

UNIVERSIDAD NACIONAL DE SAN ANTONIO ABAD DEL CUSCO

FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES Y FINANCIERAS

ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD



TESIS

**GESTIÓN CONTABLE PARA MEJORAR LAS GANANCIAS
DE LOS COMERCIANTES DEL MERCADO MAYORISTA
VINOCANCHÓN DEL DISTRITO DE SAN JERÓNIMO, 2023**

PRESENTADO POR:

BACH. MISHELY DIANA TISO PERALTA

BACH. PILAR CONDORI MORMONTOY

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

ASESOR:

MG. ATILIO VARGAS ELGUERA

CUSCO – PERÚ

2024

INFORME DE ORIGINALIDAD

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

El que suscribe, **Asesor** del trabajo de investigación/tesis titulada: GESTIÓN CONTABLE PARA MEJORAR LAS GANANCIAS DE LOS COMERCIANTES DEL MERCADO MAYORISTA VINCANCHÓN DEL DISTRITO DE SAN JERÓNIMO, 2023

presentado por: MISHELY DIANA TISO PERALTA con DNI Nro.: 78006209..... presentado por: PIZAR CONDORI MORMONTOY..... con DNI Nro.: 75222406..... para optar el título profesional/grado académico de CONTADOR PÚBLICO.....

Informo que el trabajo de investigación ha sido sometido a revisión por 02 veces, mediante el Software Antiplagio, conforme al Art. 6° del **Reglamento para Uso de Sistema Antiplagio de la UNSAAC** y de la evaluación de originalidad se tiene un porcentaje de 10%.

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

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

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

Cusco, 07 de 08 de 2024



Firma
Post firma ATILIO VARGAS ELVEGA

Nro. de DNI 23877883

ORCID del Asesor 0000-0002-4185-3777

Se adjunta:

1. Reporte generado por el Sistema Antiplagio.
2. Enlace del Reporte Generado por el Sistema Antiplagio: oid: 27259:352916061 ✓

NOMBRE DEL TRABAJO

Gestión contable para mejorar las ganancias de los comerciantes del mercado Mayorista Vinocanchón de

AUTOR

BACH. MISHELY DIANA TISO PERAL BACH. PILAR CONDORI MORMONTOY

RECUENTO DE PALABRAS

23414 Words

RECUENTO DE CARACTERES

119025 Characters

RECUENTO DE PÁGINAS

105 Pages

TAMAÑO DEL ARCHIVO

1.3MB

FECHA DE ENTREGA

May 6, 2024 11:51 AM GMT-5

FECHA DEL INFORME

May 6, 2024 11:53 AM GMT-5

● **10% de similitud general**

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

- 10% Base de datos de Internet
- Base de datos de Crossref
- 5% Base de datos de trabajos entregados
- 0% Base de datos de publicaciones
- Base de datos de contenido publicado de Crossref

● **Excluir del Reporte de Similitud**

- Material bibliográfico
- Material citado
- Fuentes excluidas manualmente
- Material citado
- Coincidencia baja (menos de 15 palabras)

DEDICATORIA

Dedicamos a Dios por permitirnos llegar hasta este punto cumbre de nuestras vidas, ser la fuerza para seguir adelante día a día y con todo amor a nuestras familias: a nuestros padres por sus palabras de aliento y superación, a nuestras madres por su cariño y apoyo incondicional y por ser ejemplo de fortaleza a seguir; a nuestros hermanos por ser la motivación para exigirnos más como personas y profesionales.

A nuestros docentes que nos apoyaron en cada etapa de este proceso para cumplir nuestras metas en nuestra formación profesional.

Pilar Condori Mormontoy

Mishely Diana Tiso Peralta

AGRADECIMIENTO

A Dios por ser nuestro soporte incondicional en cada etapa de nuestra vida, a nuestras familias por su apoyo para lograr nuestras metas en nuestra formación personal.

Con gratitud a nuestra querida Universidad Nacional de San Antonio Abad del Cusco, a la Escuela Profesional de Contabilidad por las enseñanzas y experiencias adquiridas durante el periodo de nuestra formación.

A todas las personas que contribuyeron con la presente investigación, en especial a nuestro asesor Mg. Vargas Elguera Atilio.

Pilar Condori Mormontoy

Mishely Diana Tiso Peralta

ÍNDICE GENERAL

PORTADA	i
DEDICATORIA	ii
AGRADECIMIENTO	iii
ÍNDICE GENERAL	iv
LISTA DE CUADROS	vi
LISTA DE FIGURAS	viii
RESUMEN	x
ABSTRACT	xi
INTRODUCCIÓN	xii
I. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA	1
1.1. Situación problemática	1
1.2. Formulación del problema	3
a. Problema general	3
b. Problemas específicos	4
1.3. Justificación de la investigación	4
1.4. Objetivos de la investigación	5
a. Objetivo general	5
b. Objetivos específicos	6
II. MARCO TEÓRICO CONCEPTUAL	7
2.1. Bases teóricas	7
2.2. Marco conceptual	15
2.3. Antecedentes empíricos de la investigación (estado del arte)	18
III. HIPÓTESIS Y VARIABLES	24
3.1. Hipótesis	24
a. Hipótesis general	24
b. Hipótesis específicas	24
3.2. Identificación de variables	24
3.3. Operacionalización de variables	26
IV. METODOLOGÍA	27
4.1. Ámbito de estudio	27
4.2. Tipo y nivel de investigación	28
4.3. Unidad de análisis	30

4.4. Población de estudio	30
4.5. Tamaño de muestra	30
4.6. Técnicas de selección de muestra	31
4.7. Técnicas de recolección de información	32
4.8. Técnicas de análisis e interpretación de la información	34
4.9. Técnicas para demostrar la verdad o falsedad de las hipótesis planteadas	35
V. RESULTADOS Y DISCUSIÓN	36
5.1. Procesamiento, análisis, interpretación y discusión de resultados	36
5.2. Pruebas de hipótesis	63
5.3. Discusión de resultados	68
CONCLUSIONES	74
RECOMENDACIONES	76
REFERENCIAS	78
ANEXOS	82

LISTA DE CUADROS

Cuadro 1 Operacionalización de variables	26
Cuadro 2 Cantidad de comerciantes, del mercado de abastos Vinocanchón.....	30
Cuadro 3 Ficha técnica	33
Cuadro 4 Prueba de confiabilidad de la variable 01 – Gestión Contable	33
Cuadro 5 Prueba de confiabilidad de la variable 02 – Ganancias	34
Cuadro 6 Procedimientos de los datos.....	35
Cuadro 7 Análisis sobre el objetivo general.....	36
Cuadro 8 Análisis sobre el objetivo específico 01	37
Cuadro 9 Análisis sobre el objetivo específico 2	39
Cuadro 10 Análisis sobre el objetivo específico 03	40
Cuadro 11 Actividades de operación – venta de bienes, servicios.....	43
Cuadro 12 Actividades de operación – Pago a proveedores	44
Cuadro 13 Actividades de inversión – Equipos.....	45
Cuadro 14 Actividades de inversión – Inmuebles	46
Cuadro 15 Actividades de inversión – Enseres	47
Cuadro 16 Actividades de inversión – Suministros	48
Cuadro 17 Actividades de financiamiento – Ahorro.....	49
Cuadro 18 Actividades de financiamiento – Capital de trabajo	50
Cuadro 19 Actividades de financiamiento – Préstamo de entidades financieras	51
Cuadro 20 Actividades de financiamiento – Préstamo de entidades no financieras	52
Cuadro 21 Estrategias de ventas.....	53
Cuadro 22 Anticipo de clientes	54
Cuadro 23 Cuentas por cobrar	55
Cuadro 24 Manejo del capital.....	56
Cuadro 25 Capital adicional	57
Cuadro 26 Gastos administrativos.....	58
Cuadro 27 Gastos financieros.....	59
Cuadro 28 Gastos de venta	60
Cuadro 29 Gastos por tributos	61
Cuadro 30 Gastos de personal	62
Cuadro 31 Prueba de normalidad	63
Cuadro 32 Prueba de Tau_b de Kendall de la hipótesis general	64

Cuadro 33 Prueba de Tau_b de Kendall de la hipótesis específico 1	65
Cuadro 34 Prueba de Tau_b de Kendall de la hipótesis específico 2.....	66
Cuadro 35 Prueba de Tau_b de Kendall de la hipótesis específico 3.....	67

LISTA DE FIGURAS

Figura 1 Objetivos de la gestión contable	10
Figura 2 Problemas de organización	10
Figura 3 Función del control de gestión	10
Figura 4 Sistemas operativos de gestión.....	11
Figura 5 Importancia de la gestión contable.....	11
Figura 6 Técnicas empleadas en la gestión contable.....	12
Figura 7 Métodos para determinar el margen de ganancia.....	15
Figura 8 Ubicación geográfica del Mercado Mayorista Vinocanchón.....	27
Figura 9 Nivel descriptivo correlacional	29
Figura 10 Análisis sobre el objetivo general	36
Figura 11 Análisis sobre el objetivo específico 01.....	38
Figura 12 Análisis sobre el objetivo específico 02.....	39
Figura 13 Análisis sobre el objetivo específico 03.....	41
Figura 14 Actividades de operación – venta de bienes, servicios	43
Figura 15 Actividades de operación – Pago a proveedores.....	44
Figura 16 Actividades de inversión – Equipos.....	45
Figura 17 Actividades de inversión – Inmuebles	46
Figura 18 Actividades de inversión – Enseres.....	47
Figura 19 Actividades de inversión – Suministros.....	48
Figura 20 Actividades de financiamiento – Ahorro	49
Figura 21 Actividades de financiamiento – Capital de trabajo	50
Figura 22 Actividades de financiamiento – Préstamo de entidades financieras.....	51
Figura 23 Actividades de financiamiento – Préstamo de entidades no financieras.....	52
Figura 24 Estrategias de ventas	53
Figura 25 Anticipo de clientes.....	54
Figura 26 Cuentas por cobrar	55
Figura 27 Manejo del capital.....	56
Figura 28 Capital adicional.....	57
Figura 29 Gastos administrativos	58
Figura 30 Gastos financieros	59
Figura 31 Gastos de venta	60
Figura 32 Gastos por tributos	61

Figura 33 Gastos de personal..... 62

RESUMEN

La investigación titulada “Gestión contable para mejorar las ganancias de los comerciantes del mercado Mayorista Vinocanchón del distrito de San Jerónimo, 2023” tuvo como objetivo: “Describir la influencia de la gestión contable en las ganancias de los comerciantes del mercado mayorista Vinocanchón del distrito de San Jerónimo,2023”. Para lograr esto, se empleó un marco metodológico con un tipo básico aplicado, utilizando un alcance descriptivo correlacional, el diseño de investigación adoptado fue no experimental de corte transversal, la muestra estuvo conformado por 143 comerciantes, la técnica e instrumento utilizados fueron la encuesta y el cuestionario y los datos recopilados fueron procesados mediante el software estadístico SPSS.

Se concluye que la gestión contable tiene una influencia significativa en las ganancias de los comerciantes del mercado mayorista Vinocanchón en el distrito de San Jerónimo durante el año 2023. Esta conclusión se sustenta en el valor de significancia obtenido a partir de la prueba de Tau_b de Kendall, además de un coeficiente de correlación que revela una alta influencia positiva. Estos hallazgos subrayan la importancia de una gestión contable efectiva para el éxito de los comerciantes. La meticulosa atención a las operaciones, inversiones y financiamiento impacta notablemente en la salud financiera y las ganancias de los comerciantes. Una gestión sólida implica la optimización de ingresos y la minimización de egresos, fortaleciendo así la rentabilidad y la competitividad en el mercado.

Palabras clave

Gestión contable, actividades de operación, inversión y financiamiento, ganancias, ingresos, egresos, comerciantes

ABSTRACT

The research titled “Accounting management to improve the profits of the merchants of the Vinocanchón wholesale market in the district of San Jerónimo, 2023” had as objective: “Describe the influence of accounting management on the profits of the merchants of the Vinocanchón wholesale market in the district of San Jerónimo. San Jerónimo, 2023”. To achieve this, a methodological framework with a basic type applied was used, using a correlational descriptive scope, the research design adopted was non-experimental cross-sectional, the sample was made up of 143 merchants, the technique and The instruments used were the survey and the questionnaire and the data collected were processed using the SPSS statistical software.

It is concluded that accounting management has a significant influence on the profits of merchants at the Vinocanchón wholesale market in the San Jerónimo district during the year 2023. This conclusion is supported by the significance value obtained from the Kendall's Tau_b test, as well as a correlation coefficient that reveals a high positive influence. These findings emphasize the importance of effective accounting management for the success of merchants. Meticulous attention to operations, investments, and financing notably impacts the financial health and profits of merchants. Strong management involves optimizing income and minimizing expenses, thereby enhancing profitability and competitiveness in the market.

Keywords

Accounting management, operation activities, investment and financing, profits, income, expenses, merchants.

INTRODUCCIÓN

La investigación tiene como objetivo general describir la influencia de la gestión contable en las ganancias de los comerciantes del mercado mayorista Vinocanchón del distrito de San Jerónimo en el año 2023. Para lograr este propósito, se ha empleado una metodología estructurada que se divide en cinco capítulos, cada uno de los cuales cumple una función específica para el desarrollo y la comprensión del estudio.

I: Planteamiento del problema

Se expone la situación problemática actual que motiva la investigación. Se detallan los problemas específicos que se abordarán y se establecen tanto el objetivo general como los objetivos específicos de la investigación. Además, se proporciona una sólida justificación que respalda la relevancia e importancia del estudio.

II: Marco teórico conceptual

Se realiza una exhaustiva recopilación de información proveniente de diversas fuentes, tanto a nivel internacional, nacional como local. Este proceso permite contextualizar el tema dentro de un marco más amplio y proporciona los antecedentes necesarios para comprender la problemática abordada, finalmente se elabora un marco conceptual sólido.

III: Hipótesis y variables

Se desarrollan las hipótesis, tanto generales como específicas y se efectúa la identificación de las variables, dimensiones e indicadores del estudio.

IV. Metodología

En esta sección, se describen en detalle los aspectos metodológicos empleados en la investigación. Se especifica el enfoque, tipo, nivel, método y diseño de la investigación, proporcionando una visión clara de la estrategia utilizada para abordar el problema de

investigación. Se identifica la población de estudio, se determina el tamaño de la muestra y se describe la unidad de análisis. Además, se presentan la técnica y el instrumento utilizados para la recolección de datos, garantizando la validez y confiabilidad del estudio.

IV: Resultados y discusión

En esta sección, se presentan los hallazgos derivados del análisis de datos realizado utilizando un sistema estadístico apropiado. Se incluye información sobre la confiabilidad del estudio y se llevan a cabo pruebas de hipótesis para validar los resultados obtenidos. Se muestran las distribuciones de frecuencia y se procede a analizar y discutir detalladamente los resultados, teniendo en cuenta los antecedentes teóricos y empíricos que respaldan las conclusiones alcanzadas.

Conclusiones y recomendaciones

Finalmente, se presentan las conclusiones derivadas del análisis de los resultados obtenidos al término de la investigación. Se destacan las implicaciones prácticas y teóricas de los hallazgos y se formulan recomendaciones específicas para futuras investigaciones o para la práctica profesional en el campo estudiado.

Además de los capítulos mencionados, se incluyen las referencias bibliográficas que respaldan el estudio y se adjuntan los anexos correspondientes, que proporcionan apoyo y respaldo adicional a la realización de la investigación. Esta estructura robusta garantiza la coherencia y el rigor metodológico del estudio, así como la validez y fiabilidad de los resultados obtenidos.

I. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

1.1. Situación problemática

El comercio a nivel mundial constituye el intercambio de bienes y servicios entre países y representa un pilar fundamental de la economía global. En las últimas décadas, ha experimentado un crecimiento notable, en gran medida impulsado por la globalización, los avances tecnológicos y los mejoramientos en los sistemas de transporte. Este fenómeno complejo no solo influye en la economía de los países, sino que también impacta en las empresas y los individuos de diversas maneras. Las dinámicas del comercio internacional están en constante evolución, influenciadas por factores económicos, políticos, sociales y tecnológicos, lo que requiere una adaptación continua por parte de los actores involucrados para aprovechar las oportunidades y hacer frente a los desafíos que surgen en este entorno cambiante.

En América Latina, el comercio desempeña un papel crucial en la economía regional, siendo muchos países altamente dependientes de las exportaciones de productos básicos como petróleo, minerales, productos agrícolas y alimentos. La estabilidad económica de estos países está intrínsecamente ligada a los precios internacionales de estas materias primas. Sin embargo, esta dependencia presenta tanto oportunidades como desafíos para la región. En este sentido, resulta imperativo abordar cuestiones como la diversificación económica, reduciendo la dependencia de los productos básicos, fortaleciendo los lazos comerciales con otros países y regiones, e invirtiendo en infraestructura y condiciones comerciales para mejorar la competitividad en los mercados globales. La diversificación de las economías latinoamericanas y la promoción de sectores como la tecnología, la manufactura y los servicios pueden contribuir significativamente a la resiliencia económica y al desarrollo sostenible de la región en un contexto global cambiante.

El comercio desempeña un papel crucial en el desarrollo económico tanto a nivel nacional como global, y su gestión contable es un pilar fundamental para garantizar su funcionamiento óptimo y la toma de decisiones informadas. La gestión contable no solo es esencial para el seguimiento preciso de las finanzas de cualquier negocio, incluidos los comercios, sino que también proporciona las herramientas necesarias para la planificación financiera a corto y largo plazo. Al proyectar ingresos y gastos, establecer presupuestos y realizar análisis de costos, la gestión contable permite una visión clara de la salud financiera del negocio, lo que resulta fundamental para su crecimiento sostenible. Además, una sólida gestión contable no solo ofrece información precisa sobre el rendimiento financiero, sino que también respalda la toma de decisiones estratégicas, garantiza el cumplimiento de las obligaciones legales y crea un camino hacia el crecimiento y la rentabilidad a largo plazo para los comercios.

La gestión contable desempeña un papel crucial en el mercado mayorista Vinocanchón en Cusco, así como en cualquier otro mercado, ya que es fundamental para potenciar las ganancias de los comerciantes. Una gestión contable sólida permite un control meticuloso de los costos operativos, abarcando desde la adquisición de mercancías hasta los gastos de almacenamiento, transporte y otros costos asociados al negocio. Al llevar un seguimiento detallado de estos aspectos, los comerciantes tienen la capacidad de identificar áreas de oportunidad para reducir costos y mejorar la eficiencia en sus operaciones. La efectividad de la gestión contable en el mercado mayorista Vinocanchón en Cusco resulta indispensable para maximizar las ganancias de los comerciantes, ya que proporciona la información necesaria para tomar decisiones informadas. Además, facilita la optimización de costos, la negociación efectiva con proveedores y clientes, y el mantenimiento de una operación financiera sólida en un entorno comercial altamente competitivo.

La falta de una gestión contable adecuada entre los comerciantes mayoristas del mercado Vinocanchón en Cusco puede acarrear consecuencias significativas y perjudiciales para sus operaciones y resultados financieros. Al carecer de una gestión contable precisa, estos comerciantes pueden enfrentarse a una falta de visibilidad sobre su situación financiera actual. La ausencia de registros detallados dificulta la comprensión de los ingresos, costos y márgenes de beneficio, lo que repercute negativamente en su capacidad para tomar decisiones informadas. Esta carencia puede, a su vez, limitar el crecimiento del comercio, ya que, sin la capacidad de rastrear y analizar eficientemente las operaciones financieras, los comerciantes podrían perder oportunidades de expansión y desarrollo.

Por lo que, una gestión contable deficiente puede desencadenar una serie de impactos adversos para los comerciantes mayoristas en el mercado Vinocanchón en Cusco. Estos efectos pueden manifestarse en una falta de claridad sobre la situación financiera actual del negocio, lo que limita la capacidad de tomar decisiones informadas y estratégicas. Además, puede dificultar el cumplimiento de obligaciones fiscales y regulatorias, lo que podría resultar en sanciones y multas. Asimismo, una gestión contable ineficiente puede afectar la credibilidad ante proveedores, clientes e inversores, lo que compromete las relaciones comerciales y las oportunidades de crecimiento. Por ende, es imperativo implementar prácticas contables efectivas que permitan un seguimiento preciso de las transacciones financieras, el análisis de costos y la planificación presupuestaria. Esto no solo garantiza la sostenibilidad del negocio, sino que también mejora la toma de decisiones, impulsa la eficiencia operativa y promueve la rentabilidad a largo plazo.

1.2. Formulación del problema

a. Problema general

¿Cómo la gestión contable influye en las ganancias de los comerciantes del mercado mayorista Vinocanchón del distrito de San Jerónimo, 2023?

b. Problemas específicos

- ¿Cómo las actividades de operación influyen en las ganancias de los comerciantes del mercado mayorista Vinocanchón del distrito de San Jerónimo, 2023?
- ¿Cómo las actividades de inversión influyen en las ganancias de los comerciantes del mercado mayorista Vinocanchón del distrito de San Jerónimo, 2023?
- ¿Cómo las actividades de financiamiento influyen en las ganancias de los comerciantes del mercado mayorista Vinocanchón del distrito de San Jerónimo, 2023?

1.3. Justificación de la investigación

a. Justificación teórica

El examen se llevó a cabo considerando la base teórica con el propósito de ampliar la comprensión existente sobre la gestión contable y las ganancias de los comerciantes en el mercado mayorista Vinocanchón, ubicado en el distrito de San Jerónimo, en el año 2023. La meta principal fue establecer la conexión entre estos campos de estudio, para lograr este objetivo, se procedió a recabar información pertinente y precisa mediante el uso de fuentes confiables, como libros, artículos científicos, sitios web seguros y estudios anteriores.

b. Justificación práctica

La investigación se centró en la importancia práctica de la justificación como una herramienta esencial para los comerciantes que operan en el mercado mayorista Vinocanchón, ubicado en el distrito de San Jerónimo, en el año 2023. Al abordar el tema de cómo la gestión contable influye en las ganancias, este estudio adoptó como objetivo satisfacer las necesidades inmediatas de los profesionales en estas áreas y contribuir al desarrollo de un conocimiento especializado en ellas, además, la investigación estableció una base sólida para investigaciones futuras, fomentando un crecimiento continuo en la comprensión y aplicación de las mejores prácticas en relación a la gestión contable y las

ganancias. La información recopilada fue presentada como un recurso valioso, respaldando la toma de decisiones prácticas y fomentando el avance académico y profesional en estos aspectos críticos.

c. Justificación metodológica

La investigación se enfocó en la justificación metodológica, aplicando rigurosamente las técnicas de investigación de acuerdo con las normativas de la universidad, además, se llevó a cabo dentro de un marco metodológico que integró diversas perspectivas de varios autores. Este enfoque exhaustivo abordó elementos esenciales tales como el tipo de investigación, el diseño, el enfoque, la definición de población y muestra, las técnicas de muestreo y la selección cuidadosa de instrumentos de recolección de datos. Este enfoque meticuloso se erigió como la base fundamental del trabajo, asegurando una estructura sólida y una ejecución completa y confiable de la investigación.

d. Justificación social

Esta investigación se llevó a cabo considerando la justificación social, ya que los resultados pueden ser de utilidad para los comerciantes del mercado mayorista Vinocanchón en el distrito de San Jerónimo para el año 2023. A través de este estudio, se buscó comprender la importancia de una gestión contable efectiva para aumentar las ganancias. El propósito principal fue analizar y describir la conexión existente entre estas dos áreas de estudio, proporcionando así información valiosa que beneficie a los comerciantes del mercado mayorista Vinocanchón en el distrito de San Jerónimo para el año 2023.

1.4. Objetivos de la investigación

a. Objetivo general

Describir la influencia de la gestión contable en las ganancias de los comerciantes del mercado mayorista Vinocanchón del distrito de San Jerónimo, 2023

b. Objetivos específicos

- Describir la influencia de las actividades de operación en las ganancias de los comerciantes del mercado mayorista Vinocanchón del distrito de San Jerónimo, 2023.
- Describir la influencia las actividades de inversión en las ganancias de los comerciantes del mercado mayorista Vinocanchón del distrito de San Jerónimo, 2023.
- Describir la influencia las actividades de financiamiento en las ganancias de los comerciantes del mercado mayorista Vinocanchón del distrito de San Jerónimo, 2023.

II. MARCO TEÓRICO CONCEPTUAL

2.1. Bases teóricas

A. *Gestión Contable*

Lopez (2022) La gestión contable es la operativa que llevan a cabo las empresas para identificar, medir, analizar, interpretar, comunicar y mejorar sus operaciones. Es un proceso que ayuda a la dirección a tomar decisiones sobre su rendimiento a corto y a largo plazo. Mediante este método, se generan documentos e informes que permiten a los directivos estar en control de las actividades de la empresa. Así como verse capacitados para presentar los resultados financieros de la empresa al exterior.

Sdelsol (2021) La gestión contable es la actividad encaminada a obtener información de las operaciones financieras de la empresa. Esta información, para ser útil, debe ser consecuente, ordenada y metódica; para su elaboración debemos contar con profesionales de la contabilidad con experiencia. El motivo de elaborar este tipo de estudio es aportar información a la planificación y diseño de estrategias, tanto económicas como contables, así como prever situaciones que ocurrirán en el futuro antes de que se produzcan. Con ella la alta dirección de la empresa tiene un instrumento magnífico para hacer frente a los problemas del negocio.

Rey (2010) señala que la gestión es consecución de metas y objetivos, adaptándose al entorno externo y a las condiciones del mercado, mientras se mantiene un equilibrio y cohesión interna, es esencial para dirigir y guiar una empresa hacia el éxito. En la gestión empresarial actual, se hace hincapié en la necesidad de coordinar eficientemente cinco funciones fundamentales: organización, planificación, programación, información y control. Estas funciones permiten a los líderes transformar los recursos dispersos, como el talento humano, la maquinaria y el capital, en una entidad empresarial eficaz y funcional.

A.1. Dimensiones sobre gestión contable

A. Actividades de operación

Ministerio de Economía y Finanzas (2023) El importe de los flujos de efectivo procedentes de actividades de operación es un indicador clave de la medida en la cual estas actividades han generado fondos líquidos suficientes para reembolsar los préstamos, mantener la capacidad de operación de la entidad, pagar dividendos y realizar nuevas inversiones sin recurrir a fuentes externas de financiación. La información acerca de los componentes específicos de los flujos de efectivo de las actividades de operación es útil, junto con otra información, para pronosticar los flujos de efectivo futuros de tales actividades.

Euroinnova (2021) Son aquellas operaciones de transacciones normales, que poseen un objetivo social, el cual es el desarrollo de las actividades de las empresas, de forma que se consigan beneficios económicos, como, por ejemplo, el flujo de efectivo. (En el caso de flujo de efectivo existe el método directo y el método indirecto. El primero hace referencia a los registros contables en relación a las partidas de flujo, mientras que el segundo se refiere a la entrada y salida de dinero que parten de la utilidad neta o pérdida antes de los impuestos).

Arismendi (2019) Son recursos procedentes de las operaciones principales y ordinarias de la empresa, como: cobros procedentes de la venta de bienes y la prestación de servicios.

B. Actividades de Inversión

Ministerio de Economía y Finanzas (2023) La presentación separada de los flujos de efectivo procedentes de las actividades de inversión es importante, porque tales flujos de efectivo representan la medida en la cual se han hecho desembolsos por causa de los recursos económicos que van a producir ingresos y flujos de efectivo en el futuro.

Euroinnova (2021) En este caso hacemos referencia a los desembolsos para poder comprar los activos necesarios que permitirán generar ingresos y flujo neta de efectivo en un futuro no lejano.

Arismendi(2019) Representa la medida en la que se han realizado desembolsos de recursos que se prevé van a producir beneficios futuros; solo podrán clasificarse como actividades de inversión aquellos desembolsos que permitan el reconocimiento de un activo en el estado de situación financiera, esto es, por ejemplo, los pagos por la adquisición de activos a largo plazo

C. Actividades de Financiamiento

Ministerio de Economía y Finanzas (2023) La presentación separada de los flujos de efectivo procedentes de las actividades de inversión es importante, porque tales flujos de efectivo representan la medida en la cual se han hecho desembolsos por causa de los recursos económicos que van a producir ingresos y flujos de efectivo en el futuro.

Euroinnova (2021) Son aquellas acciones que producen los cambios tanto en el tamaño como en la composición de los capitales propios y préstamos tomados por entidades financieras que prestaron su apoyo desde el principio.

Arismendi(2019) Presenta el flujo de recursos destinado a cubrir compromisos con quienes suministran el capital a la empresa, tales como cobros procedentes de la emisión de acciones y otros instrumentos de capital.

A.2. Objetivos de la gestión contable

La contabilidad de gestión desempeña un papel fundamental al abordar las funciones de planificación de los gerentes, que implican una serie de actividades esenciales, lo que supone dos aspectos clave:

Figura 1

Objetivos de la gestión contable

Identificación de tareas

- Implica la identificación minuciosa de las tareas clave que deben llevarse a cabo para alcanzar los objetivos establecidos. Esto requiere una comprensión profunda de las necesidades del negocio y los recursos disponibles.

Planificación de los flujos de recursos óptimos y su medición.

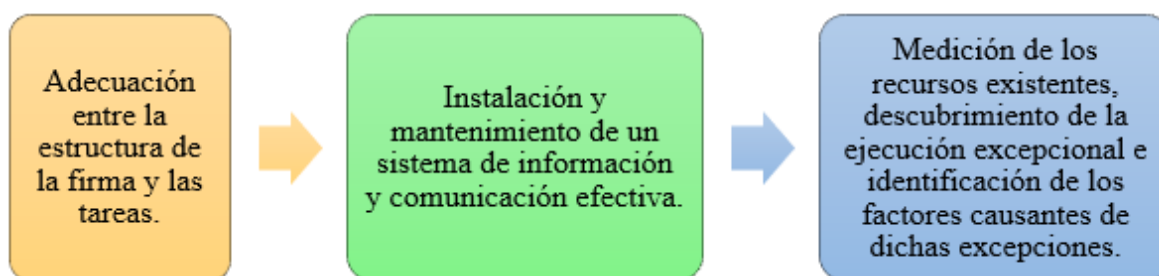
- La planificación de los flujos de recursos óptimos es crucial para garantizar la eficiencia y la efectividad en la asignación de recursos. Esto implica determinar cómo se asignarán los recursos financieros, humanos y materiales de manera óptima para lograr los objetivos establecidos. Asimismo, es importante medir estos flujos de recursos para evaluar su eficacia y realizar ajustes si es necesario.

Nota: La figura representa los objetivos de la gestión contable – Elaboración Propia

A. Problemas de organización que incluye:

Figura 2

Problemas de organización

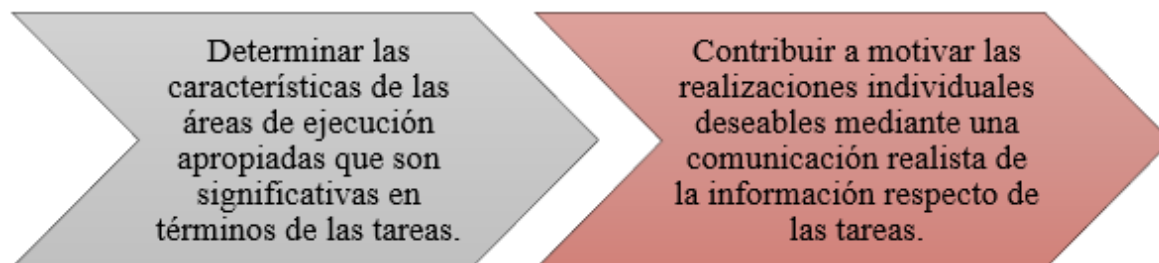


Nota: La figura representa los problemas de organización – Elaboración Propia

B. Función del control de gestión, que incluye:

Figura 3

Función del control de gestión

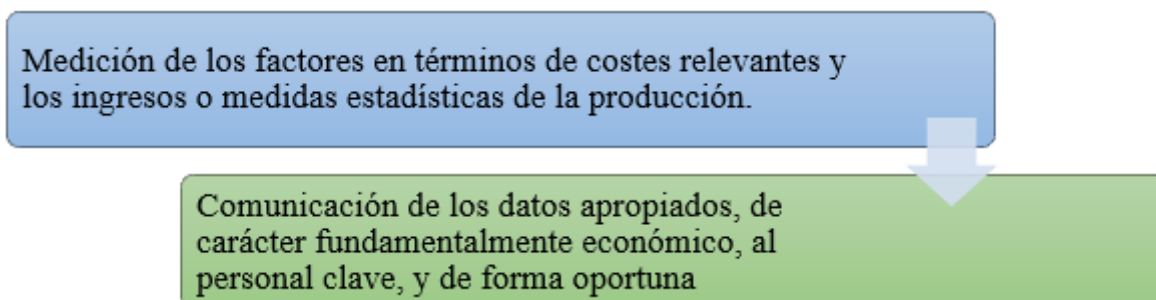


Nota: La figura representa la función del control de gestión – Elaboración Propia

C. Sistemas operativos de gestión, por función, producto, proyecto, y otra segmentación de las operaciones, lo que supone:

Figura 4

Sistemas operativos de gestión



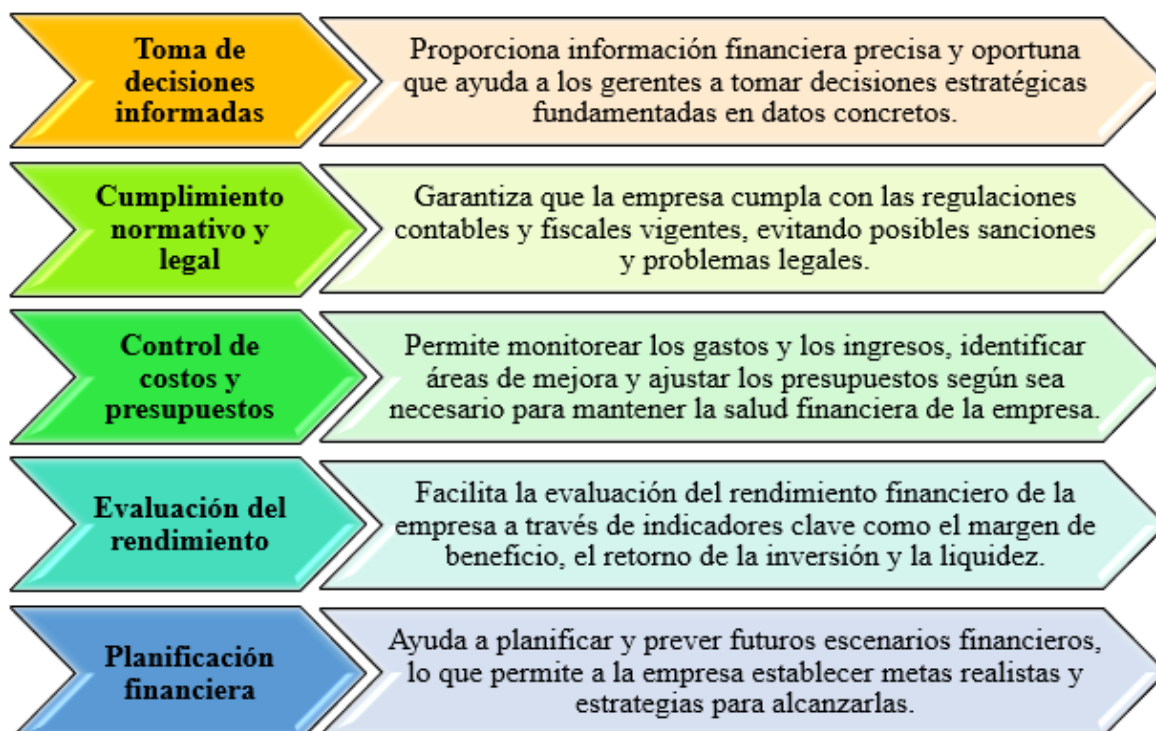
Nota: La figura representa la función del control de gestión – Elaboración Propia

A.3. Importancia de la gestión contable

Ventura (2015) La gestión contable es fundamental para el éxito y la sostenibilidad de cualquier organización por varias razones:

Figura 5

Importancia de la gestión contable



Nota: La figura representa la importancia de la gestión contable – Elaboración Propia

A.4. Técnicas empleadas en la gestión contable

La gestión contable utiliza una variedad de técnicas y metodologías que son ampliamente reconocidas y aceptadas a nivel internacional en el ámbito económico. Estas metodologías incluyen herramientas como el análisis financiero, la contabilidad de costos, el presupuesto maestro y el análisis de ratios financieros, entre otras. Cada una de estas técnicas ofrece una perspectiva única sobre la situación financiera y operativa de una empresa. A continuación, veremos las seis técnicas principales:

Figura 6

Técnicas empleadas en la gestión contable

El análisis marginal

- esta parte se encarga de evaluar los costes frente a los beneficios. Aquí es fundamental el concepto “punto de equilibrio”. Este concepto, también es conocido como punto muerto en economía. Hace referencia al número de unidades que una empresa necesita vender para que el beneficio supere a los costes de producirla. Cuando los costes igualen a los beneficios se entiende que estamos en el punto de equilibrio. Este valor se utiliza en las empresas para determinar los precios que deben tener los productos o servicios.

Presupuesto de capital

- este concepto lo utilizan los contables de gestión para calcular los presupuestos que deben destinar a las adquisiciones. Así como el periodo de amortización o el cálculo de la tasa de rendimiento contable.

Análisis de restricciones

- en este apartado se controlan los aspectos relativos a la limitación de beneficios y del flujo de caja con respecto a un producto. Analizando los problemas que causan los cuellos de botella y su impacto en los ingresos de la empresa.

Análisis de tendencias y previsiones

- esta parte se encarga de las discrepancias de precios entre los diferentes productos o servicios de la empresa. Gracias a los datos extraídos de este análisis, se pueden resolver problemas e identificar patrones inusuales.

Cálculo del coste de los productos y valoración de las existencias

- se trata de fijar el valor real de los bienes y servicios. Este proceso implica calcular los gastos generales, así como la evaluación de los costes asociados al proceso de venta.

Análisis de tendencias y previsiones

- Este apartado se encarga de evaluar las variaciones en los costes de los productos. Es especialmente útil para encontrar discrepancias y encontrar formas efectivas de resolver los problemas derivados de la operativa.

Nota: La figura representa las técnicas empleadas en la gestión contable – Elaboración Propia

B. Ganancias

Memory (2020), subraya que, en el ámbito contable, la ganancia se vincula a los beneficios generados en la operación de un negocio. Este resultado se obtiene después de deducir de los ingresos todos los costos y gastos relacionados con la producción o comercialización del producto. En otras palabras, la ganancia contable se define como la discrepancia entre los ingresos y los egresos de una empresa.

Westreicher (2020), indica que la ganancia representa el incremento de la riqueza originado por una transacción o actividad económica. En términos más específicos, se refiere a la disparidad entre los ingresos generados por una actividad económica y los gastos necesarios para llevar a cabo dicha empresa u ocupación.

De acuerdo a la página International Online Education – Euroinnova (2020), se establece que, en términos contables, la ganancia representa el beneficio o ingreso resultante de la cifra final de la empresa tras restar los gastos incurridos en el proceso. Es decir, se trata de los ingresos obtenidos por el negocio menos las deducciones de los gastos de ventas, producción o marketing. En este contexto, si el resultado es positivo, la ganancia es considerable; por el contrario, si es negativo, se enfrentan pérdidas significativas

B.1. Dimensiones sobre ganancias

A. Ingresos

Campuzano (2018), establece que el ingreso se caracteriza por ser el incremento del patrimonio neto de la empresa durante el ejercicio, ya sea a través de partidas, aumento del valor de los activos, o disminución de los pasivos, siempre que estas fuentes no provengan de los socios o propietarios.

Gil (2015), destaca que un ingreso se refiere a cualquier ganancia obtenida por la venta de un bien o servicio, normalmente recibida a través de una transacción monetaria.

En la NIC 18 (2004), se especifica que los ingresos, según el Marco Conceptual para la preparación y presentación de Estados Financieros, se definen como incrementos en los beneficios económicos durante el periodo contable. Estos incrementos pueden manifestarse como entradas monetarias, aumento del valor de los activos o reducción de los pasivos, resultando en un aumento del patrimonio neto, y no están vinculados a las contribuciones de los propietarios de la entidad.

B. Egresos

Galiana y Puerto (2020), establecen que los gastos o egresos, según el plan general de contabilidad, se describen como una disminución del patrimonio neto de la sociedad. Esta disminución puede manifestarse como una salida o deterioro de activos, reconocimiento o aumento de pasivos, siempre que no se consideren distribuciones, ya sean dinerarias o no, a socios o propietarios.

Pérez y Gardey (2019), precisan que un egreso se refiere a la salida de recursos financieros para cumplir con un pago, aunque también puede interpretarse como la salida de dinero motivada por otras razones, como llevar a cabo una inversión.

Díaz (2018), aclara que un egreso se define como cualquier salida de fondos de una empresa o sociedad. Esta salida de fondos se destina a cubrir obligaciones de pago, pero también puede entenderse como una salida de fondos por otras razones, como la realización de una inversión.

B.2. Margen de ganancia o de utilidad y su importancia

Cuando se hace mención del margen de ganancia o rentabilidad, se está haciendo referencia al rendimiento de un producto, servicio o negocio. En términos más sencillos, el margen de ganancia debería proporcionar información sobre el beneficio que se obtiene al vender un producto. Este rendimiento se expresa en un porcentaje, como 10%, 20%, 50%, y cuanto

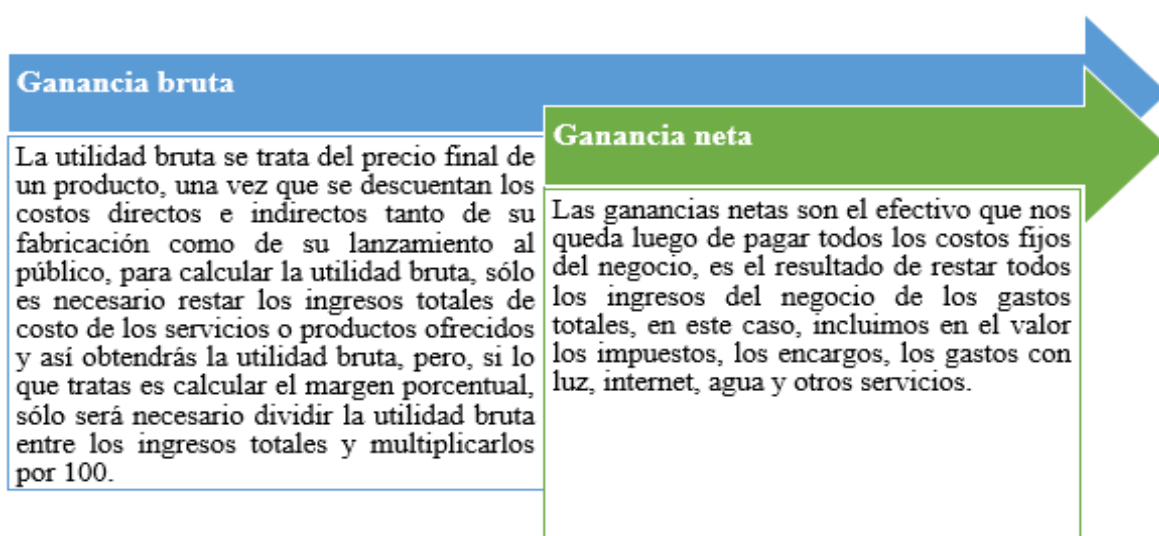
mayor sea este porcentaje, mayores serán los beneficios al comercializar el producto, servicio o negocio en cuestión.

B.3. Métodos para determinar el margen de ganancia

Existen diversos métodos para determinar el margen de ganancia de tus productos o servicios; hoy quiero mostrarte el más sencillo y que es utilizado en bastantes empresas.

Figura 7

Métodos para determinar el margen de ganancia



Nota: La figura representa los métodos para determinar el margen de ganancia – Elaboración Propia

B.4. Cálculo del margen de ganancia

El margen de ganancia se refiere al porcentaje que se agrega al costo total del producto, determinando así el precio al que se venderá al cliente. Esta consideración es de suma importancia para el éxito de tu empresa o negocio, ya que establecer adecuadamente el precio final de tus productos y servicios es un elemento fundamental en el ámbito comercial.

2.2. Marco conceptual

- **Ahorro:** Vázquez. (2019) los ahorros constituyen una porción de los ingresos que las personas eligen no destinar al consumo en el presente, es decir, el ahorro representa el porcentaje de ingresos que la persona decide no gastar ni invertir.

- **Anticipo de clientes:** Llamas (2020) definió el anticipo de cliente como un pago único o la cobertura de gastos operativos comerciales antes de la entrega de bienes o servicios.
- **Capital de trabajo:** Leiva (2012) el capital de trabajo de una empresa se calcula como el excedente del activo corriente sobre el pasivo corriente, representando así la capacidad de la compañía para operar después de cumplir con sus obligaciones de pago.
- **Cuentas por cobrar:** Stevens (2019) las cuentas por cobrar son uno de los activos más significativos, ya que, después del efectivo, son los activos más líquidos en una entidad económica.
- **Capital y capital adicional:** Ramon y Asociados (2020) los socios de una sociedad de capital tienen la posibilidad de inyectar fondos a sus propios recursos sin necesidad de aumentar el capital social. Estas contribuciones suelen realizarse con el propósito de compensar pérdidas, pero también para fortalecer el patrimonio total de la entidad. Esto se da en situaciones en las que la empresa requiere mejorar su liquidez sin recurrir a financiamiento externo y prefiere evitar el aumento de capital.
- **Enseres:** Redacción (2021) los enseres abarcan todos los objetos manufacturados destinados a servir o utilizarse en las operaciones comerciales, considerándose como activos fijos. Además, estos elementos también pueden servir como herramientas de apoyo en las actividades cotidianas de las personas o formar parte de la ornamentación del inmueble.
- **Equipos:** Rosario (2021) indica que un equipo se compone de un grupo de individuos con un objetivo compartido, que es el éxito de la organización, interactuando y coordinándose para alcanzarlo.

- **Gastos administrativos:** Llamas (2020) los gastos administrativos son aquellos que se generan en el ejercicio de la dirección, organización y administración, evitando ser clasificados como parte de la actividad ordinaria de la empresa.
- **Gastos financieros:** Arias (2017), los gastos financieros engloban todos los costos derivados de la obtención de financiamiento o la posesión de cualquier tipo de deuda financiera. Para llevar a cabo sus operaciones de manera habitual, una empresa suele recurrir a la obtención de préstamos, generalmente del sector bancario
- **Gastos de venta:** Acosta (2018) los gastos de venta engloban todos aquellos costos relacionados directamente con la promoción, realización y fomento del volumen de las ventas. En otras palabras, se refieren a cualquier gasto asociado con la comercialización de un producto.
- **Gastos por tributos:** López (2017), se definen como los pagos realizados al Estado de acuerdo con la legislación del impuesto a la renta establecida por SUNAT. Los gastos fiscales representan las cantidades que la administración pública dejará de recaudar debido a la concesión de beneficios fiscales a determinados contribuyentes o sectores económicos específicos.
- **Gastos de personal:** Según García (2017) los gastos de personal comprenden todas las erogaciones que la empresa realiza para compensar a sus empleados, lo cual engloba los salarios y otras obligaciones financieras relacionadas.
- **Inmuebles:** Graham (2022) se consideran bienes inmuebles o bienes raíces aquellos que están vinculados al suelo o parcela enclavada, que no se desplazan y que están asociados física o legalmente al terreno.

- **Préstamo de entidades financieras y no financieras:** Pedrosa (2019) un préstamo es una actividad financiera mediante la cual una persona (prestamista) concede activos (generalmente una cierta cantidad) a otra persona (prestatario) a través de un contrato o acuerdo entre las partes, a cambio de intereses (precio del dinero).
- **Suministros:** García (2017), indica que los suministros se relacionan con la acción de proporcionar o abastecer a alguien con lo que necesita. En el ámbito económico, se utiliza el término "suministros" como un equivalente de abastecimiento.
- **Ventas:** Westreicher (2020) las ventas se refieren al suministro de un producto o servicio específico a un precio establecido o acordado, y a la transacción de beneficios económicos en forma de dinero del vendedor o proveedor.

2.3. Antecedentes empíricos de la investigación (estado del arte)

A. *Antecedentes internacionales*

Panchi y Armas (2022) en su investigación denominada: “Gestión contable para mejorar la toma de decisiones en las empresas que expenden productos veterinarios en el Cantón El Carmen”, presentada a la Revista Sigma, con el objetivo de reflexionar sobre los diferentes usos de la contabilidad y la importancia que tiene en su combinación con los demás actores tanto internos como externos de una organización. Utilizando la metodología bibliográfica y de análisis crítico. Donde concluyeron: el competitivo mundo empresarial, la gestión contable desempeña un papel crucial al mantener registros históricos y actuales, proporcionando información esencial para la toma de decisiones. La entrega de información financiera y económica es fundamental para cualquier organización, y esto se logra a través de la contabilidad. Es esta disciplina la que nos capacita para tomar decisiones acertadas y dirigir correctamente nuestras empresas, siendo una herramienta indispensable en la gestión empresarial.

Arguello et al. (2020) en su investigación denominada: “Sistema de gestión contable financiero para la toma efectiva de las decisiones por pequeñas y medianas empresas ecuatorianas, caso de estudio”, presentada a la Revista Espacios, con el objetivo de diseñar sistema de gestión contable-financiero que permita el control, análisis del desempeño y acertada toma de las decisiones administrativas. Utilizando la metodología de tipo descriptivo, exploratorio, explicativo. Donde concluyeron: un sistema de gestión contable-financiero diseñado para mejorar el control, el análisis del desempeño y la toma de decisiones en una PYME dedicada a la distribución de derivados lácteos. Este sistema se valida como factible al estudiar y adoptar las mejores prácticas a nivel nacional e internacional, en cumplimiento de la legislación vigente. Se recomienda la difusión de este sistema entre otras PYMES similares para elevar su competitividad mediante decisiones administrativas más acertadas.

Pinargote et al. (2020) en su investigación denominada: “Gestión contable para mejorar la toma de decisiones en las empresas que expenden productos veterinarios en el Cantón El Carmen”, presentada a la Revista Suplemento CICA Multidisciplinario, con el objetivo de conocer si las pequeñas empresas dedicadas a la comercialización de insumos veterinarios cuentan con un sistema contable que les proporcione un soporte apropiado para desenvolver sus actividades económicas con información real y confiable. Utilizando la metodología basada en un enfoque bibliográfico. Donde concluyeron que existen empresas que descuidan la gestión contable, lo que les priva de información confiable y análisis financiero necesario para tomar decisiones efectivas. Esto afecta áreas críticas como el aumento del capital de trabajo, la gestión de inventarios, el crédito y la adquisición de activos. La falta de registros adecuados sobre ingresos y gastos conlleva a una gestión precaria y empírica. Además, la ausencia de guía para el financiamiento y el aprovechamiento de oportunidades como descuentos en compras en efectivo agrava la situación.

Ávila et al. (2019), en su investigación titulada: “Gestión de las cuentas por cobrar y su incidencia en la liquidez de la empresa.” presentada a la Revista Observatorio de la Economía Latinoamericana, con el objetivo de determinar la falta de la disponibilidad de efectivo para honrar obligaciones con terceros Utilizando la metodología basada en un método analítico, histórico y documental además del uso del método de la entrevista. Donde concluyeron: la falta de manuales de políticas y procedimientos para otorgar créditos y gestionar carteras vencidas, junto con la ausencia de un manual de control interno, repercute negativamente en el desempeño financiero. La carencia de programas de capacitación sobre análisis de créditos y cobranza, así como en temas financieros, contribuye al desconocimiento del impacto de la incobrabilidad en la liquidez de la empresa.

B. Antecedentes nacionales

Tejeda (2022) en su investigación: “Gestión contable y la percepción de los estados financieros en la empresa de Telecomunicaciones Evelyn SAC, Trujillo -2021”, presentada a la Universidad Cesar Vallejo, con el objetivo de analizar la relación entre la gestión contable y la percepción de los estados financieros, La metodología de investigación fue descriptiva y prospectiva. Donde concluyó: se afirma que la gestión contable se relaciona en la elaboración de los informes contables al momento de preparar los estados financieros, enfocados en diseñar documentos expositivos, documentos descriptivos, registrar hechos contables para finalmente interpretarlos, de tal manera lograr objetivos planeados

Cervantes (2022), en su investigación: “Gestión contable y la rentabilidad en empresa prime maquinarias S.A.C, Ayacucho – 2021” presentada a la Universidad Cesar Vallejo, con el objetivo principal de determinar la relación de la Gestión Contable y la rentabilidad. Utilizando la metodología basada en un enfoque cuantitativo. Donde concluyó: La Gestión contable tiene relación con la rentabilidad ya que se muestra que al tener una buena gestión contable, se logra realizar adecuadamente las diferentes actividades y operaciones de la

empresa, usando correctamente las herramientas contables mostrando una información real de la situación financiera y control la cual permita la toma de decisiones asertiva así mismo logrando los objetivos establecidos por la empresa evitando riesgos de falta de liquidez a su vez aumentando la rentabilidad con el cumplimiento eficiente en las diferentes actividades que realiza la empresa.

Asto (2019) en su investigación denominada: “El Financiamiento por préstamo bancario y su incidencia en la rentabilidad de Magsa E.I.R.L. Operador Logístico, Trujillo 2018”, presentada a la Universidad César Vallejo para optar el título profesional de Contador Público, con el objetivo de demostrar la incidencia del financiamiento por préstamo bancario en la rentabilidad. Utilizando la metodología de tipo correlacional, descriptiva y de diseño no experimental. Donde concluye: se determina que la empresa se financia a través de préstamos bancarios, leasing de vehículos y financiamiento interno. El análisis de estos métodos de financiamiento mediante ratios revela que la empresa está gestionando eficazmente sus activos y patrimonio, lo que le permite cumplir con sus obligaciones financieras sin afectar su productividad.

Azúa y Larrea (2019) en su investigación titulada: “Estudio sobre la gestión de cuentas por cobrar y su influencia en la liquidez” presentada a la Revista de Investigación y Cultura - Universidad César Vallejo, con el objetivo de validar el rol que tiene las cuentas por cobrar y demostrar la influencia que tiene dentro la liquidez. Utilizando la metodología basada en un tipo descriptivo con diseño no experimental. Donde concluyó: La empresa enfrenta desafíos en su gestión de cuentas por cobrar, a pesar de su solidez en términos de liquidez debido a contratos a largo plazo. Mejorar este control sería vital para garantizar una mayor disponibilidad de capital y evitar posibles dificultades de liquidez, lo que facilitaría la expansión y la asunción de nuevos compromisos. Por otro lado, una gestión ineficiente podría representar un riesgo para su crecimiento. Una gestión contable eficaz sería crucial

para anticipar posibles problemas, contribuyendo positivamente a los resultados financieros y generando recursos disponibles para cumplir con las obligaciones a corto plazo, asegurando así una base sólida para el desarrollo sostenible de la empresa.

Mendoza (2019) en su investigación denominada: “La gestión contable y su influencia en la gestión administrativa del restaurante “El Zarco” de Cajamarca, 2017”, presentada a la Universidad Nacional de Cajamarca para optar el título profesional de Contador Público, con el objetivo de determinar la influencia de la gestión contable en la gestión administrativa. Utilizando la metodología aplicada, diseño no experimental y método inductivo-deductivo; donde se concluyó que la gestión contable ejerce una influencia significativa en la administración, ya que la información proporcionada a la gerencia es crucial para la toma de decisiones efectivas y el cumplimiento de planes. Sin embargo, se identifican deficiencias en la implementación de procesos contables y en la percepción de su cumplimiento. Por ejemplo, se observa una falta de elaboración de estados financieros clave como el estado de cambios en el patrimonio neto y el flujo de efectivo, herramientas fundamentales para la proyección del efectivo disponible. Mejorar la gestión contable podría potenciar el desempeño del restaurante y contribuir a un mayor control y eficiencia en sus operaciones.

C. Antecedentes locales

Ríos y Mamani (2024) en su investigación denominada: “Decisiones financieras y ganancias de los comerciantes del centro comercial Molino I provincia del Cusco periodo 2022”, presentada a la Universidad Nacional de San Antonio Abad del Cusco para optar el título profesional de Contador Público, con el objetivo de describir como las decisiones financieras influyen en las ganancias de los comerciantes del Centro Comercial Molino I. Utilizando la metodología de tipo básica, utilizando un alcance descriptivo correlacional, el diseño de investigación adoptado fue no experimental de corte transversal. Donde concluye: las decisiones financieras tienen un gran impacto en las ganancias empresariales. La gestión

eficiente de estas decisiones puede significar un aumento significativo en las ganancias, lo que beneficia a los empresarios. En conclusión, una gestión contable cuidadosa y estratégica es crucial para mejorar las ganancias y el éxito financiero de la empresa.

Ccapa y Aragón (2023) en su investigación titulada: “Gestión de cuentas por cobrar y su incidencia en la rentabilidad en la empresa de transportes e inversiones La Amistad SAC en el distrito de Santiago-Cusco, 2020 – 2021” presentada a la Universidad Nacional San Antonio Abad del Cusco para optar el título de Contador Público, con el objetivo de determinar cómo la gestión de cuentas por cobrar incide en la rentabilidad. Utilizando la metodología basada en un tipo descriptivo – correlacional de enfoque cuantitativo y diseño no experimental. Donde concluyeron: una gestión efectiva de cobranzas es crucial para mejorar la rentabilidad y el desempeño financiero de cualquier empresa. Se ha observado que una mejora en los procedimientos de cobranza conduce a un aumento en la rentabilidad, lo que resalta la importancia de contar con procesos eficientes en esta área. Es fundamental que las empresas mantengan un control adecuado sobre el periodo de cobro para asegurar que no exceda el nivel óptimo, lo que podría indicar problemas en la gestión de cobranzas.

Huampa y Vilcapaza (2019) en su investigación: “Evaluación del proceso contable y la Gestión Financiera para la aplicación de un Planeamiento Tributario en la empresa combustibles RENZO E.I.R.L periodo 2017”, presentada a la Universidad Andina del Cusco, con el objetivo de evaluar la situación del proceso contable y la gestión financiera. Utilizando la metodología de alcance descriptivo y evaluativa, el diseño no experimental y con un enfoque cuantitativo y probatorio. Donde concluyeron: una correcta gestión financiera que le permita llevar un control de la información contable y de todos los ingresos que la empresa percibe por la venta de combustibles, ocasionando que la información reflejada en los estados financieros no sea del todo razonable para la toma de decisiones que permita elevar el nivel empresarial que se posee al finalizar el periodo.

III. HIPÓTESIS Y VARIABLES

3.1. Hipótesis

a. Hipótesis general

La gestión contable influye significativamente en las ganancias de los comerciantes del Mercado Mayorista Vinocanchón del Distrito De San Jerónimo, 2023.

b. Hipótesis específicas

- Las actividades de operación influyen significativamente en las ganancias de los comerciantes del mercado mayorista Vinocanchón del distrito de San Jerónimo, 2023.
- Las actividades de inversión influyen significativamente en las ganancias de los comerciantes del mercado mayorista Vinocanchón del distrito de San Jerónimo, 2023.
- Las actividades de financiamiento influyen significativamente en las ganancias de los comerciantes del mercado mayorista Vinocanchón del distrito de San Jerónimo, 2023.

3.2. Identificación de variables

Variable 1: Gestión contable

Definición: Lopez (2022), menciona que a gestión contable es la operativa que llevan a cabo las empresas para identificar, medir, analizar, interpretar, comunicar y mejorar sus operaciones. Es un proceso que ayuda a la dirección a tomar decisiones sobre su rendimiento a corto y a largo plazo. Mediante este método, se generan documentos e informes que permiten a los directivos estar en control de las actividades de la empresa. Así como verse capacitados para presentar los resultados financieros de la empresa al exterior.

Dimensiones

- Actividades de operación
- Actividades de inversión
- Actividades de financiamiento

Variable 2: Ganancias

Definición: Westreicher (2020), señala que la ganancia es el aumento de la riqueza que se produce a partir de una transacción u operación de índole económico, la ganancia es la diferencia entre los ingresos generados por una actividad económica y los gastos necesarios para desarrollar dicha empresa u ocupación.

Dimensiones

- Ingresos
- Egresos

3.3. Operacionalización de variables

Cuadro 1

Operacionalización de variables

Variables	Definición conceptual	Definición operacional	Dimensiones	Indicadores
Gestión contable	Lopez (2022) La gestión contable es la operativa que llevan a cabo las empresas para identificar, medir, analizar, interpretar, comunicar y mejorar sus operaciones. Es un proceso que ayuda a la dirección a tomar decisiones sobre su rendimiento a corto y a largo plazo. Mediante este método, se generan documentos e informes que permiten a los directivos estar en control de las actividades de la empresa. Así como verse capacitados para presentar los resultados financieros de la empresa al exterior.	Lopez (2022) menciona que la gestión contable es la operativa que llevan a cabo las empresas para identificar, medir, analizar, interpretar, comunicar y mejorar sus operaciones. Es un proceso que ayuda a la dirección a tomar decisiones sobre su rendimiento a corto y a largo plazo. Mediante este método, se generan documentos e informes que permiten a los directivos estar en control de las actividades de la empresa a través de actividades de operación, inversión y financiamiento.	Actividades de Operación	Venta de bienes, servicios Pago a proveedores
			Actividades e Inversión	Equipos Inmuebles Enseres Suministros
			Actividades de Financiamiento	Ahorro Capital de trabajo Préstamo de entidades financieras Préstamo de entidades no financieras
Ganancias	Westreicher (2020) señala que la ganancia es el aumento de la riqueza que se produce a partir de una transacción u operación de índole económico, la ganancia es la diferencia entre los ingresos generados por una actividad económica y los gastos necesarios para desarrollar dicha empresa u ocupación.	Memory (2020) “remarca que en contabilidad la ganancia está relacionado con los beneficios obtenidos en el desarrollo de un negocio, es decir, que la ganancia contable es la diferencia entre los ingresos y egresos de una empresa”.	Ingresos	Ventas Anticipo de clientes Cuentas por cobrar Capital Capital adicional
			Egresos	Gastos administrativos Gastos por tributos Gastos financieros Gastos de venta Gastos de personal

Nota: El cuadro representa la operacionalización de variables – Elaboración Propia

IV. METODOLOGÍA

4.1. Ámbito de estudio

A. Localización política

- **País:** Perú
- **Región:** Cusco
- **Departamento:** Cusco
- **Provincia:** Cusco
- **Distrito:** San Jerónimo
- **Código zonal:** Cusco 08006

B. Localización geográfica

- **Ubicación geográfica Coordenadas:** 13°32'36.7"S y 71°53'15,6"W.

Figura 8

Ubicación geográfica del Mercado Mayorista Vinocanchón



Nota: La figura representa la ubicación geográfica del Mercado Mayorista Vinocanchón – Elaboración Propia

4.2. Tipo y nivel de investigación

A. Tipo de investigación

Carrasco (2019), señala que el tipo de investigación básica “solo busca ampliar y profundizar al caudal de conocimientos científicos existentes acerca de la realidad, su objetivo de estudio lo constituyen las teorías científicas, las mismas que las analiza para perfeccionar sus contenidos de tal forma que se pueda dar alternativas de solución” (p.43). La investigación empleó un tipo básico con el objetivo de ampliar la comprensión sobre la gestión contable y su impacto en las ganancias. El objetivo principal fue establecer la relación entre estas dos áreas de estudio. Para ello, se recopiló información precisa y relevante a través de fuentes confiables como libros, artículos científicos, sitios web de reputación y estudios previos. Este enfoque metodológico tuvo como propósito proporcionar una comprensión más profunda y aplicada de la gestión contable y sus efectos en las ganancias, contribuyendo de esta manera al cuerpo de conocimiento en esta área específica.

B. Nivel de investigación

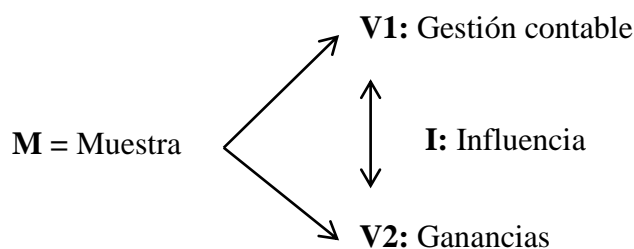
Hernández et al (2014), “Con los estudios descriptivos se busca especificar las propiedades, las características y los perfiles de personas, grupos, comunidades, procesos, objetos o cualquier otro fenómeno que se someta a un análisis”. (p.158). La investigación se centró en un nivel descriptivo con el objetivo de examinar y detallar la relación entre la gestión contable y las ganancias. Este enfoque metodológico permitió realizar un análisis exhaustivo que describe la influencia de la gestión contable en las ganancias, proporcionando una comprensión clara y precisa de cómo estas dos variables interactúan entre sí.

Hernández et al (2014), señalan que “los estudios correlacionales tienen la finalidad de conocer la relación o grado de asociación que existe entre dos o más conceptos, categorías o variables en un contexto particular, también ofrecen predicciones y cuantifican relaciones

entre variables” (p.90). El nivel de investigación seleccionado fue correlacional, con el objetivo principal de establecer y evaluar la relación entre la gestión contable y las ganancias. Este enfoque permitió identificar y cuantificar el grado de asociación entre estas variables, proporcionando una comprensión más profunda de cómo la gestión contable influye en las ganancias.

Figura 9

Nivel descriptivo correlacional



Nota: La figura representa el nivel descriptivo correlacional – Elaboración Propia

C. Diseño de investigación

Hernández et al (2014), señala que el diseño no experimental “podría definirse como la investigación que se realiza sin manipular deliberadamente variables .es decir trata de estudios en los que hacemos variar en forma intencional las variables independientes para ver su efecto sobre otras variables”. (p.154) La investigación utilizó un diseño no experimental, sin intervención en las variables, enfocándose en describir y determinar la situación real y en analizar la influencia entre las unidades de estudio. Este enfoque permitió la observación y comprensión de las variables en su entorno natural, sin intervenciones deliberadas. El objetivo fue obtener una representación auténtica de la realidad y capturar de manera precisa la situación y la relación entre las unidades objeto de investigación.

Hernández et al (2014), señalan que “los diseños de investigación transaccional o transversal recolectan datos en un solo momento, en un tiempo único. (p.154). Se optó por un diseño de investigación de corte transversal, dado que la recolección de datos se realizó en un único momento y período específico, correspondiente al año 2023. Este enfoque permitió captar

una instantánea de la situación en ese periodo, facilitando el análisis de las variables en un contexto temporal definido.

4.3. Unidad de análisis

El trabajo de investigación se realizó con información que nos suministraron los Comerciantes del Mercado Mayorista Vinocanchón del Distrito De San Jerónimo, 2023

4.4. Población de estudio

Hernández et al (2014), es un conjunto de todos los casos que concuerdan con determinadas específicas, así comenta al respecto una vez que se ha definido la unidad de análisis, se delimitara la población a estudiar y se generalizaran los resultados (p.174). En el contexto de la investigación, se definió como población a los 227 comerciantes del Mercado Mayorista Vinocanchón en el Distrito de San Jerónimo durante el año 2023, dado que constituyen una fuente fundamental de información para el estudio.

Cuadro 2

Cantidad de comerciantes, del mercado de abastos Vinocanchón

Sector/Asociación	Cantidad de comerciantes	Cantidad de puestos	Nº de asociaciones
Sector Minorista	675	675	25 asociaciones
Sector Mayorista	227	227	11 pabellones
Sector ACOPAAC	88	88	2 pabellones
Sector Comunidades del distrito	238	134	11 comunidades
Sector Comunidades Aladeñas	188	37	07 comunidades
Otras asociaciones	277	0	17 asociaciones
Total	1693		

Nota: El cuadro representa la cantidad de comerciantes en el mercado de abastos Vinocanchón – Elaboración Propia

4.5. Tamaño de muestra

Hernández et al (2014), la muestra es un subgrupo de la población de interés sobre el cual se recolectarán datos, y que tiene que definirse o delimitarse de antemano con precisión, este deberá ser representativo de dicha población (p.174). En el transcurso de esta investigación, se seleccionó una muestra de 143 comerciantes del Mercado Mayorista Vinocanchón en el

Distrito de San Jerónimo para el año 2023. Esta muestra fue elegida con el propósito de obtener información valiosa y representativa en relación con los objetivos del estudio. La selección de estos participantes se justificó por la necesidad de examinar y comprender las percepciones, experiencias y opiniones de un segmento significativo de microempresarios dentro del contexto investigado.

Estimación de la muestra

- Población: $N = 227$
- Error máximo admisible: $e = 5\%$ (0.05)
- Unidad tipificada: $Z=1.96$
- Probabilidad de ocurrencia del fenómeno: $p = 50\%$ (0.5)
- Probabilidad de no ocurrencia del fenómeno: $q=50\%$ (0.5)
- Fórmula para calcular n tamaño de la muestra:

$$n = \frac{N * p * q * Z^2}{(N - 1) * e^2 + p * q * Z^2}$$

$$n = \frac{227 * 0.5 * 0.5 * 1.96^2}{(227 - 1) * 0.05^2 + 0.5 * 0.5 * 1.96^2}$$

$$n = 143$$

4.6. Técnicas de selección de muestra

Hernández et al (2014), “El muestreo cualitativo es propositivo. Las primeras acciones para elegir la muestra ocurren desde el planteamiento mismo y cuando seleccionamos el contexto, en el cual esperamos encontrar los casos que nos interesan” (p, 190). En este estudio, se empleó un método de muestreo probabilístico, ya que se utilizó una fórmula estadística para determinar la muestra de investigación. Este enfoque asegura que cada miembro de la

población tenga una probabilidad conocida y no nula de ser seleccionado, lo que permite obtener una muestra representativa y aumentar la validez de los resultados.

4.7. Técnicas de recolección de información

A. Técnicas

Hernández et al (2014), “señala que las técnicas son los recursos de que dispone el investigador para su trabajo, las técnicas necesitan los instrumentos para su realización”. (p.217). La técnica seleccionada para la recopilación de datos fue la encuesta, aplicada a los comerciantes del Mercado Mayorista Vinocanchón en el Distrito de San Jerónimo durante el año 2023. Estos comerciantes fueron fundamentales como fuente primaria de información para el estudio, permitiendo obtener datos relevantes y precisos para alcanzar los objetivos de la investigación.

B. Instrumentos

Hernández et al (2014), “señala que el instrumento es cuando en la investigación disponemos de múltiples tipos de instrumentos para medir las variables de interés y en algunos casos llegan a combinarse varias técnicas de recolección de los datos”. (p.217). Para el desarrollo de la investigación, se empleó un cuestionario como instrumento de recolección de datos, compuesto por 20 preguntas formuladas utilizando la escala Likert. Este enfoque permitió medir las respuestas de manera cuantitativa y evaluar las percepciones y opiniones de los participantes en relación con los aspectos investigados.

Cuadro 3*Ficha técnica*

Técnica	Encuesta
Instrumento	Cuestionario
Extensión	Tendremos 20 ítems, 10 ítems para la primera variable y 10 ítems para la segunda variable.
Interpretación	Se tendrá como contenido preguntas referente a las dimensiones e indicadores de cada variable.
Escala Likert	1. Muy malo 2. Malo 3. Regular 4. Bueno 5. Muy bueno
Duración	Se tomará un criterio de 20 minutos
Aplicación	Es esta investigación no se aplicará fórmula, dada a que la población es pequeña, pero si tomaremos el muestreo no probabilístico o por conveniencia.

Nota: El cuadro representa la ficha técnica del cuestionario – Elaboración propia

C. Prueba de confiabilidad**Confiabilidad de la variable 01 – Gestión Contable****Cuadro 4***Prueba de confiabilidad de la variable 01 – Gestión Contable*

Alfa de Cronbach	Alfa de Cronbach basada en elementos estandarizados	N de elementos
0.783	0.784	10

Nota: El cuadro representa la prueba de confiabilidad de la variable 01 – Gestión Contable - Elaboración propia

Interpretación

Se evaluó la fiabilidad del estudio utilizando la prueba de confiabilidad Alfa de Cronbach, obteniendo un coeficiente de 0.783 para la variable 01, que se centra en la gestión contable. Este valor, cercano a la unidad, indica que el instrumento de medición es confiable y adecuado para su implementación, lo que respalda la consistencia y precisión de los resultados del estudio.

Confiabilidad de la variable 02 – Ganancias

Cuadro 5

Prueba de confiabilidad de la variable 02 – Ganancias

Alfa de Cronbach	Alfa de Cronbach basada en elementos estandarizados	N de elementos
0.793	0.797	10

Nota: El cuadro representa la prueba de confiabilidad de la variable 02 – Ganancias - Elaboración propia

Interpretación

Se realizó una evaluación de la confiabilidad del estudio mediante la prueba de Alfa de Cronbach, obteniendo un coeficiente de 0.793 para la variable 02, relacionada con las ganancias. Este valor, cercano a la unidad, confirma la alta fiabilidad del instrumento y su idoneidad para la aplicación en el estudio, asegurando la consistencia y precisión de los resultados obtenidos.

4.8. Técnicas de análisis e interpretación de la información

Los datos recopilados mediante el cuestionario fueron procesados utilizando el software SPSS, el cual facilitó la generación de cuadros y gráficos de frecuencia detallados, así como la realización de pruebas de hipótesis pertinentes. Este software fue esencial para un análisis exhaustivo de los datos, ya que no solo permitió una organización y presentación visual clara de la información, sino que también posibilitó la ejecución de pruebas estadísticas rigurosas para validar o refutar las hipótesis del estudio. El uso de SPSS no solo optimizó el proceso de análisis de datos, sino que también aseguró la precisión y fiabilidad de los resultados obtenidos, proporcionando una base sólida para las conclusiones y recomendaciones del estudio.

4.9. Técnicas para demostrar la verdad o falsedad de las hipótesis planteadas

Para realizar el análisis de datos cuantitativos se realizaron los siguientes pasos:

Cuadro 6

Procedimientos de los datos

Ordenamiento y clasificación	Esta técnica se aplicará para tratar la información cuantitativa en forma ordenada, de modo de interpretarla y sacarle el máximo provecho.
Registro manual	Se aplicará esta técnica para digitar los datos obtenidos del instrumento aplicado para luego procesarlos.
Proceso computarizado se realizará con el programa SPSS versión 25	Para determinar diversos cálculos matemáticos y estadísticos de utilidad para la investigación.

Nota: El cuadro representa los procedimientos de los datos – Elaboración Propia

V. RESULTADOS Y DISCUSIÓN

5.1. Procesamiento, análisis, interpretación y discusión de resultados

A. Análisis por objetivos

OG: Describir la influencia de la gestión contable en las ganancias de los comerciantes del mercado mayorista Vinocanchón del distrito de San Jerónimo, 2023

Cuadro 7

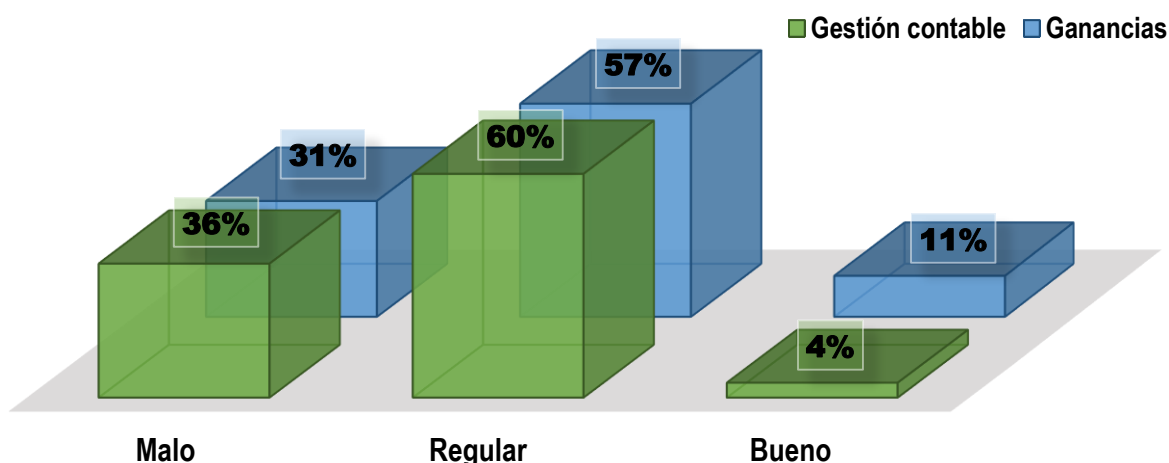
Análisis sobre el objetivo general

Baremos		Gestión contable		Ganancias				
Gestión contable	Ganancias	Niveles	fi	hi%	fi	hi%		
18	25	18	22	Malo	51	36%	45	31%
26	33	23	27	Regular	86	60%	82	57%
34	41	28	34	Bueno	6	4%	16	11%
Total					143	100%	143	100%

Nota: El cuadro representa el análisis del objetivo general – Elaboración Propia

Figura 10

Análisis sobre el objetivo general



Nota: La figura representa el análisis del objetivo general – Elaboración Propia

Interpretación

Para el desarrollo de la investigación, fue fundamental recopilar información confiable, por lo que se empleó un cuestionario presentado a los 143 comerciantes del Mercado Mayorista Vinocanchón. Los datos revelaron que, en relación con la gestión contable, el 36% de los

comerciantes la consideran mala, el 60% la califican como regular y el 4% la consideran buena. Respecto a las ganancias, el 31% opinó que son malas, el 57% las calificó como regulares y el 11% las consideró buenas.

Estos resultados subrayan la necesidad de una gestión contable efectiva, que debe contemplar de manera exhaustiva las actividades relacionadas con operaciones, inversiones y financiamiento. Estas áreas no solo afectan la salud financiera de una empresa, sino que también tienen un impacto directo en sus ganancias. Una gestión contable sólida permite la optimización de ingresos y la minimización de egresos, lo que posibilita a los comerciantes del Mercado Mayorista Vinocanchón en el distrito de San Jerónimo mejorar su rentabilidad y fortalecer su posición competitiva en el mercado. Al considerar y optimizar cada una de estas áreas y sus procesos contables, los comerciantes pueden mejorar su eficiencia operativa, tomar decisiones financieras más informadas y adaptarse mejor a las fluctuaciones del mercado. Esto, en última instancia, contribuye a un incremento sostenido en sus ganancias.

OE1: Describir la influencia de las actividades de operación en las ganancias de los comerciantes del mercado mayorista Vinocanchón del distrito de San Jerónimo, 2023.

Cuadro 8

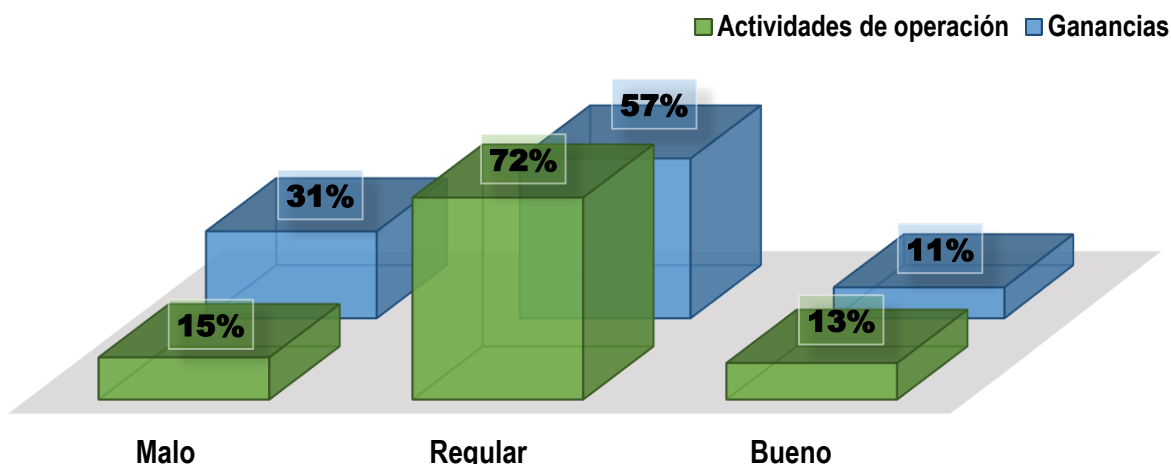
Análisis sobre el objetivo específico 01

Baremos					Act. Operación		Ganancias	
Act. Operación		Ganancias		Niveles	fi	hi%	fi	hi%
4	7	18	22	Malo	22	15%	45	31%
8	11	23	27	Regular	103	72%	82	57%
12	15	28	34	Bueno	18	13%	16	11%
Total					143	100%	143	100%

Nota: El cuadro representa el análisis del objetivo específico 01 – Elaboración Propia

Figura 11

Análisis sobre el objetivo específico 01



Nota: La figura representa el análisis del objetivo específico 01 – Elaboración Propia

Interpretación

Para el desarrollo de la investigación, se recopiló información precisa mediante un cuestionario administrado a 143 comerciantes del Mercado Mayorista Vinocanchón. Los datos revelaron que, en relación con las actividades operativas de la gestión contable, el 15% considera que son malas, el 72% las califica como regulares y el 13% las considera buenas. Respecto a las ganancias, el 31% las percibe como malas, el 57% las evalúa como regulares y el 11% las considera buenas.

Para fortalecer la gestión contable de los comerciantes, es esencial centrarse en las actividades operativas que son el núcleo de sus operaciones comerciales. Entre estas actividades, la venta de bienes y servicios y la gestión de pagos a proveedores son fundamentales. La venta efectiva no solo incrementa los ingresos directos, sino que también puede mejorar la percepción de la marca y fomentar la fidelización del cliente. Asimismo, una gestión eficiente de los pagos a proveedores puede conducir a descuentos por pronto pago y una mejor administración de la liquidez, lo que ayuda a reducir los gastos operativos y mejorar la rentabilidad general del negocio. Enfocarse en estas áreas clave permite a las empresas mejorar su gestión contable y establecer una base sólida para un crecimiento financiero duradero y sostenible.

OE2: Describir la influencia de las actividades de inversión en las ganancias de los comerciantes del mercado mayorista Vinocanchón del distrito de San Jerónimo, 2023

Cuadro 9

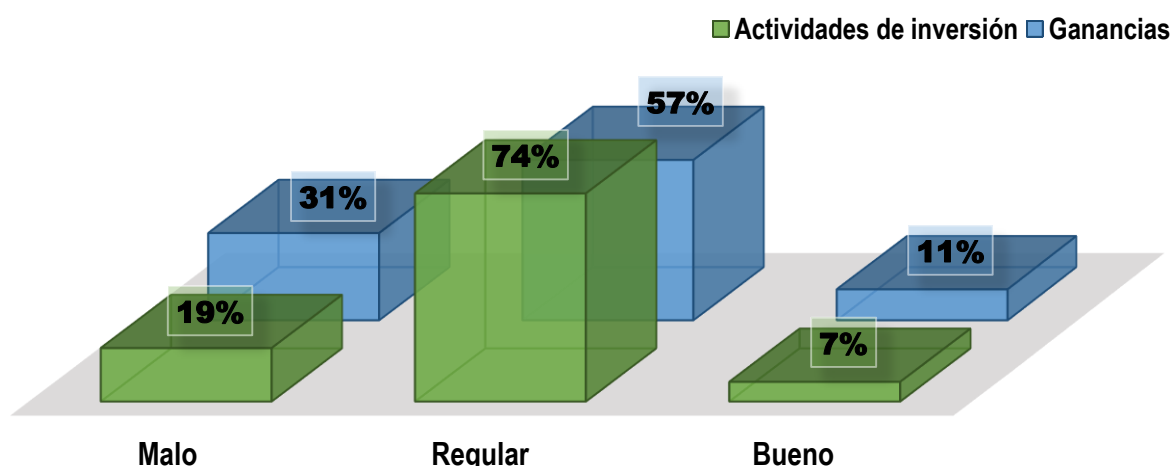
Análisis sobre el objetivo específico 2

Baremos				Niveles	Act. inversión		Ganancias	
Act. inversión		Ganancias			fi	hi%	fi	hi%
4	7	18	22	Malo	27	19%	45	31%
8	11	23	27	Regular	106	74%	82	57%
12	15	28	34	Bueno	10	7%	16	11%
Total					143	100%	143	100%

Nota: El cuadro representa el análisis del objetivo específico 2 – Elaboración Propia

Figura 12

Análisis sobre el objetivo específico 02



Nota: La figura representa el análisis del objetivo específico 2 – Elaboración Propia

Interpretación

Para el desarrollo de la investigación, se recopiló información precisa mediante un cuestionario administrado a 143 comerciantes del Mercado Mayorista Vinocanchón. Los datos obtenidos reflejan que, en relación con las actividades de inversión en la gestión contable, el 19% considera que estas son malas, el 74% las califica como regulares y el 7% las evalúa como buenas. En cuanto a las ganancias, el 31% las percibe como malas, el 57% las considera regulares y el 11% las clasifica como buenas.

Para optimizar la gestión contable, es fundamental considerar las actividades de inversión realizadas por los comerciantes, las cuales están estrechamente relacionadas con la adquisición de equipos, enseres, suministros y el acondicionamiento de inmuebles utilizados en sus operaciones comerciales. Estas inversiones son esenciales para garantizar una operación eficiente y efectiva, lo que puede llevar a un incremento en las ganancias.

La adquisición de equipos modernos y adecuados, así como la adecuación de inmuebles, no solo mejora la productividad y la calidad de los productos y servicios ofrecidos, sino que también puede generar ahorros a largo plazo al reducir los costos operativos y aumentar la eficiencia. Además, tales inversiones pueden fortalecer la posición competitiva de los comerciantes en el mercado, permitiéndoles ofrecer productos y servicios de mayor calidad a precios más competitivos. En resumen, al llevar a cabo inversiones estratégicas en equipos, enseres, suministros y acondicionamiento de inmuebles, los comerciantes pueden mejorar significativamente su gestión contable y fomentar el crecimiento y la rentabilidad de sus negocios.

OE3: Describir la influencia de las actividades de financiamiento en las ganancias de los comerciantes del mercado mayorista Vinocanchón del distrito de San Jerónimo, 2023

Cuadro 10

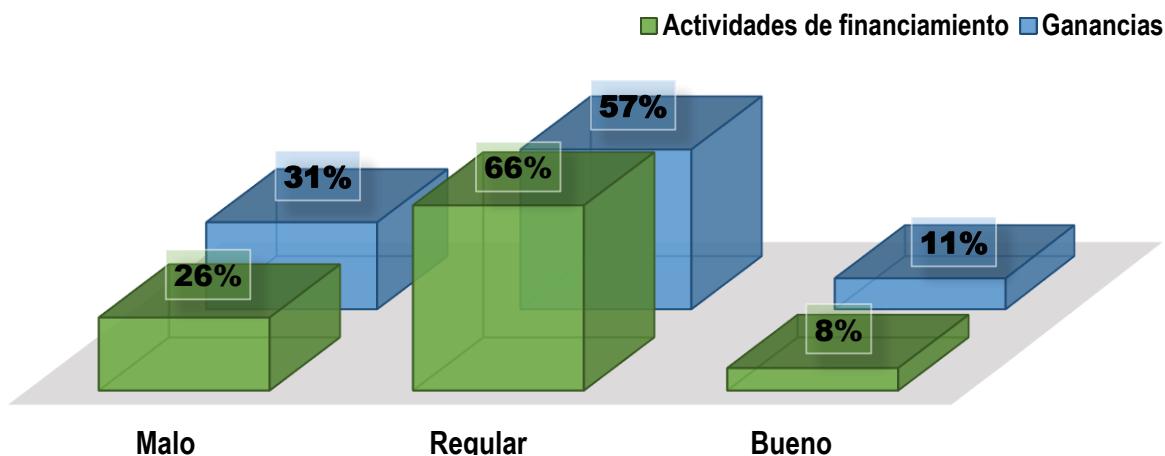
Análisis sobre el objetivo específico 03

Baremos				Niveles	Act. Financiamiento		Ganancias	
Act. Financiamiento	Ganancias		fi		hi%	fi	hi%	
4	7	18	22	Malo	37	26%	45	31%
8	11	23	27	Regular	94	66%	82	57%
12	15	28	34	Bueno	12	8%	16	11%
Total					143	100%	143	100%

Nota: El cuadro representa el análisis del objetivo específico 03 – Elaboración Propia

Figura 13

Análisis sobre el objetivo específico 03



Nota: La figura representa el análisis del objetivo específico 03 – Elaboración Propia

Interpretación

Para el desarrollo de la investigación, se recopiló información precisa mediante un cuestionario administrado a 143 comerciantes del Mercado Mayorista Vinocanchón. Los resultados mostraron que, en relación con las actividades operativas de la gestión contable, el 26% las calificó como malas, el 66% las consideró regulares y el 8% las evaluó como buenas. En cuanto a las ganancias, el 31% las percibió como malas, el 57% las clasificó como regulares y el 11% las consideró buenas.

Para mejorar la gestión contable y maximizar las ganancias, es crucial centrarse en las actividades de financiamiento, que abarcan el ahorro, la gestión eficiente del capital de trabajo y la obtención de préstamos. El ahorro permite crear una reserva de recursos para futuras inversiones y emergencias, lo cual contribuye a la estabilidad financiera y a un incremento en las ganancias a largo plazo. La gestión efectiva del capital de trabajo, que incluye la optimización de inventarios y la administración del flujo de efectivo, es fundamental para asegurar la eficiencia operativa. Además, la obtención de préstamos puede proporcionar fondos adicionales para financiar expansiones, inversiones o necesidades de capital de trabajo; sin embargo, debe hacerse de manera prudente para evitar una carga excesiva de deuda que pueda afectar negativamente la rentabilidad del negocio.

Un enfoque integral en estas actividades de financiamiento es esencial para el éxito financiero y operativo de los comerciantes en el mercado mayorista, permitiéndoles mejorar su gestión contable y fomentar un crecimiento financiero sostenible.

B. Distribución de frecuencias

Ítem 01: ¿Cómo describirías la efectividad de sus estrategias de venta de bienes y servicios en el mercado mayorista Vinocanchón para mejorar las ganancias?

Cuadro 11

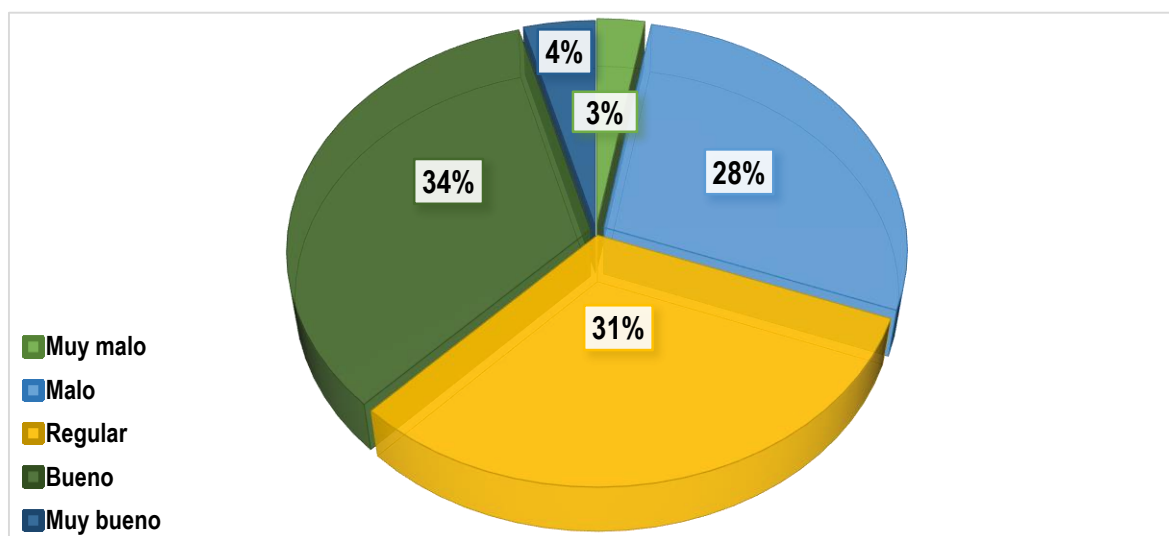
Actividades de operación – venta de bienes, servicios

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Muy malo	4	2.8	2.8	2.8
Malo	40	28.0	28.0	30.8
Regular	45	31.5	31.5	62.2
Bueno	48	33.6	33.6	95.8
Muy bueno	6	4.2	4.2	100.0
Total	143	100.0	100.0	

Nota: El cuadro representa las actividades de operación – venta de bienes, servicios – Elaboración Propia

Figura 14

Actividades de operación – venta de bienes, servicios



Nota: La figura representa las actividades de operación – venta de bienes, servicios – Elaboración Propia

Interpretación

De acuerdo a los datos obtenidos en la encuesta que se les presento a los 143 comerciantes del mercado Mayorista Vinocanchón, respecto al Ítem 01; respondieron: el 2.8% muy malo, el 28% malo, el 31.5% regular, el 33.6% bueno y el 4.2% muy bueno.

Ítem 02: ¿Qué piensa usted sobre las estrategias implementadas para cumplir con los pagos a sus proveedores?

Cuadro 12

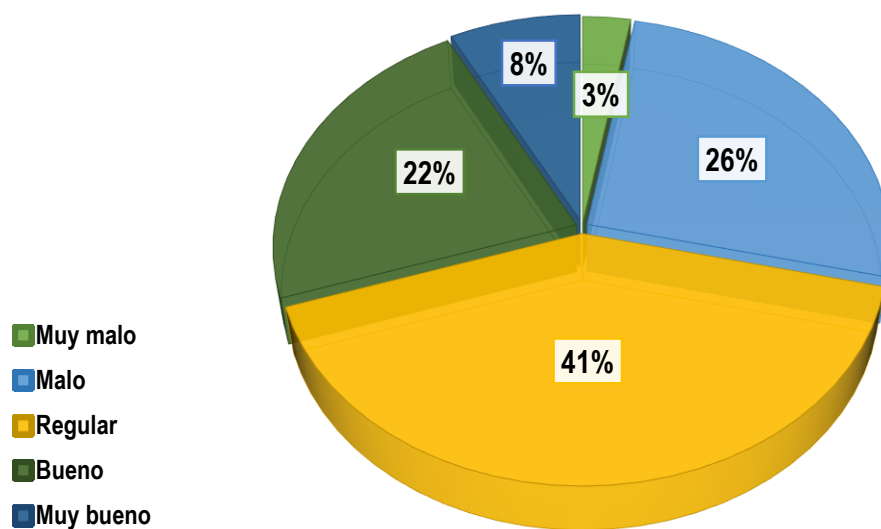
Actividades de operación – Pago a proveedores

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Muy malo	4	2.8	2.8
	Malo	37	25.9	28.7
	Regular	59	41.3	69.9
	Bueno	32	22.4	92.3
	Muy bueno	11	7.7	100.0
Total	143	100.0	100.0	

Nota: El cuadro representa las actividades de operación – pago a proveedores – Elaboración Propia

Figura 15

Actividades de operación – Pago a proveedores



Nota: La figura representa las actividades de operación – pago a proveedores – Elaboración Propia

Interpretación

De acuerdo a los datos obtenidos en la encuesta que se les presento a los 143 comerciantes del mercado Mayorista Vinocanchón, respecto al Ítem 02; respondieron: el 2.8% muy malo, el 25.9% malo, el 41.3% regular, el 22.4% bueno y el 7.7% muy bueno.

Ítem 03: ¿Considera usted que la inversión en equipos ha aumentado los ingresos de los comerciantes durante sus actividades comerciales?

Cuadro 13

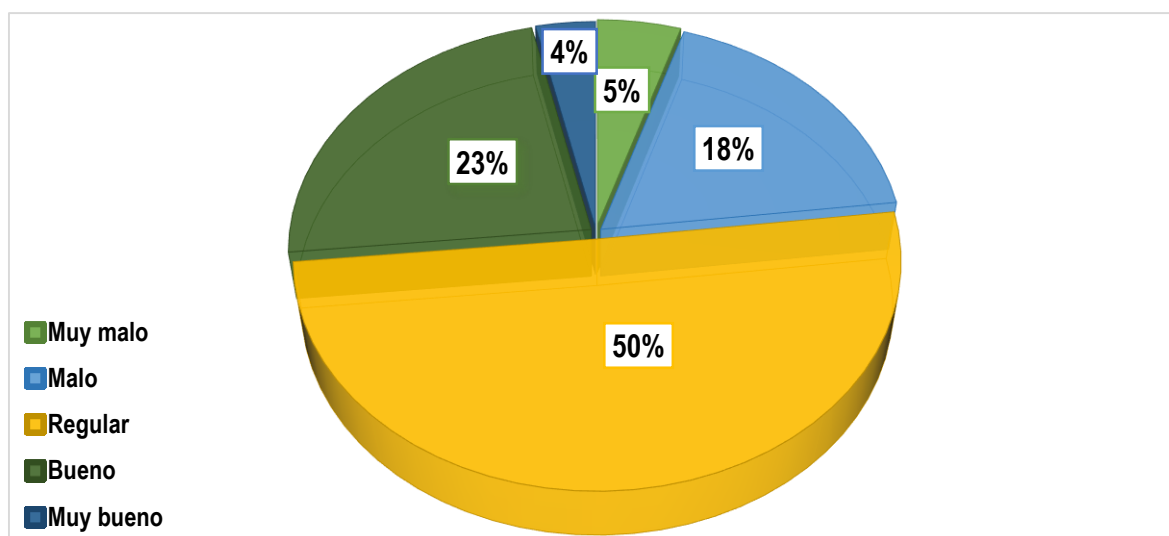
Actividades de inversión – Equipos

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Muy malo	7	4.9	4.9	4.9
Malo	26	18.2	18.2	23.1
Regular	72	50.3	50.3	73.4
Bueno	33	23.1	23.1	96.5
Muy bueno	5	3.5	3.5	100.0
Total	143	100.0	100.0	

Nota: El cuadro representa las actividades de inversión – equipos – Elaboración Propia

Figura 16

Actividades de inversión – Equipos



Nota: La figura representa las actividades de inversión – equipos – Elaboración Propia

Interpretación

De acuerdo a los datos obtenidos en la encuesta que se les presento a los 143 comerciantes del mercado Mayorista Vinocanchón, respecto al Ítem 03; respondieron: el 4.9% muy malo, el 18.2% malo, el 50.3% regular, el 23.1% bueno y el 3.5% muy bueno.

Ítem 04: ¿Qué tan efectiva considera usted la inversión en inmuebles para mejorar la capacidad de almacenamiento de los comerciantes del mercado mayorista de Vinocanchón?

Cuadro 14

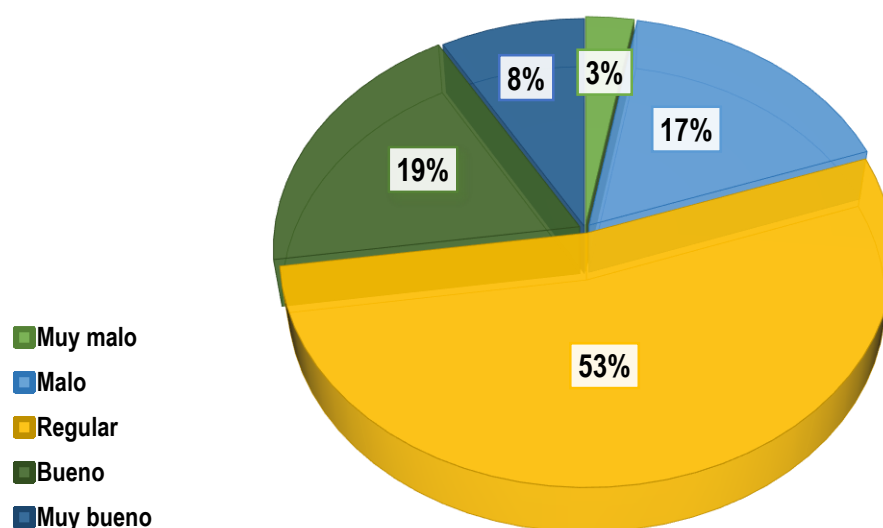
Actividades de inversión – Inmuebles

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Muy malo	4	2.8	2.8
	Malo	24	16.8	19.6
	Regular	76	53.1	72.7
	Bueno	27	18.9	91.6
	Muy bueno	12	8.4	100.0
Total	143	100.0	100.0	

Nota: El cuadro representa las actividades de inversión – inmuebles – Elaboración Propia

Figura 17

Actividades de inversión – Inmuebles



Nota: La figura representa las actividades de inversión – inmuebles – Elaboración Propia

Interpretación

De acuerdo a los datos obtenidos en la encuesta que se les presento a los 143 comerciantes del mercado Mayorista Vinocanchón, respecto al Ítem 04; respondieron: el 2.8% muy malo, el 16.8% malo, el 53.1% regular, el 18.9% bueno y el 8.4% muy bueno.

Ítem 05: ¿Cómo evaluaría usted la efectividad de la inversión en enseres para mejorar la calidad de los productos que ofrecen los comerciantes de Vinocanchón?

Cuadro 15

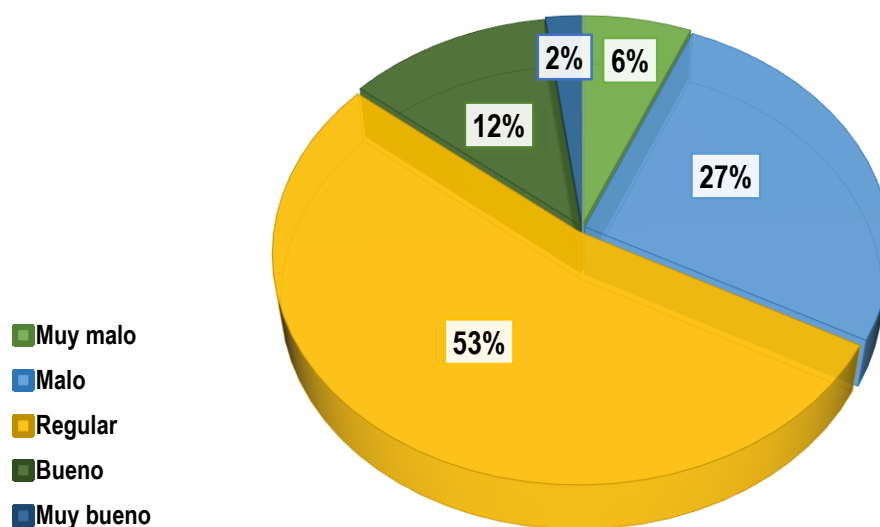
Actividades de inversión – Enseres

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Muy malo	9	6.3	6.3
	Malo	38	26.6	32.9
	Regular	76	53.1	86.0
	Bueno	17	11.9	97.9
	Muy bueno	3	2.1	100.0
Total	143	100.0	100.0	

Nota El cuadro representa las actividades de inversión – enseres – Elaboración Propia

Figura 18

Actividades de inversión – Enseres



Nota: La figura representa las actividades de inversión – enseres – Elaboración Propia

Interpretación

De acuerdo a los datos obtenidos en la encuesta que se les presento a los 143 comerciantes del mercado Mayorista Vinocanchón, respecto al Ítem 05; respondieron: el 6.3% muy malo, el 26.6% malo, el 53.1% regular, el 11.9% bueno y el 2.1% muy bueno.

Ítem 06: ¿Qué tan efectiva considera usted la inversión en suministros para garantizar la disponibilidad constante de productos en el mercado mayorista de Vinocanchón?

Cuadro 16

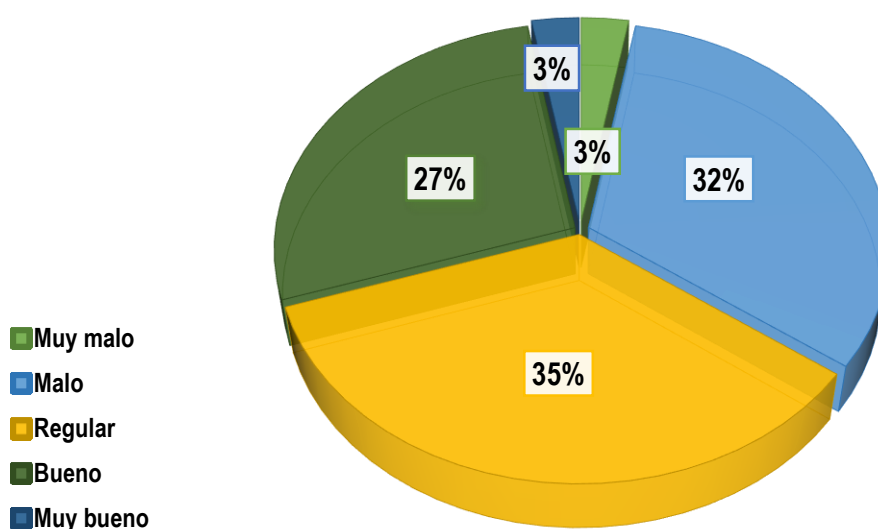
Actividades de inversión – Suministros

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Muy malo	4	2.8	2.8	2.8
Malo	46	32.2	32.2	35.0
Regular	50	35.0	35.0	69.9
Bueno	39	27.3	27.3	97.2
Muy bueno	4	2.8	2.8	100.0
Total	143	100.0	100.0	

Nota: El cuadro representa las actividades de inversión – suministros – Elaboración Propia

Figura 19

Actividades de inversión – Suministros



Nota: La figura representa las actividades de inversión – suministros – Elaboración Propia

Interpretación

De acuerdo a los datos obtenidos en la encuesta que se les presento a los 143 comerciantes del mercado Mayorista Vinocanchón, respecto al Ítem 06; respondieron: el 2.8% muy malo, el 32.2% malo, el 35% regular, el 27.3% bueno y el 2.8% muy bueno.

Ítem 07: ¿Qué tan efectivo considera usted el ahorro como estrategia para asegurar la estabilidad financiera de los comerciantes del mercado mayorista de Vinocanchón?

Cuadro 17

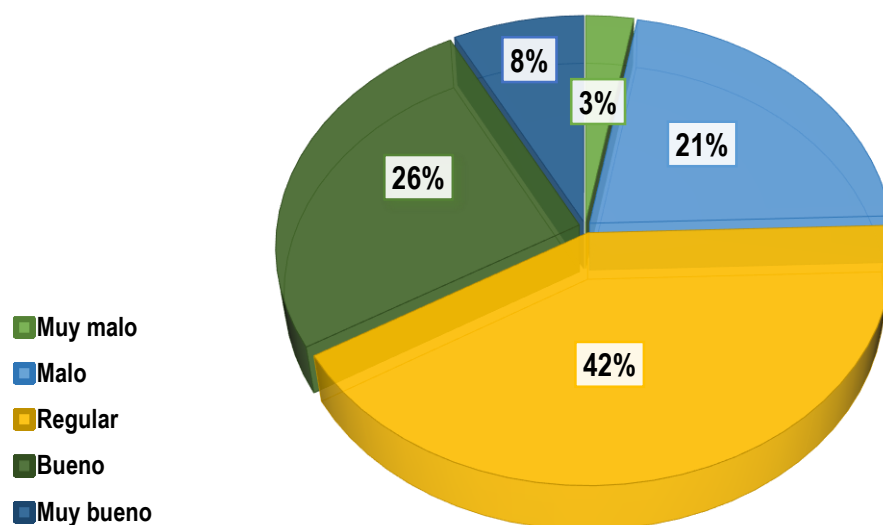
Actividades de financiamiento – Ahorro

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Muy malo	4	2.8	2.8
	Malo	31	21.7	24.5
	Regular	60	42.0	66.4
	Bueno	37	25.9	92.3
	Muy bueno	11	7.7	100.0
Total	143	100.0	100.0	

Nota: El cuadro representa las actividades de financiamiento – ahorro – Elaboración Propia

Figura 20

Actividades de financiamiento – Ahorro



Nota: La figura representa las actividades de financiamiento – ahorro – Elaboración Propia

Interpretación

De acuerdo a los datos obtenidos en la encuesta que se les presento a los 143 comerciantes del mercado Mayorista Vinocanchón, respecto al Ítem 07; respondieron: el 2.8% muy malo, el 21.7% malo, el 42% regular, el 25.9% bueno y el 7.7% muy bueno.

Ítem 08: ¿Qué tan efectivo considera usted el uso de capital de trabajo para implementar estrategias para impulsar las ventas de los comerciantes en el mercado mayorista de Vinocanchón?

Cuadro 18

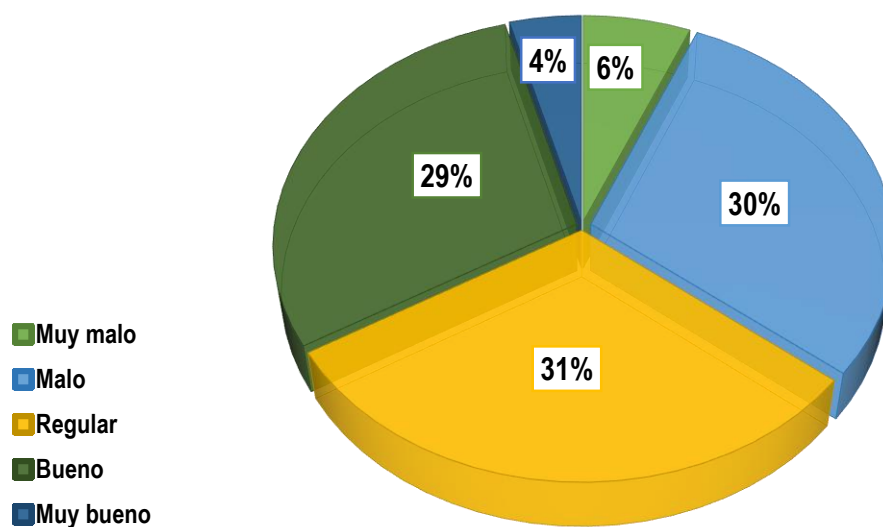
Actividades de financiamiento – Capital de trabajo

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Muy malo	9	6.3	6.3
	Malo	42	29.4	35.7
	Regular	44	30.8	66.4
	Bueno	42	29.4	95.8
	Muy bueno	6	4.2	100.0
Total	143	100.0	100.0	

Nota: El cuadro representa las actividades de financiamiento – capital de trabajo – Elaboración Propia

Figura 21

Actividades de financiamiento – Capital de trabajo



Nota: La figura representa las actividades de financiamiento – capital de trabajo – Elaboración Propia

Interpretación

De acuerdo a los datos obtenidos en la encuesta que se les presento a los 143 comerciantes del mercado Mayorista Vinocanchón, respecto al Ítem 08; respondieron: el 6.3% muy malo, el 29.4% malo, el 30.8% regular, el 29.4% bueno y el 4.2% muy bueno.

Ítem 09: ¿Cómo evaluaría usted la agilidad y conveniencia de los préstamos de entidades financieras para los comerciantes del mercado mayorista de Vinocanchón en términos de trámites y requisitos?

Cuadro 19

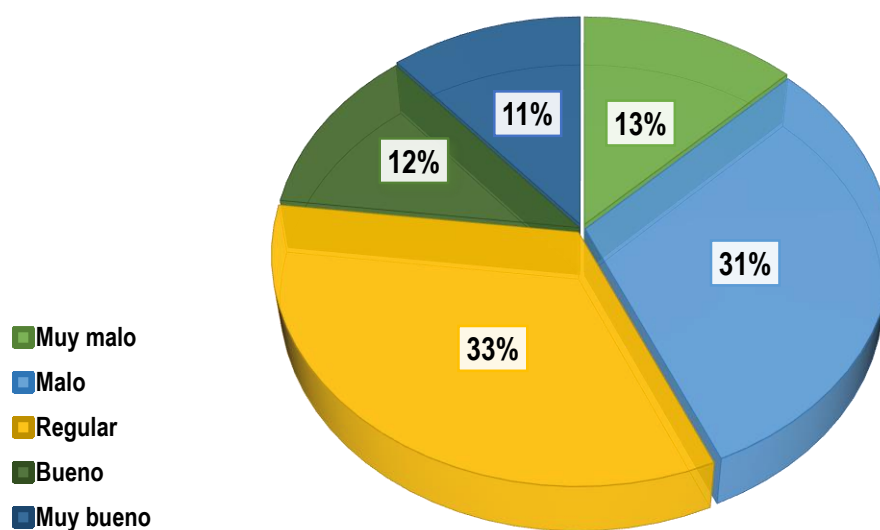
Actividades de financiamiento – Préstamo de entidades financieras

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Muy malo	18	12.6	12.6
	Malo	44	30.8	43.4
	Regular	48	33.6	76.9
	Bueno	17	11.9	88.8
	Muy bueno	16	11.2	100.0
Total	143	100.0	100.0	

Nota: El cuadro representa las actividades de financiamiento – préstamo de entidades financieras – Elaboración Propia

Figura 22

Actividades de financiamiento – Préstamo de entidades financieras



Nota: La figura representa las actividades de financiamiento – préstamo de entidades financieras – Elaboración Propia

Interpretación

De acuerdo a los datos obtenidos en la encuesta que se les presento a los 143 comerciantes del mercado Mayorista Vinocanchón, respecto al Ítem 09; respondieron: el 12.6% muy malo, el 30.8% malo, el 33.6% regular, el 11.9% bueno y el 11.2% muy bueno.

Ítem 10: ¿Qué tan efectivos considera usted los préstamos de entidades no financieras como fuente de financiamiento para los comerciantes del mercado mayorista de Vinocanchón?

Cuadro 20

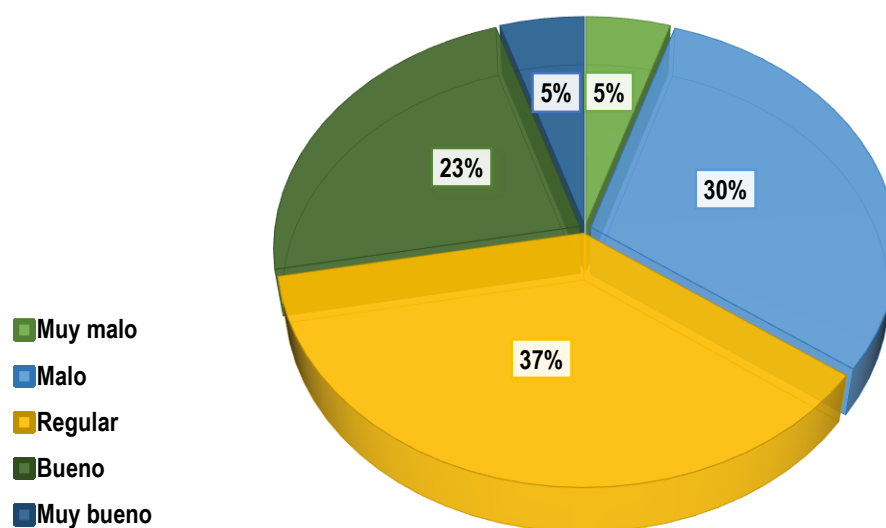
Actividades de financiamiento – Préstamo de entidades no financieras

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Muy malo	7	4.9	4.9
	Malo	43	30.1	35.0
	Regular	53	37.1	72.0
	Bueno	33	23.1	95.1
	Muy bueno	7	4.9	100.0
Total	143	100.0	100.0	

Nota: El cuadro representa las actividades de financiamiento – préstamo de entidades no financieras – Elaboración Propia

Figura 23

Actividades de financiamiento – Préstamo de entidades no financieras



Nota: La figura representa las actividades de financiamiento – préstamo de entidades no financieras – Elaboración Propia

Interpretación

De acuerdo a los datos obtenidos en la encuesta que se les presento a los 143 comerciantes del mercado Mayorista Vinocanchón, respecto al Ítem 10; respondieron: el 4.9% muy malo, el 30.1% malo, el 37.1% regular, el 23.1% bueno y el 4.9% muy bueno.

Ítem 11: ¿Consideras que la implementación de promociones o descuentos especiales podría ser una estrategia efectiva para incrementar las ventas y las ganancias de tu negocio?

Cuadro 21

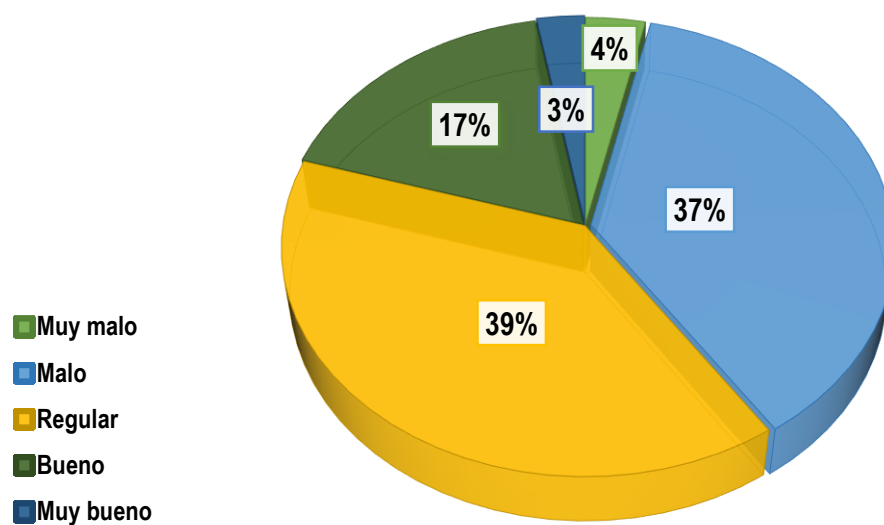
Estrategias de ventas

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Muy malo	5	3.5	3.5	3.5
Malo	53	37.1	37.1	40.6
Regular	56	39.2	39.2	79.7
Bueno	25	17.5	17.5	97.2
Muy bueno	4	2.8	2.8	100.0
Total	143	100.0	100.0	

Nota: El cuadro representa las estrategias ventas – Elaboración Propia

Figura 24

Estrategias de ventas



Nota: La figura representa las estrategias de ventas – Elaboración Propia

Interpretación

De acuerdo a los datos obtenidos en la encuesta que se les presento a los 143 comerciantes del mercado Mayorista Vinocanchón, respecto al Ítem 11; respondieron: el 3.5% muy malo, el 37.1% malo, el 39.2% regular, el 17.5% bueno y el 2.8% muy bueno.

Ítem 12: ¿Cómo gestiona los anticipos de clientes como parte de tu estrategia para mejorar la obtención de utilidades en tu negocio?

Cuadro 22

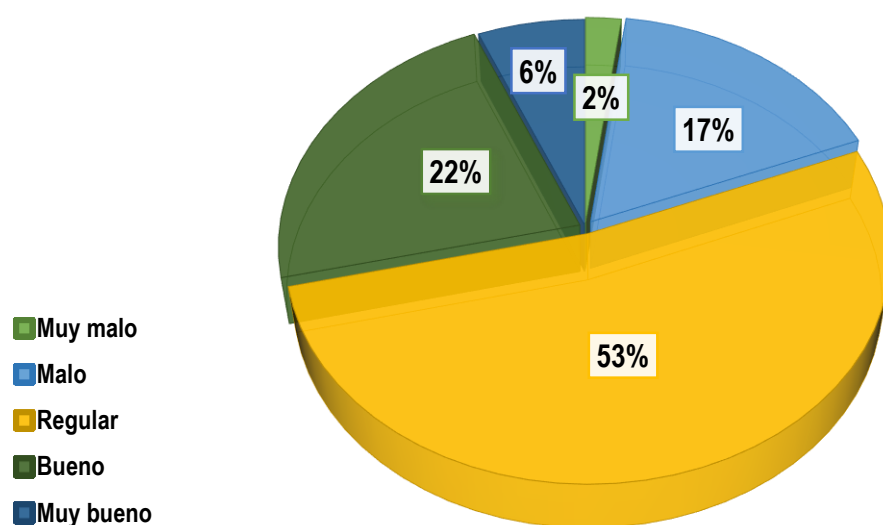
Anticipo de clientes

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Muy malo	3	2.1	2.1	2.1
Malo	24	16.8	16.8	18.9
Regular	75	52.4	52.4	71.3
Bueno	32	22.4	22.4	93.7
Muy bueno	9	6.3	6.3	100.0
Total	143	100.0	100.0	

Nota: El cuadro representa el anticipo de clientes – Elaboración Propia

Figura 25

Anticipo de clientes



Nota: La figura representa el anticipo de clientes – Elaboración Propia

Interpretación

De acuerdo a los datos obtenidos en la encuesta que se les presento a los 143 comerciantes del mercado Mayorista Vinocanchón, respecto al Ítem 12; respondieron: el 2.1% muy malo, el 16.8% malo, el 52.4% regular, el 22.4% bueno y el 6.3% muy bueno.

Ítem 13: ¿Cómo evaluaría la posibilidad de ofrecer incentivos o descuentos por pagos anticipados como una estrategia para agilizar la recuperación de cuentas por cobrar?

Cuadro 23

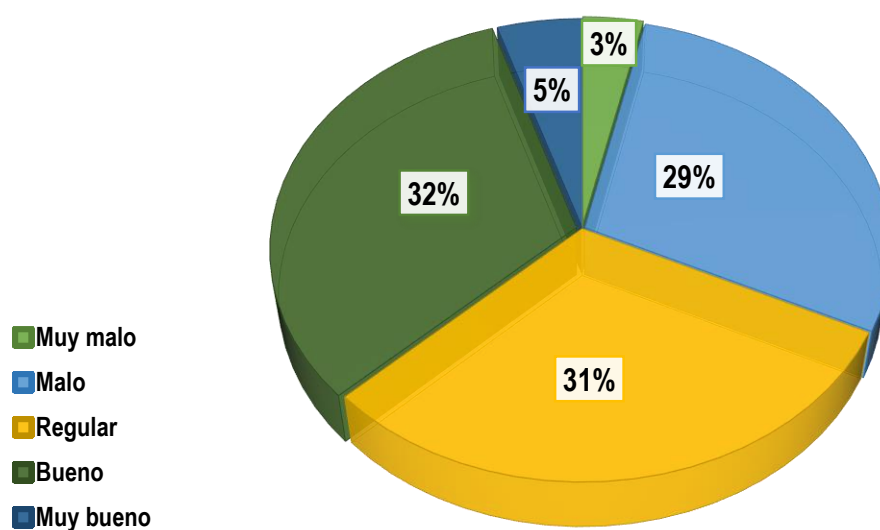
Cuentas por cobrar

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Muy malo	5	3.5	3.5	3.5
Malo	41	28.7	28.7	32.2
Regular	44	30.8	30.8	62.9
Bueno	46	32.2	32.2	95.1
Muy bueno	7	4.9	4.9	100.0
Total	143	100.0	100.0	

Nota: El cuadro representa cuentas por cobrar – Elaboración Propia

Figura 26

Cuentas por cobrar



Nota: La figura representa cuentas por cobrar – Elaboración Propia

Interpretación

De acuerdo a los datos obtenidos en la encuesta que se les presento a los 143 comerciantes del mercado Mayorista Vinocanchón, respecto al Ítem 13; respondieron: el 3.5% muy malo, el 28.7% malo, el 30.8% regular, el 32.2% bueno y el 4.9% muy bueno.

Ítem 14: ¿Cómo calificaría el manejo del capital en su negocio del mercado mayorista para mejorar las ganancias?

Cuadro 24

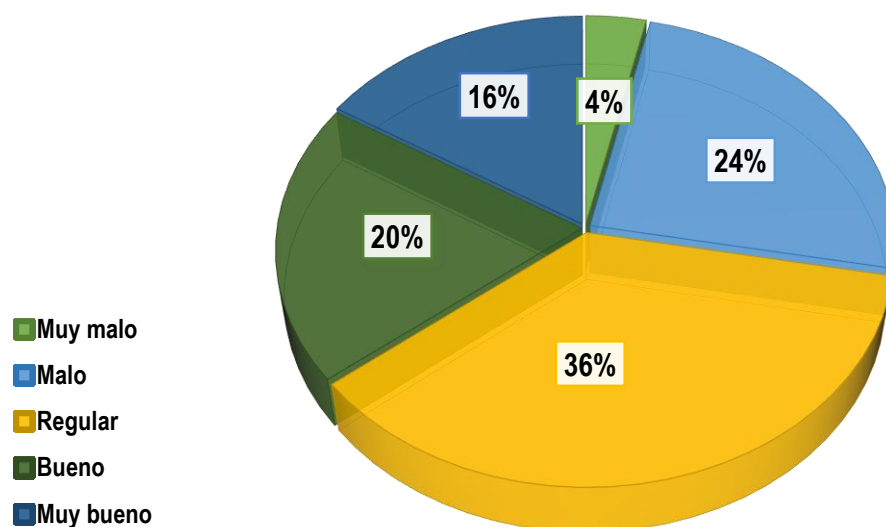
Manejo del capital

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Muy malo	5	3.5	3.5	3.5
Malo	35	24.5	24.5	28.0
Regular	52	36.4	36.4	64.3
Bueno	28	19.6	19.6	83.9
Muy bueno	23	16.1	16.1	100.0
Total	143	100.0	100.0	

Nota: El cuadro representa el manejo del capital – Elaboración Propia

Figura 27

Manejo del capital



Nota: La figura representa el manejo del capital – Elaboración Propia

Interpretación

De acuerdo a los datos obtenidos en la encuesta que se les presento a los 143 comerciantes del mercado Mayorista Vinocanchón, respecto al Ítem 14; respondieron: el 3.5% muy malo, el 24.5% malo, el 36.4% regular, el 19.6% bueno y el 16.1% muy bueno.

Ítem 15: ¿Cómo evalúas la importancia de contar con capital adicional para respaldar el crecimiento y la expansión de tu negocio en el mercado mayorista?

Cuadro 25

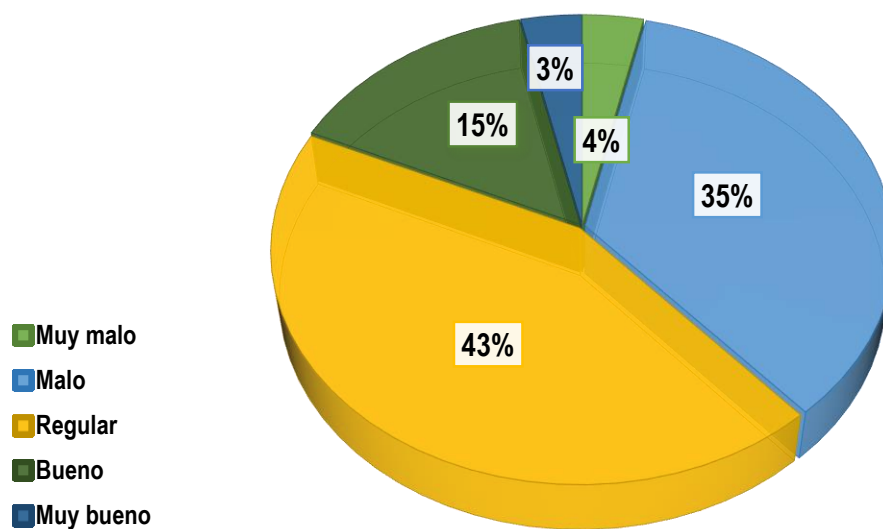
Capital adicional

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Muy malo	5	3.5	3.5	3.5
Malo	50	35.0	35.0	38.5
Regular	62	43.4	43.4	81.8
Bueno	21	14.7	14.7	96.5
Muy bueno	5	3.5	3.5	100.0
Total	143	100.0	100.0	

Nota: El cuadro representa el capital adicional – Elaboración Propia

Figura 28

Capital adicional



Nota: La figura representa el capital adicional – Elaboración Propia

Interpretación

De acuerdo a los datos obtenidos en la encuesta que se les presento a los 143 comerciantes del mercado Mayorista Vinocanchón, respecto al Ítem 15; respondieron: el 3.5% muy malo, el 35% malo, el 43.4% regular, el 14.7% bueno y el 3.5% muy bueno.

Ítem 16: ¿Cómo calificaría la posibilidad de automatizar ciertos procesos administrativos como una forma de reducir costos y mejorar la gestión financiera de tu negocio?

Cuadro 26

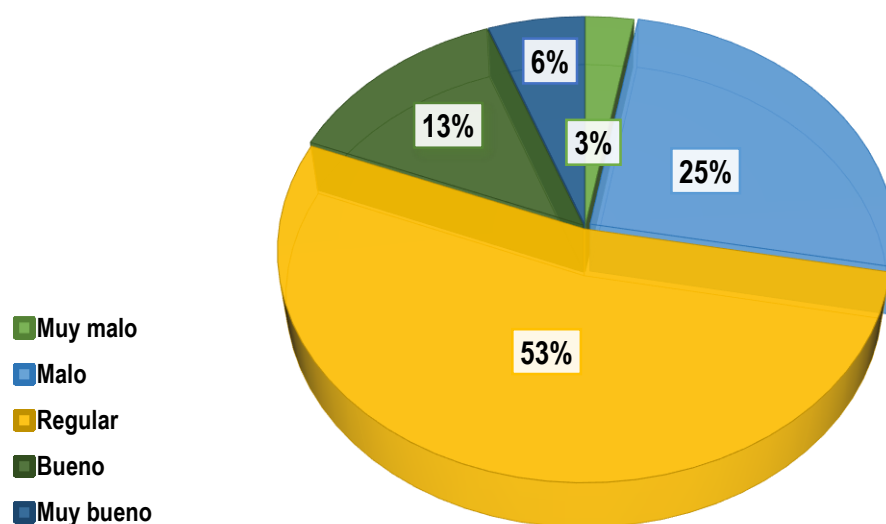
Gastos administrativos

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Muy malo	4	2.8	2.8	2.8
Malo	36	25.2	25.2	28.0
Regular	76	53.1	53.1	81.1
Bueno	19	13.3	13.3	94.4
Muy bueno	8	5.6	5.6	100.0
Total	143	100.0	100.0	

Nota: El cuadro representa los gastos administrativos – Elaboración Propia

Figura 29

Gastos administrativos



Nota: La figura representa los gastos administrativos – Elaboración Propia

Interpretación

De acuerdo a los datos obtenidos en la encuesta que se les presento a los 143 comerciantes del mercado Mayorista Vinocanchón, respecto al Ítem 16; respondieron: el 2.8% muy malo, el 25.2% malo, el 53.1% regular, el 13.3% bueno y el 5.6% muy bueno.

Ítem 17: ¿Cómo evaluaría usted la gestión de los gastos por tributos para minimizar su impacto en las ganancias de tu negocio en el mercado mayorista?

Cuadro 27

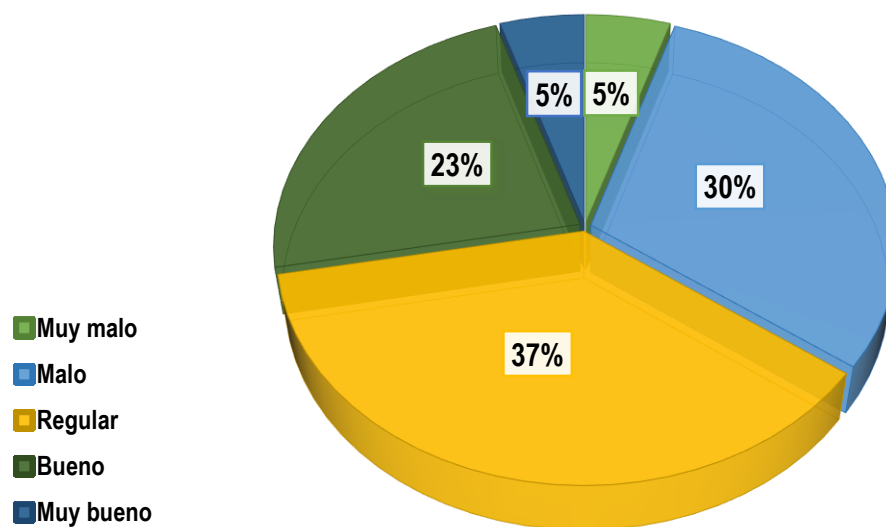
Gastos financieros

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Muy malo	7	4.9	4.9
	Malo	43	30.1	35.0
	Regular	53	37.1	72.0
	Bueno	33	23.1	95.1
	Muy bueno	7	4.9	100.0
Total	143	100.0	100.0	

Nota: El cuadro representa los gastos financieros – Elaboración Propia

Figura 30

Gastos financieros



Nota: La figura representa los gastos financieros – Elaboración Propia

Interpretación

De acuerdo a los datos obtenidos en la encuesta que se les presento a los 143 comerciantes del mercado Mayorista Vinocanchón, respecto al Ítem 17; respondieron: el 4.9% muy malo, el 30.1% malo, el 37.1% regular, el 23.1% bueno y el 4.9% muy bueno.

Ítem 18: ¿Cómo calificaría la posibilidad de no renegociar condiciones con entidades financieras o buscar alternativas de financiamiento más favorables para reducir los costos financieros de tu negocio?

Cuadro 28

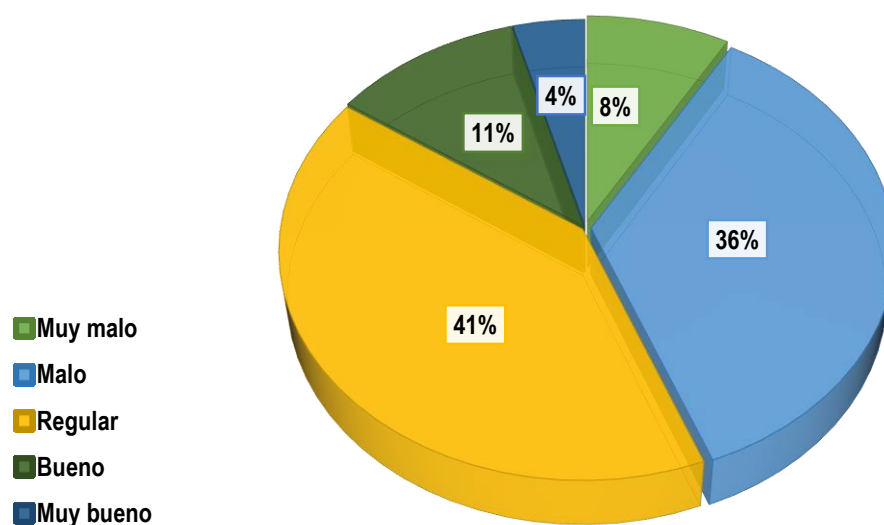
Gastos de venta

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Muy malo	12	8.4	8.4	8.4
Malo	51	35.7	35.7	44.1
Regular	58	40.6	40.6	84.6
Bueno	16	11.2	11.2	95.8
Muy bueno	6	4.2	4.2	100.0
Total	143	100.0	100.0	

Nota: El cuadro representa los gastos de venta – Elaboración Propia

Figura 31

Gastos de venta



Nota: La figura representa los gastos de venta – Elaboración Propia

Interpretación

De acuerdo a los datos obtenidos en la encuesta que se les presento a los 143 comerciantes del mercado Mayorista Vinocanchón, respecto al Ítem 18; respondieron: el 8.4% muy malo, el 35.7% malo, el 40.6% regular, el 11.2% bueno y el 4.2% muy bueno.

Ítem 19: ¿Considera usted que la implementación de programas de incentivos para el equipo de ventas podría ser una estrategia efectiva para aumentar las ventas y reducir los costos de adquisición de clientes?

Cuadro 29

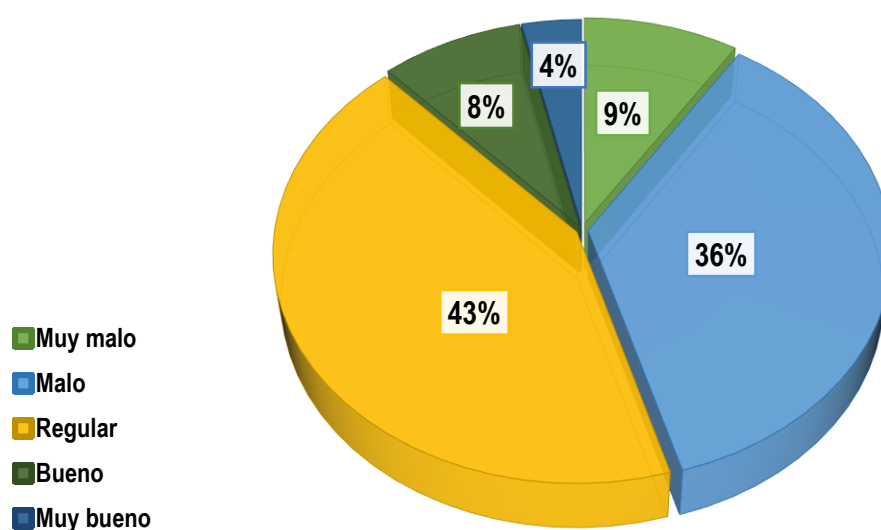
Gastos por tributos

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Muy malo	13	9.1	9.1	9.1
Malo	52	36.4	36.4	45.5
Regular	61	42.7	42.7	88.1
Bueno	12	8.4	8.4	96.5
Muy bueno	5	3.5	3.5	100.0
Total	143	100.0	100.0	

Nota: El cuadro representa gastos por tributos – Elaboración Propia

Figura 32

Gastos por tributos



Nota: La figura representa los gastos por tributos – Elaboración Propia

Interpretación

De acuerdo a los datos obtenidos en la encuesta que se les presento a los 143 comerciantes del mercado Mayorista Vinocanchón, respecto al Ítem 19; respondieron: el 9.1% muy malo, el 36.4% malo, el 42.7% regular, el 8.4% bueno y el 3.5% muy bueno.

Ítem 20: ¿Cómo calificaría usted las medidas para controlar y optimizar los gastos de personal en tu negocio mejorar así la eficiencia operativa y la rentabilidad en el mercado mayorista?

Cuadro 30

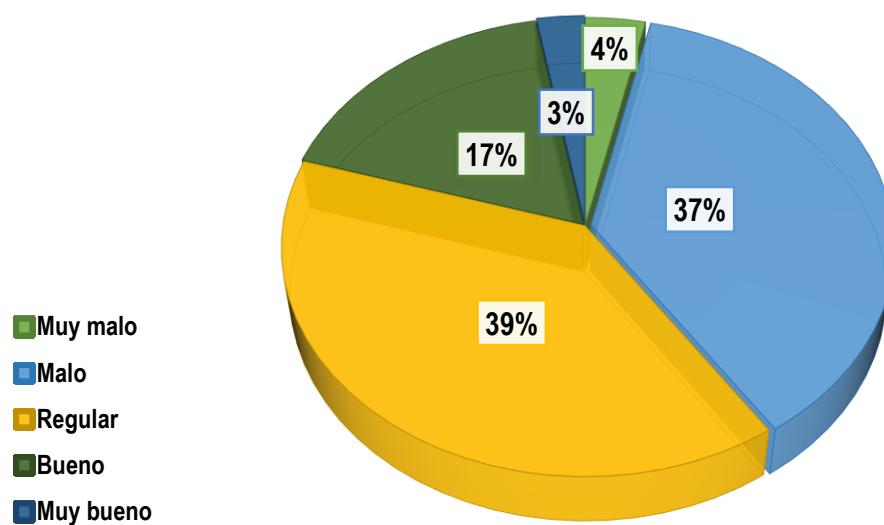
Gastos de personal

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Muy malo	5	3.5	3.5	3.5
Malo	53	37.1	37.1	40.6
Regular	56	39.2	39.2	79.7
Bueno	25	17.5	17.5	97.2
Muy bueno	4	2.8	2.8	100.0
Total	143	100.0	100.0	

Nota: El cuadro representa los gastos de personal – Elaboración Propia

Figura 33

Gastos de personal



Nota: La figura representa los gastos de personal – Elaboración Propia

Interpretación

De acuerdo a los datos obtenidos en la encuesta que se les presento a los 143 comerciantes del mercado Mayorista Vinocanchón, respecto al Ítem 20; respondieron: el 3.5% muy malo, el 37.1% malo, el 39.2% regular, el 17.5% bueno y el 2.8% muy bueno.

5.2. Pruebas de hipótesis

Prueba de normalidad

H₀: Los datos tienen distribución normal

H₁: Los datos no tienen distribución normal

Cuadro 31

Prueba de normalidad

Variables y dimensiones de investigación	Kolmogorov-Smirnov ^a		
	Estadístico	gl	Sig.
V1: Gestión contable	0.714	143	0.000
D1 V1: Actividades de Operación	0.706	143	0.000
D2 V1: Actividades e Inversión	0.669	143	0.000
D3 V1: Actividades de Financiamiento	0.731	143	0.000
V2: Ganancias	0.772	143	0.000
D1 V2: Ingresos	0.773	143	0.000
D2 V2: Egresos	0.782	143	0.000

Nota: El cuadro representa la prueba de normalidad – Elaboración Propia

Interpretación

La prueba de normalidad, como se detalla en el cuadro, indica que los datos relacionados con los grados de libertad (gl) están influenciados por el tamaño de la muestra, lo que llevó a la aplicación de la prueba de Kolmogorov-Smirnov. Esta prueba permitió evaluar la distribución de los datos mediante el valor de significancia ("sig"). Los resultados mostraron un valor inferior a 0.05, lo que confirma que los datos no siguen una distribución normal, es decir, son no paramétricos. En consecuencia, se optó por utilizar la prueba no paramétrica Kendall Tau-b para evaluar el grado de influencia entre las variables de estudio y sus dimensiones, así como para verificar tanto las hipótesis generales como las específicas. Esta metodología no paramétrica es adecuada para analizar la relación entre variables en contextos donde los datos no cumplen con los supuestos de normalidad.

Hipótesis General

La gestión contable influye significativamente en las ganancias de los comerciantes del Mercado Mayorista Vinocanchón del Distrito De San Jerónimo, 2023.

Valores para aceptar o rechazar la hipótesis

P-valor menor a 0.05 – se acepta la hipótesis alterna o de investigación

P-valor mayor a 0.05 – se acepta la hipótesis nula

Cuadro 32

Prueba de Tau_b de Kendall de la hipótesis general

		Ganancias
Tau_b de Kendall	Gestión	Coeficiente de correlación ,730**
	Contable	Sig. (bilateral) 0.000
	N	143

Nota: El cuadro representa la prueba de Tau_b de Kendall de la hipótesis general – Elaboración Propia

Interpretación

Basado en los datos recopilados de los comerciantes del Mercado Mayorista Vinocanchón mediante un cuestionario, se ha confirmado la hipótesis de que la gestión contable influye significativamente en las ganancias. El valor de significancia, inferior a 0.05, respalda esta afirmación y permite rechazar la hipótesis nula que sugiere lo contrario. Además, el coeficiente de correlación de 0.730 indica una correlación positiva alta entre la gestión contable y las ganancias. Es fundamental destacar que una gestión contable efectiva debe considerar de manera integral las actividades relacionadas con la operación, inversión y financiamiento de la empresa. Este enfoque holístico asegura que las decisiones contables sean coherentes y estratégicas, impactando significativamente en las ganancias de la organización. Específicamente, la optimización de ingresos y la minimización de egresos a través de prácticas contables sólidas permiten a las empresas mejorar su rentabilidad y asegurar una sostenibilidad financiera a largo plazo.

Hipótesis Específicas 1

Las actividades de operación influyen significativamente en los ingresos de los Comerciantes del Mercado Mayorista Vinocanchón del Distrito De San Jerónimo, 2023.

Valores para aceptar o rechazar la hipótesis

P-valor menor a 0.05 – se acepta la hipótesis alterna o de investigación

P-valor mayor a 0.05 – se acepta la hipótesis nula

Cuadro 33

Prueba de Tau_b de Kendall de la hipótesis específico 1

		Ganancias
Tau_b de Kendall	Actividades de operación	Coeficiente de correlación
		,710**
		Sig. (bilateral)
	N	143

Nota: El cuadro representa la prueba de Tau_b de Kendall de la hipótesis específico 1 – Elaboración Propia

Interpretación

Con base en los datos recopilados de los comerciantes del Mercado Mayorista Vinocanchón mediante un cuestionario, se ha confirmado la hipótesis de que las actividades operativas influyen significativamente en las ganancias. El valor de significancia, inferior a 0.05, respalda esta afirmación, permitiendo el rechazo de la hipótesis nula que sugería lo contrario. El coeficiente de correlación de 0.710 indica una correlación positiva alta entre las actividades operativas y las ganancias. Para fortalecer la gestión contable, es crucial enfocar la atención en las actividades operativas, especialmente en aquellas relacionadas con la venta de bienes y servicios y la gestión de pagos a proveedores. Optimizar la eficiencia en la venta de productos y servicios puede incrementar los ingresos, mientras que una gestión efectiva de los pagos a proveedores puede reducir los costos operativos. Esta sinergia entre el incremento de ingresos y la reducción de gastos se traducirá directamente en un aumento neto de las ganancias.

Hipótesis Específicas 2

Las actividades de inversión influyen significativamente en los ingresos de los Comerciantes del Mercado Mayorista Vinocanchón del Distrito De San Jerónimo, 2023.

Valores para aceptar o rechazar la hipótesis

P-valor menor a 0.05 – se acepta la hipótesis alterna o de investigación

P-valor mayor a 0.05 – se acepta la hipótesis nula

Cuadro 34

Prueba de Tau_b de Kendall de la hipótesis específico 2

		Ganancias
Tau_b de Kendall	Actividades de inversión	Coeficiente de correlación
		,700**
		Sig. (bilateral)
		0.000
	N	143

Nota: El cuadro representa la prueba de Tau_b de Kendall de la hipótesis específico 2 – Elaboración Propia

Interpretación

Con base en los datos obtenidos de los comerciantes del Mercado Mayorista Vinocanchón a través de un cuestionario, se ha confirmado la hipótesis de que las actividades de inversión influyen significativamente en las ganancias. El valor de significancia, inferior a 0.05, respalda esta afirmación y permite el rechazo de la hipótesis nula que indicaba lo contrario. El coeficiente de correlación de 0.700 muestra una correlación positiva alta entre las actividades de inversión y las ganancias. Para optimizar la gestión contable, es esencial considerar las actividades de inversión realizadas por los comerciantes, que incluyen la adquisición de equipos, enseres y suministros, así como el acondicionamiento de los inmuebles. La inversión en equipos modernos y eficientes, junto con la adecuada preparación de los espacios comerciales, no solo mejora la productividad y la eficiencia, sino también la calidad de los productos y servicios ofrecidos, fortaleciendo así la rentabilidad y competitividad de los comerciantes.

Hipótesis Específicas 3

Las actividades de financiamiento influyen significativamente en los ingresos de los Comerciantes del Mercado Mayorista Vinocanchón del Distrito De San Jerónimo, 2023.

Valores para aceptar o rechazar la hipótesis

P-valor menor a 0.05 – se acepta la hipótesis alterna o de investigación

P-valor mayor a 0.05 – se acepta la hipótesis nula

Cuadro 35

Prueba de Tau_b de Kendall de la hipótesis específico 3

		Ganancias
Tau_b de Kendall	Actividades de financiamiento	Coeficiente de correlación
		,715**
		Sig. (bilateral)
	N	143

Nota: El cuadro representa la prueba de Tau_b de Kendall de la hipótesis específico 2 – Elaboración Propia

Interpretación

Con base en los datos recopilados mediante un cuestionario aplicado a los comerciantes del Mercado Mayorista Vinocanchón, se ha confirmado la hipótesis de que las actividades de financiamiento influyen significativamente en las ganancias. El valor de significancia inferior a 0.05 valida esta afirmación y permite el rechazo de la hipótesis nula que proponía lo contrario. El coeficiente de correlación de 0.715 indica una correlación positiva alta entre las actividades de financiamiento y las ganancias. Para optimizar la gestión contable, es fundamental considerar las actividades de financiamiento, que incluyen el ahorro, la gestión eficiente del capital de trabajo y la obtención de préstamos. Estas actividades son cruciales para mejorar la capacidad de los comerciantes para generar ganancias de manera más efectiva. En conjunto, estas prácticas de financiamiento contribuyen significativamente a la optimización de las ganancias y a una gestión contable más eficaz.

5.3. Discusión de resultados

Se lleva a cabo la discusión de los resultados obtenidos en función de los hallazgos encontrados, tomando en consideración los autores y estudios previos que fueron fundamentales para contextualizar y contrastar los resultados, en este proceso, se analizaron y evaluaron los datos a la luz de la literatura relevante, permitiendo así una comprensión más profunda de las implicaciones y significados de los hallazgos, los conocimientos previos proporcionados por los autores citados en los antecedentes fueron clave para enriquecer la interpretación de los resultados y para establecer conexiones significativas con la investigación existente en el campo.

En relación con el objetivo general, se recopiló información sobre la gestión contable de los comerciantes del Mercado Mayorista Vinocanchón, revelando que el 36% de los encuestados considera la gestión como mala, el 60% como regular y el 4% como buena. En cuanto a las ganancias, el 31% las percibe como malas, el 57% como regulares y el 11% como buenas. Estos resultados subrayan la importancia de una gestión contable efectiva, que debe abordar de manera integral las actividades de operación, inversión y financiamiento. Este enfoque holístico asegura que las decisiones contables sean coherentes y estratégicas, impactando significativamente en las ganancias de la organización. Específicamente, una gestión contable robusta, que optimiza los ingresos y minimiza los egresos, es crucial para mejorar la rentabilidad y la sostenibilidad financiera a largo plazo de las empresas. La hipótesis general, que afirmaba que la gestión contable influye significativamente en las ganancias, ha sido confirmada. El valor de significancia inferior a 0.05 respalda esta afirmación, permitiendo el rechazo de la hipótesis nula. Además, el coeficiente de correlación de 0.730 indica una correlación positiva alta, confirmando el impacto significativo de la gestión contable en las ganancias.

Los resultados son corroborados por: Panchi y Armas (2022) concluyen que, en el competitivo mundo empresarial, la gestión contable desempeña un papel crucial al mantener registros históricos y actuales, proporcionando información esencial para la toma de decisiones, la entrega de información financiera y económica es fundamental para cualquier organización, y esto se logra a través de la contabilidad, es esta disciplina la que nos capacita para tomar decisiones acertadas y dirigir correctamente nuestras empresas, siendo una herramienta indispensable en la gestión empresarial. Azúa y Larrea (2019) concluyen que la empresa enfrenta desafíos en su gestión de cuentas por cobrar, a pesar de su solidez en términos de liquidez debido a contratos a largo plazo. Mejorar este control sería vital para garantizar una mayor disponibilidad de capital y evitar posibles dificultades de liquidez, lo que facilitaría la expansión y la asunción de nuevos compromisos, por otro lado, una gestión ineficiente podría representar un riesgo para su crecimiento, una gestión contable eficaz sería crucial para anticipar posibles problemas, contribuyendo positivamente a los resultados financieros y generando recursos disponibles para cumplir con las obligaciones a corto plazo, asegurando así una base sólida para el desarrollo sostenible de la empresa. Mendoza (2019) concluye que la gestión contable ejerce una influencia significativa en la administración, ya que la información proporcionada a la gerencia es crucial para la toma de decisiones efectivas y el cumplimiento de planes, sin embargo, se identifican deficiencias en la implementación de procesos contables y en la percepción de su cumplimiento, por ejemplo, se observa una falta de elaboración de estados financieros clave como el estado de cambios en el patrimonio neto y el flujo de efectivo, herramientas fundamentales para la proyección del efectivo disponible, mejorar la gestión contable podría potenciar el desempeño del restaurante y contribuir a un mayor control y eficiencia en sus operaciones.

En relación con el objetivo específico 01, se recopiló información sobre las actividades operativas de la gestión contable. Los resultados muestran que el 15% de los comerciantes consideran estas actividades como malas, el 72% las percibe como regulares y el 13% las valora como buenas. En cuanto a las ganancias, el 31% las considera malas, el 57% las clasifica como regulares y el 11% las considera buenas. Estos datos destacan la necesidad de enfocar esfuerzos en mejorar las actividades operativas dentro de la gestión contable. Es crucial centrarse en aspectos como la venta de bienes y servicios y la gestión de pagos a proveedores. Al optimizar la eficiencia en la venta de productos y servicios, los comerciantes pueden incrementar sus ingresos. Simultáneamente, una gestión eficaz de los pagos a proveedores puede reducir los costos operativos. Esta combinación de ingresos elevados y gastos controlados resultará en un incremento neto de las ganancias. Además, se ha confirmado la hipótesis específica 01, que afirmaba que las actividades operativas influyen significativamente en las ganancias. El valor de significancia, inferior a 0.05, respalda esta afirmación, permitiendo el rechazo de la hipótesis nula. El coeficiente de correlación de 0.710 indica una correlación positiva alta, subrayando la influencia significativa de las actividades operativas en las ganancias.

Los resultados son corroborados por: Ríos y Mamani (2024) concluyen que las decisiones financieras tienen un gran impacto en las ganancias empresariales, la gestión eficiente de estas decisiones puede significar un aumento significativo en las ganancias, lo que beneficia a los empresarios, en conclusión, una gestión contable cuidadosa y estratégica es crucial para mejorar las ganancias y el éxito financiero de la empresa. Arguello et al. (2020) concluyen que un sistema de gestión contable-financiero diseñado para mejorar el control, el análisis del desempeño y la toma de decisiones en una PYME dedicada a la distribución de derivados lácteos, este sistema se valida como factible al estudiar y adoptar las mejores prácticas a nivel nacional e internacional, en cumplimiento de la legislación vigente. Se recomienda la

difusión de este sistema entre otras PYMES similares para elevar su competitividad mediante decisiones administrativas más acertadas. Asto (2019) concluye que la empresa se financia a través de préstamos bancarios, leasing de vehículos y financiamiento interno, el análisis de estos métodos de financiamiento mediante ratios revela que la empresa está gestionando eficazmente sus activos y patrimonio, lo que le permite cumplir con sus obligaciones financieras sin afectar su productividad.

En relación con el objetivo específico 02, se recopiló información sobre las actividades de inversión en la gestión contable. Los datos indican que el 19% de los comerciantes considera estas actividades como malas, el 74% las percibe como regulares y el 7% las califica como buenas. En cuanto a las ganancias, el 31% las considera malas, el 57% las clasifica como regulares y el 11% las considera buenas. Estos resultados subrayan la importancia de centrarse en las actividades de inversión para optimizar la gestión contable. Las inversiones en la adquisición de equipos, enseres y suministros, así como en el acondicionamiento de los inmuebles, son esenciales para mejorar las operaciones comerciales. La incorporación de equipos modernos y eficientes, junto con el adecuado acondicionamiento de los espacios comerciales, puede incrementar la productividad, la eficiencia y la calidad de los productos y servicios ofrecidos, lo que a su vez puede conducir a un aumento en las ganancias. Además, se ha confirmado la hipótesis específica 02, que afirmaba que las actividades de inversión influyen significativamente en las ganancias. El valor de significancia, inferior a 0.05, respalda esta afirmación, permitiendo el rechazo de la hipótesis nula. El coeficiente de correlación de 0.700 refleja una correlación positiva alta, lo que subraya la influencia significativa de las actividades de inversión en las ganancias.

Los resultados son corroborados por: Ccapa y Aragón (2023) concluyen que una gestión efectiva de cobranzas es crucial para mejorar la rentabilidad y el desempeño financiero de cualquier empresa, se ha observado que una mejora en los procedimientos de cobranza

conduce a un aumento en la rentabilidad, lo que resalta la importancia de contar con procesos eficientes en esta área, es fundamental que las empresas mantengan un control adecuado sobre el periodo de cobro para asegurar que no exceda el nivel óptimo, lo que podría indicar problemas en la gestión de cobranzas. Cervantes (2022) concluye que la gestión contable tiene relación con la rentabilidad ya que se muestra que al tener una buena gestión contable, se logra realizar adecuadamente las diferentes actividades y operaciones de la empresa, usando correctamente las herramientas contables mostrando una información real de la situación financiera y control la cual permita la toma de decisiones asertiva así mismo logrando los objetivos establecidos por la empresa evitando riesgos de falta de liquidez a su vez aumentando la rentabilidad con el cumplimiento eficiente en las diferentes actividades que realiza la empresa. Pinargote et al. (2020) concluyen que existen empresas que descuidan la gestión contable, lo que les priva de información confiable y análisis financiero necesario para tomar decisiones efectivas, esto afecta áreas críticas como el aumento del capital de trabajo, la gestión de inventarios, el crédito y la adquisición de activos, la falta de registros adecuados sobre ingresos y gastos conlleva a una gestión precaria y empírica, además, la ausencia de guía para el financiamiento y el aprovechamiento de oportunidades como descuentos en compras en efectivo agrava la situación.

En relación con el objetivo específico 03, se recopiló información sobre las actividades de financiamiento en la gestión contable. Los datos muestran que el 26% de los comerciantes considera estas actividades como malas, el 66% las percibe como regulares y el 8% las califica como buenas. Respecto a las ganancias, el 31% las considera malas, el 57% las clasifica como regulares y el 11% las considera buenas. Estos resultados destacan la importancia de enfocar la atención en las actividades de financiamiento para optimizar la gestión contable. Las actividades de financiamiento, que incluyen el ahorro y la gestión eficiente del capital de trabajo, así como la obtención de préstamos de entidades financieras

y no financieras, son fundamentales para mejorar la capacidad de los comerciantes para generar ganancias. La correcta gestión de estos aspectos puede facilitar una mayor estabilidad financiera, optimizar el uso de recursos y proporcionar los fondos necesarios para expansiones o inversiones estratégicas. Además, se confirmó la hipótesis específica 03, que afirmaba que las actividades de financiamiento influyen significativamente en las ganancias. El valor de significancia inferior a 0.05 respalda esta afirmación, lo que permite rechazar la hipótesis nula. El coeficiente de correlación de 0.715 refleja una correlación positiva alta, indicando una influencia significativa de las actividades de financiamiento en el rendimiento financiero de los comerciantes.

Los resultados son corroborados por: Tejeda (2022) concluye que la gestión contable se relaciona en la elaboración de los informes contables al momento de preparar los estados financieros, enfocados en diseñar documentos expositivos, documentos descriptivos, registrar hechos contables para finalmente interpretarlos, de tal manera lograr objetivos planeados. Ávila et al. (2019) concluyen que la falta de manuales de políticas y procedimientos para otorgar créditos y gestionar carteras vencidas, junto con la ausencia de un manual de control interno, repercute negativamente en el desempeño financiero, la carencia de programas de capacitación sobre análisis de créditos y cobranza, así como en temas financieros, contribuye al desconocimiento del impacto de la incobrabilidad en la liquidez de la empresa. Huampa y Vilcapaza (2019) concluyen que una correcta gestión financiera que le permita llevar un control de la información contable y de todos los ingresos que la empresa percibe por la venta de combustibles, ocasionando que la información reflejada en los estados financieros no sea del todo razonable para la toma de decisiones que permita elevar el nivel empresarial que se posee al finalizar el periodo.

CONCLUSIONES

- Se concluye que la gestión contable tiene una influencia significativa en las ganancias de los comerciantes del mercado mayorista Vinocanchón en el distrito de San Jerónimo durante el año 2023. Esta conclusión se sustenta en el valor de significancia obtenido a partir de la prueba de Tau_b de Kendall, además de un coeficiente de correlación que revela una alta influencia positiva. Estos hallazgos subrayan la importancia de una gestión contable efectiva para el éxito de los comerciantes. La meticulosa atención a las operaciones, inversiones y financiamiento impacta notablemente en la salud financiera y las ganancias de los comerciantes. Una gestión sólida implica la optimización de ingresos y la minimización de egresos, fortaleciendo así la rentabilidad y la competitividad en el mercado.
- Se concluye que las actividades operativas influyen significativamente en las ganancias de los comerciantes del mercado mayorista Vinocanchón en el distrito de San Jerónimo durante el año 2023. Este hallazgo se respalda con el valor de significancia obtenido a partir de la prueba de Tau_b de Kendall, además de un coeficiente de correlación que revela una alta influencia positiva. Para fortalecer la gestión contable de los comerciantes, es crucial enfocarse en actividades operativas clave, como la venta de bienes y servicios y la gestión de pagos a proveedores. Estas acciones impulsan los ingresos, optimizan los gastos y aumentan las ganancias. La venta efectiva no solo genera ingresos directos, sino que también mejora la percepción de la marca, mientras que una gestión eficiente de los pagos a proveedores puede resultar en descuentos y una mejor gestión de la liquidez. Enfocarse en estas áreas permite mejorar la gestión contable y promueve un crecimiento financiero sólido y sostenible.

- Se concluye que las actividades de inversión influyen significativamente en las ganancias de los comerciantes del mercado mayorista Vinocanchón en el distrito de San Jerónimo durante el año 2023. Este hallazgo se respalda con el valor de significancia obtenido a partir de la prueba de Tau_b de Kendall, además de un coeficiente de correlación que revela una alta influencia positiva. Para optimizar la gestión contable, es esencial considerar las actividades de inversión de los comerciantes, especialmente en la adquisición de equipos, enseres, suministros y acondicionamiento de inmuebles. Estas inversiones son clave para mejorar la eficiencia operativa y aumentar las ganancias. La modernización de equipos y la adecuación de los locales no solo mejoran la productividad y la calidad de los productos y servicios, sino que también reducen los costos operativos y fortalecen la posición competitiva en el mercado. Al realizar inversiones estratégicas, los comerciantes pueden mejorar su gestión contable y potenciar el crecimiento y la rentabilidad de sus negocios.
- Se concluye que las actividades de financiamiento influyen significativamente en las ganancias de los comerciantes del mercado mayorista Vinocanchón en el distrito de San Jerónimo durante el año 2023. Este hallazgo se respalda con el valor de significancia obtenido a partir de la prueba de Tau_b de Kendall, además de un coeficiente de correlación que revela una alta influencia positiva. Para mejorar la gestión contable y aumentar las ganancias, es esencial considerar actividades de financiamiento como el ahorro, la gestión eficiente del capital de trabajo y la obtención de préstamos. El ahorro proporciona estabilidad financiera a largo plazo, mientras que la gestión eficiente del capital de trabajo optimiza la eficiencia operativa. La obtención de préstamos puede ser útil para financiar expansiones, pero debe hacerse con responsabilidad para evitar una carga excesiva de deuda. Un enfoque integral en estas actividades es crucial para el éxito financiero y operativo en el mercado mayorista.

RECOMENDACIONES

- Se recomienda a los comerciantes del mercado mayorista Vinocanchón, con el fin de potenciar sus ganancias, establezcan un enfoque riguroso y estructurado en la gestión de sus registros tanto de compras como de ventas, este enfoque garantizará una mayor transparencia en las operaciones comerciales, facilitará el seguimiento de los flujos de productos y permitirá una mejor identificación de oportunidades de optimización y de áreas de mejora en su proceso de negocio.
- Se recomienda a los comerciantes del mercado mayorista Vinocanchón, que mantengan un inventario meticulosamente actualizado y administrado, con el objetivo de prevenir tanto excedentes como escaseces de productos, esto implica identificar con precisión los artículos con mayor demanda y garantizar que se cuente con un nivel adecuado de existencias para satisfacer esa demanda, además, es fundamental implementar un sistema de seguimiento de inventario que permita una gestión eficiente y proactiva, anticipando las necesidades del mercado y evitando posibles pérdidas asociadas con una gestión inadecuada del stock.
- Se recomienda a los comerciantes del mercado mayorista Vinocanchón, para mejorar sus ganancias, consideren invertir en equipos y suministros clave que puedan potenciar el rendimiento de sus operaciones comerciales y, en consecuencia, impulsar un incremento en las ventas. La adquisición de equipos modernos y eficientes, junto con la provisión adecuada de suministros esenciales, no solo puede optimizar los procesos de producción y distribución, sino también mejorar la calidad de los productos ofrecidos y la experiencia general del cliente.

- Se recomienda a los comerciantes del mercado mayorista Vinocanchón, que mantengan un control riguroso y efectivo sobre su financiamiento disponible. Esto implica administrar cuidadosamente sus recursos financieros para garantizar que sus ingresos no se vean comprometidos por una gestión inadecuada de sus finanzas. Además de supervisar de cerca los ingresos y gastos, es fundamental establecer un presupuesto sólido y realizar un seguimiento constante de los flujos de efectivo.

REFERENCIAS

- ABC. (2019). Obtenido de <https://www.linkedin.com/pulse/qu%C3%A9-son-actividades-de-inversi%C3%B3n-operaci%C3%B3n-y-en-el-pacheco-arismendi>
- Acosta Véliz, M. S. (2018). *La administración de ventas*. España: Editorial Área de Innovación y Desarrollo, S.L.
- Arias, A. S. (8 de Abril de 2017). *Economipedia/Gastos Financieros* . Obtenido de Economipedia/Gastos Financieros : <https://economipedia.com/definiciones/gastos-financieros.html>
- Buendía, C. (2017). *Estado de flujo de efectivo y su relación con la liquidez de la empresa Shoes Alvarito*. Proyecto de Investigación previo a la obtención del Título de Ingeniero en Contabilidad y Auditoría - CPA, Universidad Laica Vicente Rocafuerte de Guayaquil, Ecuador.
- Campuzano, M. (2018). Obtenido de <https://www.eleconomista.es/diccionario-de-economia/ingresos>
- Carrasco, S. (2019). *Metodología de la Investigación Científica* (Vol. 2da Edición). Lima Peru: San Marcos. Obtenido de https://www.academia.edu/26909781/Metodologia_de_La_Investigacion_Cientifica_a_Carrasco_Diaz_1_
- Cervantes Tito, M. A. (2022). *Gestión contable y la rentabilidad en empresa prime maquinarias S.A.C, Ayacucho – 2021*. Lima-Peru: Universidad Cesar Vallejo. Obtenido de https://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12692/91778/Cervantes_TM_A-SD.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- David López Cobia. (7 de Enero de 2017). *Economipedia.com/Gastos Fiscales*. Obtenido de Economipedia.com/Gastos Fiscales : <https://economipedia.com/definiciones/gastos-fiscales.html>
- Díaz, T. (2018). Obtenido de <https://www.economiasimple.net/glosario/egresos>
- Euroinnova. (25 de Noviembre de 2021). *euroinnova.edu.es*. Obtenido de euroinnova: <https://www./blog/que-son-las-actividades-de-operacion-inversion-y-financiamiento>

- Galiana Richart, J., & Puerto Casanovas, E. (2020). Obtenido de <https://www.eleconomista.es/diccionario-de-economia/gasto>
- Garcia, I. (3 de Noviembre de 2017). *Economia simple.net*. Obtenido de *Economia simple.net*: <https://www.economiasimple.net/glosario/gastos-de-personal>
- Garcia, I. (27 de Octubre de 2017). *Economia simple.net*. Obtenido de *Economia simple.net*: <https://www.economiasimple.net/glosario/suministros>
- Gil, S. (2015). Obtenido de <https://economipedia.com/definiciones/ingreso.html>
- Graham, B. (21 de julio de 2022). *Bienes Inmuebles*. Obtenido de *Diccionario Panhispánico del español jurídico*: <https://es.wikipedia.org/wiki/Inmueble>
- Hernandez Sampieri, R., Fernandez Collado, C., & Baptista Lucio, P. (2014). *Metodología de la Investigación 6TA Edición*. Mexico: McGRAW-HILL / Interamericana Editores, S.A. de C.V.
- Huampa Cahuana, Y. D., & Vilcapaza Zanalea, S. A. (2019). *Evaluación del proceso contable y la Gestión Financiera para la aplicación de un Planeamiento Tributario en la empresa combustibles RENZO E.I.R.L periodo 2017*. Cusco: Universidad Andina del Cusco. Obtenido de https://repositorio.uandina.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12557/3203/Yanet_Santos_Tesis_bachiller_2019.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- International Online Education – Euroinnova. (2020). Obtenido de <https://www.euroinnova.pe/blog/que-es-la-utilidad>
- Leiva, J. (2012). *Decisiones Financieras*. Costa Rica: Editorial Tecnológica de Costa Rica.
- Llamas, J. (01 de 03 de 2020). *economipedia.com*. Obtenido de *Anticipo de clientes*: <https://economipedia.com/definiciones/anticipo-de-clientes.html>
- Llamas, J. (2020). *Economipedia.com*. Obtenido de *Economipedia.com*: <https://economipedia.com/definiciones/gastos-administrativos.html>
- Lopez, T. (11 de Febrero de 2022). *ofiasse.es*. Obtenido de *ofiasse*: <https://ofiasse.es/gestion-contable/>
- Mamani Mamani, R. (2023). *Gestión Contable en la Ejecución d fondos de la ONG Aldeas Infantiles SOS Peru-2021*. Cusco: Universidad Continental. Obtenido de

https://repositorio.continental.edu.pe/bitstream/20.500.12394/12950/8/IV_FCE_310_TSP_Mamani_Mamani_2023.pdf

Memory. (2020). Obtenido de <https://memory.com.uy/blog-general/que-es-la-utilidad-en-contabilidad/#:~:text=En%20contabilidad%2C%20la%20utilidad%20hace,producci%C3%B3n%20o%20comercializaci%C3%B3n%20del%20producto.>

Ministerio de Economía y Finanzas. (1 de Enero de 2023). www.mef.gob.pe/. Obtenido de [www.mef](http://www.mef.gob.pe/):

https://www.mef.gob.pe/contenidos/conta_publ/con_nor_co/NIC07_04.pdf

Mori Villavicencio, E. C. (2018). *Sistemas contables y gestión contable en las empresas de servicios de transporte de carga en el distrito de la Victoria –2018*. Lima: Universidad Cesar Vallejo. Obtenido de https://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12692/32446/Mori_VEC.pdf?sequence=1&isAllowed=y

NIC 18 - Ingresos Ordinarios. (2004). Obtenido de https://www.mef.gob.pe/contenidos/conta_publ/con_nor_co/NIC18_04.pdf

Pérez Porto, J., & Gardey, A. (2019). Obtenido de <https://definicion.de/egresos/>

Ramon y Asociados . (06 de 04 de 2020). ramon-asociados.com. Obtenido de Aportaciones de los socios a la sociedad: <https://ramon-asociados.com/cuenta-118/>

Redaccion. (25 de enero de 2021). Obtenido de Definicion de Muebles y enseres: <https://conceptodefinicion.de/mueble/>

Rosario Peiro. (2021). *equipo*. Obtenido de <https://economipedia.com/definiciones/equipo.html>

Sdelsol. (11 de Noviembre de 2021). sdelsol.com. Obtenido de sdelsol: <https://www.sdelsol.com/blog/contabilidad/gestion-contable/>

Stevens, R. (2019). Cuentas por cobrar y cuál es su importancia. . *Rankia S.L.*

Tejeda Ysla, J. E. (2022). *Gestión contable y la percepción de los estados financieros en la empresa de Telecomunicaciones Evelyn SAC, Trujillo -2021*. Trujillo- Peru: Universidad Cesar Vallejo. Obtenido de

https://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12692/99430/Tejeda_YJE-SD.pdf?sequence=1&isAllowed=y

Villaescusa, N. (2016). *Utilidad del Estado de Flujos de Efectivo en la detección de la mnaipulación contable*. Tesis Doctoral , Universitat Politècnica de Catalunya, Barcelona.

Westreicher, G. (2020). Obtenido de <https://economipedia.com/definiciones/ganancia.html>

Westreicher, G. (1 de 9 de 2020). *economipedia.com*. Obtenido de Ganancia: <https://economipedia.com/definiciones/ganancia.html>

ANEXOS

Anexo I

Matriz de consistencia

Gestión contable para mejorar las ganancias de los comerciantes del mercado Mayorista Vinocanchón del distrito de San Jerónimo, 2023

Problema General	Objetivos General	Hipótesis General	Variables	Metodología
¿Cómo la gestión contable influye en las ganancias de los comerciantes del mercado mayorista Vinocanchón del distrito de San Jerónimo, 2023?	Describir la influencia de la gestión contable en las ganancias de los comerciantes del mercado mayorista Vinocanchón del distrito de San Jerónimo, 2023.	La gestión contable influye significativamente en las ganancias de los comerciantes del mercado mayorista Vinocanchón del distrito de San Jerónimo, 2023.	Variable X Gestión contable	1. Enfoque Cuantitativo 2. Tipo de estudio Básico 3. Nivel
Problemas Específicos	Objetivos Específicos	Hipótesis Específicos	Dimensiones	Descriptivo Correlacional
¿Cómo las actividades de operación influyen en las ganancias de los comerciantes del mercado mayorista Vinocanchón del distrito de San Jerónimo, 2023?	Describir la influencia de las actividades de operación en las ganancias de los comerciantes del mercado mayorista Vinocanchón del distrito de San Jerónimo, 2023.	Las actividades de operación influyen significativamente en las ganancias de los comerciantes del mercado mayorista Vinocanchón del distrito de San Jerónimo, 2023	Variable Y Actividades de operación Actividades de inversión Actividades de financiamiento	4. Diseño de estudio No experimental Corte: trasversal
¿Cómo las actividades de inversión influyen en las ganancias de los comerciantes del mercado mayorista Vinocanchón del distrito de San Jerónimo, 2023?	Describir la influencia de las actividades de inversión en las ganancias de los comerciantes del mercado mayorista Vinocanchón del distrito de San Jerónimo, 2023.	Las actividades de inversión influyen significativamente en las ganancias de los comerciantes del mercado mayorista Vinocanchón del distrito de San Jerónimo, 2023	Variable Y Ganancias	4. Población 227 comerciantes
¿Cómo las actividades de financiamiento influyen en las ganancias de los comerciantes del mercado mayorista Vinocanchón del distrito de San Jerónimo, 2023?	Describir la influencia de las actividades de financiamiento en las ganancias de los comerciantes del mercado mayorista Vinocanchón del distrito de San Jerónimo, 2023	Las actividades de financiamiento influyen significativamente en las ganancias de los comerciantes del mercado mayorista Vinocanchón del distrito de San Jerónimo, 2023	Variable Y Ingresos Egresos	5. Muestra 143 comerciantes
			Dimensiones	6. Técnica Encuesta
				7. Instrumento Cuestionario
				8. Análisis de datos Spss v26
				Microsoft Excel

Anexo II

Matriz operacional

Gestión contable para mejorar las ganancias de los comerciantes del mercado Mayorista Vinocanchón del distrito de San Jerónimo, 2023

Variables	Definición conceptual	Definición operacional	Dimensiones	Indicadores
Gestión contable	Lopez (2022) La gestión contable es la operativa que llevan a cabo las empresas para identificar, medir, analizar, interpretar, comunicar y mejorar sus operaciones. Es un proceso que ayuda a la dirección a tomar decisiones sobre su rendimiento a corto y a largo plazo. Mediante este método, se generan documentos e informes que permiten a los directivos estar en control de las actividades de la empresa. Así como verse capacitados para presentar los resultados financieros de la empresa al exterior.	Lopez (2022) menciona que la gestión contable es la operativa que llevan a cabo las empresas para identificar, medir, analizar, interpretar, comunicar y mejorar sus operaciones. Es un proceso que ayuda a la dirección a tomar decisiones sobre su rendimiento a corto y a largo plazo. Mediante este método, se generan documentos e informes que permiten a los directivos estar en control de las actividades de la empresa a través de actividades de operación, inversión y financiamiento.	Actividades de Operación	Venta de bienes, servicios Pago a proveedores
			Actividades e Inversión	Equipos Inmuebles Enseres Suministros
			Actividades de Financiamiento	Ahorro Capital de trabajo Préstamo de entidades financieras Préstamo de entidades no financieras
Ganancias	Westreicher (2020) señala que la ganancia es el aumento de la riqueza que se produce a partir de una transacción u operación de índole económico, la ganancia es la diferencia entre los ingresos generados por una actividad económica y los gastos necesarios para desarrollar dicha empresa u ocupación.	Memory (2020) “remarca que en contabilidad la ganancia está relacionado con los beneficios obtenidos en el desarrollo de un negocio, es decir, que la ganancia contable es la diferencia entre los ingresos y egresos de una empresa”.	Ingresos	Ventas Anticipo de clientes Cuentas por cobrar Capital Capital adicional
			Egresos	Gastos administrativos Gastos por tributos Gastos financieros Gastos de venta Gastos de personal

Anexo III

Matriz instrumental – Gestión contable

Gestión contable para mejorar las ganancias de los comerciantes del mercado Mayorista Vinocanchón del distrito de San Jerónimo, 2023

Variable X	Dimensiones	Indicadores	Items
Gestión contable	Actividades de Operación	Venta de bienes	¿Cómo describirías la efectividad de sus estrategias de venta de bienes y servicios en el mercado mayorista Vinocanchón para mejorar las ganancias?
		Pago a proveedores	¿Qué piensa usted sobre las estrategias implementadas para cumplir con los pagos a sus proveedores?
	Actividades e Inversión	Equipos	¿Considera usted que la inversión en equipos ha aumentado los ingresos de los comerciantes durante sus actividades comerciales?
		Inmuebles	¿Qué tan efectiva considera usted la inversión en inmuebles para mejorar la capacidad de almacenamiento de los comerciantes del mercado mayorista de Vinocanchón?
		Enseres	¿Cómo evaluaría usted la efectividad de la inversión en enseres para mejorar la calidad de los productos que ofrecen los comerciantes de Vinocanchón?
		Suministros	¿Qué tan efectiva considera usted la inversión en suministros para garantizar la disponibilidad constante de productos en el mercado mayorista de Vinocanchón?
	Actividades de Financiamiento	Ahorro	¿Qué tan efectivo considera usted el ahorro como estrategia para asegurar la estabilidad financiera de los comerciantes del mercado mayorista de Vinocanchón?
		Capital de trabajo	¿Qué tan efectivo considera usted el uso de capital de trabajo para implementar estrategias para impulsar las ventas de los comerciantes en el mercado mayorista de Vinocanchón?
		Préstamo de entidades financieras	¿Cómo evaluaría usted la agilidad y conveniencia de los préstamos de entidades financieras para los comerciantes del mercado mayorista de Vinocanchón en términos de trámites y requisitos?
		Préstamo de entidades no financieras	¿Qué tan efectivos considera usted los préstamos de entidades no financieras como fuente de financiamiento para los comerciantes del mercado mayorista de Vinocanchón?

Anexo IV

Matriz instrumental – Ganancias

Gestión contable para mejorar las ganancias de los comerciantes del mercado Mayorista Vinocanchón del distrito de San Jerónimo, 2023

Variable Y	Dimensiones	Indicadores	Items
Ganancias	Ingresos	Ventas	¿Consideras que la implementación de promociones o descuentos especiales podría ser una estrategia efectiva para incrementar las ventas y las ganancias de tu negocio?
		Anticipo de clientes	¿Cómo gestiona los anticipos de clientes como parte de tu estrategia para mejorar la obtención de utilidades en tu negocio?
		Cuentas por cobrar	¿Cómo evaluaría la posibilidad de ofrecer incentivos o descuentos por pagos anticipados como una estrategia para agilizar la recuperación de cuentas por cobrar?
		Capital	¿Cómo calificaría el manejo del capital en su negocio del mercado mayorista para mejorar las ganancias?
		Capital adicional	¿Cómo evalúas la importancia de contar con capital adicional para respaldar el crecimiento y la expansión de tu negocio en el mercado mayorista?
		Gastos administrativos	¿Cómo calificaría la posibilidad de automatizar ciertos procesos administrativos como una forma de reducir costos y mejorar la gestión financiera de tu negocio?
		Gastos por tributos	¿Cómo evaluaría usted la gestión de los gastos por tributos para minimizar su impacto en las ganancias de tu negocio en el mercado mayorista?
		Egresos	
	Gastos financieros	¿Cómo calificaría la posibilidad de no renegociar condiciones con entidades financieras o buscar alternativas de financiamiento más favorables para reducir los costos financieros de tu negocio?	
	Gastos de venta	¿Considera usted que la implementación de programas de incentivos para el equipo de ventas podría ser una estrategia efectiva para aumentar las ventas y reducir los costos de adquisición de clientes?	
	Gastos de personal	¿Cómo calificaría usted las medidas para controlar y optimizar los gastos de personal en tu negocio mejorar así la eficiencia operativa y la rentabilidad en el mercado mayorista?	

Anexo V

Instrumento de recolección de datos tipo encuesta

La presente encuesta tiene como finalidad obtener información referida al “**Gestión contable para mejorar las ganancias de los comerciantes del mercado Mayorista Vinocanchón del distrito de San Jerónimo, 2023**”, para lo cual se le solicita responder con la mayor sinceridad del caso.

Escala Valorativa				
1	2	3	4	5
Muy malo	Malo	Regular	Bueno	Muy bueno

N°	Ítems	Escala
1	¿Cómo describirías la efectividad de sus estrategias de venta de bienes y servicios en el mercado mayorista Vinocanchón para mejorar las ganancias?	1 2 3 4 5
2	¿Qué piensa usted sobre las estrategias implementadas para cumplir con los pagos a sus proveedores?	1 2 3 4 5
3	¿Considera usted que la inversión en equipos ha aumentado los ingresos de los comerciantes durante sus actividades comerciales?	1 2 3 4 5
4	¿Qué tan efectiva considera usted la inversión en inmuebles para mejorar la capacidad de almacenamiento de los comerciantes del mercado mayorista de Vinocanchón?	1 2 3 4 5
5	¿Cómo evaluaría usted la efectividad de la inversión en enseres para mejorar la calidad de los productos que ofrecen los comerciantes de Vinocanchón?	1 2 3 4 5
6	¿Qué tan efectiva considera usted la inversión en suministros para garantizar la disponibilidad constante de productos en el mercado mayorista de Vinocanchón?	1 2 3 4 5
7	¿Qué tan efectivo considera usted el ahorro como estrategia para asegurar la estabilidad financiera de los comerciantes del mercado mayorista de Vinocanchón?	1 2 3 4 5
8	¿Qué tan efectivo considera usted el uso de capital de trabajo para implementar estrategias para impulsar las ventas de los comerciantes en el mercado mayorista de Vinocanchón?	1 2 3 4 5
9	¿Cómo evaluaría usted la agilidad y conveniencia de los préstamos de entidades financieras para los comerciantes del mercado mayorista de Vinocanchón en términos de trámites y requisitos?	1 2 3 4 5
10	¿Qué tan efectivos considera usted los préstamos de entidades no financieras como fuente de financiamiento para los comerciantes del mercado mayorista de Vinocanchón?	1 2 3 4 5
11	¿Consideras que la implementación de promociones o descuentos especiales podría ser una estrategia efectiva para incrementar las ventas y las ganancias de tu negocio?	1 2 3 4 5
12	¿Cómo gestiona los anticipos de clientes como parte de tu estrategia para mejorar la obtención de utilidades en tu negocio?	1 2 3 4 5

13	¿Cómo evaluaría la posibilidad de ofrecer incentivos o descuentos por pagos anticipados como una estrategia para agilizar la recuperación de cuentas por cobrar?	1	2	3	4	5
14	¿Cómo calificaría el manejo del capital en su negocio del mercado mayorista para mejorar las ganancias?	1	2	3	4	5
15	¿Cómo evalúas la importancia de contar con capital adicional para respaldar el crecimiento y la expansión de tu negocio en el mercado mayorista?	1	2	3	4	5
16	¿Cómo calificaría la posibilidad de automatizar ciertos procesos administrativos como una forma de reducir costos y mejorar la gestión financiera de tu negocio?	1	2	3	4	5
17	¿Cómo evaluaría usted la gestión de los gastos por tributos para minimizar su impacto en las ganancias de tu negocio en el mercado mayorista?	1	2	3	4	5
18	¿Cómo calificaría la posibilidad de no renegociar condiciones con entidades financieras o buscar alternativas de financiamiento más favorables para reducir los costos financieros de tu negocio?	1	2	3	4	5
20	¿Considera usted que la implementación de programas de incentivos para el equipo de ventas podría ser una estrategia efectiva para aumentar las ventas y reducir los costos de adquisición de clientes?	1	2	3	4	5

Gracias

Anexo VI

Base de datos

Gestión contable para mejorar las ganancias de los comerciantes del mercado Mayorista

Vinocanchón del distrito de San Jerónimo, 2023

N°	Gestión contable										Ganancias									
	Actividades de operación		Actividades de inversión				Actividades de financiamiento				Ingresos					Egresos				
	P1	P2	P3	P4	P5	P6	P7	P8	P9	P10	P11	P12	P13	P14	P15	P16	P17	P18	P19	P20
1	4	3	4	4	3	2	2	4	4	2	4	3	4	4	4	3	3	5	3	3
2	2	3	4	5	4	4	3	1	1	3	2	3	4	4	4	3	3	4	3	3
3	3	3	2	4	3	3	3	4	4	3	3	3	2	2	4	3	2	2	1	3
4	3	5	2	3	3	2	3	4	4	2	3	5	2	2	4	3	2	4	2	2
5	3	4	4	3	3	2	3	3	3	2	3	4	4	4	3	3	2	4	2	2
6	3	2	3	3	3	2	3	2	2	5	2	3	3	3	2	3	2	2	3	3
7	4	3	3	2	2	3	4	4	4	3	2	3	3	3	2	3	2	5	3	3
8	4	5	5	3	2	3	4	4	4	3	2	3	3	3	2	2	4	4	3	3
9	4	3	1	3	2	3	4	4	4	4	3	3	2	2	3	2	4	3	2	2
10	4	4	2	3	3	2	3	3	3	5	3	3	2	2	3	5	5	5	2	2
11	4	4	3	4	2	3	3	3	3	4	3	3	2	2	3	5	5	5	2	1
12	4	3	4	4	3	4	3	3	3	2	1	3	3	3	1	3	2	5	2	2
13	4	3	4	3	3	2	3	2	2	4	2	2	2	2	2	4	4	3	3	2
14	2	4	3	3	3	4	3	2	2	4	2	2	2	2	2	4	4	3	2	3
15	2	2	3	1	2	4	3	2	2	2	3	3	3	3	4	4	4	5	5	5
16	4	4	4	2	3	4	3	2	2	5	3	3	3	3	3	3	2	3	4	4
17	4	3	4	2	3	4	2	4	4	4	3	3	3	3	4	3	4	4	4	3
18	4	3	4	2	3	2	2	4	4	3	2	2	2	2	3	2	4	2	2	4
19	2	3	3	3	2	4	5	5	5	5	2	2	2	2	3	3	4	3	4	3
20	4	4	4	2	3	3	5	5	5	5	2	1	2	2	3	4	3	3	2	3
21	3	4	4	3	4	3	3	2	2	5	2	2	2	2	3	4	3	2	3	3
22	3	2	3	3	4	3	4	4	4	3	3	2	2	2	3	2	4	2	4	3
23	4	3	3	3	4	4	4	4	4	3	2	3	3	3	3	3	1	3	2	3
24	4	5	5	5	4	4	4	4	4	4	5	5	3	3	5	3	4	3	3	3
25	4	3	1	2	2	4	3	2	2	3	4	4	3	3	4	3	4	2	3	5
26	4	4	2	3	3	3	4	3	3	4	4	3	3	3	4	3	3	2	3	4
27	4	4	3	3	1	3	2	4	4	2	2	4	3	3	4	3	2	5	2	3
28	4	3	4	3	3	4	3	4	4	3	4	3	4	4	4	4	4	3	2	3
29	4	3	4	3	1	2	4	3	3	3	2	3	4	4	4	4	4	3	2	3
30	2	4	3	3	3	4	4	3	3	2	3	3	2	4	4	4	4	4	3	3
31	2	2	3	3	1	2	2	4	4	2	4	3	4	4	4	3	3	5	3	3
32	4	4	4	3	2	3	3	1	1	3	2	3	4	4	4	3	2	3	3	1
33	4	3	4	5	2	3	3	4	4	3	3	3	2	4	4	5	2	3	3	4
34	4	3	4	2	2	3	3	4	4	2	3	5	2	4	4	2	2	3	3	4
35	2	3	3	3	3	2	3	3	3	2	3	4	4	3	3	3	3	2	3	3
36	4	4	4	3	2	3	3	2	2	5	2	3	3	2	2	3	2	3	3	2
37	4	3	1	3	3	4	4	4	4	3	2	3	3	2	2	3	3	4	4	4
38	5	4	3	3	1	4	4	4	4	3	2	3	3	2	2	3	1	4	4	4
39	4	4	2	3	3	4	4	4	4	4	3	3	2	3	3	3	3	4	4	4
40	5	5	5	5	5	5	3	3	3	5	3	3	2	3	3	5	5	5	3	3
41	4	5	4	2	4	4	3	3	3	4	3	3	2	3	3	2	4	4	3	3
42	2	4	3	3	2	5	3	3	3	2	1	3	3	1	1	3	2	5	3	3
43	2	3	3	3	2	2	3	2	2	4	2	2	2	2	2	3	2	2	3	2
44	5	5	3	4	3	2	3	2	2	4	2	2	2	2	2	4	3	2	3	2
45	4	4	3	5	4	4	3	2	2	2	3	3	3	3	3	5	4	4	3	2
46	4	3	3	4	3	3	3	2	2	5	3	3	3	3	3	4	3	3	3	2
47	2	4	3	3	3	2	2	4	4	4	3	3	3	3	3	3	3	2	2	4

48	4	3	4	3	3	2	2	4	4	3	2	2	2	3	3	3	3	2	2	4
49	2	3	4	3	3	2	5	5	5	5	2	2	2	3	3	3	3	2	5	5
50	3	3	2	1	2	3	5	5	5	5	2	1	2	3	3	1	2	3	5	5
51	4	3	4	2	3	5	3	2	2	5	2	2	2	3	3	3	3	5	3	3
52	2	3	4	2	3	4	4	4	4	3	3	2	2	3	3	3	3	4	3	3
53	3	3	2	2	3	3	4	4	4	3	2	3	3	3	3	3	3	2	1	3
54	3	5	2	3	2	4	4	4	4	4	5	5	3	5	5	3	2	4	2	2
55	3	4	4	2	3	3	3	2	2	3	4	4	3	4	4	3	2	4	2	2
56	3	2	3	3	3	3	4	3	3	4	4	3	3	4	4	3	2	2	3	3
57	3	2	3	3	4	3	2	4	4	2	2	4	3	4	4	3	2	5	3	3
58	3	3	2	4	3	3	3	4	4	3	4	3	4	4	4	2	4	4	3	3
59	2	2	3	3	1	2	4	3	3	3	2	3	4	4	4	2	4	3	2	2
60	2	2	3	1	2	3	4	3	3	2	3	3	2	4	4	5	5	5	2	2
61	3	3	2	2	3	3	2	2	2	2	2	1	2	2	2	5	5	5	2	1
62	3	1	2	2	3	3	3	3	3	2	3	2	3	3	3	3	2	5	2	2
63	3	2	3	2	3	2	2	2	2	3	3	2	3	2	2	4	4	3	3	2
64	3	2	3	3	2	3	4	4	4	2	3	2	3	2	2	4	4	3	2	3
65	3	2	3	2	3	3	5	4	4	5	3	3	2	3	3	4	4	4	5	5
66	3	3	2	4	3	4	4	5	5	1	2	2	3	4	4	3	2	3	4	4
67	1	2	3	3	2	2	2	3	3	2	4	4	2	2	2	4	3	4	4	3
68	2	3	3	3	3	2	3	3	3	3	5	4	5	5	5	2	4	2	2	4
69	2	3	3	4	3	4	1	2	2	1	4	5	1	1	1	3	4	3	4	3
70	4	4	4	3	3	2	2	2	2	3	2	3	2	3	3	4	3	3	2	3
71	3	4	4	3	4	4	1	1	1	4	3	3	3	3	3	4	3	2	3	3
72	3	2	3	3	4	3	3	1	1	3	1	2	1	2	2	2	4	2	4	3
73	4	3	3	3	3	3	3	4	4	2	2	2	3	2	2	3	1	3	2	3
74	4	5	5	4	3	3	2	3	3	2	1	1	4	2	2	3	4	3	3	3
75	4	3	1	3	1	2	3	2	2	3	3	1	3	2	2	3	4	2	3	5
76	4	4	2	5	2	3	2	3	3	3	3	4	2	2	3	3	3	2	3	4
77	4	4	3	4	2	3	3	3	3	3	2	3	2	2	2	3	2	5	2	3
78	4	3	4	4	2	3	4	2	2	1	3	2	3	3	3	4	4	3	2	3
79	4	3	4	2	3	2	5	2	2	1	2	3	3	3	3	4	4	3	2	3
80	2	4	3	4	2	3	4	2	2	2	3	3	3	3	3	4	4	4	3	3
81	2	2	3	2	3	4	4	4	4	1	4	2	1	1	2	3	3	5	3	3
82	4	4	4	4	3	4	3	1	1	3	5	2	1	1	2	2	2	3	1	2
83	4	3	4	3	3	4	2	3	3	5	4	2	2	2	2	3	3	2	2	3
84	4	3	4	3	5	4	2	2	2	3	4	4	1	1	3	3	1	2	2	3
85	2	3	3	4	2	2	2	2	2	3	3	1	3	3	2	3	2	3	2	3
86	4	4	4	3	3	3	3	2	2	2	4	3	5	5	3	3	2	3	3	2
87	4	3	1	3	3	1	4	2	2	2	4	2	3	3	2	3	2	3	2	3
88	5	4	3	3	3	3	3	4	4	3	4	2	3	3	2	3	3	2	4	3
89	4	4	2	4	3	1	2	4	4	2	3	2	2	2	4	1	2	3	3	2
90	5	5	5	5	3	3	3	4	4	1	4	2	2	2	2	2	3	3	3	3
91	4	5	4	2	4	4	2	2	2	2	2	1	2	2	2	2	3	3	4	3
92	2	4	3	3	2	5	3	3	3	2	3	2	3	3	3	4	4	4	3	3
93	2	3	3	3	2	2	2	2	2	3	3	2	3	3	2	3	4	4	3	4
94	5	5	3	5	5	4	4	4	4	2	3	2	3	3	2	3	2	3	3	4
95	4	4	3	4	3	2	5	4	4	5	3	3	2	2	3	3	3	5	3	3
96	4	3	3	5	4	4	4	5	5	1	2	2	3	3	4	3	3	4	3	3
97	2	4	3	4	3	3	2	3	3	2	4	4	2	2	2	3	3	2	1	3
98	4	3	4	3	3	2	3	3	3	3	5	4	5	5	5	3	2	4	2	2
99	2	3	4	3	3	2	1	2	2	1	4	5	1	1	1	3	2	4	2	2
100	3	3	2	3	3	2	2	2	2	3	2	3	2	2	3	3	2	2	3	3
101	2	4	3	3	4	4	1	1	1	4	3	3	3	3	3	3	2	5	3	3
102	2	2	3	4	3	4	3	1	1	3	1	2	1	1	2	2	4	4	3	3
103	3	2	3	3	3	4	3	4	4	2	2	2	3	3	2	2	4	3	2	2
104	3	3	2	2	2	3	2	3	3	2	1	1	4	4	2	5	5	5	2	2
105	2	2	3	3	3	3	3	2	2	3	3	1	3	3	2	5	5	5	2	1

106	2	2	3	3	2	4	2	3	3	3	3	4	2	2	3	3	2	5	2	2
107	3	3	2	3	2	2	3	3	3	3	2	3	2	2	2	4	4	3	3	2
108	3	1	2	4	3	2	4	2	2	1	3	2	3	3	3	4	4	3	2	3
109	3	2	3	5	4	4	5	2	2	1	2	3	3	3	3	4	4	4	5	5
110	3	2	3	4	3	3	4	2	2	2	3	3	3	3	3	3	2	3	4	4
111	3	2	3	3	3	2	4	4	4	1	4	2	1	1	2	4	3	4	4	3
112	3	3	2	3	3	2	3	1	1	3	5	2	1	1	2	2	4	2	2	4
113	1	2	3	3	3	2	4	3	3	5	4	2	2	2	2	3	4	3	4	3
114	2	3	3	4	2	3	4	2	2	3	4	4	1	1	3	4	3	3	2	3
115	2	3	3	4	3	4	4	2	2	3	3	1	3	3	2	4	3	2	3	3
116	3	2	3	3	3	4	3	2	2	2	4	3	5	5	3	2	4	2	4	3
117	3	2	3	3	3	4	4	2	2	2	4	2	3	3	2	3	1	3	2	3
118	3	2	3	2	4	3	3	3	3	3	4	2	3	3	2	3	4	3	3	3
119	3	3	2	2	2	3	2	3	3	2	3	2	2	2	4	3	4	2	3	5
120	1	2	3	3	2	3	3	3	3	1	4	2	2	2	2	3	3	2	3	4
121	2	3	3	3	2	2	3	3	3	1	3	1	3	3	2	3	2	5	2	3
122	2	3	3	2	1	2	2	3	3	3	3	4	2	2	3	4	4	3	2	3
123	2	3	2	1	2	3	3	4	4	3	2	3	2	2	2	4	4	3	2	3
124	3	2	3	4	3	2	5	1	1	3	3	2	3	3	3	4	4	4	3	3
125	2	3	3	5	4	4	5	2	3	3	2	3	3	3	3	3	3	5	3	3
126	3	2	1	4	3	3	4	3	2	2	3	3	3	3	3	2	3	3	4	2
127	3	2	2	3	3	2	5	4	4	4	4	2	1	1	2	2	3	3	4	3
128	2	1	1	3	3	2	4	3	3	3	5	2	1	1	2	3	2	3	3	3
129	3	2	3	3	3	2	3	3	2	2	4	2	2	2	2	3	2	3	3	3
130	3	3	2	3	1	2	3	3	2	2	4	4	1	1	3	3	2	3	2	4
131	2	2	3	3	2	3	3	3	2	2	3	1	3	3	2	3	3	2	2	2
132	2	2	3	3	2	3	3	3	2	2	4	3	5	5	3	1	2	3	3	2
133	3	3	2	3	2	3	2	3	2	2	4	2	3	3	2	2	3	3	3	2
134	3	1	2	3	3	2	3	2	2	2	4	2	3	3	2	3	2	2	4	2
135	3	2	3	4	3	2	2	3	2	2	3	2	2	2	4	2	3	2	3	2
136	3	2	3	5	4	4	2	3	3	3	4	2	2	2	2	2	3	3	4	2
137	3	2	3	4	3	3	4	2	1	1	1	3	3	3	1	4	2	1	1	3
138	3	3	2	3	3	2	2	3	1	1	2	2	2	2	2	2	3	1	2	2
139	1	2	3	3	3	2	3	3	2	2	2	2	2	2	2	3	3	2	2	2
140	2	3	3	3	3	2	2	4	2	2	3	3	3	3	3	2	4	2	3	3
141	2	3	3	3	2	1	3	4	1	1	3	3	3	3	3	3	4	1	3	3
142	2	4	3	3	2	2	3	4	1	1	3	3	3	3	3	3	4	1	3	3
143	2	2	3	2	1	1	4	2	1	1	2	2	2	2	3	4	2	1	2	2

Anexo VII

Base de datos

Gestión contable para mejorar las ganancias de los comerciantes del mercado Mayorista

Vinocanchón del distrito de San Jerónimo, 2023

The screenshot shows a software interface with a menu open over a data table. The menu items include: **Etiquetas**, **Análisis de factibilidad**, **Pruebas de parámetros** (with sub-items: **Despliegamiento multidimensional (PREFISCAL)**, **Escalamiento multidimensional (EROSISCAL)**, **Escalamiento multidimensional (ALSCAL)**), **Predicciones**, **Supervivencia**, **Respuesta múltiple**, **Análisis de valores perdidos** (with sub-items: **Imputación múltiple**, **Muestras complejas**), **Simulación**, **Control de calidad**, **Cuaja COR**, **Modelado espacial y temporal**, and **Marketing directo**.

This is another screenshot of the same software interface, showing the same data table and menu structure as the first screenshot. The data values in the table are consistent with the first screenshot.