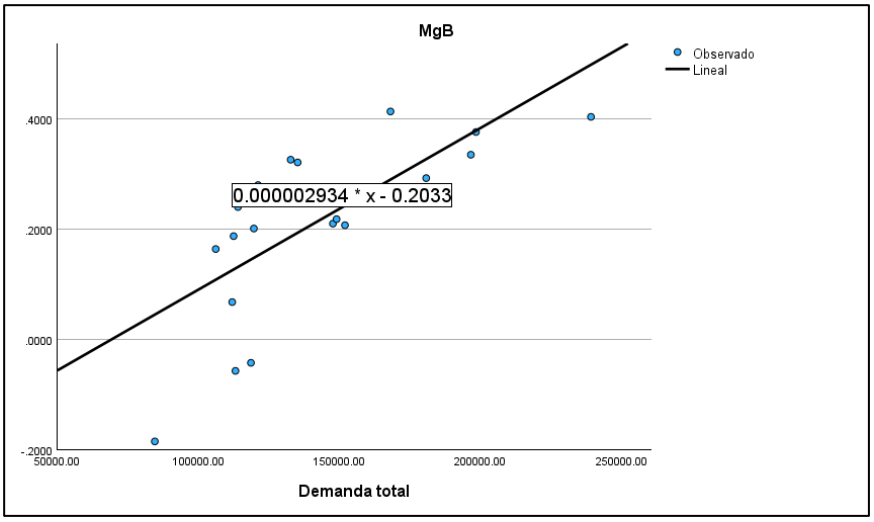
Relación de la pandemia del Covid-19 y el Margen Bruto de la compañía CASA GRANDE S.A.A. años 2018-2022

Variable	Variable	Coeficiente de determinación (R^2)	Modelo de regresión	*p*	*Shapiro Wilk (p)*
Demanda total (Pandemia)	MgB	50.0%	Y = 0.000002934(X) - 0.2033	< 0.001	0.093

Nota. Elaboración propia, SMV, EEFF de la compañía Casa Grande S.A.A.

Figura 26

Relación de la pandemia del Covid-19 y el Margen Bruto de la compañía CASA GRANDE S.A.A. años 2018-2022



Nota: Elaboración propia. Fuente: EEFF de la compañía Casa Grande S.A.A.

En la tabla 23 y figura 26, se puede visualizar que existe una relación significativa ($p<0.001$) de la variable pandemia en el Margen Bruto (MgB) de la empresa Casa Grande S.A.A. en el periodo 2018-2022. Por tanto, se concluye que la pandemia del Covid-19, a través de su dimensión demanda, influye en el 50.0% de la variabilidad Margen Bruto (MgB) de la empresa Casa Grande.

VI. DISCUSIÓN

Después de haber realizado el análisis estadístico de los resultados, se presenta la discusión con el propósito de generar nuevas ideas y soluciones mediante el examen de los objetivos establecidos. El objetivo principal de este estudio es examinar la relación entre la pandemia del Covid-19 y la rentabilidad de la empresa Casa Grande durante el período 2018-2022. Como se puede observar en la tabla 19, el indicador Raíz mayor de Roy con un valor de 7.137, confirma que hay una influencia significativa ($p<0.001$), y, por tanto, que existe una combinación lineal específica para cada una de las dimensiones de la variable rentabilidad (ROA, ROE, MgN y MgB) que es fuertemente explicada por la variable pandemia.

En relación con el objetivo específico 1 de la presente investigación, el cual es analizar la relación entre la pandemia del Covid-19 y la rentabilidad sobre activos de la empresa Casa Grande durante el período 2018-2022, según se observa en la tabla 20, el 81.3% de la variabilidad en el ROA puede ser explicada por la influencia de la variable pandemia, que se respalda mediante un alto nivel de significancia ($p < 0.001$), confirmando su nivel de correlación. Al profundizar en la naturaleza de este fenómeno, como se evidencia en la tabla 13, se destaca un incremento positivo continuo del ROA a lo largo del periodo comprendido entre 2018 y 2022, con un crecimiento particularmente marcado durante los años de la pandemia, es decir, desde 2020 hasta 2022. Este incremento de captura de la demanda durante pandemia se atribuye a la estrategia de ventas de la empresa, que aprovechó la creciente demanda de alcohol y el aumento del precio tanto de este producto como del azúcar durante el año 2020, y que se reflejó en su cuenta de Ingresos de Actividades Ordinarias, tal como muestra la tabla 6. A fin de poder consolidar esta estrategia, se realizó una inversión significativa en una planta envasadora de alcohol 96º para su comercialización en el mismo año, y durante el cuarto trimestre del 2020 y hasta el final del periodo analizado, comenzó a producir

alcohol a través de maquiladoras, lo que representó aproximadamente el 30% de sus ventas totales en esta línea de productos. Además, durante 2021, se registró un aumento en los ingresos operativos, derivado del incremento en el valor razonable de los activos biológicos y de la venta de chatarra, considerada como material residual de los procesos productivos. De acuerdo con la Norma Internacional de Contabilidad 41 (NIC 41), ambas fuentes de ingresos se reconocen dentro de la categoría de otros ingresos operativos en el estado de resultados. Estas estrategias para generar mayores ingresos, junto con la decisión de mantener las cuentas por cobrar únicamente en el activo corriente, contribuyeron a generar la liquidez suficiente para poder hacer frente a las necesidades financieras de la empresa durante los años de la pandemia. Estos hallazgos tienen relación con los resultados de la investigación realizada por Gurrola y Morales (2021) quienes resaltan que estrategias financieras diferentes de empresas dentro de una misma industria, afectan su comportamiento y por ende sus resultados económicos incluso durante un contexto de pandemia.

En el contexto del objetivo específico 2 de la presente investigación, que se enfoca en analizar la relación entre la pandemia del Covid-19 y la rentabilidad sobre el patrimonio de la empresa Casa Grande durante el período 2018-2022, se destaca en la tabla 21 que el 84.8% de la variabilidad en el ROE puede ser atribuida a la variable pandemia. Este hallazgo evidencia un alto grado de sensibilidad del ROE en comparación con otros indicadores de rentabilidad, respaldado por un nivel de significancia estadística considerable ($p < 0.001$), lo que confirma una fuerte correlación entre ambos. Tanto la tabla 14 como la figura 21 ilustran esta sensibilidad, mostrando un crecimiento significativo y continuo del ROE durante los primeros años de la pandemia, alcanzando cuatro veces su ratio pre-pandemia y superando al ROA. Este aspecto de mayor respuesta del ROE, también fue abordado por Gurrola y Morales (2021), ya que en su investigación

también concluyen que la rentabilidad del capital accionario fue más sensible ante la crisis del covid. Casa Grande presentó mínimos crecimientos positivos en su patrimonio a partir del año 2020, atribuibles al resultado de los años anteriores, que a su vez es producto de la captación de la demanda durante pandemia. Es importante considerar que mantener una estructura de capital estable también contribuyó a mejorar esta rentabilidad. En la tabla 10, se observa un valor constante en su capital emitido, compuesto por alrededor de 84 millones de acciones de valor nominal de S/.10.00 cada una, y una reserva constante de los aportes recibidos pendientes de emisión. Estas estrategias implementadas en su patrimonio no solo le permitieron mantener una estabilidad financiera, sino también tener la flexibilidad necesaria para realizar inversiones que le facilitaron mantener su participación en el mercado. En la tabla 11, se pueden visualizar las inversiones realizadas por Casa Grande, siendo las principales en sus plantas productoras, y el mantenimiento de estas y las fábricas de procesamiento. Esto se alinea con lo que indica Espinoza (2020), las empresas agroindustriales generan gastos necesarios que son parte de los costos vinculados a la fuente de la producción agrícola, sin embargo, están sujetos a los requisitos y formalidades, que, en algunos casos debido al desconocimiento tributario, han ocasionado los reparos tributarios los cuales impactan fuertemente en el ROE.

En relación con el objetivo específico 3 de la presente investigación, que se centra en analizar la relación entre la pandemia de Covid-19 y el Margen Neto (MgN) de la empresa Casa Grande durante el período 2018-2022, se observa en la tabla 22 que el 43.3% de la variabilidad en el Margen Neto puede ser explicada por la variable pandemia. Esta relación se confirma con un valor p menor a 0.01, indicando un alto nivel de significancia estadística. El MgN mostró un crecimiento positivo a lo largo del período, como se evidencia en la tabla 16 y la figura 22. A finales de 2020, la empresa experimentó un cambio en la legislación con la derogación de la Ley N° 27360, Ley

de Promoción del Sector Agrario. Hasta el 6 de diciembre de 2020, Casa Grande pagaba un impuesto a la renta del 15%, pero tras la derogación de esta ley el 7 de diciembre de 2020, la compañía pasó al régimen laboral general con una tasa anual del 29.5%. Incluso cuando el gobierno peruano dispuso la exoneración del IGV al azúcar durante los meses de mayo a julio de 2022, la disminución del gasto en 2022 mostró una variación mínima en comparación con la variación de 2021. Este impacto limitado se debe a que las empresas utilizan no solo insumos principales, sino también materias primas, bienes intermedios y servicios no considerados en la exoneración. Al no estar gravadas las ventas de los productos finales, existe un impuesto por pagar a la SUNAT mayor de lo esperado, lo que obliga a financiar esta diferencia mediante el aumento del costo del producto, impidiendo una reducción significativa en el precio final. Sin embargo, desde 2020, Casa Grande logró disminuir sus egresos mediante la reducción de los gastos financieros, principalmente debido a la disminución de los intereses por pagarés, y la reducción de los gastos de administración derivada de la disminución de la fuerza laboral, lo cual impactó significativamente en la disminución de las cuentas de cargas diversas de gestión y provisiones. Esto coincide con lo que mencionan Gurrola y Morales (2021), en su estudio el MgN de las empresas analizadas durante la pandemia tuvo un valor mayor al ROA y ROE, reflejando los desafíos financieros que enfrentaron las empresas debido a los gastos extraordinarios relacionados con las medidas sanitarias y la necesidad de mantener la operatividad bajo restricciones, lo que se compensa con el manejo de estrategias de reducción de gastos.

En relación con el objetivo específico 4 de la presente investigación, que se enfoca en analizar la relación entre la pandemia de Covid-19 y el Margen Bruto de la empresa Casa Grande durante el período 2018-2022, se observa en la tabla 23 que el 50.0% de la variabilidad en el Margen Bruto puede ser explicada por la variable pandemia. Esta relación ha sido confirmada por un valor p

menor a 0.01, concluyendo que existe una relación significativa entre estos indicadores en la empresa Casa Grande S.A.A. Además, el Margen Bruto (MgB) fue positivo durante toda la pandemia y superior al Margen Neto (MgN), como se detalla en la tabla 16 y figura 22. Un análisis más detallado confirma que, a diferencia de otros sectores corroborado por estudios como los de Fernández et al. (2022) y Martell y Pérez (2022), el gobierno peruano consideró al sector agropecuario como indispensable para la economía, lo que permitió la continuidad de las operaciones de Casa Grande. Esta continuidad de operaciones benefició tanto a la empresa como al país, ya que, como destacan Ochoa y Litardo (2021), una de las causas que agrava la crisis es la dificultad de obtener bienes básicos, siendo el azúcar uno de ellos. Para Casa Grande, la continuidad de operaciones representó el beneficio de mantener un flujo constante de ingresos y evitar la interrupción de su cadena de producción; sin embargo, también existía el riesgo del aumento del costo de producción. Al inicio de la pandemia, en 2020, el costo de la caña de azúcar aumentó diez veces, y la implementación de las medidas sanitarias reguladas en el Decreto Supremo N.º 005-2021-MIDAGRI y la Resolución Ministerial 055-2020-TR generaron un costo adicional significativo. Como se aprecia en la tabla 12, Casa Grande pudo manejar este aumento de costos durante la pandemia mediante la reducción de la participación de los trabajadores, la reducción de los gastos de parada de fábrica y la reducción de los costos de Servicios. Esto se logró optimizando la eficiencia operativa, gracias a la inversión continua en sus activos tal como se aprecia en la tabla 11. Así se corrobora lo mencionado por Calderón y Montoya (2020), al indicar que las empresas del sector azucarero supervisadas por la SMV en el año 2020 manejaron correcta y eficientemente el ausentismo laboral en los trabajadores de producción causados por el COVID-19, sin afectar su rentabilidad.

En cuanto, al análisis de los resultados a la luz de las ideas referidas en este estudio, se indican las siguientes investigaciones:

- La discusión sobre el impacto de la pandemia del Covid-19 en la rentabilidad de CASA GRANDE S.A.A. entre 2018 y 2022 se inicia al contrastar estos hallazgos con la Teoría de la Elección Racional (TER), ya que, durante la pandemia, Casa Grande enfrentó desafíos sin precedentes, tomando decisiones estratégicas para mantener su rentabilidad a flote. Estas acciones, analizadas a través de la TER, evidencian cómo la empresa buscó maximizar beneficios a través de prácticas incluyen medidas de protección para los empleados y apoyo a la comunidad. Concluimos entonces que, la TER ayuda a explicar cómo las decisiones racionales y socialmente responsables de Casa Grande durante el COVID-19 contribuyeron a su éxito financiero, apoyando la hipótesis planteada.
- La Ley de Porter sostiene que los factores de producción y la ventaja competitiva no son simplemente heredados, sino creados a través de la innovación y el desarrollo especializado a nivel nacional. Durante la pandemia, Casa Grande no solo respondió a los desafíos inmediatos, sino que también invirtió e innovó en sus procesos productivos y desarrolló factores avanzados, como la implementación de nuevos Campos de Plantas productoras y fabricas que brindaban mejoras en la cadena de suministro. Este enfoque permitió a Casa Grande mantener y aumentar su rentabilidad, demostrando que la ventaja competitiva de la empresa se construyó a través de la creación y desarrollo de capacidades especializadas. Así, la teoría de Porter apoya la hipótesis afirmativa al mostrar cómo la creación de factores avanzados y la innovación, impulsados por la crisis pandémica, resultaron en una rentabilidad sostenida y creciente para Casa Grande durante el período analizado. significativas y positivas entre la pandemia y la rentabilidad de Casa Grande.

Como agenda futura para fortalecer la línea de investigación sobre el impacto de la pandemia del Covid-19 en la rentabilidad de CASA GRANDE S.A.A. durante el periodo 2018-2022, se sugiere a la comunidad explorar los siguientes temas:

- Evaluación del desempeño financiero de CASA GRANDE S.A.A. a partir del año 2023, a fin de evaluar la continuidad de su buena gestión financiera, así como sus perspectivas futuras.
- Evaluación de la calidad de los cultivos, abordando niveles de rendimiento, salud de las plantas, incidencia de enfermedades y plagas, y la calidad nutricional.
- Evaluación de la reputación y percepción de la marca por parte de los consumidores, incluyendo la satisfacción de los clientes, antes y después de pandemia.

VII. CONCLUSIONES

La pandemia del Covid-19 representó un desafío importante para la economía peruana, afectando a diversos sectores y empresas. En este contexto, resulta crucial analizar cómo el desempeño financiero de Casa Grande, una empresa con una larga trayectoria y una presencia destacada en el mercado, se vio influenciado por esta crisis. Para establecer una conexión entre la pandemia y el desempeño de la empresa, se consideraron indicadores de rentabilidad como criterio representativo.

Este estudio aborda la relación entre la pandemia del Covid-19 y la rentabilidad de Casa Grande, ofreciendo una valiosa contribución al proporcionar información crucial para que empresas y gerentes desarrollen estrategias de mitigación de riesgos y planes de contingencia efectivos en situaciones desafiantes similares. Los hallazgos de esta investigación no solo son útiles para la gestión empresarial y financiera, sino que también sientan las bases para futuras investigaciones académicas en estos ámbitos. Además, los resultados brindan datos útiles para el gobierno y las entidades reguladoras, facilitando la formulación de políticas y regulaciones destinadas a apoyar a las empresas en tiempos de crisis y promover la estabilidad económica.

Considerando ello, se detallan las conclusiones:

1. En relación con el objetivo general de analizar la relación entre la pandemia del Covid-19 y la rentabilidad de la empresa Casa Grande durante el período 2018-2022, los resultados muestran que existe una relación significativa ($p<0.001$) entre ambas variables, y que existe una combinación lineal específica de las dimensiones de rentabilidad (ROA, ROE, MgN, MgB) de la empresa Casa Grande que es fuertemente explicada por la pandemia del Covid-19, $F(4, 15) = 26.765$, $p < 0.001$.

2. En relación con el objetivo específico de analizar la relación entre la pandemia del Covid-19 y la rentabilidad sobre activos (ROA) de la empresa Casa Grande durante el período 2018-2022, los resultados muestran que el 81.3% de la variabilidad en el ROA puede ser explicada por la dimensión demanda de la variable pandemia. El análisis del crecimiento sostenido del ROA especialmente durante el periodo de pandemia, indica que este impacto significativo de la pandemia es positivo en la rentabilidad de los activos de Casa Grande. Mediante la implementación de estrategias de ventas e inversiones, capitalizó la creciente demanda de alcohol y el aumento de su precio, así como del azúcar durante la pandemia. Es importante considerar que también durante este período, la empresa Casa Grande registró un aumento en los ingresos operativos debido al incremento en el valor razonable de los activos biológicos y a la venta de chatarra, conforme a la Norma Internacional de Contabilidad 41 (NIC 41).
3. En cuanto al objetivo específico de analizar la relación entre la pandemia del Covid-19 y la rentabilidad sobre patrimonio (ROE) de la empresa Casa Grande, los resultados indican que el 84.8% de la variabilidad en el ROE puede ser explicada por la pandemia. La evaluación del crecimiento notable del ROE, superior al ROA, y considerando que la influencia de la variable pandemia es más significativa en el ROE que en el ROA, confirma que a mayor influencia de la pandemia se observó un mayor impacto positivo en la rentabilidad sobre el patrimonio. La combinación de una buena captación de la demanda aumentada durante la pandemia y una estructura de capital estable, que facilitó invertir en sus plantas productoras y sus fábricas, permitió a Casa Grande mantener y mejorar su rentabilidad sobre el patrimonio durante este período desafiante.

4. Respecto al objetivo específico de analizar la relación entre la pandemia del Covid-19 y el Margen Bruto de Casa Grande, se observa que el 43.3% de la variabilidad en el Margen Bruto puede ser explicada por la pandemia. Esto también implica que el 56.7% de la variabilidad en el Margen Bruto se debe a otras causas no explicadas por la pandemia. A pesar del aumento significativo en los costos de materia prima en 2020, especialmente en la caña de azúcar que aumentó diez veces, la empresa pudo manejar este incremento mediante la reducción de la participación de los trabajadores, la reducción de los gastos de parada de fábrica y la reducción de los costos de servicios. Además, logró reducir sus costos de producción mediante la inversión en sus activos.
5. En conclusión, el análisis de la relación entre la pandemia del Covid-19 y el Margen Neto de Casa Grande revela una asociación significativa entre ambos, con el 50% de la variabilidad en el Margen Neto explicada por los efectos de la pandemia. Esto significa que un 50% se debe a otras causas. A pesar del aumento en la tasa del impuesto a la renta tras la derogación de la Ley N° 27360 y de la limitada exoneración del IGV en 2022, Casa Grande logró mantener su rentabilidad mediante la reducción de gastos financieros y administrativos. La disminución de los intereses por pagar y la optimización de la eficiencia operativa contribuyeron significativamente a esta mejora.

VIII. RECOMENDACIONES

Basado en las conclusiones obtenidas de la investigación, se proponen las siguientes recomendaciones para mejorar y mantener la rentabilidad de la empresa Casa Grande:

1. Se recomienda a Casa Grande continuar con el análisis a partir del año 2023 monitoreando los indicadores de rentabilidad (ROA, ROE, MgN, MgB) para identificar y responder rápidamente a los cambios del entorno económico. Además, se sugiere realizar estudios comparativos con otras empresas del sector para identificar mejores prácticas y estrategias de respuesta ante crisis similares.
2. Se recomienda implementar estrategias de ventas e inversiones que capitalicen la demanda creciente de productos clave, como el alcohol y el azúcar, o algún otro subproducto relacionado nuevo. Esta diversificación de la cartera de productos reducirá la dependencia de estos productos específicos y mitigar riesgos futuros.
3. Se recomienda que Casa Grande mantenga una estructura de capital estable y continuar invirtiendo en infraestructura productiva. Es importante también explorar opciones de financiamiento a bajo costo para futuras expansiones y mejoras operativas.
4. Se recomienda que Casa Grande continue invirtiendo en mejorar sus procesos de extracción, procesamiento, fabricación y distribución, disminuyendo los altos costos laborales y sobrecostos por servicios, que son intrínsecos a las empresas agroindustriales. La automatización mediante tecnologías avanzadas le permitirá no solo mantener una eficiencia operativa óptima, pero también mantener una mejor cadena de suministros, reduciendo costos logísticos.

5. Se recomienda que Casa Grande siga al día con las modificaciones de las leyes y sus regulaciones, considerando los cambios regulatorios. De esta forma podrá adaptar sus estrategias comerciales y seguir cumpliendo con las nuevas disposiciones sin comprometer su rentabilidad.

IX. REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Aching Guzman, C. (2025). *Ratios Financieros.* Lima: Perú: Edición.

ADEX. (2023). *Azúcar: Panorama del Comercio Nacional e Internacional.* Lima: ADEX. Obtenido de chrome-extension://efaidnbmnnnibpcajpcglclefindmkaj/https://www.cien.adexperu.org.pe/wp-content/uploads/2023/01/CIEN_NSIM1_Enero_2023_Azucar.pdf

Alarco, G., & Sanchium, T. (. (2023). *La economía en tiempos de pandemia: origen, reacciones y respuestas.* Lima: Otra Mirada. Obtenido de https://faculty.up.edu.pe/ws/portalfiles/portal/53135321/20490_La_Economia_en_los_tiempos_de_pandemia_tarea_completo_hipervinculo_vf.pdf

Altuve G., J. G. (2004). El uso del valor actual neto y la tasa interna de retorno para la valoración de las decisiones de inversión. *Actualidad Contable Faces*, 7-17. Obtenido de https://www.redalyc.org/pdf/257/25700902.pdf

Apoyo & Asociados. (2023). *Reporte de Clasificación | Mayo 2023.* Lima: AAI. Obtenido de https://www.aai.com.pe/wp-content/uploads/2023/05/Coazucar-Dic-22-vf.pdf

Asocaña. (2021). *Informe anual de Asocaña con aspectos generales del Sector Agroindustrial de la Caña de Colombia 2020-2021 y Anexos estadístico.* Bogotá: Sector Agroindustrial de la Caña. Obtenido de https://www.asocana.org/documentos/2372021-4CF8EC5C-00FF00,000A000,878787,C3C3C3,FF00FF,2D2D2D,A3C4B5.pdf

Banco Mundial. (2022). Obtenido de Banco Mundial: https://www.bancomundial.org/es/publication/wdr2022/brief/chapter-1-introduction-the-economic-impacts-of-the-covid-19-crisis

Bastidas Méndez, C. A. (2007). EBITDA, ¿es un indicador financiero contable de agregación de valor? *CAPIC REVIEW*, 41-54. Obtenido de https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=2881517

BBVA Perú. (2020). *BBVA*. Obtenido de https://www.bbva.com/es/economia-y-finanzas/de-la-gran-recesion-a-la-gran-pandemia-diferencias-entre-la-crisis-de-2008-y-la-de-2020/

BBVA, C. (31 de 01 de 2020). *BBVA: What is ROE?* Obtenido de BBVA: https://www.bbva.com/en/economy-and-finance/what-is-roe/

Blake, P., & Wadhwa, D. (14 de Diciembre de 2020). *World Bank Blogs*. Recuperado el 25 de Marzo de 2024, de https://blogs.worldbank.org/es/voices/resumen-anual-2020-el-impacto-de-la-covid-19-coronavirus-en-12-graficos

Branch, B., & Klaehn, J. (2003). *El logro del equilibrio en las microfinanzas.* Washington, DC: World Council of Credit Unions, Inc.

Calderon Becerra, C. A., & Montoya La Torre, I. N. (2023). Impacto del ausentismo laboral por COVID-19 de los trabajadores de producción en la rentabilidad bruta de las empresas del sector azucarero supervisadas por la SMV, año 2020. *Impacto del ausentismo laboral por COVID-19 de los trabajadores de producción en la rentabilidad bruta de las empresas del sector azucarero supervisadas por la SMV, año 2020.* Universidad Peruana de Ciencias aplicadas, Lima.

Castellares, R., Regalado, F., & Huarancca, M. (2018). Régimen de promoción del sector agrario. *Moneda*, 30-35. Obtenido de https://www.bcrp.gob.pe/docs/Publicaciones/Revista-Moneda/moneda-175/moneda-175-05.pdf

Castillo , L. (2021). Nuevo régimen laboral agrario. *Instituto de Estudios Sindicales - IESI*, 5-18. Obtenido de https://www.iesiperu.org.pe/wp-content/uploads/2021/04/digital-regimen-laboral.pdf

COAZUCAR. (23 de 02 de 2013). *COAZUCAR: Casa Grande Historia*. Obtenido de COAZUCAR: https://www.coazucar.com/esp/casagrande_historia.html

Contreras, I. (2006). Análisis de la rentabilidad económica (ROI) y financiera (ROE) en empresas comerciales y en un contexto inflacionario. *Visión Gerencial*, 13-28. Obtenido de https://www.redalyc.org/pdf/4655/465545874003.pdf

De La Hoz Suárez, B., Ferrer, M. A., & De La Hoz Suárez, A. (2008). Indicadores de rentabilidad: herramientas para la toma decisiones financieras en hoteles de categoría

media ubicados en Maracaibo. *Revista de Ciencias Sociales*, 88-109. Obtenido de https://ve.scielo.org/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1315-95182008000100008

Fajardo Vaca, L. M., Girón Guerrero, M. F., Vásquez Fajardo, C. E., Fajardo Vaca, L. A., Zúñiga Santillán, X. L., Solís Granda, L. E., & Pérez Salazar, J. A. (2019). Valor Actual Neto y Tasa Interna de Retorno como parámetros de evaluación de las inversiones. *Investigación Operacional*, 469-474. Obtenido de https://revistas.uh.cu/invoperacional/article/view/664/580

Fernandez Montalvo, L. M., Prada Silva, M. S., & Villena Sotomayor, J. A. (2022). El Covid-19 y su efecto en la rentabilidad de las empresas en el sector hotelero. *El Covid-19 y su efecto en la rentabilidad de las empresas en el sector hotelero.* Universidad Nacional del Callao, Callao.

Flores, F. A. (2019). Fundamentos epistémicos de la investigación cualitativa y cuantitativa: consensos y disensos. En *Revista Digital de Investigación en Docencia Universitaria* (págs. 102-122). doi:https://dx.doi.org/10.19083/ridu.2019.644

Friedlob, G., & Plewa, F. (1996). *Understanding Return on Investment.* United Kingdom: Wiley.

García González, A. A., & López López , G. (2017). Análisis de la interrelación entre el apalancamiento operativo y financiero explicado a través de la Teoría Trade-Off para empresas del sector real en Colombia, que no cotizan en bolsa entre los años 2005 al 2015. *Análisis de la interrelación entre el apalancamiento operativo y financiero explicado a través de la Teoría Trade-Off para empresas del sector real en Colombia, que no cotizan en bolsa entre los años 2005 al 2015.* Universidad EAFIT, Pereira. Obtenido de https://repository.eafit.edu.co/server/api/core/bitstreams/71afef11-3c2c-4af5-b523-661707b39d79/content

García Jiménez, O. (2014). Fórmula Du Pont y su rentabilidad, vista desde la óptica administrativa. *Inquietud Empresarial*, 89-113. Obtenido de https://revistas.uptc.edu.co/index.php/inquietud_empresarial/article/view/3342/2971

Gaytán Cortés, J. (2021). El Modelo DuPont y la rentabilidad sobre activos (ROA). *Mercados y Negocios, Universidad de Guadalajara*, 119-132. Obtenido de http://mercadosynegocios.cucea.udg.mx/index.php/MYN/article/view/7638/6672

Gestión. (2022). Dos azucareras claves para Perú registran caída de producción mientras elevan envíos de alcohol. *Gestión*. Obtenido de https://gestion.pe/economia/dos-azucareras-claves-para-peru-registran-caida-de-produccion-mientras-elevan-envios-de-alcohol-noticia/

Gonzalez Galli, L. M. (2019). Una mirada evolucionista sobre la pandemia de COVID 19. *Azara*, 44-48. Obtenido de https://ri.conicet.gov.ar/bitstream/handle/11336/122672/CONICET_Digital_Nro.2f6795ca-e311-45ee-be13-14c7a2675ca0_A.pdf?sequence=2&isAllowed=y

Grupo Banco Mundial. (2022). *Banco Mundial*. Obtenido de https://www.bancomundial.org/es/publication/wdr2022/brief/chapter-1-introduction-the-economic-impacts-of-the-covid-19-crisis

Grupo Banco Mundial. (15 de Febrero de 2022). *Banco Mundial*. Recuperado el 16 de Marzo de 2024, de https://www.bancomundial.org/es/publication/wdr2022/brief/chapter-1-introduction-the-economic-impacts-of-the-covid-19-crisis

Guim Bustos, P. E., Martillo Mieles, O., Guerrero Cortez, V., & Carrillo Pérez, F. (2023). Los estados financieros y las tomas de decisiones empresariales. *593 Digital Publisher*, 149-160. Obtenido de https://dialnet.unirioja.es/descarga/articulo/8995434.pdf

Gurrola Ríos, C., & Morales Castro, J. A. (2021). Actividad económica y rentabilidad aprendizaje de la crisis COVID-19 para empresas de consumo frecuente mexicanas. *Actividad económica y rentabilidad aprendizaje de la crisis COVID-19 para empresas de consumo frecuente mexicanas.* Universidad Juárez del Estado de Durango, Victoria de Durango.

Hinostroza Flores, B. Y., & Chumpitazi Dulanto, A. M. (2020). Análisis del impacto del Covid-19 en la liquidez y solvencia en las empresas del sector hotelero supervisadas por la

SMV. *Análisis del impacto del Covid-19 en la liquidez y solvencia en las empresas del sector hotelero supervisadas por la SMV.* PUCP, Lima.

Hinostroza Flores, B. Y., & Chumpitazi Dulanto, A. M. (2020). Análisis del impacto del Covid-19 en la liquidez y solvencia en las empresas del sector hotelero supervisadas por la SMV. *Análisis del impacto del Covid-19 en la liquidez y solvencia en las empresas del sector hotelero supervisadas por la SMV.* PUCP, Lima.

Huaripata Chunque, R. R. (2022). Beneficios e incentivos tributarios pra las empresas del sector agrario del perú presentados en la ley Nª 31110, Perú, 2022. *Beneficios e incentivos tributarios pra las empresas del sector agrario del perú presentados en la ley Nª 31110, Perú, 2022.* Universidad Privada del Norte, Trujillo. Obtenido de https://repositorio.upn.edu.pe/bitstream/handle/11537/33021/Huaripata%20Chunque%2c%20Rosmery%20Roxana.pdf?sequence=1&isAllowed=y

Huayna Huamani, A. d., & Paucar, F. M. (2020). Impacto del COVID-19 en la rentabilidad de las empresas del sector azucarero supervisadas por la SMV en el periodo 2020. *Impacto del COVID-19 en la rentabilidad de las empresas del sector azucarero supervisadas por la SMV en el periodo 2020.* PUCP, Lima. Obtenido de https://tesis.pucp.edu.pe/repositorio/bitstream/handle/20.500.12404/18829/HUAYNA_HUAMANI_PAUCAR_FIGUEROA.pdf?sequence=1&isAllowed=y

INEI. (2020). *Producción Nacional 2020.* Lima: Instituto Nacional de Estadística e Informática. Obtenido de chrome-extension://efaidnbmnnnibpcajpcglclefindmkaj/https://www.inei.gob.pe/media/MenuRecursivo/boletines/02-informe-tecnico-produccion-nacional-dic-2020.pdf

INEI. (2021). *Producto Bruto Interno Trimestral.* Lima: INEI. Obtenido de https://www.inei.gob.pe/media/MenuRecursivo/boletines/01-informe-tecnico-pbi-iv-trim-2020.pdf

INEI. (2022). *Producto Bruto Interno Trimestral.* Lima: INEI. Obtenido de https://www.inei.gob.pe/media/MenuRecursivo/boletines/01-informe-tecnico-pbi-iv-trim-2021.pdf

Jeremias Trujillo, M. J., & Montero Sanchez, Y. L. (2021). El COVID-19 y su impacto en la rentabilidad en la Empresa J & M Minería S.A.C., 2019-2020. *El COVID-19 y su impacto en la rentabilidad en la Empresa J & M Minería S.A.C., 2019-2020.* Universidad Continental, Huancayo.

JPMorgan. (13 de Marzo de 2024). *Chase for Business*. Obtenido de Chase: https://www.chase.com/es/business/knowledge-center/start/what-is-operating-margin-a-basic-guide

Marcotrigiano Z., L. A. (2010). Discusión del concepto de "activo" dentro del Marco Conceptual de las Normas Internacionales de Información Financiera. *Actualidad Contable FACES*, 72-85.

Martell Campos, G. L., & Pérez Méndez, B. I. (2022). La Covid-19 y su efecto en la rentabilidad de las empresas transnacionales que cotizan en México. *La Covid-19 y su efecto en la rentabilidad de las empresas transnacionales que cotizan en México.* Universidad Autónoma de Aguascalientes, Aguascalientes.

Mayett Moreno, Y., Zuluaga Muñoz, W., & Guerrero Cabarcas, M. J. (2002). Gestión financiera y desempeño en MiPyMes Colombianas y Mexicanas. *Gestión financiera y desempeño en MiPyMes Colombianas y Mexicanas.* Instituto Politécnico Nacional, Ciudad de México. Obtenido de https://www.ipn.mx/assets/files/investigacion-administrativa/docs/revistas/130/art6.pdf

Midagri. (2020). *Boletin de Publicación Trimestral.* Lima: Ministerio de Desarrollo Agrario y Riego. Obtenido de chrome-extension://efaidnbmnnnibpcajpcglclefindmkaj/https://cdn.www.gob.pe/uploads/document/file/1288444/Commodities%20Az%C3%BAcar%3A%20abr-jun%202020.pdf

MINSA. (1 de Julio de 2020). Resolución Ministerial N.° 448-2020-MINSA - Lineamientos para la Vigilancia, Prevención y Control de la salud de los trabajadores. *Resolución Ministerial N.° 448-2020-MINSA - Lineamientos para la Vigilancia, Prevención y Control de la salud de los trabajadores*, págs. 8-10. Obtenido de https://cdn.www.gob.pe/uploads/document/file/903763/RM_448-2020-MINSA.pdf?v=1593613895

Moreyra, J. (2022). *Nota técnica de coyuntura económica agraria | N.° 004-2022-Midagri, panorama mundial y nacional del azúcar ante variaciones de precios.* Lima: Midagri. Obtenido de https://cdn.www.gob.pe/uploads/document/file/3035139/Panorama%20del%20az%C3%BAcar%20ante%20variaciones%20de%20precios.pdf

MTPE. (09 de Marzo de 2020). Resolución Ministerial Nº 055-2020-TR - Guia para la prevención del Coronavirus en el ámbito nacional. *El Peruano*, pág. 5. Obtenido de https://cdn.www.gob.pe/uploads/document/file/545998/doc04965720200309090043.pdf?v=1583762345

Ochoa Escobar, L. M., & Litardo Uvidia, E. D. (2021). La crisis económica ante la pandemia COVID-19 en el Ecuador, periodo 2021. *Dilemas contemporáneos: educación, política y valores*, 31-40.

Oliveros, J., & Pinto, B. (2014). Variables cuantitativas y su incidencia en la rentabilidad del activo. Caso: PYMI's del Municipio San Cristóbal, Venezuela. *Actualidad Contable Faces*, 56-80. Obtenido de https://www.redalyc.org/pdf/257/25731098005.pdf

Pasqual, J., & Padilla, E. (2010). Nuevos y viejos criterios de rentabilidad que concuerdan con el criterio del Valor Actual Neto. *Nuevos y viejos criterios de rentabilidad que concuerdan con el criterio del Valor Actual Neto.* Universidad Autónoma de Barcelona, Bellaterra. Obtenido de https://ecap.uab.cat/repec/doc/wpdea1003.pdf

PCM. (30 de Marzo de 2021). Decreto Supremo N°006-2021-TR. *El Peruano*, págs. 42-47. Obtenido de https://cdn.www.gob.pe/uploads/document/file/1761110/006-2021-TR.pdf?v=1617110867

Perucaña. (2020). *Sector agroindustrial del Azúcar y derivados en el Perú - Informe Anual 2020.* Lima: Perucaña. Obtenido de https://www.perucana.com/_files/ugd/f32488_b03e484e396e44dda377d5d67df8efa7.pdf

Pontón, R. T. (2010). Praxeología y Ley de Rendimientos Decrecientes. Invenio.

Porter, M. (1985). La Ventaja Competitiva según Michael Porter. *Administración, Ingeniería, Gestión y mucho más*, 50. Obtenido de http://fcaenlinea.unam.mx/anexos/1423/1423_u3_act3.pdf

Porter, M. (1986). Diamante de Michael Porter. *Diamante de Michael Porter*, 1-12.

Presidente de la república. (31 de Diciembre de 2020). Decreto Supremo 005-2021-MIDAGRI - Decreto supremo que aprueba el reglamento de la ley Nª31110, ley del régimen laboral agrario y de incentivos para el sector agrario y riego, agroexportador y agroindustrial. *El Peruano*, págs. 16-20. Obtenido de https://cdn.www.gob.pe/uploads/document/file/1535274/Ley%2031110.pdf?v=1610035145

Rojo Suárez, J., & Suárez Suárez, A. (2014). *Decisiones óptimas de inversión y financiación en la empresa.* Madrid: Pirámide.

Romero Delgado, H. E., Palacios Vilela, J. J., Valdivia Dueñas, M. R., & Ñaupas Paitán, H. (2018). *Metodología de la investigación* (5a. Edición ed.). Bogotá: Ediciones de la U. Obtenido de http://www.biblioteca.cij.gob.mx/Archivos/Materiales_de_consulta/Drogas_de_Abuso/Articulos/MetodologiaInvestigacionNaupas.pdf

Salazar, M. (2012). La optimización de la Estructura de Capital de la Empresa: Un Modelo práctico de Trade-Off y su validación empírica. *La optimización de la Estructura de Capital de la Empresa: Un Modelo práctico de Trade-Off y su validación empírica.* Universidad de Lérida, Lima. Obtenido de https://www.tdx.cat/bitstream/handle/10803/96530/Tms1de1.pdf?sequence=1

Schling, M., Salazar, L., Palacios, A., & Pazos, N. (26 de Junio de 2020). *¿Cómo está afectando la pandemia del Covid-19 a nuestros campesinos?* Recuperado el 30 de Marzo de 2024, de https://blogs.iadb.org/sostenibilidad/es/como-esta-afectando-la-pandemia-del-covid-19-a-nuestros-campesinos/

Tello Ghersi, V. A., & Patrnogic Aparicio, M. (2021). Efectos del covid-19 sobre las condiciones de competencia en los mercados. *Efectos del covid-19 sobre las condiciones de competencia en los mercados.* Universidad del Pacifico, Lima.

UNICEF Perú. (2021). *Unicef*. Obtenido de https://www.unicef.org/peru/informes/covid19-impacto-de-la-caida-de-los-ingresos-de-los-hogares-en-indicadores-de-ninez-y-adolescencia

UNICEF Perú. (2021). *Unicef*. Obtenido de https://www.unicef.org/peru/informes/covid19-impacto-de-la-caida-de-los-ingresos-de-los-hogares-en-indicadores-de-ninez-y-adolescencia

Vidal de la Rosa, G. (2008). La Teoría de la Elección Racional en las ciencias sociales. *Sociológica, 23(67)*, 221-236. Obtenido de Sociológica: http://www.scielo.org.mx/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0187-01732008000200009&lng=es&tlng=es.

Vilcapoma, L. (1995). Teoría de la producción y costos: una exposición didáctica. En P. U. Perú, & E. P. Centro de Investigaciones Sociales (Ed.). Departamento de Economía.

World Bank. (2020). *World Bank Blogs*. Obtenido de https://blogs.worldbank.org/es/voices/resumen-anual-2020-el-impacto-de-la-covid-19-coronavirus-en-12-graficos

X. ANEXOS

Anexo 1: Matriz de Consistencia

"La pandemia del Covid-19 en la rentabilidad de la empresa CASA GRANDE S.A.A. durante el periodo 2018-2022"					
Problema General	**Objetivo General**	**Hipótesis General**	**Variables**	**Dimensiones**	**Metodología**
¿Cuáles la relación entre la pandemia del Covid-19 y la rentabilidad de la empresa Casa Grande durante el período 2018-2022?	Analizar la relación entre la pandemia del Covid-19 y la rentabilidad de la empresa Casa Grande durante el período 2018-2022.	Existen relaciones significativas entre la pandemia del Covid-19 y la rentabilidad de la empresa Casa Grande durante el período 2018-2022.	VI. La pandemia del Covid-19	Demanda Interna	Enfoque: Cuantitativa Tipo: Básica Diseño: Descriptivo - No Experimental Nivel: Explicativo Unidad de análisis de población: Cada uno de los reportes de estados financieros Muestra: 5 estados financieros de la empresa Casa Grande S.A.A. y 5 memorias anuales. Técnica Analisis documental Instrumento: EEFFs de la empresa Casa Grande y las memorias anuales
Problemas Específicos		**Hipótesis Específicas**			
¿Cuáles la relación entre la pandemia del Covid-19 y la rentabilidad sobre activos de la empresa Casa Grande durante el período 2018-2022?	Analizar la relación entre la pandemia del Covid-19 y la rentabilidad sobre activos de la empresa Casa Grande durante el período 2018-2022.	Existen relaciones significativas entre la pandemia del Covid-19 y la rentabilidad sobre activos de la empresa Casa Grande durante el período 2018-2022.	VD. La rentabilidad	Rentabilidad sobre los activos	
¿Cuáles la relación entre la pandemia del Covid-19 y la rentabilidad sobre patrimonio de la empresa Casa Grande durante el período 2018-2022?	Analizar la relación entre la pandemia del Covid-19 y la rentabilidad sobre patrimonio de la empresa Casa Grande durante el período 2018-2022.	Existen relaciones significativas entre la pandemia del Covid-19 y la rentabilidad sobre patrimonio de la empresa Casa Grande durante el período 2018-2022.		Rentabilidad sobre el patrimonio	
¿Cuáles la relación entre la pandemia del Covid-19 y el Margen Bruto de la empresa Casa Grande durante el período 2018-2022?	Analizar la relación entre la pandemia del Covid-19 y el Margen Bruto de la empresa Casa Grande durante el período 2018-2022.	Existen relaciones significativas entre la pandemia del Covid-19 y el Margen Bruto de la empresa Casa Grande durante el período 2018-2022.		Margen Bruto	
¿Cuáles la relación entre la pandemia del Covid-19 y el Margen Neto de la empresa Casa Grande durante el período 2018-2022?	Analizar la relación entre la pandemia del Covid-19 y el Margen Neto de la empresa Casa Grande durante el período 2018-2022.	Existen relaciones significativas entre la pandemia del Covid-19 y el Margen Neto de la empresa Casa Grande durante el período 2018-2022.		Margen Neto	

Nota. Elaboración propia.

Anexo 2: Operacionalización de variables

Variables	Definición conceptual	Dimensión	Definición operacional	Indicadores	Instrumentos
La pandemia del Covid-19	Enfermedad contagiosa causada por el virus SARS-CoV-2, que provocó un impacto socioeconómico sin precedentes a nivel global, originando una de las peores crisis económicas en el Perú, teniendo una caída en el PBI de más del 10%. (The World Bank, 2022)	Impacto en la Demanda	Se refiere a las variaciones en la cantidad de bienes o servicios solicitados por los consumidores de la empresa CASA GRANDE S.A.A. como consecuencia de factores relacionados con la pandemia del Covid-19. El impacto en la demanda incluye cambios en el comportamiento del consumidor, alteraciones en los patrones de compra, y la fluctuación en las ventas de la empresa durante el periodo pre-pandemia (2018 y 2019) y durante la pandemia (2020-2022).	**Demanda Interna + Exportaciones Netas**	**Análisis de los EEFF**
Rentabilidad	La rentabilidad se refiere al rendimiento obtenido de la utilización de recursos materiales, humanos y financieros en actividades económicas, con el propósito de lograr resultados específicos. Sánchez (2002)	Rentabilidad sobre los activos	Indicador que mide la generacion de utilidades a partir de la inversion realizada y los recursos utilizados en la empresa. Mide la rentabilidad de la inversión sin importar la fuente de financiación. (Gaviria, Varela y Yanez,2010)	**Utilidad Neta/Activos Totales**	
		Rentabilidad sobre el patrimonio	Indicador con el que se determina la utilidad generada a partir del capital aportado por los socios en la empresa. Tiene utilidad para los acciones en la medida que enfoca la rentabilidad de acuerdo con su inversion realizada.(Gaviria, Varela y Yanez,2010)	**Utilidad Neta/Patrimonio**	
		Margen Bruto	Indica el porcentaje de cada unidad monetaria en ventas. Lo ideal es un margen bruto de utilidades lo más alto posible y un costo relativo de mercancías vendidas lo más bajo posible. (De La Hoz Suárez et al, 2008)	**Utilidad Bruta/Ventas netas**	
		Margen Neto	El margen neto se describe como la diferencia entre todas las fuentes de ingresos y los costos de los fondos y gastos operativos. (Branch y Klaehn, 2023)	**Utilidad Neta/Ventas**	

Nota. Elaboración propia.