



**UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO**

**FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES**

**ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD**

La Gestión Financiera y su relación con la rentabilidad del mercado  
central de San Pedro del distrito de Cusco del año 2021

**TESIS PARA OBTENER EL TÍTULO PROFESIONAL DE:**

Contador Publico

**AUTORES:**

Masias Mormontoy Zoraida Josselyn ([orcid.org/0000-0002-8658-6596](https://orcid.org/0000-0002-8658-6596))

Muñoz Huilca Katty ([orcid.org/0000-0003-3093-1394](https://orcid.org/0000-0003-3093-1394))

**ASESOR:**

Dr. Armijo García, Víctor Hugo ([orcid.org/0000-0002-2757-4368](https://orcid.org/0000-0002-2757-4368))

**LÍNEA DE INVESTIGACIÓN:**

Finanzas

**LÍNEA DE RESPONSABILIDAD SOCIAL UNIVERSITARIA:**

Desarrollo económico, empleo y emprendimiento

LIMA – PERÚ

2022

## **Dedicatoria**

Dedicamos este trabajo a Dios y a nuestro señor Jesús principalmente por brindarnos la fortaleza, sabiduría y la paciencia necesaria por permitirnos elaborar este trabajo en grupo que nos permite ampliar nuestra capacidad intelectual para obtener el Título profesional.

Dedicamos también este trabajo a nuestros padres por todo el apoyo que recibimos en transcurso de nuestro crecimiento profesional a lo largo de estos años a alcanzar nuestros objetivos.

Por su cariño y paciencia en todo momento a nuestros profesores quienes nos apoyaron gentilmente para la realización del presente trabajo, a nosotras por incentivarnos y ayudarnos mutuamente para concluir esta ansiada meta en nuestra carrera.

## **Agradecimiento**

Agradecemos a nuestro Dios y la Virgen María por permitirnos llegar hasta este momento, por habernos guiado en el camino y por darnos las fuerzas necesarias para no desistir en este largo camino que nos tocó para poder formarnos como profesionales.

Agradecemos al docente Víctor Hugo Armijo por todo su apoyo en estos meses por la dedicación y el tiempo para con nosotras en la elaboración de nuestro trabajo

## Índice de contenidos

Carátula	
Dedicatoria .....	ii
Agradecimiento .....	iii
Índice de contenidos .....	iv
Índice de tablas .....	v
Índice de gráficos .....	vii
Resumen.....	viii
Abstract .....	ix
I. INTRODUCCIÓN .....	1
II. MARCO TEÓRICO .....	6
III. METODOLOGÍA.....	15
3.1. Tipo y diseño de investigación .....	15
3.3. Población, muestra y muestreo .....	18
3.4. Técnicas e instrumentos de recolección de datos.....	20
3.5. Procedimientos.....	21
3.6. Método de análisis de datos.....	21
IV. RESULTADOS .....	23
V. DISCUSIÓN.....	58
VI. CONCLUSIONES.....	63
VII. RECOMENDACIONES .....	64
REFERENCIAS.. .....	65
ANEXOS .....	71

## Índice de tablas

Tabla 1 Interpretación del coeficiente alfa de Cronbach .....	23
Tabla 2 Estadísticas de fiabilidad de Gestión Financiera .....	23
Tabla 3 Estadísticas de fiabilidad de Rentabilidad .....	24
Tabla 4 Prueba de normalidad .....	25
Tabla 5 Resumen de procesamiento de datos para la variable Gestión Financiera.....	27
Tabla 6 Resumen de procesamiento de datos para la variable Rentabilidad...	29
Tabla 7 Generación de rentabilidad por parte del negocio.....	31
Tabla 8 Consideración de cálculo de utilidad después de deducir gastos .....	32
Tabla 9 Registro de la cantidad de productos vendidos.....	33
Tabla 10 Cantidad de recursos utilizados para efectuar venta de productos ...	34
Tabla 11 Generación de beneficio económico del negocio .....	35
Tabla 12 Evaluación sobre el beneficio económico de su negocio .....	36
Tabla 13 Generación de liquidez por parte de su negocio .....	37
Tabla 14 Generación de liquidez de su negocio.....	38
Tabla 15 Generación de efectivo por parte del negocio para el pago de deudas .....	39
Tabla 16 Rotación permanente de las mercaderías.....	40
Tabla 17 Registro permanente del movimiento de mercaderías .....	41
Tabla 18 Consideración de cuentas por cobrar elevadas .....	43
Tabla 19 Control permanente de las cuentas por cobrar .....	44
Tabla 20 Generación de utilidad por parte del negocio .....	45
Tabla 21 Estrategias para mejorar la utilidad del negocio.....	46
Tabla 22 Consideración de la suficiencia del capital invertido .....	47
Tabla 23 Registro permanente de los ingresos de su negocio.....	48
Tabla 24 Consideración de ingresos mayores que los gastos .....	50
Tabla 25 Registro permanente de egresos de su negocio .....	51
Tabla 26 Considera de los egresos mayores a los ingresos.....	52
Tabla 27 Escala de correlación .....	53
Tabla 28 Prueba de correlación para la variable Gestión financiera y variable Rentabilidad .....	54
Tabla 29 Prueba de correlación para la variable Gestión financiera y dimensión Rentabilidad de los activos.....	55

Tabla 30 Prueba de correlación para la variable Gestión financiera y dimensión Rentabilidad del patrimonio .....	56
Tabla 31 Prueba de correlación para la variable Gestión financiera y dimensión Rentabilidad de las ventas .....	57

## Índice de gráficos

Gráfico 1 Gráfica de normalidad de la variable Gestión Financiera .....	25
Gráfico 2 Gráfica de normalidad de la variable Gestión Financiera sin tendencia .....	26
Gráfico 3 Gráfica de normalidad de la variable Rentabilidad.....	28
Gráfico 4 Gráfica de normalidad de la variable Rentabilidad sin tendencia .....	28
Gráfico 5 Generación de rentabilidad por parte del negocio .....	31
Gráfico 6 Consideración de cálculo de utilidad después de deducir gastos.....	32
Gráfico 7 Registro de la cantidad de productos vendidos .....	33
Gráfico 8 Cantidad de recursos utilizados para efectuar venta de productos ..	34
Gráfico 9 Generación de beneficio económico del negocio .....	35
Gráfico 10 Evaluación sobre el beneficio económico de su negocio.....	36
Gráfico 11 Generación de liquidez suficiente por parte de su negocio.....	37
Gráfico 12 Generación de liquidez de su negocio .....	38
Gráfico 13 Generación de efectivo por parte del negocio para el pago de deudas .....	39
Gráfico 14 Rotación permanente de las mercaderías .....	41
Gráfico 15 Registro permanente del movimiento de mercaderías.....	42
Gráfico 16 Consideración de cuentas por cobrar elevadas.....	43
Gráfico 17 Control permanente de las cuentas por cobrar.....	44
Gráfico 18 Generación de utilidad por parte del negocio .....	45
Gráfico 19 Estrategias para mejorar la utilidad del negocio .....	46
Gráfico 20 Consideración de la suficiencia del capital invertido .....	47
Gráfico 21 Registro permanente de los ingresos de su negocio .....	49
Gráfico 22 Consideración de ingresos mayores que los gastos.....	50
Gráfico 23 Registro permanente de egresos de su negocio .....	51
Gráfico 24 Considera de los egresos mayores a los ingresos .....	52

## Resumen

La presente investigación denominada Gestión Financiera y su relación con la rentabilidad del mercado central de San Pedro del distrito de Cusco del año 2021, tuvo como finalidad explicar Como la gestión financiera se relaciona con la rentabilidad en el Mercado central de San Pedro del distrito de Cusco del año 2021, dicha investigación fue considerada de tipo básica, de enfoque de investigación cuantitativo, de nivel de estudio correlacional y de diseño no experimental, donde la muestra estuvo conformada por 91 comerciantes que desarrollan actividad comercial en el Mercado San Pedro, en el desarrollo de la investigación se aplicó la técnica de la encuesta con su instrumento el cuestionario llegando a la conclusión de que si existe relación significativa entre la gestión financiera y la rentabilidad, siendo determinado por la correlación de Spearman ( $Rho=0.662$ ), por lo cual se considera la importancia de la gestión financiera desarrollada por la comerciantes, que contribuye en la generación de beneficio económico, llegando a generar cierto crecimiento económico en las diferentes familias.

**Palabras clave:** Utilidad, productividad, indicadores financieros, rentabilidad de los activos y rentabilidad del patrimonio.

## **Abstract**

The present investigation called Financial Management and its relationship with the profitability of the central market of San Pedro in the district of Cusco in the year 2021, had the purpose of explaining how financial management is related to profitability in the central market of San Pedro in the district of Cusco. of the year 2021, said research was considered of a basic type, of a quantitative research approach, of a correlational study level and of a non-experimental design, where the sample consisted of 91 merchants who carry out commercial activity in the San Pedro Market, in the development From the investigation, the survey technique was applied with its instrument, the questionnaire, reaching the conclusion that there is a significant relationship between financial management and profitability, being determined by Spearman's correlation ( $Rho=0.662$ ), for which considers the importance of financial management developed by the merchants, which contributes to the generation tion of economic benefit, coming to generate some economic growth in the different families.

**Keywords:** Utility, productivity, financial indicators, return on assets and return on equity.

## I. INTRODUCCIÓN

Según estudios realizados en países de Latinoamérica, considerados como subdesarrollados se han identificado, carencia de conocimiento y preparación en finanzas por diferentes inversionistas, dueños de negocios, accionistas y socios, identificándose que en la mayoría de los casos no fueron preparados en la gestión del dinero. (Encalada, 2022)

Según la *Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE)*, en la última década, se evidenció que el sector financiero, ha venido implementando estrategias para el otorgamiento de créditos a diferentes empresas y personas con negocios, sumado a ello las políticas impulsadas por diferentes gobiernos para el acceso a los créditos, otorgando facilidades e incentivos, a pesar de ello el sector empresarial no ha venido creciendo como se esperaba, presentando un crecimiento en promedio del 3 % en la última década, con referencia a América Latina. (Sarmiento et al., 2021)

Con referencia a las empresas Latinoamericanas, se evidenció que la mayor parte son PYMES, representando el 99.5 % del total de empresas, la cual su mayoría cuentan con propietarios o dueños con un nivel educativo bajo, muchos de ellos cuentan con apenas educación secundaria, no presentando nivel superior, no desarrollan un nivel aceptable de conocimientos en finanzas, lo cual se ve evidencia en el manejo de sus negocios, sus finanzas y su productividad. (Boges, 2019)

En diferentes países de América Latina la educación es paupérrima, considerando que la currícula escolar no comprende materias referidas al desarrollo empresarial, formación de emprendedores, así como cursos referidos al manejo de las finanzas, lo cual hace que a futuro las personas presenten dificultades en el manejo de las finanzas de sus negocios, cometiendo errores como la obtención de créditos para poder invertirlos en actividades distintas al giro del negocio, un nivel relativo de ingresos y utilidades, así como un crecimiento económico limitado. (Lizcano, 2017)

La OCDE, detalla que el crecimiento y desarrollo de una entidad, implica la conjunción de varios factores, considerándose uno de los más importantes, la forma de manejo de las finanzas, lo cual está inmerso en la gestión financiera, su éxito depende de un sólida base en cultura financiera dado como

consecuencia de una educación financiera, Para contribuir con el desarrollo de la educación financiera, la OCDE ha creado la red internacional de educación financiera, la cual establece los lineamientos a considerar para un adecuado manejo de las finanzas. (Mata y Morales, 2021)

En la actualidad, el conocimiento de las finanzas es una característica relevante y determinante para el manejo de las inversiones, por cuanto permite un mayor crecimiento empresarial, el cual está asociado al incremento de la riqueza económica. (Fondes et al., 2021)

En el caso peruano la situación del desarrollo empresarial no es ajena a la realidad de otros países Latinos, cuenta con una economía activa media, esto debido a la inversión privada; información del INEI, evidenció que el 96,2% del total de empresas en el Perú pertenecen a microempresas y el resto son pequeñas y medianas empresas, solo un 0,4% son empresas grandes, se evidenció que las microempresas, son sectores que no tiene apoyo considerable del gobierno, con respecto a la formalización de los mismos, los cuales por dichas circunstancias suelen cerrar ya sea por falta de financiamiento u otras razones , como es la falta de gestión empresarial adecuada. (Laura, 2021)

El desarrollo de las finanzas en diferentes organizaciones peruanas, se ha efectuado de una manera empírica, donde primero la experimentación, poniendo énfasis en la práctica, sin presentar en la mayoría de los casos conocimiento básicos, aspecto que deriva como consecuencia de falta de capacitación y preparación en temas financieros en diferentes niveles educativos. (Lopez y Arthur, 2021)

Con referencia al desarrollo del manejo de las finanzas, la cual comprende la cultura financiera en el Perú se ha venido implementando la política de desarrollo en finanzas, siendo relativa a lo dispuesto por la Estrategia Nacional de Inclusión Financiera a partir del año 2015, la cual comprende lineamientos a considerar por parte de las personas y empresarios sobre el uso de herramientas financieras, así como aprovechar las opciones y posibilidades que ofrece el sistema financiero, siendo importante para mejorar las economías de las personas y familias, así como de las empresas. (Lagunes et al., 2021)

Por medio de la comisión multisectorial de inclusión financiera (CMIF) se implementa el Plan Nacional de Inclusión Financiera, la cual surge a partir del año 2017 , mediante tutela de la Superintendencia del Banca, Seguros y AFP

(SBS) y el Ministerio de Educación (MINEDU), teniendo como finalidad propiciar el manejo adecuado de las finanzas por parte de las empresas y personas, priorizando a estudiantes de niveles económicos bajos, considerados como vulnerables, asimismo a trabajadores y microempresarios. (Elizalde ,2018)

Por otro lado, diferentes entidades financieras privadas vienen efectuando capacitaciones sobre manejo de finanzas tanto a sus clientes como a personas ajenas, mediante sitios web, Apps y otros programas siendo el caso de Banco de Crédito, Interbank, Banco Continental, entre otros. (Käfer et al., 2021)

Se ha identificado que los beneficios que reciben los microempresarios en el Perú no son suficientes, debido a que los diferentes programas y capacitaciones aún no llegan a toda la población, no permitiendo el despegue de los negocios, para poder evolucionar a grandes empresas, por cuanto se tienen muchas restricciones legales y tributarias, sumado a ello la problemática de la falta de un correcto manejo financiero por parte de dueños de negocios, trayendo como consecuencia que muchos negocios lleguen a quebrar y cerrar no lográndose consolidación. (Käfer et al., 2021)

Existen muchas microempresas, que vienen presentando dificultades respecto a su crecimiento, a pesar que tienen facilidades de acceso a los créditos, se identificó que dichos financiamientos no son debidamente administrados, muchas veces son malversados o destinados a actividades distintas al giro del negocio. (Käfer et al., 2021)

Lo evidenciado está presente en diferentes organizaciones y en los individuos de la población peruana, siendo en caso de diferentes centros de abastos de la provincia del Cusco, siendo el caso del Mercado San Pedro ubicado en la ciudad del Cusco, siendo un importante centro de abastos, donde los comerciantes en su mayoría no manejan un control adecuado de sus finanzas, además no han realizado una administración adecuada de sus negocios, sumado a ello no cuentan con la capacitación en finanzas que sea necesaria y a su vez la mayor parte de ellos no cuenta con estudios superiores, todo ello no les ha permitido desarrollar sus negocios de manera óptima asimismo no les ha facilitado ejecutar una adecuada gestión financiera, trayendo como consecuencias un nivel de desarrollo inadecuado y un limitado crecimiento económico en sus negocios, lo cual está asociado a la generación de

rentabilidad.

En el Centro de abastos denominado Mercado San Pedro se observa carencia de conocimientos y preparación en temas de finanzas por parte de los diferentes comerciantes, referente al manejo correcto de las finanzas en sus negocios, lo cual les ha limitado en la obtención de mayores rentas, debido a ello muchos de ellos no han logrado mejorar su economía de manera notoria, aspecto que conlleva al desarrollo del presente estudio, enfocado en la determinación de la relación entre la gestión financiera y el nivel de rentabilidad, para lo cual se ha planteado como problema : ¿Cómo la gestión financiera se relaciona con la rentabilidad en el Mercado central de San Pedro del distrito de Cusco del año 2021? y como problemas específicos ¿Cómo la gestión financiera se relaciona con la rentabilidad de los activos en el Mercado central de San Pedro del distrito de Cusco del año 2021?, ¿Cómo la gestión financiera se relaciona con rentabilidad del patrimonio en el Mercado central de San Pedro del distrito de Cusco del año 2021? y ¿ Como la gestión financiera se relaciona con la rentabilidad de las ventas en el Mercado central de San Pedro del distrito de Cusco del año 2021?

La presente investigación presente importancia relevante, desde la justificación teórica, presenta efecto con la teoría referente a ambas variables, propiciando su ampliación y comprobación, así como de sus indicadores y componentes correspondientes, asimismo comprende un nivel de repercusión de acuerdo a la justificación metodológica, considera el desarrollo del método científico, teniendo en cuenta un enfoque cuantitativo de investigación, de nivel correlacional y de acuerdo a un diseño no experimental, donde se efectuó la aplicación del método analítico, asimismo se consideró la importancia desde la justificación práctica, teniendo en cuenta que previo análisis de ambas variables de estudio, se propone alternativas de mejora, para contribuir con la generación de mayores rentas y mejora del nivel económico de las diferentes personas que desarrollan actividad comercial en el mercado San Pedro.

La presente investigación comprende el objetivo general de: Explicar Como la gestión financiera se relaciona con la rentabilidad en el Mercado central de San Pedro del distrito de Cusco del año 2021, asimismo se consideró como objetivos específicos: Explicar cómo la gestión financiera se relaciona con la rentabilidad de los activos en el Mercado central de San Pedro del distrito de

Cusco del año 2021, explicar Como la gestión financiera se relaciona con rentabilidad del patrimonio en el Mercado central de San Pedro del distrito de Cusco del año 2021 y explicar Como la gestión financiera se relaciona con la rentabilidad de las ventas en el Mercado central de San Pedro del distrito de Cusco del año 2021.

En el presente estudio como hipótesis general se ha planteado la siguiente: Existe una relación de la gestión financiera con la rentabilidad en el Mercado central de san pedro del distrito de Cusco del año 2021, y las siguientes hipótesis específicas: Existe una relación de la gestión financiera con la rentabilidad de los activos en el Mercado central de San Pedro del distrito de Cusco del año 2021, existe una relación de la gestión financiera con rentabilidad del patrimonio en el Mercado central de San Pedro del distrito de Cusco del año 2021 y existe una relación de la gestión financiera con la rentabilidad de las ventas en el Mercado central de San Pedro del distrito de Cusco del año 2021.

## II. MARCO TEÓRICO

Como estudios previos relacionados en el nivel internacional, a la presente investigación se han considerado las siguientes:

Paredes (2017) con su estudio “Planificación financiera ante la perspectiva organizacional en empresas cementeras del estado Zulia Venezuela”, desarrollado para poder determinar la relación entre la gestión financiera y la planificación de carácter financiero, investigación que fue de nivel correlacional y de acuerdo con un enfoque cuantitativo, en la cual para poder obtener datos se utilizó una encuesta, de acuerdo con estadístico Chi cuadrado se obtuvo el valor de 0.000, valor que permite identificar que existe efecto entre la de la gestión financiera en la situación económica de la empresa de estudio, asimismo como valor de nivel de relación se obtuvo 0.902, la cual evidencia la existencia de un nivel positivo alto de correlación, llegó a concluir que la entidad de estudio presenta un 66.7 % de implementación de sistema de información financiera, asimismo un 55.6 % de encuestados consideran que la organización cuenta con planes financieros, un 55.6 % consideran que la empresa logra cumplir con las expectativas de los inversionistas, por otro lado indican que la entidad permite alcanzar un nivel aceptable de liquidez, presentando un nivel positivo con respecto al fondo de maniobra, siendo ello corroborado por las respuestas del 55.6%.

Álvarez (2017) con su estudio “La gestión financiera y su impacto en la rentabilidad de Farmambato Cía. LTDA.” En Ambato Ecuador Estudio efectuado para determinar el efecto de la gestión financiera en la rentabilidad de la empresa Farmambato Cía. Ltda. para la oportuna toma de decisiones, dicho estudio fue de nivel correlacional, de enfoque cuantitativo, en dicho trabajo se aplicó el cuestionario, como resultados se identificó que la gestión financiera de la empresa no es adecuada, , aspecto que fue comprobado mediante las respuestas de las personas encuestadas, los cuales superan el 50 %, por otro lado se evidenció que la gestión financiera presenta efecto en la generación de renta de la empresa, de acuerdo a la prueba de contratación de hipótesis donde se obtuvo un valor inferior al nivel de significancia 0.05, llegando así a la conclusión de que la entidad estudiada, no presenta desarrollo adecuado en

cuanto a las finanzas, no se efectúa un seguimiento y control eficientes sobre las diferentes inversiones y actividades operativas, no presentando manejo adecuado en los pasivos y activos empresariales.

Morocho (2022) con su investigación denominada “La gestión financiera y la rentabilidad de cooperativa de ahorro y crédito Minga LTDA. durante el periodo 2019-2020” En Riobamba Ecuador, investigación realizada para verificar el efecto de la gestión financiera en la rentabilidad de la entidad denominada Cooperativa de Ahorro y Crédito Minga Ltda., fue un tipo de estudio no experimental, correlacional, asimismo fue de enfoque cuantitativo, los resultados muestran un valor de relación obtenido de  $r=-0.999953$  y un valor de  $t= -102,89$ , dicho valor obtenido, muestra el rechazo de la hipótesis nula, llegando así a aceptar la hipótesis alterna, que muestra que la gestión financiera presenta relación con la rentabilidad empresarial. Concluyendo que la entidad desarrolla de manera relativa la planificación financiera, la cual permite desarrollar de manera regular las actividades operativas de la entidad, asimismo se evidenció que la actividad de evaluación y seguimiento se efectúa mediante el sistema ECONX que le permite a la entidad brindar información referente a los beneficios y costos que se consideran en las diferentes actividades, contribuyendo de manera regular en los resultados y las decisiones, a pesar de ellos se evidenció que dicho sistema no presenta mayor aporte en el desarrollo de la gestión financiera, por cuanto no considera ciertas particularidades de la organización, no permitiendo incrementar el nivel de renta, por lo cual no permite despegar económicamente de manera efectiva a la empresa.

Sinalin (2017) con su estudio denominado “La gestión financiera y su impacto en la rentabilidad de la cooperativa de ahorro y crédito "Jatun Runa LTDA. ", de la parroquia de Santa Rosa, provincia de Tungurahua” dicho estudio fue realizado para evidenciar el efecto de la gestión financiera en la generación de rentabilidad de la empresa denominada Cooperativa de Ahorro y Crédito "Jatun Runa Ltda", investigación de nivel correlacional y de diseño de estudio no experimental, los resultados mediante el análisis financiero evidencian que el nivel de liquidez empresarial asciende a 0.94, capital de trabajo - 17978,2, endeudamiento del activo 0.66, endeudamiento patrimonial 1.90, apalancamiento 2.90, rotación de activos 0.58, margen neto 0.24%, rendimiento

del patrimonio 0.41%, rendimiento del activo 0.14%, rentabilidad neta del activo 0.42%, cobertura de interés del 12%, se identificó que la gestión de las finanzas es deficiente, repercutiendo en el nivel de generación de renta, llegando a concluir que la empresa de estudio carece del desarrollo adecuado de una gestión financiera, debido a la falta de importancia que otorgan los directivos y dueños de negocio a dicho tema, ello ha presentado efecto negativo en su crecimiento y desarrollo, no permitiendo la generación de rentabilidad esperada.

Villavicencio (2021) en su estudio denominado “Gestión financiera en la determinación de la rentabilidad en servicios Outsourcing contables” En Guayaquil Ecuador fue efectuada con la finalidad de determinar la relación entre la gestión financiera la rentabilidad de la empresa, fue desarrollada bajo un enfoque cuantitativo de investigación, de alcance correlacional, asimismo fue de tipo no experimental, en donde se aplicó como técnica la observación, de los diferentes procesos y actividades involucradas en el servicio ofertado, asimismo la medición de acciones y actividades, se identificó que la entidad no efectúa de manera correcta la determinaciones de sus gastos y costos, asimismo no considera la provisión de sus ingresos y la determinación de sus indicadores financieros, se concluyó que la empresa de estudio no presenta un control y determinación adecuada de diferentes factores para poder fijar el precio de los servicios que oferta, ello por carencia de un sistema de costos, aspecto que no le permite determinar correctamente el nivel de rentabilidad esperada.

Asimismo, en el presente trabajo se han considerado los siguientes antecedentes, en el contexto nacional.

Rodríguez y Yauri (2018) con su investigación titulada “La gestión financiera en la rentabilidad de la empresa Lucho Tours S.R.L. - Huaraz , periodo 2018” estudio desarrollado para poder determinar la gestión financiera y su efecto en la generación de renta, investigación de tipo básica, de alcance de investigación correlacional y bajo un diseño no experimental, en dicho estudio se evidenció que la gestión financiera tiene incidencia en la variable rentabilidad, de acuerdo a un valor obtenido de 0.857, por lo cual dichos resultados fueron verificados con las teorías correspondientes, por otro lado se evidenció que la primera variable no presenta repercusión efectiva en la generación de renta, debido a que presenta carencia de personal idóneo en la parte administrativa,

identificándose bajos niveles de rentabilidad financiera y económica, de acuerdo se concluye que la variable gestión financiera se relaciona con la variable rentabilidad en la empresa estudiada.

Calle (2019) con su investigación denominada “El Financiamiento y las Incidencias en la Rentabilidad de Empresas de Transporte Público del terminal Terrestre Totorá del Distrito de Jesús Nazareno, 2018”, Ayacucho - Perú, en el citado estudio se planteó por finalidad determinar el efecto del financiamiento en la rentabilidad en la empresa de estudio, estudio que fue de alcance descriptivo – correlacional de tipo aplicada, en la cual se consideró como cantidad poblacional y cantidad de muestra a 20 organizaciones, para poder obtener datos se aplicó la técnica de la entrevista y encuesta, en dicho estudio el 60% de los encuestados indican que el financiamiento presenta efecto en el arrendamiento financiero, presentando contribución con la rentabilidad, en la mencionada investigación se concluye que la variable financiamiento, presenta efecto en la generación de renta, se evidenció la existencia del retorno de la inversión efectuada, asimismo aplicación de instrumentos financieros como son el arrendamiento financiero, de acuerdo a ello se puede mencionar que la empresa desarrolla de manera adecuada sus finanzas, mejorando sus actividades operativas y generando un crecimiento regular.

Espinoza (2020) en su estudio denominado “Gestión financiera y la rentabilidad de la empresa Inforday S.A.C. Cercado de Lima, Lima - Metropolitana Periodo 2017 -2019”, estudio considerado para evidenciar a la rentabilidad y su relación con la gestión financiera, estudio de tipo cuantitativo, de alcance correlacional y diseño no experimental, de nivel correlacional, en la mencionada investigación mediante la prueba de Pearson realizado con los datos obtenidos se obtuvo valores inferiores a nivel de significancia 0.05, valores entre 33% y 65%, llegando a rechazar la hipótesis nula, concluyendo que la gestión financiera presenta relación con la rentabilidad, se identificó que dicha relación fue de tipo positiva y moderada, considerándose que a mayor liquidez , se tendrá un mejor manejo de las obligaciones de pago, lo cual permitirá la mejora del nivel de utilidad.

Tafur (2021) en su estudio denominado “Gestión financiera y la rentabilidad en la empresa Incatrucks S.A.C. en el distrito de Lurigancho - Lima – 2019”, dicha investigación fue efectuada para evidenciar a la gestión financiera y su relación con la variable rentabilidad, investigación de nivel correlacional y de tipo cuantitativo, así como de diseño de tipo no experimental, en el citado estudio se obtuvo como resultado un valor de contrastación de 0.001 para la hipótesis de tipo general, el valor de 0.031, 0.027 y 0.073 para las hipótesis específicas 1, 2 y 3 respectivamente, de acuerdo con los valores obtenidos muestran la existencia de una correlación positiva, a excepción del último valor que muestra la existencia de una correlación negativa, concluyó que la gestión financiera desarrollada por la entidad no se desarrolla adecuadamente, debido a la carencia de procesos adecuados y oportunidad de la remisión de información para un adecuado y oportuno registro de operaciones, siendo ello necesario para poder efectuar decisiones acertadas.

Laura (2021) con su estudio referido a “La liquidez y su relación con la rentabilidad de la empresa Leche Gloria S.A.C., periodo 2000 – 2020”, En Tacna realizó su investigación con la finalidad de poder identificar la liquidez y la relación que presenta con la rentabilidad en la empresa de estudio, investigación efectuada de tipo básica, alcance correlacional y de enfoque de investigación, en el mencionado estudio se obtuvo como resultados de contrastación de hipótesis, para la hipótesis 1 un valor de  $p=0.004$ , para la hipótesis 2 un valor de  $p=0.020$ , identificándose que dichos valores fueron inferiores al valor del 0.05 de significancia, llegando así a aceptar las hipótesis alternas, en el citado estudio tomando como referencia los resultados se llegó a concluir que la variable liquidez empresarial presenta relación con la rentabilidad, teniendo en cuenta que el valor de significancia obtenido fue inferior al valor de 0.05, siendo 30.8 %, por lo que se menciona que la empresa presenta cierto nivel de liquidez a corto plazo, llegando ser solvente.

A continuación, se desarrollan las diferentes teorías, de acuerdo a diferentes autores sobre ambas variables de estudio.

Según Cabrera et al. (2017) la gestión financiera como herramienta primordial en una organización comprende la toma de decisiones, evaluación y seguimiento de las diferentes actividades, enfocadas en la generación de mayor

beneficio económico, propiciando la generación de mayor utilidad, para ello se deben aplicar herramientas financieras de manera adecuada.

La gestión financiera comprende la forma o manera de desarrollar las finanzas, aplicando herramientas y estrategias financieras, las cuales surgen de acuerdo a las particularidades de la empresa, deben estar enfocadas en el cumplimiento de los diferentes objetivos. (Pérez y Carballo, 2015).

Elizalde (2018) establece que la gestión financiera hace referencia a la agrupación de métodos y técnicas para poder generar mayor beneficio económico, generando mayor valor agregado, siendo desarrollada por dos aspectos importantes como el análisis, evaluación y propuesta de alternativas para decidir sobre el desarrollo de diferentes actividades, mediante los cuales se lograrán los resultados.

La gestión financiera comprende los siguientes componentes:

- Utilidad

Es considerada como el resultado económico que se obtiene por una entidad, luego de haber ejecutado diferente actividad de giro de negocio, donde concurren diferentes factores, en un periodo determinado. (Páramo et al., 2021)

La utilidad que genera un negocio o empresa presenta un valor subjetivo, ello debido a la percepción que puedan dar diferentes usuarios sobre un determinado servicio o bien, dicho indicador debe ser evaluado de forma permanente para poder evidenciar el funcionamiento del negocio. (Londoño et al., 2021)

Sarmiento y Delgado (2020) indica con referencia a la utilidad que esta basado en el importe obtenido mediante el producto vendido, luego de haber deducido los costos del producto, asimismo se considera como la ganancia que se obtiene en una organización por la realización de actividades operativas.

- Productividad

De acuerdo con Ojeda (2021) se considera a la productividad como una medición de tipo económica del desarrollo empresarial, tomando como

referencia la cantidad de servicios ofertados y bienes producidos, de acuerdo a los factores de producción, para un determinado periodo.

Según Zambrano et al. (2021) la productividad hace referencia, a la medición económica de la producción por recurso utilizado, tomando en cuenta los factores de producción, verificando el nivel de eficiencia para la obtención de mayores recursos.

Según Delgado (2019), la productividad presenta como objetivo, evidenciar el nivel de eficiencia de los factores de producción para un periodo determinado, se considera como eficiencia al rendimiento máximo de los recursos para lograr una producción óptima, es decir la mayor producción utilizando menores recursos.

#### - Indicadores financieros

De acuerdo con Cox y Venegas (2021) los indicadores financieros son considerados como herramientas de medición, para poder verificar el nivel económico y financiero que presenta una entidad para un periodo específico.

Según Turino et al. (2022) los indicadores financieros están referidos a métodos de medición de los resultados de una empresa, para poder evidenciar el nivel económico de la organización, lo cual permite a los inversionistas determinar proyecciones económicas, y tomar decisiones adecuadas, en base al análisis situacional.

Los indicadores financieros están referidos a la medición de valores financieros, los cuales son determinados de acuerdo a la aplicación de fórmulas de diferentes saldos contenidos en los estados financieros y la información económica y financiera de la empresa, dichos valores son importantes para poder visualizar el nivel económico y financiero de la organización, de acuerdo a ellos se tomarán las correspondientes decisiones. (Rojas et al., 2021)

A continuación, se detallan las teorías de diferentes autores referentes a la variable rentabilidad

La rentabilidad empresarial es considerada como un indicador mediante el cual se muestra el beneficio de la empresa, considerando un periodo específico, asimismo es conocido como el rendimiento empresarial. (Haro y Fernanda, 2017)

Según Lizcano (2017) es conocido como el rendimiento financiero o económico de una entidad, la cual se obtiene mediante la realización de actividad empresarial en un determinado periodo.

Esta referida a los resultados de las inversiones efectuadas por los socios, considerado como un indicador que muestra el nivel de retorno de la inversión, está representada por un valor porcentual. (Arévalo et al., 2022)

#### - Rentabilidad de los activos

Según Saldarriaga et al. (2019) el indicador de rentabilidad considerado por sus siglas en inglés ROA, las entidades determinan dicho indicador para poder dar a conocer el nivel de rendimiento generado por los activos que posee, para un periodo determinado.

Honjo (2018) menciona que la rentabilidad de los activos y un indicador de eficacia de la administración, que muestra el rendimiento de los activos que posee, sin considerar el origen que pueden presentar los mismos, permite verificar la capacidad que tiene la empresa de generar ganancias.

Permite medir el retorno o beneficio que genera los activos, el activo comprende las existencias, el activo disponible, exigible y activo inmovilizado, con los que cuenta la empresa, los cuales son utilizados por la misma en diferentes actividades operativas. (Gualpa y Huallpa, 2021)

$$\text{Rentabilidad Sobre Activos} = \frac{\text{Utilidad de operación}}{\text{Total Activo}} \times 100$$

#### - Rentabilidad del patrimonio

Esta referido al rendimiento que una empresa obtiene por el patrimonio que posee, el cual es invertido para la ejecución de diferentes actividades desarrolladas, las cuales se efectúan para dar cumplimiento a los objetivos previstos. (Urbina y Gualpa, 2021)

La medición del beneficio económico obtenido por el patrimonio de la entidad es un indicador financiero relevante que permite evidenciar la ganancia generada por el patrimonio que posee la entidad. (Vergara et al., 2021)

Urdaneta et al. (2021) menciona que al indicador de rentabilidad sobre el patrimonio se le conoce como retorno sobre la inversión con sus siglas en inglés ROE, se calcula mediante la siguiente fórmula:

$$\text{ROE} = \frac{\text{Resultado del Ejercicio}}{\text{Total de Patrimonio}} \times 100$$

#### - Rentabilidad de las ventas

Hace referencia a la ganancia obtenida por una entidad con referencia al nivel de ventas efectuada en un periodo determinado, permite identificar el nivel de eficiencia de la empresa, está referida al nivel de generación de efectivo por parte de una entidad, sobre las ventas que realiza en un periodo determinado. (Peña et al. 2019)

La rentabilidad sobre las ventas permite evidenciar la ganancia sobre el costo generado, de la mercadería vendida o servicios prestados, permite realizar un monitoreo sobre las variaciones del costo de productos y servicios. (Correa et al., 2018)

De acuerdo con Borja et al. (2021) la rentabilidad sobre las ventas, permite identificar el beneficio generado por el nivel de ventas, lo cual muestra las acciones y consideraciones de la organización para poder incrementar las ventas, muestra el beneficio económico que genera la empresa a partir de las ventas realizadas, se calcula de la siguiente manera:

$$\text{Margen sobre ventas} = \frac{\text{Resultado del Ejercicio}}{\text{Ventas Netas}} \times 100$$

### **III. METODOLOGÍA**

#### **3.1. Tipo y diseño de investigación**

##### **Tipo de investigación**

Según Arroyo (2020) los estudios de tipo básica son aquellos que presentan contribución con la teoría existente, amplían y comprueban el conocimiento existente.

Según Arias (2020) las investigaciones de tipo básica o teórica, permite la contrastación del conocimiento existente, permiten ampliar las teorías existentes mediante el estudio de casos específicos.

El estudio efectuado de acuerdo con su objetivo fue básica, teniendo en cuenta que estuvo enfocada en corroborar y ampliar la teoría existente sobre ambas variables de estudio.

##### **Enfoque de investigación**

Los estudios efectuados bajo un enfoque de investigación cuantitativo, son aquellos que son desarrollados de forma secuencial, permiten la medición cuantitativa de variables, aplican instrumentos cuantitativos, asimismo aplican la estadística para el análisis y proceso de datos obtenidos. (Hernández y Mendoza , 2018)

De acuerdo con Arias (2020) una investigación efectuada bajo el enfoque cuantitativo plantea inicialmente las hipótesis, se desarrolla de manera secuencial, siguiendo una lógica, de acuerdo a los objetivos, efectúa y analiza la información a través de la estadística.

El presente trabajo de acuerdo con su enfoque fue cuantitativo, fue un estudio secuencial, asimismo ha presentado inicialmente el planteamiento de hipótesis, cabe mencionar que las variables planteadas serán medidas de forma cuantitativa.

##### **Nivel o alcance de investigación**

Arroyo (2020) indica que el nivel correlacional de investigación está enfocado en la identificación de la relación existente entre dos o más términos.

Las investigaciones de alcance correlacional considera la verificación del nivel de relación que presenta una variable en otra variable o viceversa. (Hernández y Mendoza , 2018)

El presente estudio se ha desarrollado acuerdo con un nivel correlacional, teniendo en cuenta que los objetivos de estudio hacen referencia a la determinación de la relación existente entre la variable gestión financiera y la variable rentabilidad.

### **Diseño de investigación**

Las investigaciones de diseño no experimental, son aquellos estudios efectuados, en los cuales las variables de estudio no sufren alteraciones, así como sus componentes de estudio. (Hernández y Mendoza , 2018)

Los estudios no experimentales, son desarrollados para no realizar modificaciones a las variables inicialmente planteadas, en las cuales no se efectúa experimento alguno. (Gallardo , 2017).

Arias (2020) menciona que los estudios de diseño no experimental, son aquellos que son desarrollados sin efectuar modificación sustancial sobre las variables de estudio, es decir donde el objeto de estudio no sufre variación.

Según Hernández y Mendoza (2018) las investigaciones de tipo correlacional son aquellas desarrolladas para describir, observar o relacionar, variables de estudio, en las cuales no se realiza modificación alguna.

El presente estudio fue efectuado en base a un diseño de estudio no experimental, teniendo en cuenta que no estuvo enfocado en la modificación de las variables, por otro lado fue transversal, considerando el periodo de estudio, el cual fue el año 2021.

### **3.2. Variables y operacionalización**

#### **Variable 1: Gestión financiera**

Definición conceptual: Está referido a la forma o manera de desarrollar las finanzas en una entidad, comprende el manejo adecuado del dinero, para ello se requiere la aplicación de instrumentos y herramientas financieras. (Ferreira y Lopo, 2019)

Definición operación: Según Cabrera et al. (2017) la gestión financiera al tratarse del manejo adecuado o gestión positiva del dinero, comprende el análisis de la utilidad generada, la productividad de la organización de la empresa, así como el hecho de evaluar los indicadores financieros.

Tipo de variable: Se ha considerado a la variable gestión financiera, como cuantitativa e independiente, en el anexo N° 02, se detalla la correspondiente operacionalización de la misma.

Dimensiones: Utilidad, productividad e indicadores financieros

Indicadores: Rentabilidad, gastos, cantidad de productos vendidos, cantidad de recursos utilizados, beneficio económico y liquidez

### **Variable 2: Rentabilidad**

Definición conceptual: Está considerada como el nivel de beneficio económico y financiero que es generado por una organización, se conoce también como rendimiento, el cual se obtiene por la realización de actividad empresarial. (Dow y Rodríguez, 2020)

Definición operación: La rentabilidad, es considerada como un indicador de toma de decisiones, que contiene a la rentabilidad sobre ventas, rentabilidad sobre los activos y la rentabilidad sobre el patrimonio. (López y Arthur, 2021).

Tipo de variable: Para el presente estudio, la variable rentabilidad se ha considerado una variable dependiente, la cual será medida de forma cuantitativa, en el anexo N° 02, se detalla la correspondiente operacionalización de la misma.

Dimensiones: Rentabilidad sobre los activos, rentabilidad del patrimonio y rentabilidad de las ventas.

Indicadores: Efectivo, mercaderías, cuentas por cobrar, utilidad, capital, ingresos y egresos.

### **3.3. Población, muestra y muestreo**

#### **3.3.1. Población**

Esta referido al conjunto universal de cosas o individuos los cuales están relacionados al tema de investigación, de los cuales se obtendrán datos.(Hernández y Mendoza, 2018).

Gallardo (2017) menciona que comprende a la cantidad total de personas o cosas, los cuales son materia de investigación, en un determinado estudio.

La población de estudio está conformada por el universo total de individuos y cosas, de dicha cantidad se obtendrá la muestra de estudio, la cual puede ser obtenida de forma probabilística y no probabilística. (Arias, 2020)

Se está considerando como población de estudio para el presente caso a las secciones de frutas y verduras que está conformado por 120 comerciantes del Mercado San Pedro.

Criterio de inclusión: Comerciantes que venden al interior del mercado los cuales están empadronados en la sección de frutas y verduras.

Criterio de exclusión: No se considera a los comerciantes que no están empadronados.

#### **3.3.2. Muestra**

La muestra de un estudio es la parte de la población, la cual es determinada por el investigador, teniendo en cuenta su disponibilidad de recursos y capacidades. (Hernandez y Mendoza, 2018).

Según Arias (2020) la muestra en una investigación es considerada como un subgrupo o parte del universo, de las cuales en investigador obtendrá información efectiva, siendo ello necesario para poder dar cumplimiento a los objetivos de la investigación.

De acuerdo con Arroyo (2020) la determinación de la muestra de estudio para una investigación, es importante, siendo ello importante por cuestiones de recursos.

Para el presente estudio la muestra fue determinada de acuerdo a la siguiente fórmula para poblaciones finitas siendo la siguiente:

<b>Fórmula empleada</b>
$n = \frac{n_o}{1 + \frac{n_o}{N}} \quad \text{donde:} \quad n_o = p*(1-p)* \left( \frac{Z (1 - \frac{\alpha}{2})}{d} \right)^2$

Donde:

p= Probabilidad de ocurrencia

N= Tamaño de Universo

n= Tamaño de la muestra

Luego de aplicar la fórmula de muestreo se ha obtenido la cantidad de 91 personas como muestra de estudio, con un nivel de confianza del 95% y un error de estimación del 5%.

En la presente investigación la muestra de estudio fue determinada de manera probabilística, donde se obtuvo una cantidad de 91 personas, de acuerdo a un error estimado de 5% y de acuerdo a un nivel de confianza de 95 %.

### 3.3.3. Muestreo

Según Arroyo (2020), la técnica del muestreo permite al investigador calcular la cantidad de muestra, de acuerdo a la cantidad de la población, dicho muestreo puede ser probabilístico y no probabilístico.

Muñoz (2020) el tipo de muestreo de tipo probabilístico, mostraba calcular la cantidad de muestra, mediante la aplicación de una fórmula matemática.

Ñaupas et al. (2014) indica que dentro de la determinación del muestreo, existe el muestreo probabilístico de tipo aleatorio simple , el cual considera la determinacion de la muestra de acuerdo a una fórmula matemática.

En la presente investigación se ha efectuado el cálculo de la muestra de acuerdo a la técnica del muestreo de tipo probabilístico para poblaciones que son finitas, teniendo en cuenta que se conoce la cantidad poblacional,

cabe señalar que el tipo de muestreo aplicado fue el muestreo aleatorio simple.

#### **3.3.4. Unidad de análisis**

Se considera como unidad de análisis, a la unidad o individuo sobre el cual se obtendrán datos o información efectiva para poder responder los objetivos planteados. (Hernández y Mendoza, 2018)

De acuerdo con Ñaupas et al. (2018), la unidad de análisis hace referencia a una entidad, empresa u organización, la cual es considerada como materia de una investigación, de la cual se realiza el estudio de sus propiedades, componentes y características.

Muñoz (2020) la unidad de análisis es considerada como el elemento que será objeto de estudio, el cual será analizado para dar respuesta a la problemática planteada en la investigación.

Se ha considera para el presente estudio a cada comerciante como unidad de análisis.

#### **3.4. Técnicas e instrumentos de recolección de datos**

Técnicas:

Como técnica de estudio para el presente caso se aplicó la encuesta.

De acuerdo con Muñoz (2018) una técnica de recolección de datos, es una herramienta considerada por el investigador para poder obtener información, de acuerdo con el tipo de estudio.

La técnica de la encuesta es una técnica importante que permite obtener datos de tipo cuantitativos, los cuales sirven al investigador, para poder dar cumplimiento a los objetivos planteados de acuerdo al tipo de estudio. (Arias, 2020).

De acuerdo con Hernández y Mendoza (2018) la técnica de la encuesta, es considerada como un instrumento que es aplicado en investigaciones cuantitativas, la cual es utilizada en estudios de nivel descriptivo y correlacional, dicha técnica comprende como instrumento el cuestionario.

Para el presente estudio la técnica considerada para poder obtener datos fue la encuesta, la cual se utilizó para poder obtener datos cuantitativos.

### Instrumentos

Se considera el cuestionario como un instrumento de obtención de datos para investigaciones cuantitativas, donde los datos obtenidos serán procesados y analizados mediante la estadística. (Arias, 2020).

Según Muñoz (2018) un instrumento para poder recolectar datos es una herramienta fundamental para poder obtener datos, la cual está conformada por cantidad de preguntas que derivan de los indicadores planteados.

Según Bernal (2021), el cuestionario es un instrumento que ofrece datos cuantitativos al investigador los cuales pueden ser tabulados, para poder ser medidos de forma cuantitativa.

Para la presente investigación se ha considerado como instrumento de obtención de datos, el cuestionario, teniendo en cuenta que la técnica elegida fue la encuesta, el instrumento de cuestionario permitió obtener datos cuantitativos, los cuales fueron procesados estadísticamente.

### **3.5. Procedimientos**

Para el presente estudio se han considerado los aspectos siguientes:

- 1: Formulación del instrumento de obtención de datos.
- 2: Aplicación del instrumento y procesamiento de datos obtenidos.
- 3: La información obtenida se procesó mediante tablas y gráficos, a través del sistema SPSS versión 26.
- 4: Obtención de resultados y arribo de conclusiones.
- 5: Formulación de las recomendaciones de acuerdo con las conclusiones consideradas.

### **3.6. Método de análisis de datos**

La presente investigación fue efectuada mediante el método analítico, considerando un tipo de estudio básico, para el procesamiento de datos se aplicó la estadística descriptiva en la etapa de proceso de datos, por otro lado, se aplicó la estadística inferencia para la prueba de hipótesis, ambos procedimientos se

realizaron mediante el software SPSS versión 26, cabe mencionar que en el proceso de desarrollo de la investigación se utilizó el método científico.

### **3.7. Aspectos éticos**

En el desarrollo de la presente investigación se han considerado los siguientes aspectos éticos.

- **Objetividad:** Se ha considerado para el desarrollo de la presente investigación información real que se ajusta con la realidad.
- **Confidencialidad:** Se considera la confiabilidad de la información proporcionada por los encuestados, para el desarrollo de la presente investigación.
- **Respeto por las personas:** La información u opiniones que surge por parte de los encuestados se respetan, considerando la importancia del estudio, el cual es escuchar puntos de vista.

Por otro lado, cabe mencionar que en la presente investigación se aplicó el estilo de relación APA, asimismo los lineamientos en materia de metodología de investigación considerados por la Universidad Cesar Vallejo.

## IV. RESULTADOS

### 4.1. Prueba De Confiabilidad

En el estudio desarrollado se ha efectuado el análisis de confiabilidad de instrumento mediante el índice de alfa de Cronbach, presentando el siguiente análisis:

Tabla 1 Interpretación del coeficiente alfa de Cronbach

Intervalos	Interpretación
0.53 a menos	Confiabilidad nula
0.54 a 0.59	Confiabilidad baja
0.60 a 0.65	Confiable
0.66 a 0.71	Muy confiable
0.72 a 0.99	Excelente confiabilidad
1.00	Confiabilidad perfecta

Nota. Valores de confiabilidad de acuerdo a Herrera A. (1998). Notas sobre Psicometría. Bogotá: Universidad Nacional de Colombia

### Confiabilidad De La Variable Gestión Financiera

Tabla 2 Estadísticas de fiabilidad de Gestión Financiera

<i>Estadísticas de fiabilidad</i>	
Alfa de Cronbach	N de elementos
0,758	8

Nota. Confiabilidad de la variable Gestión financiera

### Interpretación

Los datos de la muestra de estudio relacionado a la gestión financiera son muy confiables ya que el coeficiente de alfa de Cronbach de (0.758) se encuentra en el intervalo de 0.72 a 0.99. se concluye que el instrumento es de excelente confiabilidad y se debe aplicar a la muestra definitiva de investigación.

## Confiabilidad De La Variable Rentabilidad

Tabla 3 Estadísticas de fiabilidad de Rentabilidad

<i>Estadísticas de fiabilidad</i>	
Alfa de Cronbach	N de elementos
0,759	12

Nota. Confiabilidad de la variable Rentabilidad

### Interpretación

Los datos de la muestra de estudio relacionado a la Rentabilidad presentan una excelente confiabilidad ya que el coeficiente de alfa de Cronbach de (0.759) se encuentra en el intervalo de 0.72 a 0.99. se concluye que el instrumento es de excelente confiabilidad y se debe aplicar a la muestra definitiva de investigación.

## 4.2. Prueba De Normalidad

### Numero De Muestra.

Kolmogórov-Smirnov ( $n \geq 50$ )

### Planeación de hipótesis.

H0: Los datos tienen una distribución normal.

H1: Los datos no tienen distribución normal.

### Nivel De Significancia

Confianza                      95% = 0.95

Significancia (Alfa)        5% = 0.05

## Prueba estadística

Tabla 4 Prueba de normalidad

	Kolmogorov-Smirnov <sup>a</sup>		
	Estadístico	gl	Sig.
V1 Gestión Financiera	0,117	91	0,004
V2 Rentabilidad	0,054	91	0,200*

\*. Esto es un límite inferior de la significación verdadera.  
a. Corrección de significación de Lilliefors

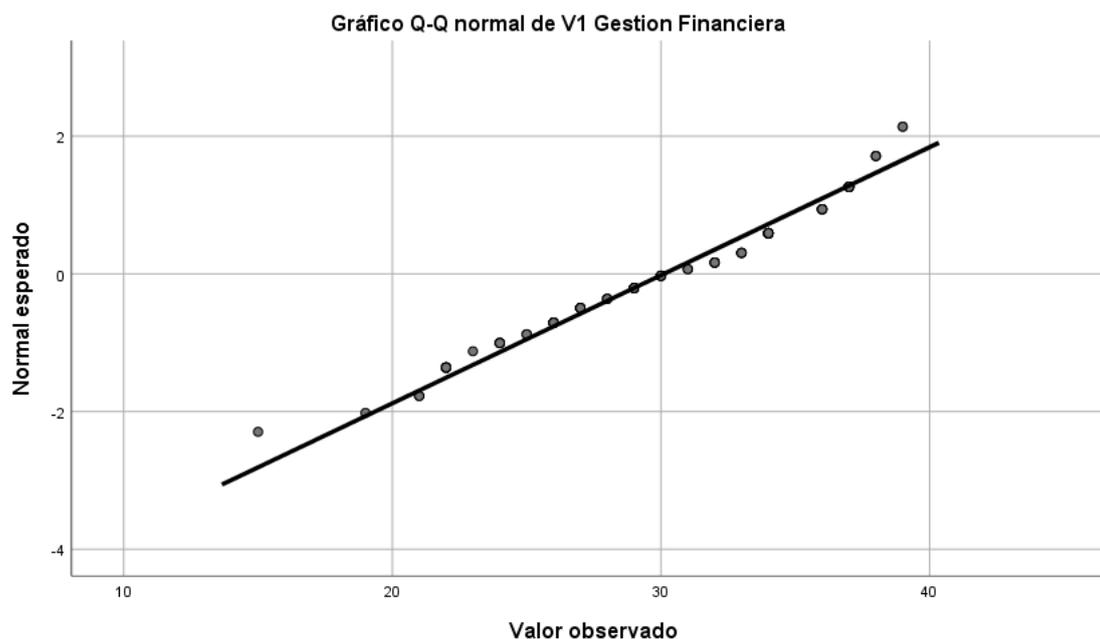
Nota. Prueba de normalidad Kolmogorov - Smirnov

## Interpretación

La presente investigación consideró como muestra a la cantidad de 91 comerciantes que laboran en el mercado de San Pedro, considerando que dicha cantidad supera 50 unidades, se ha aplicado como prueba de normalidad Kolmogorov – Smirnov.

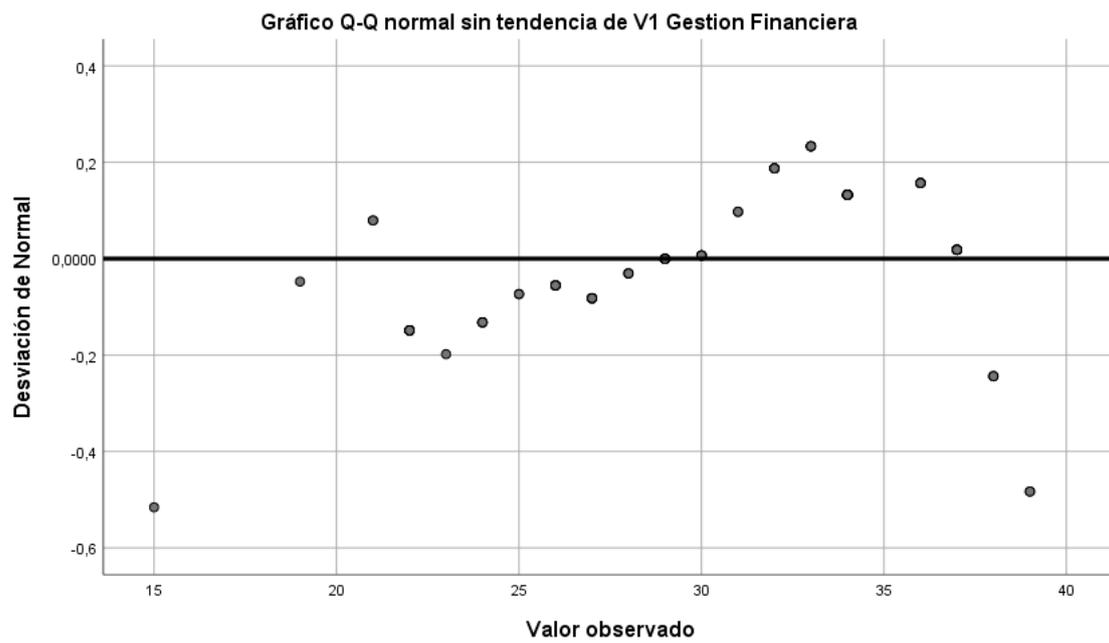
## V1 GESTION FINANCIERA

Gráfico 1 Gráfica de normalidad de la variable Gestión Financiera



Nota. Gráfico de prueba de normalidad para la variable Gestión Financiera

Gráfico 2 Gráfica de normalidad de la variable Gestión Financiera sin tendencia



Nota. Gráfico de prueba de normalidad para la variable Gestión Financiera sin tendencia

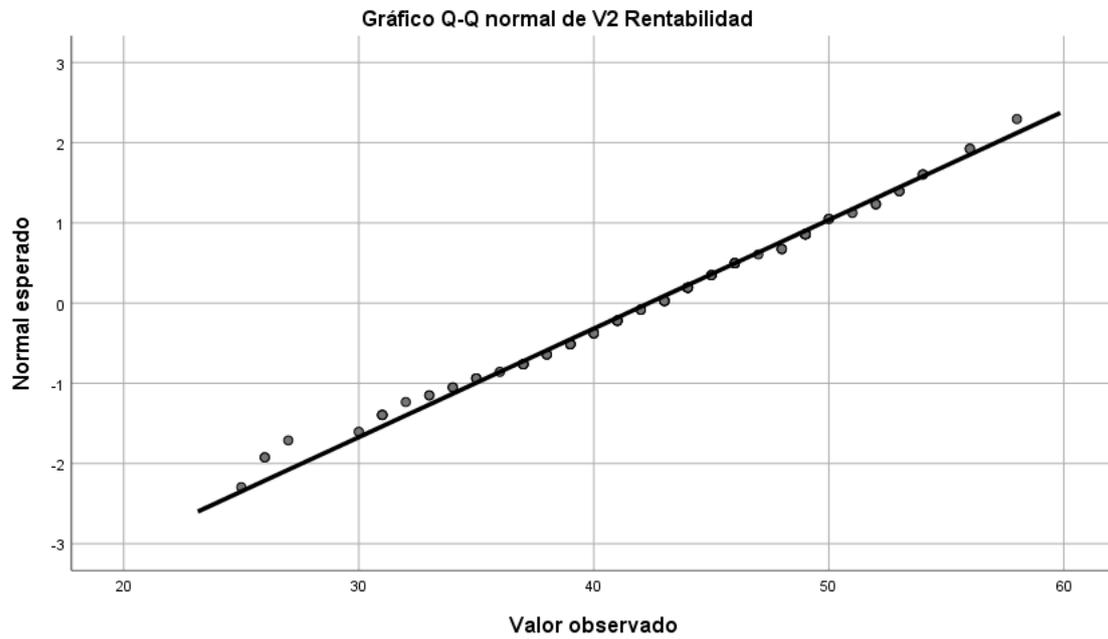
Tabla 5 Resumen de procesamiento de datos para la variable Gestión Financiera

	<b>Resumen de procesamiento de casos</b>					
	Válido		Casos Perdidos		Total	
	N	Porcentaje	N	Porcentaje	N	Porcentaje
P1 ¿Usted considera que su empresa genera rentabilidad?	91	100,0%	0	0,0%	91	100,0%
P2 ¿Usted considera que para llegar a su utilidad debería ser después de deducido sus gastos?	91	100,0%	0	0,0%	91	100,0%
P3 ¿Usted registra la cantidad de productos vendidos?	91	100,0%	0	0,0%	91	100,0%
P4 ¿Usted registra la cantidad de recursos utilizados para efectuar la venta de sus productos?	91	100,0%	0	0,0%	91	100,0%
P5 ¿Usted considera que su empresa le genera un beneficio económico?	91	100,0%	0	0,0%	91	100,0%
P6 ¿Usted hace una evaluación de manera consecutiva sobre el beneficio económico generado por su negocio?	91	100,0%	0	0,0%	91	100,0%
P7 ¿Considera Usted que su negocio le genera la suficiente liquidez para pagar sus deudas?	91	100,0%	0	0,0%	91	100,0%
P8 ¿Su negocio le genera liquidez?	91	100,0%	0	0,0%	91	100,0%

Nota. Tabla resumen de procesamiento de datos para la variable Gestión Financiera

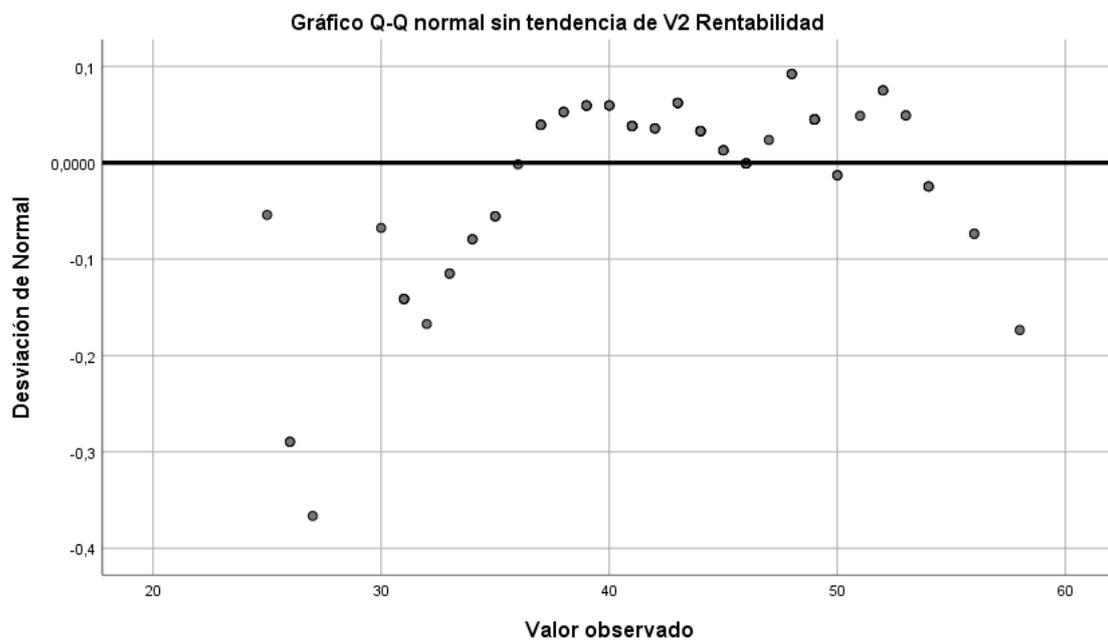
## V2 RENTABILIDAD

Gráfico 3 Gráfica de normalidad de la variable Rentabilidad



Nota. Gráfico de prueba de normalidad para la variable Rentabilidad

Gráfico 4 Gráfica de normalidad de la variable Rentabilidad sin tendencia



Nota. Gráfico de prueba de normalidad para la variable Rentabilidad sin tendencia

Tabla 6 Resumen de procesamiento de datos para la variable Rentabilidad

	<b>Resumen de procesamiento de casos</b>					
	Válido		Casos Perdidos		Total	
	N	Porcentaje	N	Porcentaje	N	Porcentaje
P9 ¿Usted considera que su negocio le genera el efectivo necesario para pagar sus deudas?	91	100,0%	0	0,0%	91	100,0%
P10 ¿Usted considera que la venta de su mercadería presenta rotación permanente?	91	100,0%	0	0,0%	91	100,0%
P11 ¿Registra de manera permanente el movimiento de la mercadería de su negocio?	91	100,0%	0	0,0%	91	100,0%
P12 ¿Considera que las cuentas por cobrar que presenta su negocio son elevadas?	91	100,0%	0	0,0%	91	100,0%
P13 ¿Usted realiza un control permanente de las cuentas por cobrar a clientes?	91	100,0%	0	0,0%	91	100,0%
P14 ¿Su negocio le genera utilidad?	91	100,0%	0	0,0%	91	100,0%
P15 ¿Usted realiza estrategias para poder mejorar la utilidad de su negocio?	91	100,0%	0	0,0%	91	100,0%
P16 ¿Usted considera que el capital invertido en su negocio es suficiente para el crecimiento del mismo?	91	100,0%	0	0,0%	91	100,0%
P17 ¿Realiza un registro permanente de los ingresos que genera su negocio?	91	100,0%	0	0,0%	91	100,0%
P18 ¿Usted considera que sus ingresos son mayores que sus gastos?	91	100,0%	0	0,0%	91	100,0%
P19 ¿Realiza un registro permanente de los egresos que genera su negocio?	91	100,0%	0	0,0%	91	100,0%
P20 ¿Usted considera que sus egresos son mayores a sus ingresos?	91	100,0%	0	0,0%	91	100,0%

Nota. Tabla resumen de procesamiento de datos para la variable Rentabilidad

### **Criterio de decisión**

Si  $P_{0,004} < 0,05$  rechazamos la  $H_0$  y aceptamos la  $H_1$ .

Si  $P_{0,200} \geq 0,05$  Aceptamos  $H_0$  Y Rechazamos  $H_1$ .

Para la variable gestión financiera el nivel de significancia es  $0,004 < 0,05$  por lo que rechazamos la  $H_0$  y aceptamos  $H_1$ , es decir, los datos no tienen una distribución normal

Para la variable rentabilidad el nivel de significancia es  $0,200 \geq 0,05$  por lo que aceptamos  $H_0$  y rechazamos  $H_1$ , es decir, Los datos tienen una distribución normal.

### **Decisión y Conclusión**

Como  $p = 0,004 < 0,05$  rechazamos la  $H_0$  y aceptamos  $H_1$ . Es decir, los datos no tienen una distribución normal, por lo tanto, aplicaremos un estadístico no paramétrico, como la prueba de correlacional de rangos (spearman).

Como  $p = 0,200 > 0,05$  aceptamos la  $H_0$  y rechazamos  $H_1$ . Es decir, los datos tienen una distribución normal, por lo tanto, aplicaremos un estadístico paramétrico, como la Prueba de Pearson.

### 4.3. Estadística descriptiva

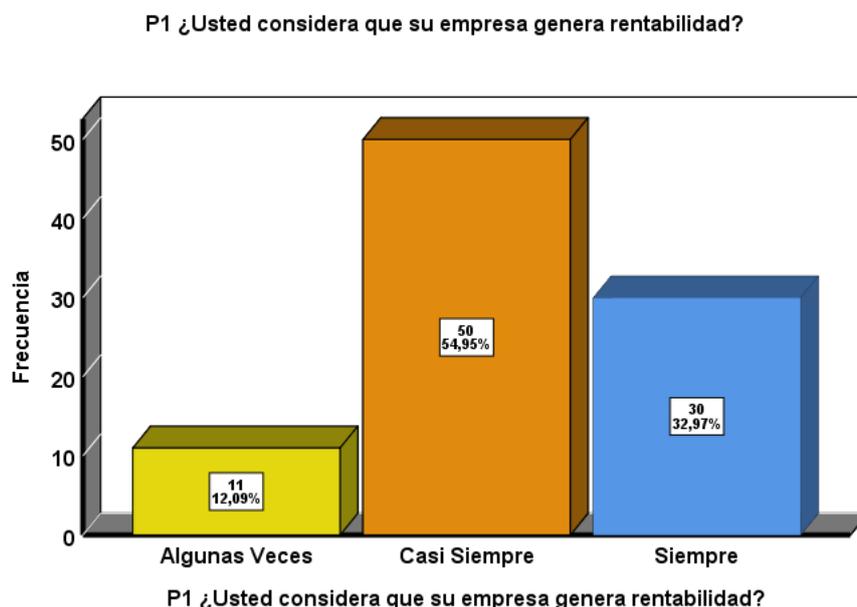
Tabla 7 Generación de rentabilidad por parte del negocio

*P1 ¿Usted considera que su empresa genera rentabilidad?*

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Algunas Veces	11	12,1	12,1	12,1
	Casi Siempre	50	54,9	54,9	67,0
	Siempre	30	33,0	33,0	100,0
	Total	91	100,0	100,0	

Nota. Información considerada de acuerdo al trabajo de campo

Gráfico 5 Generación de rentabilidad por parte del negocio



Nota. Información considerada de acuerdo al trabajo de campo

Interpretación:

De la tabla y figura podemos observar que de los 91 comerciantes encuestados del mercado central de san pedro del sector verduras y frutas el 12,09% (11) afirma que su empresa le genera rentabilidad algunas veces, mientras que 54,95% (50) manifiesta que su empresa le genera casi siempre rentabilidad, pero el 32,97% (30) asegura que siempre su empresa le genera rentabilidad.

Tabla 8 Consideración de cálculo de utilidad después de deducir gastos

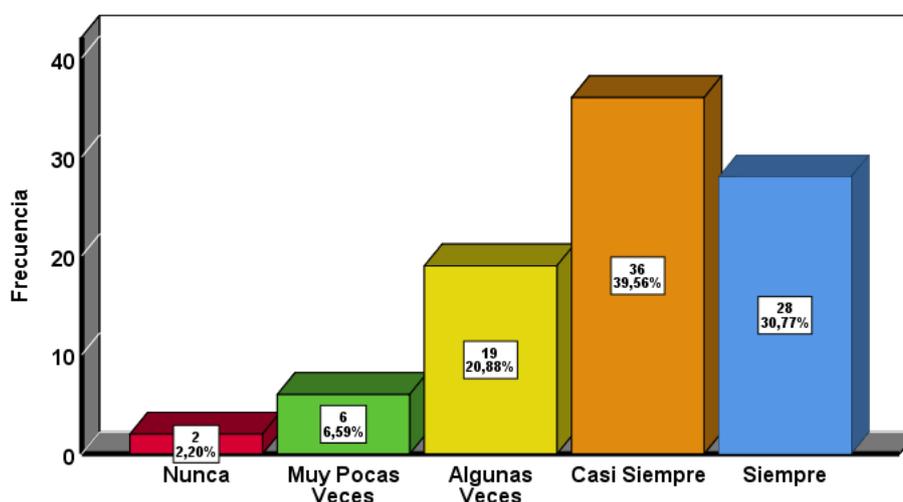
P2 ¿Usted considera que para llegar a su utilidad debería ser después de deducido sus gastos?

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Nunca	2	2,2	2,2	2,2
	Muy Pocas Veces	6	6,6	6,6	8,8
	Algunas Veces	19	20,9	20,9	29,7
	Casi Siempre	36	39,6	39,6	69,2
	Siempre	28	30,8	30,8	100,0
	Total	91	100,0	100,0	

Nota. Información considerada de acuerdo al trabajo de campo

Gráfico 6 Consideración de cálculo de utilidad después de deducir gastos

P2 ¿Usted considera que para llegar a su utilidad debería ser después de deducido sus gastos?



P2 ¿Usted considera que para llegar a su utilidad debería ser después de ...

Nota. Información considerada de acuerdo al trabajo de campo

Interpretación:

De la tabla y figura podemos observar que de los 91 comerciantes encuestados del mercado central de san pedro del sector verduras y frutas el 2,20% (2) afirman que nunca consideraron que para llegar a su utilidad debería ser después de deducido su gastos, mientras el 6,59% (6) manifiesta que muy pocas veces considera que para llegar a su utilidad debería ser después de deducido su gastos, mientras que el 20,88%(19) asegura que algunas veces consideran que para llegar a su utilidad debería ser después de deducido su gastos, mientras el 39,56% (36) asevera que casi siempre consideran que para llegar a su utilidad debería ser después de deducido su gastos, podemos

concluir que 39,77%(28) afirma que siempre consideran que para llegar a su utilidad debería ser después de deducido su gastos.

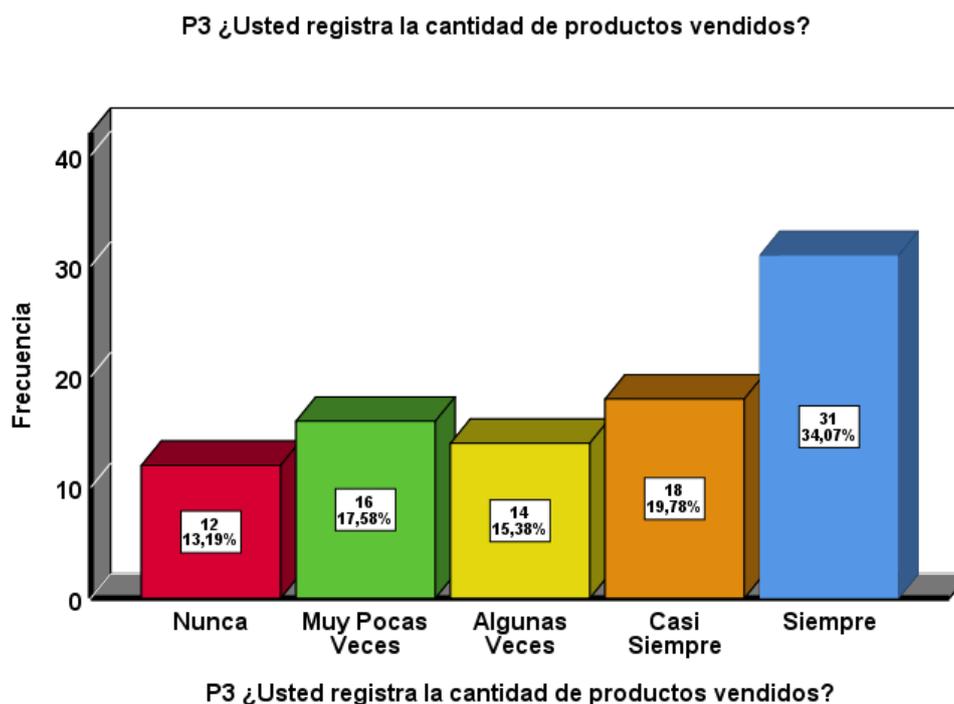
Tabla 9 Registro de la cantidad de productos vendidos

*P3 ¿Usted registra la cantidad de productos vendidos?*

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Nunca	12	13,2	13,2	13,2
	Muy Pocas Veces	16	17,6	17,6	30,8
	Algunas Veces	14	15,4	15,4	46,2
	Casi Siempre	18	19,8	19,8	65,9
	Siempre	31	34,1	34,1	100,0
	Total	91	100,0	100,0	

Nota. Información considerada de acuerdo al trabajo de campo

Gráfico 7 Registro de la cantidad de productos vendidos



Nota. Información considerada de acuerdo al trabajo de campo

Interpretación:

De la tabla y figura podemos observar que de los 91 comerciantes encuestados del mercado central de san pedro del sector verduras y frutas el 13,19% (12) afirman que nunca registran la cantidad de productos vendidos, mientras el 17,58% (16) manifiesta que muy pocas veces registran la cantidad de productos vendidos, mientras que el 15,38 % (14) asegura que algunas veces registran la cantidad de productos vendidos, mientras el 19,78% (18) asevera

que casi siempre registran la cantidad de productos vendidos, podemos concluir que 34,07%(31) afirma que siempre registran la cantidad de productos vendidos.

Tabla 10 Cantidad de recursos utilizados para efectuar venta de productos

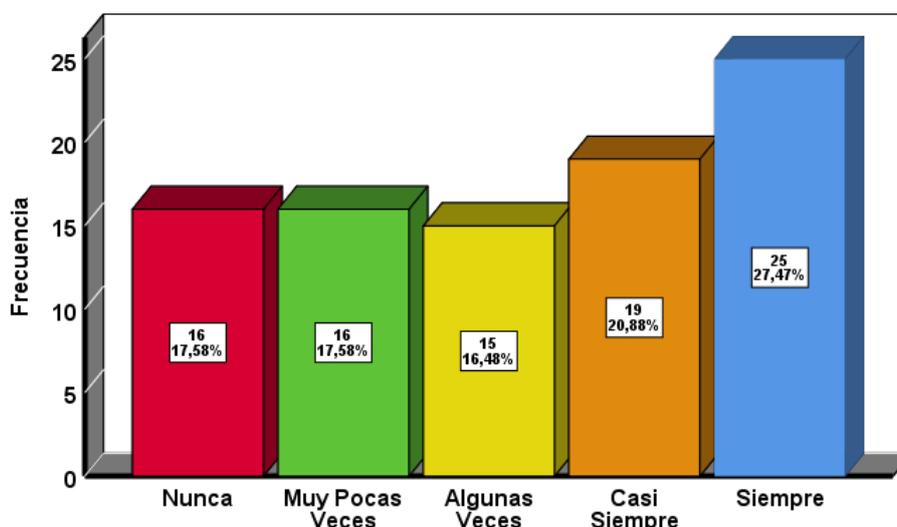
*P4 ¿Usted registra la cantidad de recursos utilizados para efectuar la venta de sus productos?*

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Nunca	16	17,6	17,6	17,6
	Muy Pocas Veces	16	17,6	17,6	35,2
	Algunas Veces	15	16,5	16,5	51,6
	Casi Siempre	19	20,9	20,9	72,5
	Siempre	25	27,5	27,5	100,0
	Total	91	100,0	100,0	

Nota. Información considerada de acuerdo al trabajo de campo

Gráfico 8 Cantidad de recursos utilizados para efectuar venta de productos

*P4 ¿Usted registra la cantidad de recursos utilizados para efectuar la venta de sus productos?*



P4 ¿Usted registra la cantidad de recursos utilizados para efectuar la ...

Nota. Información considerada de acuerdo al trabajo de campo

Interpretación:

De la tabla y figura podemos observar que de los 91 comerciantes encuestados del mercado central de san pedro del sector verduras y frutas el 17,58% (16) afirman que nunca registran la cantidad de recursos utilizados para efectuar la venta de sus productos, mientras el 17,58% (16) manifiesta que muy pocas veces registran la cantidad de recursos utilizados para efectuar la venta de sus

productos, mientras que el 16,48 % (15) asegura que algunas veces registran la cantidad de recursos utilizados para efectuar la venta de sus productos, mientras el 20,88% (19) asevera que casi siempre registran la cantidad de recursos utilizados para efectuar la venta de sus productos, podemos concluir que 27,47%(25) afirma que siempre registran la cantidad de recursos utilizados para efectuar la venta de sus productos.

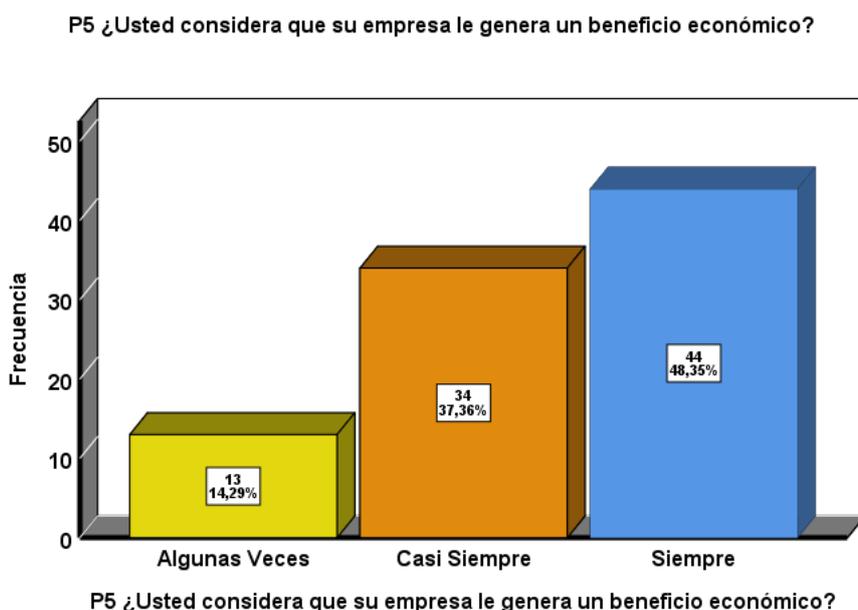
Tabla 11 Generación de beneficio económico del negocio

*P5 ¿Usted considera que su empresa le genera un beneficio económico?*

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Algunas Veces	13	14,3	14,3	14,3
	Casi Siempre	34	37,4	37,4	51,6
	Siempre	44	48,4	48,4	100,0
	Total	91	100,0	100,0	

Nota. Información considerada de acuerdo al trabajo de campo

Gráfico 9 Generación de beneficio económico del negocio



Nota. Información considerada de acuerdo al trabajo de campo

Interpretación:

De la tabla y figura podemos observar que de los 91 comerciantes encuestados del mercado central de san pedro del sector verduras y frutas el 14,29 % (13) asegura que algunas veces su empresa les genera un beneficio económico, mientras el 37.36% (34) asevera que casi siempre su empresa les genera un

beneficio económico, podemos concluir que 48,35% (44) afirma que siempre su empresa les genera un beneficio económico.

Tabla 12 Evaluación sobre el beneficio económico de su negocio

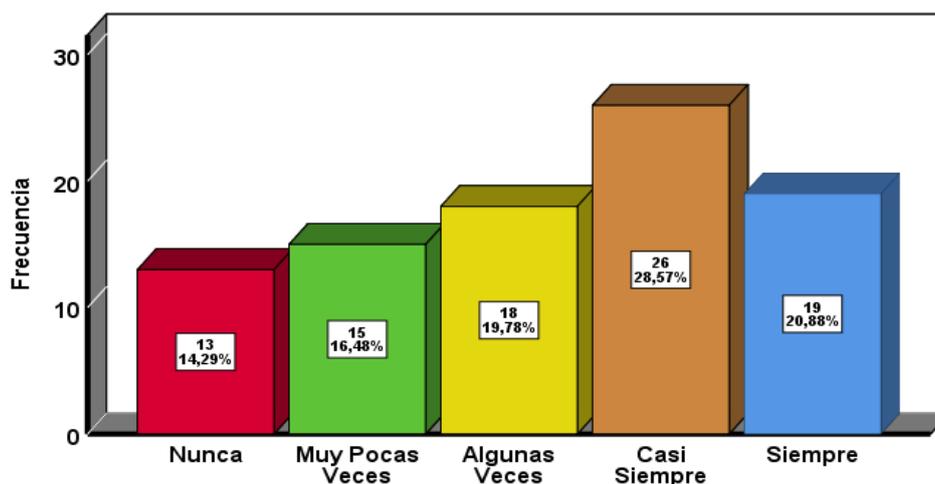
*P6 ¿Usted hace una evaluación de manera consecutiva sobre el beneficio económico generado por su negocio?*

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Nunca	13	14,3	14,3	14,3
	Muy Pocas Veces	15	16,5	16,5	30,8
	Algunas Veces	18	19,8	19,8	50,5
	Casi Siempre	26	28,6	28,6	79,1
	Siempre	19	20,9	20,9	100,0
	Total	91	100,0	100,0	

Nota. Información considerada de acuerdo al trabajo de campo

Gráfico 10 Evaluación sobre el beneficio económico de su negocio

*P6 ¿Usted hace una evaluación de manera consecutiva sobre el beneficio económico generado por su negocio?*



P6 ¿Usted hace una evaluación de manera consecutiva sobre el ...

Nota. Información considerada de acuerdo al trabajo de campo

Interpretación:

De la tabla y figura podemos observar que de los 91 comerciantes encuestados del mercado central de san pedro del sector verduras y frutas el 14,29% (13) afirman que nunca hacen una evaluación de manera consecutiva del beneficio económico generado por su negocio, mientras el 16,48%(15) manifiesta que muy pocas veces hacen una evaluación de manera consecutiva del beneficio

económico generado por su negocio, mientras el 19,78 %(18) asegura que algunas veces hacen una evaluación de manera consecutiva del beneficio económico generado por su negocio, mientras el 28,57% (19) asevera que casi siempre hacen una evaluación de manera consecutiva del beneficio económico generado por su negocio, podemos concluir que 20,88%(19) afirma que siempre hacen una evaluación de manera consecutiva del beneficio económico generado por su negocio.

Tabla 13 Generación de liquidez por parte de su negocio

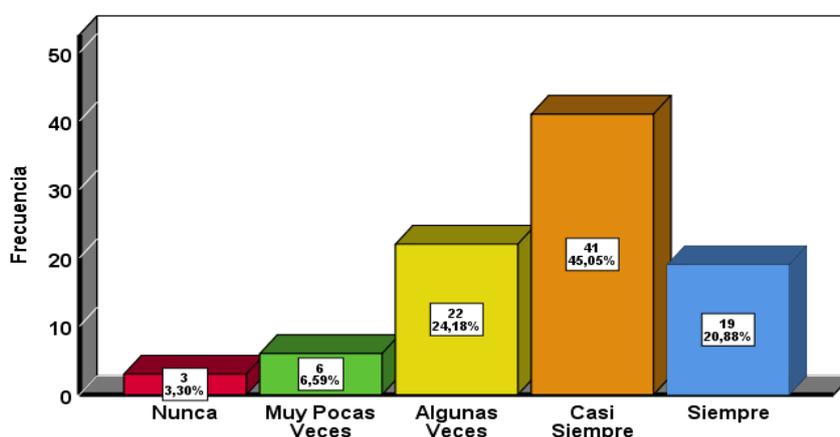
*P7 ¿Considera Usted que su negocio le genera la suficiente liquidez para pagar sus deudas?*

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Nunca	3	3,3	3,3	3,3
	Muy Pocas Veces	6	6,6	6,6	9,9
	Algunas Veces	22	24,2	24,2	34,1
	Casi Siempre	41	45,1	45,1	79,1
	Siempre	19	20,9	20,9	100,0
	Total	91	100,0	100,0	

Nota. Información considerada de acuerdo al trabajo de campo

Gráfico 11 Generación de liquidez suficiente por parte de su negocio

*P7 ¿Considera Usted que su negocio le genera la suficiente liquidez para pagar sus deudas?*



*P7 ¿Considera Usted que su negocio le genera la suficiente liquidez pa...*

Nota. Información considerada de acuerdo al trabajo de campo

Interpretación:

De la tabla y figura podemos observar que de los 91 comerciantes encuestados del mercado central de san pedro del sector verduras y frutas el 3,30% (3) asegura que su negocio nunca le genera la suficiente liquidez para pagar sus

deudas, mientras 6,59%(6) manifiesta que muy pocas veces su negocio le genera la suficiente liquidez para pagar sus deudas, mientras el 24,18 %(22) asegura que algunas veces su negocio le genera la suficiente liquidez para pagar sus deudas, mientras el 45,05% (41) asevera que casi siempre su negocio le genera la suficiente liquidez para pagar sus deudas, podemos concluir que 20.88% (19) afirma que siempre su negocio le genera la suficiente liquidez para pagar sus deudas.

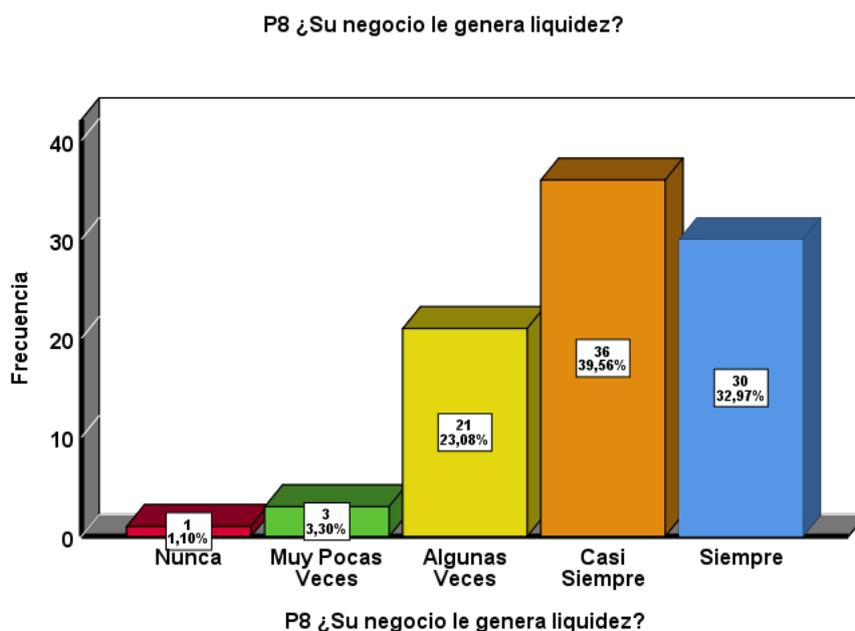
Tabla 14 Generación de liquidez de su negocio

*P8 ¿Su negocio le genera liquidez?*

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Nunca	1	1,1	1,1	1,1
	Muy Pocas Veces	3	3,3	3,3	4,4
	Algunas Veces	21	23,1	23,1	27,5
	Casi Siempre	36	39,6	39,6	67,0
	Siempre	30	33,0	33,0	100,0
	Total	91	100,0	100,0	

Nota. Información considerada de acuerdo al trabajo de campo

Gráfico 12 Generación de liquidez de su negocio



Nota. Información considerada de acuerdo al trabajo de campo

Interpretación:

De la tabla y figura podemos observar que de los 91 comerciantes encuestados del mercado central de san pedro del sector verduras y frutas el 1.10%(1) asegura que su negocio nunca le genera liquidez, mientras 3,30%(3) manifiestan que muy pocas veces su negocio le genera liquidez, mientras el 23,08 %(21) asegura que algunas veces su negocio le genera liquidez, mientras el 39,56%(36) asevera que casi siempre su negocio le genera liquidez, podemos concluir que 32.97% (30) afirma que siempre su negocio le genera liquidez.

Tabla 15 Generación de efectivo por parte del negocio para el pago de deudas

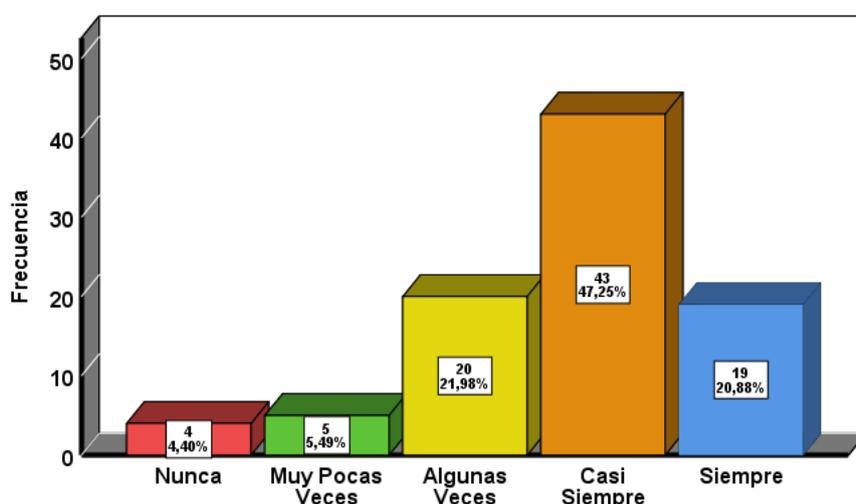
*P9 ¿Usted considera que su negocio le genera el efectivo necesario para pagar sus deudas?*

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Nunca	4	4,4	4,4	4,4
	Muy Pocas Veces	5	5,5	5,5	9,9
	Algunas Veces	20	22,0	22,0	31,9
	Casi Siempre	43	47,3	47,3	79,1
	Siempre	19	20,9	20,9	100,0
	Total	91	100,0	100,0	

Nota. Información considerada de acuerdo al trabajo de campo

Gráfico 13 Generación de efectivo por parte del negocio para el pago de deudas

P9 ¿Usted considera que su negocio le genera el efectivo necesario para pagar sus deudas?



P9 ¿Usted considera que su negocio le genera el efectivo necesario pa...

Nota. Información considerada de acuerdo al trabajo de campo

Interpretación:

De la tabla y figura podemos observar que de los 91 comerciantes encuestados del mercado central de san pedro del sector verduras y frutas el 4,40%(4) considera que su negocio nunca le genera el efectivo necesario para pagar sus deudas, mientras 5,49%(5) manifiestan que muy pocas veces su negocio le genera el efectivo necesario para pagar sus deudas, mientras el 21,98 %(20) asegura que algunas veces su negocio genera el efectivo necesario para pagar sus deudas, mientras el 47,25% (43) asevera que casi siempre su negocio genera el efectivo necesario para pagar sus deudas, podemos concluir que 20.88 % (19) afirma que siempre su negocio genera el efectivo necesario para pagar sus deudas.

Tabla 16 Rotación permanente de las mercaderías

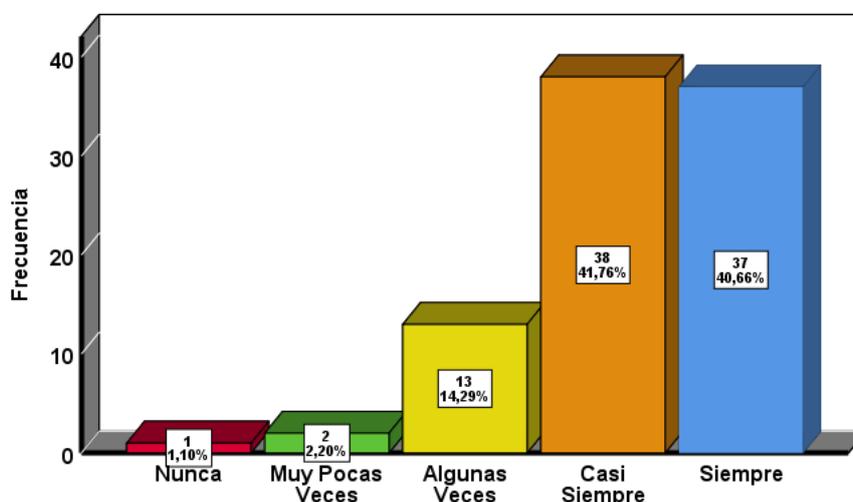
*P10 ¿Usted considera que la venta de su mercadería presenta rotación permanente?*

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Nunca	1	1,1	1,1	1,1
	Muy Pocas Veces	2	2,2	2,2	3,3
	Algunas Veces	13	14,3	14,3	17,6
	Casi Siempre	38	41,8	41,8	59,3
	Siempre	37	40,7	40,7	100,0
	Total	91	100,0	100,0	

Nota. Información considerada de acuerdo al trabajo de campo

## Gráfico 14 Rotación permanente de las mercaderías

P10 ¿Usted considera que la venta de su mercadería presenta rotación permanente?



P10 ¿Usted considera que la venta de su mercadería presenta rotación...

Nota. Información considerada de acuerdo al trabajo de campo

Interpretación:

De la tabla y figura podemos observar que de los 91 comerciantes encuestados del mercado central de san pedro del sector verduras y frutas el 1,10% (1) considera que la venta de su mercadería nunca presenta rotación permanente, mientras 2,20% (2) manifiestan que la venta de su mercadería muy pocas veces presenta rotación permanente, mientras el 14,29 % (13 ) asegura que algunas veces su mercadería presenta rotación permanente, mientras el 47,76% (38) asevera que casi siempre su mercadería presenta rotación permanente, podemos concluir que 40.66 % (37) afirma que siempre su mercadería presenta rotación permanente.

Tabla 17 Registro permanente del movimiento de mercaderías

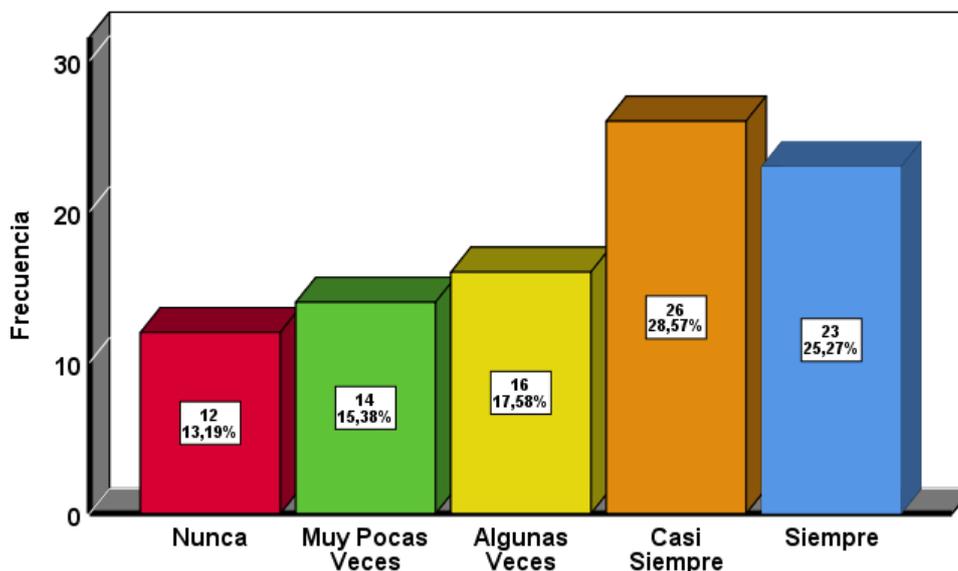
P11 ¿Registra de manera permanente el movimiento de la mercadería de su negocio?

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Nunca	12	13,2	13,2	13,2
	Muy Pocas Veces	14	15,4	15,4	28,6
	Algunas Veces	16	17,6	17,6	46,2
	Casi Siempre	26	28,6	28,6	74,7
	Siempre	23	25,3	25,3	100,0
	Total	91	100,0	100,0	

Nota. Información considerada de acuerdo al trabajo de campo

## Gráfico 15 Registro permanente del movimiento de mercaderías

P11 ¿Registra de manera permanente el movimiento de la mercadería de su negocio?



P11 ¿Registra de manera permanente el movimiento de la mercadería d...

Nota. Información considerada de acuerdo al trabajo de campo

### Interpretación:

De la tabla y figura podemos observar que de los 91 comerciantes encuestados del mercado central de san pedro del sector verduras y frutas el 13,19%(12) considera que nunca registran de manera permanente el movimiento de la mercadería de su negocio, mientras el 15,38%(14) considera que muy pocas veces se registran de manera permanente el movimiento de la mercadería de su negocio, mientras el 17,58 %(16 ) asegura que algunas veces se registran de manera permanente el movimiento de la mercadería de su negocio, mientras el 28,57% (26) asevera que casi siempre se registran de manera permanente el movimiento de la mercadería de su negocio, podemos concluir que 25,27 % (23) afirma que siempre se registran de manera permanente el movimiento de la mercadería de su negocio.

Tabla 18 Consideración de cuentas por cobrar elevadas

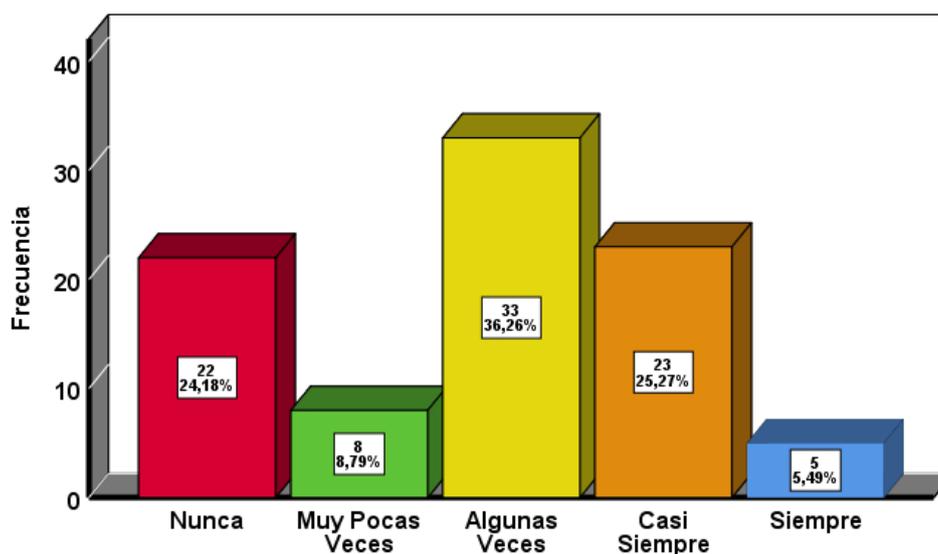
*P12 ¿Considera que las cuentas por cobrar que presenta su negocio son elevadas?*

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Nunca	22	24,2	24,2	24,2
	Muy Pocas Veces	8	8,8	8,8	33,0
	Algunas Veces	33	36,3	36,3	69,2
	Casi Siempre	23	25,3	25,3	94,5
	Siempre	5	5,5	5,5	100,0
	Total	91	100,0	100,0	

Nota. Información considerada de acuerdo al trabajo de campo

Gráfico 16 Consideración de cuentas por cobrar elevadas

*P12 ¿Considera que las cuentas por cobrar que presenta su negocio son elevadas?*



*P12 ¿Considera que las cuentas por cobrar que presenta su negocio s...*

Nota. Información considerada de acuerdo al trabajo de campo

Interpretación:

De la tabla y figura podemos observar que de los 91 comerciantes encuestados del mercado central de san pedro del sector verduras y frutas el 24,18% (22) considera que las cuentas por cobrar que presenta su negocio nunca son elevadas, mientras el 8,79%(8) considera que las cuentas por cobrar que presenta su negocio muy pocas veces son elevadas, mientras el 36,26% (33) asegura que las cuentas por cobrar que presenta su negocio algunas veces son elevadas, mientras el 25,27% (23) aseveran que las cuentas por cobrar que

presenta su negocio casi siempre son elevadas, podemos concluir que el 5,49% (5) afirma que las cuentas por cobrar que presenta su negocio siempre son elevadas.

Tabla 19 Control permanente de las cuentas por cobrar

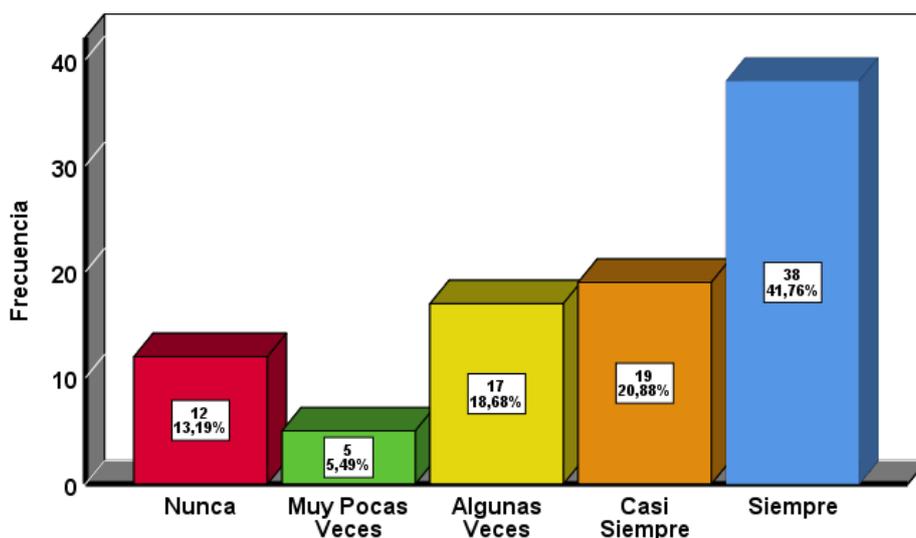
*P13 ¿Usted realiza un control permanente de las cuentas por cobrar a clientes?*

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Nunca	12	13,2	13,2	13,2
	Muy Pocas Veces	5	5,5	5,5	18,7
	Algunas Veces	17	18,7	18,7	37,4
	Casi Siempre	19	20,9	20,9	58,2
	Siempre	38	41,8	41,8	100,0
	Total	91	100,0	100,0	

Nota. Información considerada de acuerdo al trabajo de campo

Gráfico 17 Control permanente de las cuentas por cobrar

P13 ¿Usted realiza un control permanente de las cuentas por cobrar a clientes?



P13 ¿Usted realiza un control permanente de las cuentas por cobrar a ...

Nota. Información considerada de acuerdo al trabajo de campo

Interpretación:

De la tabla y figura podemos observar que de los 91 comerciantes encuestados del mercado central de san pedro del sector verduras y frutas el 13,19%(12) considera que nunca se realiza un control permanente de las cuentas por cobrar a clientes, el 5,49%(5) afirma que muy pocas veces realizan un control

permanente de las cuentas por cobrar a clientes, mientras el 18,68%(17) manifiesta que algunas veces realiza un control permanente de las cuentas por cobrar a clientes, mientras el 20,88%(19) asevera que casi siempre realiza un control permanente de las cuentas por cobrar a clientes, podemos concluir que el 41,76% (38) afirma que siempre se realiza un control permanente de las cuentas por cobrar a clientes.

Tabla 20 Generación de utilidad por parte del negocio

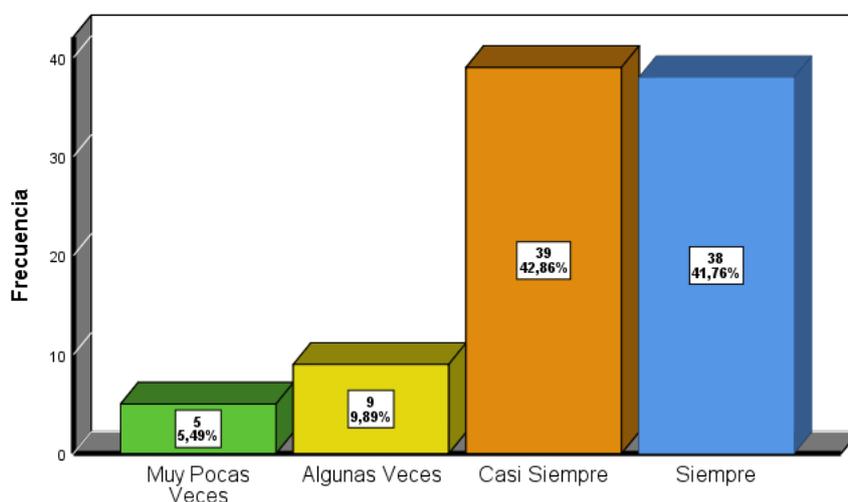
*P14 ¿Su negocio le genera utilidad?*

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Muy Pocas Veces	5	5,5	5,5	5,5
	Algunas Veces	9	9,9	9,9	15,4
	Casi Siempre	39	42,9	42,9	58,2
	Siempre	38	41,8	41,8	100,0
	Total	91	100,0	100,0	

Nota. Información considerada de acuerdo al trabajo de campo

Gráfico 18 Generación de utilidad por parte del negocio

P14 ¿Su negocio le genera utilidad?



P14 ¿Su negocio le genera utilidad?

Nota. Información considerada de acuerdo al trabajo de campo

Interpretación:

De la tabla y figura podemos observar que de los 91 comerciantes encuestados del mercado central de san pedro del sector verduras y frutas el 5,49%(5)

considera que su negocio nunca le genera utilidad, el 9,89%(9) afirma que el negocio algunas veces le genera utilidad, mientras que el 42,86%(39) asevera que casi siempre el negocio le genera utilidad, podemos concluir que el 41,76 %(38) afirma que el negocio siempre le genera utilidad.

Tabla 21 Estrategias para mejorar la utilidad del negocio

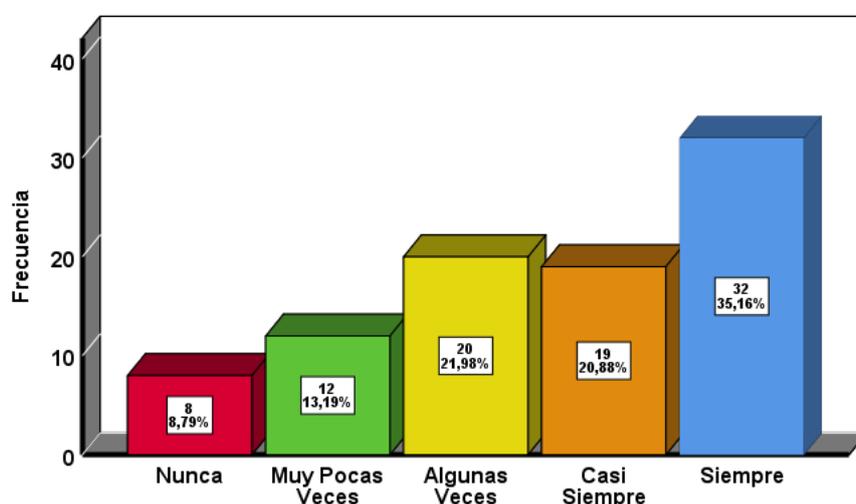
*P15 ¿Usted realiza estrategias para poder mejorar la utilidad de su negocio?*

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Nunca	8	8,8	8,8	8,8
	Muy Pocas Veces	12	13,2	13,2	22,0
	Algunas Veces	20	22,0	22,0	44,0
	Casi Siempre	19	20,9	20,9	64,8
	Siempre	32	35,2	35,2	100,0
	Total	91	100,0	100,0	

Nota. Información considerada de acuerdo al trabajo de campo

Gráfico 19 Estrategias para mejorar la utilidad del negocio

P15 ¿Usted realiza estrategias para poder mejorar la utilidad de su negocio?



P15 ¿Usted realiza estrategias para poder mejorar la utilidad de su ...

Nota. Información considerada de acuerdo al trabajo de campo

Interpretación:

De la tabla y figura podemos observar que de los 91 comerciantes encuestados del mercado central de san pedro del sector verduras y frutas el 8,79%(8) afirma que nunca realiza estrategias para poder mejorar la utilidad de su

negocio,13,19%(12) manifiesta que muy pocas veces realiza estrategias para poder mejorar la utilidad de su negocio, mientras el 21,98 %(19) asevera que algunas veces realiza estrategias para poder mejorar la utilidad de su negocio, entre tanto 20,88%(19) confirma que casi siempre realiza estrategias para poder mejorar la utilidad de su negocio, podemos finalizar diciendo que el 35,16%(32)siempre realiza estrategias para poder mejorar la utilidad de su negocio.

Tabla 22 Consideración de la suficiencia del capital invertido

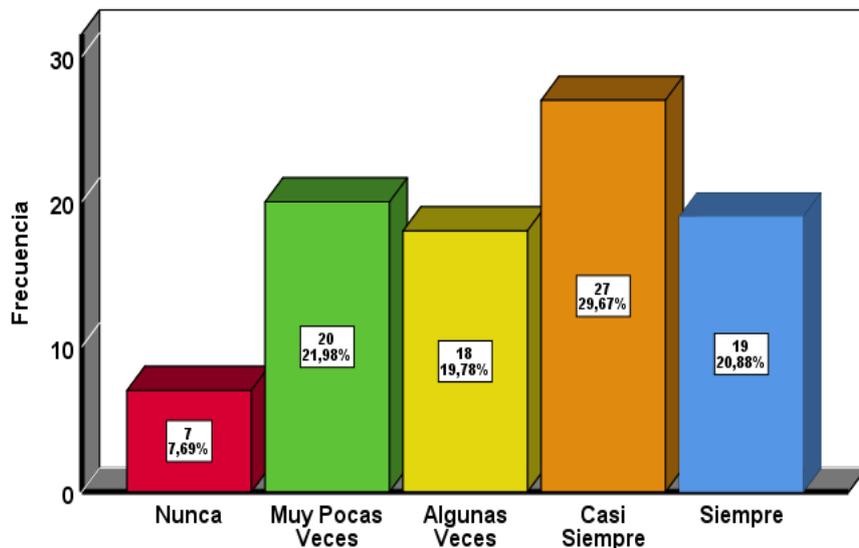
*P16 ¿Usted considera que el capital invertido en su negocio es suficiente para el crecimiento del mismo?*

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Nunca	7	7,7	7,7	7,7
	Muy Pocas Veces	20	22,0	22,0	29,7
	Algunas Veces	18	19,8	19,8	49,5
	Casi Siempre	27	29,7	29,7	79,1
	Siempre	19	20,9	20,9	100,0
	Total	91	100,0	100,0	

Nota. Información considerada de acuerdo al trabajo de campo

Gráfico 20 Consideración de la suficiencia del capital invertido

*P16 ¿Usted considera que el capital invertido en su negocio es suficiente para el crecimiento del mismo?*



*P16 ¿Usted considera que el capital invertido en su negocio es suficiente para el crecimiento del mismo?*

Nota. Información considerada de acuerdo al trabajo de campo

Interpretación:

De la tabla y figura podemos observar que de los 91 comerciantes encuestados del mercado central de san pedro del sector verduras y frutas el 7,69% (7) considera que el capital invertido en su negocio nunca es suficiente para el crecimiento del mismo, él 21,93 %(20) manifiesta que el capital invertido en su negocio muy pocas veces es suficiente para el crecimiento del mismo, entré tanto 19,78 %(18) confirma que el capital invertido en su negocio algunas veces es suficiente para el crecimiento del mismo, mientras el 29,67%(27) asevera que el capital invertido en su negocio casi siempre es suficiente para el crecimiento del mismo, podemos terminar diciendo que el 20,88%(19) afirma que el capital invertido en su negocio siempre es suficiente para el crecimiento del mismo.

Tabla 23 Registro permanente de los ingresos de su negocio

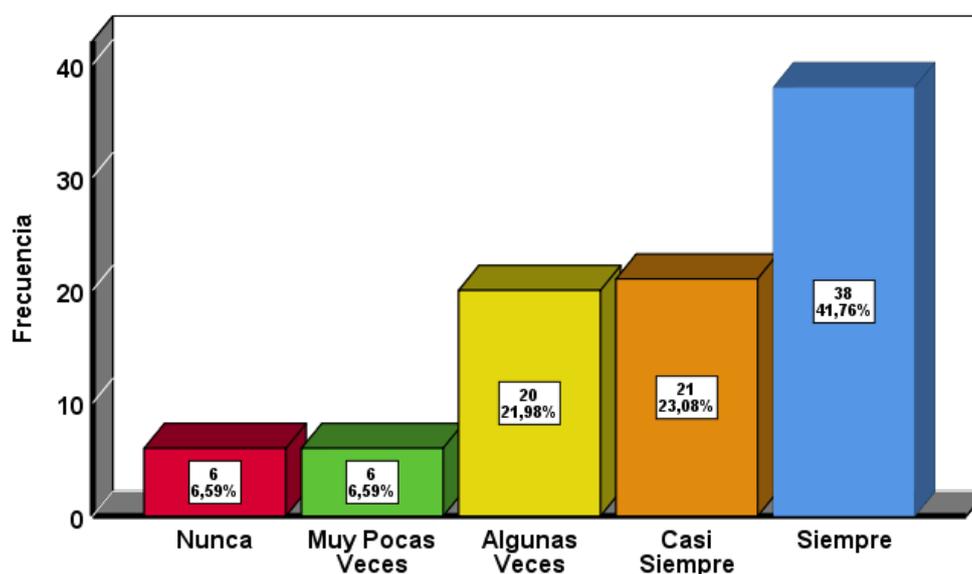
*P17 ¿Realiza un registro permanente de los ingresos que genera su negocio?*

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Nunca	6	6,6	6,6	6,6
	Muy Pocas Veces	6	6,6	6,6	13,2
	Algunas Veces	20	22,0	22,0	35,2
	Casi Siempre	21	23,1	23,1	58,2
	Siempre	38	41,8	41,8	100,0
	Total	91	100,0	100,0	

Nota. Información considerada de acuerdo al trabajo de campo

## Gráfico 21 Registro permanente de los ingresos de su negocio

P17 ¿Realiza un registro permanente de los ingresos que genera su negocio?



P17 ¿Realiza un registro permanente de los ingresos que genera su ...

Nota. Información considerada de acuerdo al trabajo de campo

### Interpretación:

De la tabla y figura podemos observar que de los 91 comerciantes encuestados del mercado central de san pedro del sector verduras y frutas el 6,59% (6) afirma que nunca realizo un registro permanente de los ingresos que genera su negocio, él 6,59 %(6) manifiesta que muy pocas veces realizo un registro permanente de los ingresos que genera su negocio, entre tanto el 21,98 (20) confirma que algunas veces realizo un registro permanente de los ingresos que genera su negocio, mientras 23,08 %(21) afirma que casi siempre realizo un registro permanente de los ingresos que genera su negocio, podemos concluir diciendo que 41,76%(38) afirma que siempre realizo un registro permanente de los ingresos que genera su negocio.

Tabla 24 Consideración de ingresos mayores que los gastos

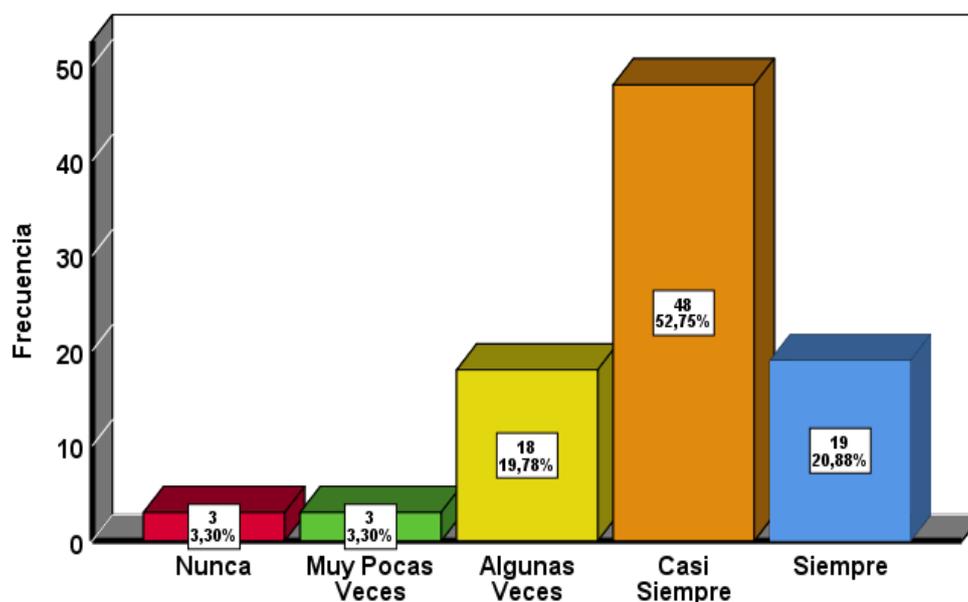
*P18 ¿Usted considera que sus ingresos son mayores que sus gastos?*

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Nunca	3	3,3	3,3	3,3
	Muy Pocas Veces	3	3,3	3,3	6,6
	Algunas Veces	18	19,8	19,8	26,4
	Casi Siempre	48	52,7	52,7	79,1
	Siempre	19	20,9	20,9	100,0
	Total	91	100,0	100,0	

Nota. Información considerada de acuerdo al trabajo de campo

Gráfico 22 Consideración de ingresos mayores que los gastos

**P18 ¿Usted considera que sus ingresos son mayores que sus gastos?**



**P18 ¿Usted considera que sus ingresos son mayores que sus gastos?**

Nota. Información considerada de acuerdo al trabajo de campo

Interpretación:

De la tabla y figura podemos observar que de los 91 comerciantes encuestados del mercado central de san pedro del sector verduras y frutas el 3,30%(3) asevera que sus ingresos nunca son mayores que sus gastos, el 3,30%(3) afirma que sus ingresos muy pocas veces son mayores que sus gastos, mientras tanto el 19,78(18) manifiesta que sus ingresos algunas veces son mayores que sus gastos, entre tanto el 52,75%(48) afirma que sus ingresos casi siempre son

mayores que sus gastos, podemos terminar diciendo que el 20,88%(19) afirma que sus ingresos siempre son mayores que sus gastos.

Tabla 25 Registro permanente de egresos de su negocio

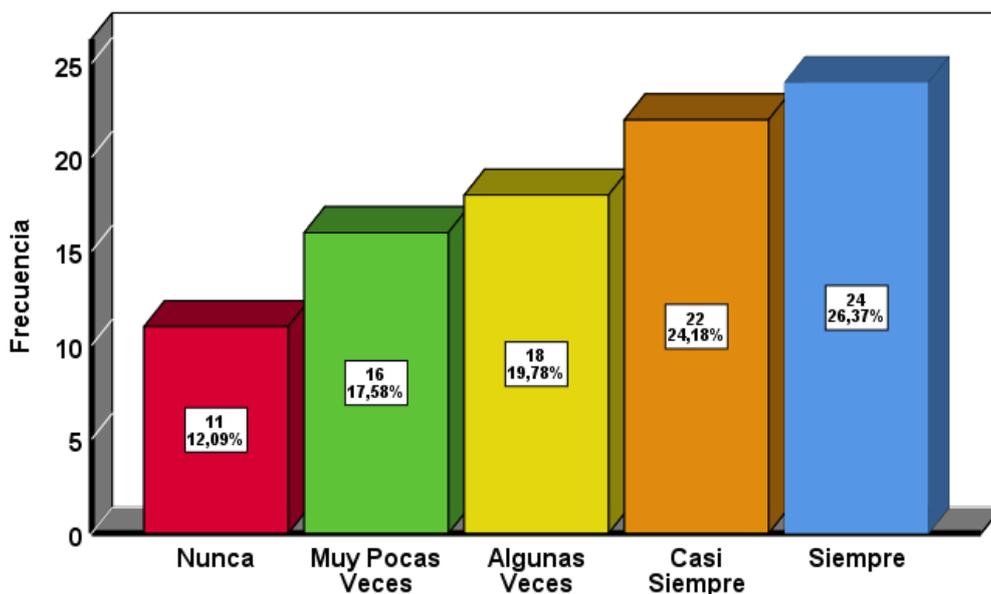
*P19 ¿Realiza un registro permanente de los egresos que genera su negocio?*

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Nunca	11	12,1	12,1	12,1
	Muy Pocas Veces	16	17,6	17,6	29,7
	Algunas Veces	18	19,8	19,8	49,5
	Casi Siempre	22	24,2	24,2	73,6
	Siempre	24	26,4	26,4	100,0
	Total	91	100,0	100,0	

Nota. Información considerada de acuerdo al trabajo de campo

Gráfico 23 Registro permanente de egresos de su negocio

**P19 ¿Realiza un registro permanente de los egresos que genera su negocio?**



**P19 ¿Realiza un registro permanente de los egresos que genera su ...**

Nota. Información considerada de acuerdo al trabajo de campo

Interpretación:

De la tabla y figura podemos observar que de los 91 comerciantes encuestados del mercado central de san pedro del sector verduras y frutas el 12,09%(11) aseveran que nunca realizan un registro permanente de los egresos que genera

el negocio, el 17,58%(16) manifiesta que muy pocas veces se realizan un registro permanente de los egresos que genera el negocio, mientras tanto 19,78%(18) afirma que algunas veces se realizan un registro permanente de los egresos que genera el negocio, entré tanto 24,18%(22) respondió que casi siempre se realizan un registro permanente de los egresos que genera el negocio, terminamos diciendo 26,37% (24) siempre realizan un registro permanente de los egresos que genera el negocio.

Tabla 26 Considera de los egresos mayores a los ingresos

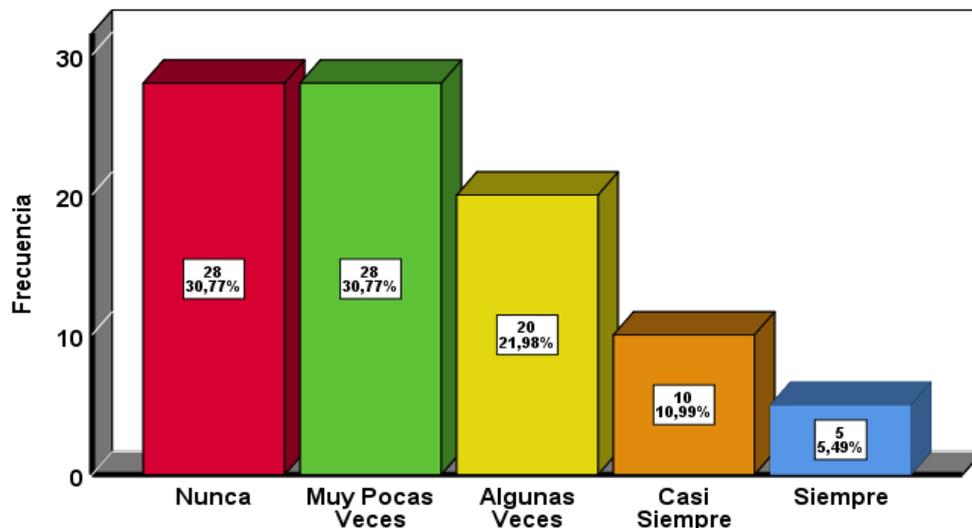
*P20 ¿Usted considera que sus egresos son mayores a sus ingresos?*

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Nunca	28	30,8	30,8	30,8
	Muy Pocas Veces	28	30,8	30,8	61,5
	Algunas Veces	20	22,0	22,0	83,5
	Casi Siempre	10	11,0	11,0	94,5
	Siempre	5	5,5	5,5	100,0
	Total	91	100,0	100,0	

Nota. Información considerada de acuerdo al trabajo de campo

Gráfico 24 Considera de los egresos mayores a los ingresos

*P20 ¿Usted considera que sus egresos son mayores a sus ingresos?*



*P20 ¿Usted considera que sus egresos son mayores a sus ingresos?*

Nota. Información considerada de acuerdo al trabajo de campo

Interpretación:

De la tabla y figura podemos observar que de los 91 comerciantes encuestados del mercado central de san pedro del sector verduras y frutas el 30,77(28) afirma que su egresos nunca son mayores a sus ingresos,30,77%(28) respondió que su egresos muy pocas veces son mayores a sus ingresos, entre tanto 21,98%(20) respondió que su egresos algunas veces son mayores a sus ingresos, mientras 10,99%(10) asegura que casi siempre sus egresos son mayores a sus ingresos y terminamos diciendo que 5,49%(5) confirma que siempre sus egresos son mayores a sus ingresos.

#### 4.4. Estadística inferencial

Tabla 27 Escala de correlación

Escala de correlación	
-1	Correlación negativa grande y perfecta
(-0.9 a -0.09)	Correlación negativa muy alta
(-0.7 a -0.89)	Correlación negativa alta
(-0.4 a -0.69)	Correlación negativa moderada
(-0.2 a -0.39)	Correlación negativa baja
(-0.01 a -0.19)	Correlación negativa muy baja
0	Nula
(0.0 a 0.19)	Correlación positiva muy baja
(0.2 a 0.39)	Correlación positiva baja
(0.4 a 0.69)	Correlación positiva moderada
(0.7 a 0.89)	Correlación positiva alta
(0.9 a 0.99)	Correlación positiva muy alta
1	Correlación positiva grande y perfecta

Nota. Tabla de escala de correlación según Martínez (2002)

#### Hipótesis general

HG: Existe una relación de la gestión financiera con la rentabilidad en el Mercado central de san pedro del distrito de Cusco del año 2021.

Formulación de H0 y H1

Hipótesis Nula

H0: **No Existe** una relación de la gestión financiera con la rentabilidad en el Mercado central de san pedro del distrito de Cusco del año 2021.

H0:  $\rho=0$

H1: **Si Existe** relación significativa entre la gestión financiera con la rentabilidad en el Mercado central de san pedro del distrito de Cusco del año 2021.

H1:  $\rho \neq 0$

Nivel de significancia:  $\alpha = 0,05$

Regla de decisión:

Si el p-valor  $\geq 0,05$  se concluye H0

Si el p-valor  $0,000 < 0,05$  se concluye H1

Tabla 28 Prueba de correlación para la variable Gestión financiera y variable Rentabilidad

			V1 Gestión Financiera	V2 Rentabilidad
Rho de Spearman	V1 Gestión Financiera	Coeficiente de correlación	1,000	,662**
		Sig. (bilateral)	.	,000
		N	91	91
	V2 Rentabilidad	Coeficiente de correlación	,662**	1,000
		Sig. (bilateral)	,000	.
		N	91	91

\*\* . La correlación es significativa en el nivel 0,01 (bilateral).

### Interpretación

La tabla anterior muestra los resultados obtenidos mediante prueba Rho de Spearman, para la variable Gestión financiera y la variable Rentabilidad, donde se obtuvo un valor de  $p=0000 < 0,05$ , por lo tanto, se puede indicar que, si existe relación significativa entre la gestión financiera y la rentabilidad, por otro lado, se evidencia la existencia de un nivel de correlación positiva moderada entre ambas variables de estudio, de acuerdo a un valor de 0.662.

### Hipótesis específica n° 01

HE: Existe una relación de la gestión financiera con la rentabilidad de los activos en el Mercado central de San Pedro del distrito de Cusco del año 2021.

Formulación de H0 y H1

Hipótesis Nula

H0: **No Existe** una relación de la gestión financiera con la rentabilidad de los activos en el Mercado central de San Pedro del distrito de Cusco del año 2021.

H0:  $\rho=0$

H1: **Si Existe** una relación de la gestión financiera con la rentabilidad de los activos en el Mercado central de San Pedro del distrito de Cusco del año 2021.

H1:  $\rho \neq 0$

Nivel de significancia:  $\alpha = 0,05$

Regla de decisión:

Si el p-valor  $\geq 0,05$  se concluye H0

Si el p-valor  $0,000 < 0,05$  se concluye H1

Tabla 29 Prueba de correlación para la variable Gestión financiera y dimensión Rentabilidad de los activos

			V1 Gestión Financiera	D1 Rentabilidad de los activos
Rho de Spearman	V1 Gestión Financiera	Coefficiente de correlación	1,000	,678**
		Sig. (bilateral)	.	,000
		N	91	91
	D4 Rentabilidad sobre los activos	Coefficiente de correlación	,678**	1,000
		Sig. (bilateral)	,000	.
		N	91	91

\*\* La correlación es significativa en el nivel 0,01 (bilateral).

### Interpretación

La tabla anterior muestra los resultados obtenidos mediante prueba Rho de Spearman, para la variable Gestión financiera y la dimensión rentabilidad de los activos, donde se obtuvo un valor de  $p=0000 < 0,05$ , por lo tanto, se puede indicar que, si existe relación significativa entre la gestión financiera y la rentabilidad de los activos, por otro lado, se evidencia la existencia de un nivel de correlación positiva moderada entre ambas, de acuerdo a un valor de 0.678.

Tabla 30 Prueba de correlación para la variable Gestión financiera y dimensión Rentabilidad del patrimonio

			V1 Gestión Financiera	D2 Rentabilidad del patrimonio
Rho de Spearman	V1 Gestión Financiera	Coeficiente de correlación	1,000	,479**
		Sig. (bilateral)	.	,000
		N	91	91
	D5 Rentabilidad del patrimonio	Coeficiente de correlación	,479**	1,000
		Sig. (bilateral)	,000	.
		N	91	91

\*\* . La correlación es significativa en el nivel 0,01 (bilateral).

### Interpretación

La tabla anterior muestra los resultados obtenidos mediante prueba Rho de Spearman, para la variable Gestión financiera y la dimensión rentabilidad del patrimonio, donde se obtuvo un valor de  $p=0000 < 0,05$ , por lo tanto, se puede indicar que, si existe relación significativa entre la gestión financiera y la rentabilidad del patrimonio, por otro lado, se evidencia la existencia de un nivel de correlación positiva moderada entre ambas, de acuerdo a un valor de 0.479.

Tabla 31 Prueba de correlación para la variable Gestión financiera y dimensión Rentabilidad de las ventas

			V1 Gestión Financiera	D3 Rentabili- dad de las ventas
Rho de Spearman	V1 Gestión Financiera	Coefficiente de correlación Sig. (bilateral) N	1,000 . 91	,515** ,000 91
	D6 Rentabilidad de las ventas	Coefficiente de correlación Sig. (bilateral) N	,515** ,000 91	1,000 . 91

\*\* . La correlación es significativa en el nivel 0,01 (bilateral).

### Interpretación

La tabla anterior muestra los resultados obtenidos mediante prueba Rho de Spearman, para la variable Gestión financiera y la dimensión rentabilidad de las ventas, donde se obtuvo un valor de  $p=0000 < 0,05$ , por lo tanto, se puede indicar que, si existe relación significativa entre la gestión financiera y la rentabilidad de las ventas, por otro lado, se evidencia la existencia de un nivel de correlación positiva moderada entre ambas, de acuerdo a un valor de 0.515.

## V. DISCUSIÓN

Luego de haber analizado e interpretado los resultados, se procede a realizar la discusión para lo cual es importante tener en mente si existe una relación de la gestión financiera con la rentabilidad en el Mercado central de san pedro del distrito de Cusco del año 2021.

Por otro lado, cabe mencionar que para poder determinar la fiabilidad de instrumento se aplicó la prueba del índice de alfa de Cronbach donde se obtuvo el valor de 0,758 para la variable Gestión financiera y 0,759 para la variable rentabilidad, considerándose el instrumento confiable.

De acuerdo a los resultados se evidencio que, si existe relación significativa entre la gestión financiera y la rentabilidad, siendo determinado por la correlación de Spearman ( $Rho=0.662$ ), por lo cual se considera la importancia de la gestión financiera desarrollada por las comerciantes, que contribuye en la generación de beneficio económico, llegando a generar cierto crecimiento económico en las diferentes familias.

Según Cabrera et al. (2017) la gestión financiera como herramienta primordial en una organización considera la toma de decisiones, evaluación y seguimiento de las diferentes actividades, enfocadas en la generación de mayor beneficio económico, propiciando la generación de mayor utilidad, para ello se deben aplicar herramientas financieras de manera adecuada.

El resultado mencionado presenta relación con lo indicado por Paredes (2017) con su estudio "Planificación financiera ante la perspectiva organizacional en empresas cementeras del estado Zulia Venezuela", la cual evidencia la existencia de un nivel positivo alto de correlación, llegó a concluir que la entidad de estudio presenta un 66.7 % de implementación de sistema de información financiera, asimismo un 55.6 % de encuestados consideran que la organización cuenta con planes financieros, un 55.6 % consideran que la empresa logra cumplir con las expectativas de los inversionistas, por otro lado indican que la entidad permite alcanzar un nivel aceptable de liquidez, presentando un nivel positivo con respecto al fondo de maniobra, siendo ello corroborado por las respuestas del 55.6%.

Asimismo es relativo a lo indicado por Álvarez (2017) con su estudio “La gestión financiera y su impacto en la rentabilidad de Farmambato Cía. LTDA.” de acuerdo a la prueba de contratación de hipótesis donde se obtuvo un valor inferior al nivel de significancia 0.05, llegando así a la conclusión de que la entidad estudiada, no presenta desarrollo adecuado en cuanto a las finanzas, no se efectúa un seguimiento y control eficientes sobre las diferentes inversiones y actividades operativas, no presentando manejo adecuado en los pasivos y activos empresariales.

Por otro lado presente concordancia con el estudio de Rodríguez y Yauri (2018) en su estudio denominado “La gestión financiera en la rentabilidad de la empresa Lucho Tours S.R.L. - Huaraz , periodo 2018” en la cual de acuerdo se concluye que la variable gestión financiera se relaciona con la variable rentabilidad en la empresa estudiada., también es relativo a lo indicado por Tafur (2021) en su estudio denominado “Gestión financiera y la rentabilidad en la empresa Incatrucks S.A.C. en el distrito de Lurigancho - Lima – 2019”, en el citado estudio se obtuvo como resultado un valor de contrastación de 0.001 para la hipótesis de tipo general, el valor de 0.031, 0.027 y 0.073 para las hipótesis específicas 1, 2 y 3 respectivamente, de acuerdo con los valores obtenidos muestran la existencia de una correlación positiva, a excepción del último valor que muestra la existencia de una correlación negativa, concluyó que la gestión financiera desarrollada por la entidad no se desarrolla adecuadamente, debido a la carencia de procesos adecuados y oportunidad de la remisión de información para un adecuado y oportuno registro de operaciones, siendo ello necesario para poder efectuar decisiones acertadas., siendo ello necesario para poder efectuar decisiones acertadas.

En base a los resultados se evidenció que, si existe relación significativa entre la gestión financiera y la rentabilidad de los activos, siendo determinado mediante la correlación de Spearman ( $Rho= 0.678$ ) evidenciándose de esa manera efecto positivo de la gestión financiera que desarrollan los diferentes comerciantes del mercado San Pedro para poder generar rentabilidad de los activos que posee cada comerciante.

El resultado indicado es relativo a lo establecido por Sinalin (2017) con su estudio denominado “La gestión financiera y su impacto en la rentabilidad de la

cooperativa de ahorro y crédito "Jatun Runa LTDA. ", los resultados mediante el análisis financiero evidencian que el nivel de liquidez empresarial asciende a 0.94, capital de trabajo - 17978,2, endeudamiento del activo 0.66, endeudamiento patrimonial 1.90, apalancamiento 2.90, rotación de activos 0.58, margen neto 0.24%, rendimiento del patrimonio 0.41%, rendimiento del activo 0.14%, rentabilidad neta del activo 0.42%, cobertura de interés del 12%, se identificó que la gestión de las finanzas es deficiente, repercutiendo en el nivel de generación de renta, llegando a concluir que la empresa de estudio carece del desarrollo adecuado de una gestión financiera, debido a la falta de importancia que otorgan los directivos y dueños de negocio a dicho tema, ello ha presentado efecto negativo en su crecimiento y desarrollo, no permitiendo la generación de rentabilidad esperada.

De acuerdo con los resultados se menciona que, si existe relación significativa entre la gestión financiera y la rentabilidad del patrimonio, siendo determinada de acuerdo a la prueba de correlación de Spearman ( $Rho= 0.479$ ), identificándose de esa manera que la gestión financiera desarrollada por los comerciantes, presenta efecto positivo en la generación de rentabilidad del patrimonio o del capital invertido por cada uno de los comerciantes.

El resultado indicado es relativo a lo indicado por Morocho (2022) con su investigación denominada "La gestión financiera y la rentabilidad de cooperativa de ahorro y crédito Minga LTDA. durante el periodo 2019-2020" en dicho estudio los resultados muestran un valor de relación obtenido de  $r=-0.999953$  y un valor de  $t= -102,89$ , dicho valor obtenido, muestra el rechazo de la hipótesis nula, llegando así a aceptar la hipótesis alterna, que muestra que la gestión financiera presenta relación con la rentabilidad empresarial. Concluyendo que la entidad desarrolla de manera relativa la planificación financiera, la cual permite desarrollar de manera regular las actividades operativas de la entidad, asimismo se evidenció que la actividad de evaluación y seguimiento se efectúa mediante el sistema ECONX que le permite a la entidad brindar información referente a los beneficios y costos que se consideran en las diferentes actividades, contribuyendo de manera regular en los resultados y las decisiones, a pesar de ellos se evidenció que dicho sistema no presenta mayor aporte en el desarrollo de la gestión financiera, por cuanto no considera ciertas particularidades de la

organización, no permitiendo incrementar el nivel de renta, por lo cual no permite despegar económicamente de manera efectiva a la empresa.

Es también relativo al estudio de Calle (2019) con su investigación denominada “El Financiamiento y las Incidencias en la Rentabilidad de Empresas de Transporte Público del terminal Terrestre Totorá del Distrito de Jesús Nazareno, 2018”, en dicho estudio el 60% de los encuestados indican que el financiamiento presenta efecto en el arrendamiento financiero, presentando contribución con la rentabilidad, en la mencionada investigación se concluye que la variable financiamiento, presenta efecto en la generación de renta, se evidenció la existencia del retorno de la inversión efectuada, asimismo aplicación de instrumentos financieros como son el arrendamiento financiero, de acuerdo a ello se puede mencionar que la empresa desarrolla de manera adecuada sus finanzas, mejorando sus actividades operativas y generando un crecimiento regular.

Asimismo, en base a los resultados se indica que, si existe relación significativa entre la gestión financiera y la rentabilidad de las ventas, aspecto que se evidenció de acuerdo a la aplicación de la prueba de correlación de Spearman ( $Rho = 0.515$ ), respecto al cual se puede indicar que la gestión financiera desarrollada por los comerciantes, presenta efecto positivo en la generación de beneficio económico obtenido por las ventas realizadas.

Lo indicado presenta relación con lo indicado por Villavicencio (2021) en su estudio denominado “Gestión financiera en la determinación de la rentabilidad en servicios outsourcing contables” donde se identificó que la entidad no efectúa de manera correcta la determinaciones de sus gastos y costos, asimismo no considera la provisión de sus ingresos y la determinación de sus indicadores financieros, se concluyó que la empresa de estudio no presenta un control y determinación adecuada de diferentes factores para poder fijar el precio de los servicios que oferta, ello por carencia de un sistema de costos, aspecto que no le permite determinar correctamente el nivel de rentabilidad esperada.

Asimismo, es concordante con el estudio de Espinoza (2020) en su estudio denominado “Gestión financiera y la rentabilidad de la empresa Inforday S.A.C. Cercado de Lima, Lima - Metropolitana Periodo 2017 -2019”, en la

mencionada investigación mediante la prueba de Pearson realizado con los datos obtenidos se obtuvo valores inferiores a nivel de significancia 0.05, valores entre 33% y 65%, llegando a rechazar la hipótesis nula, concluyendo que la gestión financiera presenta relación con la rentabilidad, se identificó que dicha relación fue de tipo positiva y moderada, considerándose que a mayor liquidez, se tendrá un mejor manejo de las obligaciones de pago, lo cual permitirá la mejora del nivel de utilidad., es también relacionado con lo que indica Laura (2021) con su estudio referido a “La liquidez y su relación con la rentabilidad de la empresa Leche Gloria S.A.C., periodo 2000 – 2020”, se obtuvo como resultados de contrastación de hipótesis, para la hipótesis 1 un valor de  $p=0.004$ , para la hipótesis 2 un valor de  $p=0.020$ , identificándose que dichos valores fueron inferiores al valor del 0.05 de significancia, llegando así a aceptar las hipótesis alternas, en el citado estudio tomando como referencia los resultados se llegó a concluir que la variable liquidez empresarial presenta relación con la rentabilidad, teniendo en cuenta que el valor de significancia obtenido fue inferior al valor de 0.05, siendo 30.8 %, por lo que se menciona que la empresa presenta cierto nivel de liquidez a corto plazo, llegando ser solvente. Presenta cierto nivel de liquidez a corto plazo, llegando ser solvente.

## VI. CONCLUSIONES

1. De acuerdo con los resultados obtenidos se concluye que, si existe relación significativa entre la gestión financiera y la rentabilidad, siendo determinado con un nivel de correlación de Spearman ( $Rho=0.662$ ), correlación positiva moderada con un nivel de confianza del 95%, por lo cual al carecer de conocimiento de finanzas es muy importante que los comerciantes tengan un entendimiento sobre estos temas que les ayude en la generación de beneficios económicos.
2. Se concluye que, si existe relación significativa entre la gestión financiera y la rentabilidad de los activos, siendo determinado con un nivel de correlación de Spearman ( $Rho= 0.678$ ), correlación positiva moderada con un nivel de confianza del 95%, evidenciándose de esa manera que la mayoría de los comerciantes no les dan un buen uso a sus activos (mercadería, cuentas por cobrar).
3. Se llega a concluir que, si existe relación significativa entre la gestión financiera y la rentabilidad del patrimonio, siendo determinada con un nivel de correlación de Spearman ( $Rho= 0.479$ ), correlación positiva moderada con un nivel de confianza del 95%, determinando lo importante del patrimonio para la generación de rentabilidad ya que la mayoría de los comerciantes no le dan un buen uso a su capital.
4. Se concluye que, si existe relación significativa entre la gestión financiera y la rentabilidad de las ventas, aspecto que se evidenció de acuerdo con el nivel de correlación de Spearman ( $Rho = 0.515$ ), correlación positiva moderada con un nivel de confianza del 95%, determinando la importancia de las ventas en la generación de rentabilidad ya que la mayoría de ellos no cuenta con estrategias de venta.

## **VII. RECOMENDACIONES**

1. Se recomienda a los comerciantes, coordinar actividades de capacitación de forma periódica en temas de finanzas, a fin de fortalecer conocimientos sobre la gestión financiera y tener un mayor entendimiento para que puedan generar mayor rentabilidad en sus negocios.
2. Se recomienda a los diferentes comerciantes del mercado San Pedro capacitarse por iniciativa propia en temas de gestión financiera con el fin de mejorar e implementar el manejo sobre sus activos, con la finalidad de poder generar mayor crecimiento y desarrollo económico en sus negocios.
3. Se recomienda a los comerciantes que se capaciten sobre la aplicación y medición de su rentabilidad para medir y ver la capacidad que tienen para invertir y explotar al máximo su patrimonio para que puedan capitalizar sus ganancias.
4. Se recomienda a los comerciantes que para incrementar su nivel de ventas y puedan llegar a todo el público deberían de realizar catálogos virtuales exponiendo los distintos productos que ofertan o afiliarse a PEDIDO YA, RAPPI o tener plataformas digitales, dar opciones de medios pago a los clientes (YAPE, PLIM).

## REFERENCIAS

- Álvarez , E. M. (2017). *La gestión financiera y su impacto en la rentabilidad de Farmambato Cía. LTDA*. Ambato - Ecuador: Universidad Técnica de Ambato.
- Arévalo, G., Zambrano, S., & Vázquez, A. (2022). *Pecking Order Theory for capital structure analysis: Application in three sectors of the Colombian economy*. *Revista Finanzas y Política Económica*: Obtenido de: <https://doi.org/10.14718/revfinanzpolitecon.v14.n1.2022.5>.
- Arias, F. G. (2020). *El proyecto de investigación científica*. Caracas: Editorial Episteme.
- Arroyo, A. (2020). *Metodología de la investigación en las ciencias empresariales*. Cusco: Universidad Nacional de San Antonio Abad del Cusco.
- Boges, D., & Fernandes, R. (2019). *RESTRICÇÕES DE RESGATE EM FUNDOS DE AÇÕES, LIQUIDEZ DOS ATIVOS E DESEMPENHO*. *Revista de Administração de Empresas*: Recuperado de: <https://doi.org/10.1590/S0034-759020190105>.
- Borja, M., Velez, A., Cuevas, V., & Orozco, M. (2021). *Profitability and competitiveness of mexican lemon in an endemic Huanglongbing environment under two technological approaches*. *CienciaUAT*: Obtenido de: <https://doi.org/10.29059/cienciauat.v16i1.1495>.
- Cabrera , C., Fuentes , M., & Cerezo , G. (2017). *La gestión financiera aplicada a las organizaciones. Vol. 3, núm. 4, octubre (2017)*. *Dom. Cien.*, ISSN: 2477-8818.
- Calle , D. (2019). *El Financiamiento y las Incidencias en la Rentabilidad de Empresas de Transporte Público del terminal Terrestre Totorá del Distrito de Jesús Nazareno, 2018*. Ayacucho - Perú: Universidad Católica los Ángeles Chimbote.

- Correa, J., Gómez, S., & Londoño, F. (2018). *FINANCIAL INDICATORS AND THEIR EFFICIENCY IN EXPLAINING VALUE CREATION IN THE COOPERATIVE SECTOR*. Revista Facultad de Ciencias Económicas: Investigación y Reflexión: Obtenido de: <https://doi.org/10.18359/rfce.3859>.
- Cox, R., & Venegas, F. (2021). *Financial Science Trends and Perspectives: A Review Article*. Revista mexicana de economía y finanzas: Recuperado de: <https://doi.org/10.21919/remef.v16i1.581>.
- Delgado, M. (2019). *Retos de la Dirección*. Retos de la Dirección: Obtenido de: [http://scielo.sld.cu/scielo.php?script=sci\\_arttext&pid=S2306-91552019000200059&lang=es](http://scielo.sld.cu/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S2306-91552019000200059&lang=es).
- Dow, S., & Rodríguez, C. (2020). *he role of credit in regional divergence: Spanish regions and Eurozone countries*. Brazilian Journal of Political Economy: Obtenido de: <https://doi.org/10.1590/0101-31572020-3051>.
- Elizalde , L. (2018). *Planificación financiera como soporte de gestión del éxito organizacional*. Revista académica: contribución a la económica: Recuperado: DOI - ISSN: 1696-8360.
- Encalada, V. (2022). *Improvement of Economic-Financial Management in the Hotel Sector: Proposal from the International Financial Standard*. Producción + Limpia: Recuperado de: <https://doi.org/10.22507/pml.v16n2a6>.
- Espinoza, M. (2020). *Gestión financiera y la rentabilidad de la empresa Infoday S.A.C. Cercado de Lima, Lima - Metropolitana Periodo 2017 -2019*. Lima - Perú: Universidad Cesar Vallejo.
- Ferreira, V., & Lopo, A. (2019). *Effects of the Fleuriet model and liquidity ratios on tax aggressiveness*. Revista de Administração Contemporânea: Recuperado de: <https://doi.org/10.1590/1982-7849rac2019180234>.
- Fondes , L., Farisa, F., & Crocco, M. (2021). *Information and communication technology in the Brazilian banking industry: does functionality matter?*

Cadernos EBAPE.BR: Recuperado de : <https://doi.org/10.1590/1679-395120200162>.

Gallardo , E. (2017). *Metodología de la investigación: manual*. Metodología de la investigación: manual autoformativo interactivo: Universidad Continental.

Gualpa , A., & Urbina, M. (2021). *Determinants of the financial performance of the savings and credit cooperatives of Ecuador*. Revista Economía y Política: Obtenido de: [http://scielo.senescyt.gob.ec/scielo.php?script=sci\\_arttext&pid=S2477-90752021000100112&lang=es](http://scielo.senescyt.gob.ec/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S2477-90752021000100112&lang=es).

Haro, A., & Fernanda, J. (2017). *Gestión Financiera: Decisiones financieras a corto plazo*. Madrid: Editorial Universidad Almería.

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

Honjo, Y. (2018). *DO PROFITABLE START-UP FIRMS GROW FASTER? EVIDENCE FROM COLOMBIA*. Cuadernos de Economía: Obtenido de: <https://doi.org/10.15446/cuad.econ.v37n75.69123>.

Käfer, L., Veras, R., & Pereira, C. (2021). *Conjugality Money Management Scale (EMDC): Construction and Validity Evidence*. Psico-USF: Recuperado de: <https://doi.org/10.1590/1413-82712021260209>.

Lagunes, E., Lagunes, E., Gómez, A., Leos, j., & Omaña, J. (2021). *Competitividad y rentabilidad de la producción de frutillas en Jalisco*. Revista mexicana de ciencias agrícolas: Recuperado de: <https://doi.org/10.29312/remexca.v11i8.2595>.

Laura, P. P. (2021). *La liquidez y su relación con la rentabilidad de la empresa Leche Gloria S.A.C., periodo 2000 - 2020*. Tacna - Perú: Universidad Privada de Tacna.

Lizcano , J. (2017). *Revista: rentabilidad empresarial, propuesta practica de análisis y evaluación*. Recuperado de: [https://www.camara.es/sites/default/files/publicaciones/rentab\\_emp.pdf](https://www.camara.es/sites/default/files/publicaciones/rentab_emp.pdf).

- Londoño, S., Reza, E., León, L., & Morales, A. (2021). *The sustainability of public debt in Ecuador: A medium-term vision*. Podium: Obtenido de: <https://doi.org/10.31095/podium.2021.40.4>.
- Lopez, L. (2018). *Aplicación de un planeamiento financiero para mejorar la rentabilidad de la empresa COESTI S.A. estación de servicio año 2017*. Trujillo - Perú: Universidad Privada del Norte.
- Lopez, M., & Arthur, H. (2021). *Administración en el crepúsculo del reino: los registros de Saint-Hilaire*. Revista de Administração Pública: Recuperado de: <https://doi.org/10.1590/0034-761220200809>.
- Mata, J. M., & Morales, A. (2021). *Exchange rate analysis USDMXN, GBPMXN, EURMXN using RSI and Stochastic Oscillators during the COVID19 pandemic*. Trascender, contabilidad y gestión: Recuperado de: <https://doi.org/10.36791/tcg.v0i18.125>.
- Morocho, B. J. (2022). *La gestión financiera y la rentabilidad de cooperativa de ahorro y crédito Minga LTDA. durante el periodo 2019-2020*. Riobamba - Ecuador: Universidad Nacional de Chimborazo.
- Muñoz, C. (2020). *Metodología de la investigación*. Oxford: TLAXCALA - Mexico.
- Ñaupas, H., Romero, H., Pañacios, J. y Valdivia M. (2018). *Metodología de la investigación - Cuantitativa - Cualitativa y redacción de la tesis*. Edicions de la U: Mexico.
- Ojeda, C., Gutiérrez, J., & Córdova, L. (2021). *Economic-financial performance 2010-2019 of long-term companies in Ecuador: Advance or recession?* Podium: Obtenido de: <https://doi.org/10.31095/podium.2021.40.6>.
- Páramo, M., Pérez, H., Villarea, E., Flores, D., Herrera, M., & Solis, A. (2021). *Usefulness of lyophilized pig skin dressings in wound healing as treatment for diabetic foot ulcer*. Revista de cirugía: Obtenido de: <http://dx.doi.org/10.35687/s2452-45492021006852>.
- Paredes, J. (2017). *Planificación financiera ante la perspectiva organizacional en empresas cementeras del estado Zulia Venezuela*. . Económicas CUC, 38(1), 105-132. : DOI: [http:// dx.doi.org/10.17981/econcuc.38.1.05](http://dx.doi.org/10.17981/econcuc.38.1.05).

- Peña, M., Demetrio, W., Tapia, F., & Mejía, M. (2019). *The transversally effect of maize production in a rururbano municipality of the State of Mexico*. Acta universitaria: Obtenido de:<https://doi.org/10.15174/au.2019.1779>.
- Pérez , J., & Carballo . (2015). *La gestión financiera de la empresa*. . Madrid: ESIC Editorial.
- Rodríguez, J., & Yauri, S. (2018). *La gestión financiera en la rentabilidad de la empresa Lucho Tours S.R.L. - Huaraz , periodo 2018*. Huaraz - Perú: Universidad Nacional Santiago Antunez de Mayolo.
- Rojas, M., Valencia, S. M., & Jiménez, L. M. (2021). *Analysis of Financial Indicators in Bidding Processes in Colombia*. Revista Ingenierías Universidad de Medellín: Obtenido de:[http://www.scielo.org.co/scielo.php?script=sci\\_arttext&pid=S1692-33242021000200213&lang=es](http://www.scielo.org.co/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1692-33242021000200213&lang=es).
- Saldarriaga, J., Villada, F., & Pérez, J. (2019). *Analysis of Levelized Costs of Electricity of Cogeneration Plants using Forest Biomass at the Antioquia Department, Colombia*. Información tecnológica: Obtenido de:<http://dx.doi.org/10.4067/S0718-07642019000100063>.
- Sarmiento , M., & Ribeiro, M. (2021). *Factores que afectan la productividad de la construcción en Brasil: comparación con investigaciones internacionales recientes*. Revista ingeniería de construcción: Recuperado de: <http://dx.doi.org/10.7764/ric.00009.21>.
- Sarmiento, Y., & Delgado, M. (2020). *Medição da competitividade empresarial para o desenvolvimento territorial*. Obtenido de:[http://scielo.sld.cu/scielo.php?script=sci\\_arttext&pid=S2310-340X2020000300409&lang=es](http://scielo.sld.cu/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S2310-340X2020000300409&lang=es): Cooperativismo y Desarrollo.
- Sinalin, D. I. (2017). *La gestión financiera y su impacto en la rentabilidad de la cooperativa de ahorro y crédito "Jatun Runa LTDA. ", de la parroquia de Santa Rosa , provincia de Tungurahua*. Ambato - Ecuador : Universidad regional autónoma de los andes UNIANDÉS.

- Tafur, D. (2021). *Gestión financiera y la rentabilidad en la empresa Incatrucks S.A.C. en el distrito de Lurigancho - Lima – 2019*. Lima - Perú: Universidad Peruana de las Américas.
- Turino, F., Martins, L., Barreto, G., Bigossi, G., & Machado, S. (2022). *Following the money: an analysis of financial transfers from the municipality of Rio de Janeiro, Brazil to social health organizations*. *Cadernos de Saúde Pública*: Obtenido de: <https://doi.org/10.1590/0102-311X00350020>.
- Urbina, M. A., & Guallpa, A. (2021). *Determinants of the financial performance of the savings and credit cooperatives of Ecuador*. *Revista Economía y Política*: Obtenido de: [http://scielo.senescyt.gob.ec/scielo.php?script=sci\\_arttext&pid=S2477-90752021000100112&lang=e](http://scielo.senescyt.gob.ec/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S2477-90752021000100112&lang=e).
- Urdaneta, A., Borgucci, E., & Escobar, B. (2021). *Crecimiento económico y la teoría de la eficiencia dinámica*. *RETOS. Revista de Ciencias de la Administración y Economía*: Obtenido de: <https://doi.org/10.17163/ret.n21.2021.06>.
- Vergara, J., Durán, H., & Figueroa, G. (2021). *Capital Structure: An Empirical Study of the Main Colombian Airlines*. *Apuntes del Cenes*: Obtenido de: <https://doi.org/10.19053/01203053.v39.n70.2020.10612>.
- Villavicencio, R. G. (2021). *Gestión financiera en la determinación de la rentabilidad en servicios outsoursion contables*. Guayaquil - Ecuador: Unviersidad Laica Vicente Rocafuerte de Guayaquil.
- Zambrano, F., Sánchez, M., & Correa, S. (2021). *Profitability, indebtedness and liquidity analysis of microenterprises in Ecuador*. *RETOS. Revista de Ciencias de la Administración y Economía*: Recuperado de: [http://scielo.senescyt.gob.ec/scielo.php?script=sci\\_arttext&pid=S1390-86182021000200235&lang=es](http://scielo.senescyt.gob.ec/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1390-86182021000200235&lang=es).

ANEXO 1

MATRIZ DE CONSISTENCIA

**TITULO: La Gestión Financiera y su relación con la rentabilidad en el mercado central de San Pedro del distrito de Cusco del año 2021**

Problema general	Objetivo general	Hipótesis general	Variables	Dimensiones	Técnicas de recolección de datos	Método de la investigación
¿Cómo la gestión financiera se relaciona con la rentabilidad en el Mercado central de San Pedro del distrito de Cusco del año 2021?	Explicar Como la gestión financiera se relaciona con la rentabilidad en el Mercado central de San Pedro del distrito de Cusco del año 2021.	Existe una relación de la gestión financiera con la rentabilidad en el Mercado central de san pedro del distrito de Cusco del año 2021.	<p><b>Variable (X)</b></p> <p>Gestión financiera</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Utilidad</li> <li>- Productividad</li> <li>- Indicadores financieros</li> </ul>	Encuesta	<p><b>Enfoque:</b> Cuantitativo</p> <p><b>Tipo:</b> Básica</p> <p><b>Diseño:</b> No experimental</p> <p><b>Nivel:</b> Correlacional</p>

Problemas específicos	Objetivos específicos	Hipótesis específicas				
¿Cómo la gestión financiera se relaciona con la rentabilidad de los activos en el Mercado central de San Pedro del distrito de Cusco del año 2021?	Explicar cómo la gestión financiera se relaciona con la rentabilidad de los activos en el Mercado central de San Pedro del distrito de Cusco del año 2021.	Existe una relación de la gestión financiera con la rentabilidad de los activos en el Mercado central de San Pedro del distrito de Cusco del año 2021.				<b>Población</b>
¿Cómo la gestión financiera se relaciona con rentabilidad del patrimonio en el Mercado central de San Pedro del distrito de Cusco del año 2021?	Explicar Como la gestión financiera se relaciona con rentabilidad del patrimonio en el Mercado central de San Pedro del distrito de Cusco del año 2021.	Existe una relación de la gestión financiera con rentabilidad del patrimonio en el Mercado central de San Pedro del distrito de Cusco del año 2021.	<b>Variable (Y)</b> Rentabilidad	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Rentabilidad de los activos</li> <li>- Rentabilidad del patrimonio</li> <li>- Rentabilidad de las ventas</li> </ul>		120 comerciantes del mercado San Pedro
						<b>Muestra</b>
						91 comerciantes del mercado San Pedro

<p>¿Como la gestión financiera se relaciona con la rentabilidad de las ventas en el Mercado central de San Pedro del distrito de Cusco del año 2021?</p>	<p>Explicar Como la gestión financiera se relaciona con la rentabilidad de las ventas en el Mercado central de San Pedro del distrito de Cusco del año 2021.</p>	<p>Existe una relación de la gestión financiera con la rentabilidad de las ventas en el Mercado central de San Pedro del distrito de Cusco del año 2021.</p>				
--	--	--	--	--	--	--

**ANEXO 2**  
**MATRIZ OPERACIONALIZACIÓN DE VARIABLES**

Variable	Definición conceptual	Definición operacional	Dimensiones	Indicadores	Niveles o rangos
<b>Gestión financiera</b>	El término de gestión financiera, está referido a la forma o manera de desarrollar las finanzas en una entidad, comprende el manejo adecuado del dinero, para ello se requiere la aplicación de instrumentos y herramientas financieras. (Ferreira y Lopo, 2019)	De acuerdo con Cabrera et al. (2017) se considera a la gestión financiera como la forma o método a través del cual se dirigen las finanzas en una organización, ello comprende la planificación, ejecución y análisis y control y la decisión	Utilidad	Rentabilidad	a) Siempre b) Casi siempre c) Algunas veces d) Muy pocas veces e) Nunca
				Gastos	
			Productividad	Cantidad de productos vendidos	
				Cantidad de recursos utilizados	
	Beneficio económico				

			Indicadores financieros	Liquidez
<b>Rentabilidad</b>	Está considerada como el nivel de beneficio económico y financiero que es generado por una organización, se conoce también como rendimiento, el cual se obtiene por la realización de actividad empresarial. (Dow y Rodríguez, 2020)	El estudio de la rentabilidad en la empresa lo podemos realizar en dos niveles, en función del tipo de resultado y de inversión relacionada con el mismo que se considere, es así que se considera la rentabilidad de los activos, del patrimonio y de las ventas. (López y Arthur, 2021).	Rentabilidad sobre los activos	Efectivo
				Mercaderías
				Cuentas por cobrar
			Rentabilidad del patrimonio	Utilidad
				Capital
			Rentabilidad de las ventas	Ingresos
Egresos				

### ANEXO 3

#### MATRIZ INSTRUMENTO DE RECOLECCION DE DATOS

Variable	Dimensiones	Indicadores	Ítems	Niveles o rangos	
<b>Gestión financiera</b>	Utilidad	Rentabilidad	¿Usted considera que su empresa genera rentabilidad?	a) Siempre = 5 b) Casi siempre = 4 c) Algunas veces = 3 d) Muy pocas veces = 2 e) Nunca = 1	
		Gastos	¿Usted considera que para llegar a su utilidad debería ser después de deducido sus gastos?		
	Productividad	Cantidad de productos vendidos	¿Usted registra la cantidad de productos vendidos?		
		Cantidad de recursos utilizados	¿Usted registra la cantidad de recursos utilizados para efectuar la venta de sus productos?		
	Indicadores financieros	Beneficio económico			¿Usted considera que su empresa le genera un beneficio económico?
					¿Usted hace una evaluación de manera consecutiva sobre el beneficio económico generado por su negocio?
		Liquidez			¿Considera Usted que su negocio le genera la suficiente liquidez para pagar sus deudas?
					¿Su negocio le genera liquidez?
	<b>Rentabilidad</b>	Rentabilidad sobre los activos	Efectivo		¿Usted considera que su negocio le genera el efectivo necesario para pagar sus deudas?
			Mercaderías		¿Usted considera que la venta de su mercadería presenta rotación permanente?

		¿Registra de manera permanente el movimiento de la mercadería de su negocio?
	Cuentas por cobrar	¿Considera que las cuentas por cobrar que presenta su negocio son elevadas?
		¿Usted realiza un control permanente de las cuentas por cobrar a sus clientes?
Rentabilidad del patrimonio	Utilidad	¿Su negocio le genera utilidad?
		¿Usted realiza estrategias para poder mejorar la utilidad de su negocio?
	Capital	¿Usted considera que el capital invertido en su negocio es suficiente para el crecimiento del mismo?
Rentabilidad de las ventas	Ingresos	¿Realiza un registro permanente de los ingresos que genera su negocio?
		¿Usted considera que sus ingresos son mayores que sus gastos?
	Egresos	¿Realiza un registro permanente de los egresos que genera su negocio?
		¿Usted considera que sus egresos son mayores a sus ingresos?

**ANEXO 4**  
**INSTRUMENTO DE RECOLECCION DE DATOS**  
**FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES**  
**ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD**  
**CUESTIONARIO DE GESTIÓN FINANCIERA Y RENTABILIDAD**

**INSTRUCCIONES:** Por favor, usuario interno expresar su percepción en cada una de las preguntas siguientes, se guardará absoluta reserva de su identidad y contribuirá a fortalecer la investigación para efectos académicos.

**OPCIONES DE RESPUESTA:**

- 1 = Nunca
- 2 = Casi nunca
- 3 = A veces
- 4 = Casi siempre
- 5 = Siempre

**CUESTIONARIO DE LA VARIABLE GESTIÓN FINANCIERA**

N.º	PREGUNTAS					
	<b>Utilidad</b>	<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>4</b>	<b>5</b>
1.	¿Usted considera que su empresa genera rentabilidad?					
2.	¿Usted considera que para llegar a su utilidad debería ser después de deducido sus gastos?					
	<b>Productividad</b>	<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>4</b>	<b>5</b>
3.	¿Usted registra la cantidad de productos vendidos?					
4.	¿Usted registra la cantidad de recursos utilizados para efectuar la venta de sus productos?					
	<b>Indicadores financieros</b>	<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>4</b>	<b>5</b>
5.	¿Usted considera que su empresa le genera un beneficio económico?					
6.	¿Usted hace una evaluación de manera consecutiva sobre el beneficio económico generado por su negocio?					
7.	¿Considera Usted que su negocio le genera la suficiente liquidez para pagar sus deudas?					
8.	¿Su negocio le genera liquidez?					

N°	PREGUNTAS					
	<b>Rentabilidad sobre los activos</b>	<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>4</b>	<b>5</b>
1.	¿Usted considera que su negocio le genera el efectivo necesario para pagar sus deudas?					
2.	¿Usted considera que la venta de su mercadería presenta rotación permanente?					
3.	¿Registra de manera permanente el movimiento de la mercadería de su negocio?					
4.	¿Considera que las cuentas por cobrar que presenta su negocio son elevadas?					
5.	¿Usted realiza un control permanente de las cuentas por cobrar a clientes?					
	<b>Rentabilidad del patrimonio</b>	<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>4</b>	<b>5</b>
6.	¿Su negocio le genera utilidad?					
7.	¿Usted realiza estrategias para poder mejorar la utilidad de su negocio?					
8.	¿Usted considera que el capital invertido en su negocio es suficiente para el crecimiento del mismo?					
	<b>Rentabilidad de las ventas</b>	<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>4</b>	<b>5</b>
9.	¿Realiza un registro permanente de los ingresos que genera su negocio?					
10.	¿Usted considera que sus ingresos son mayores que sus gastos?					
11.	¿Realiza un registro permanente de los egresos que genera su negocio?					
12.	¿Usted considera que sus egresos son mayores a sus ingresos?					

## ANEXO 5

### CARTAS DE VALIDACIÓN



UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO

### CARTA DE PRESENTACIÓN

Al Señor: Mg. Hugo Gallegos Montalvo

**Presente**

**Asunto:** VALIDACIÓN DE INSTRUMENTOS A TRAVÉS DE JUICIO DE EXPERTOS.

Nos es muy grato comunicarnos con usted para expresarle nuestros saludos y, asimismo, hacer de su conocimiento que siendo estudiantes de la escuela contabilidad de la UCV, en la sede Callao, promoción 2023-I, requerimos validar los instrumentos con los cuales recogeremos la información necesaria para poder desarrollar la investigación para optar el título profesional de Contador.

El título del proyecto de investigación es: "***La Gestión Financiera y su relación con la rentabilidad del mercado central de San Pedro del distrito de Cusco del año 2021.***"

y siendo imprescindible contar con la aprobación de docentes especializados para poder aplicar los instrumentos en mención, hemos considerado conveniente recurrir a usted, ante su connotada experiencia en tema Auditoria y/o investigación.

El expediente de validación, que le hago llegar contiene lo siguiente:

- Carta de presentación.
- Matriz instrumental
- El Instrumento
- Certificado de validez de contenido de los instrumentos.
- Protocolo de evaluación del instrumento

Expresándole nuestros sentimientos de respeto y consideración, nos despedimos de usted, no sin antes agradecerle por la atención que dispense a la presente.

Atentamente.

**Firma**

Zoraida Josselyn Masias Mormontoy  
D.N.I: 70581993

**Firma**

Katty Muñoz Huillca  
D.N.I: 70103831

**Certificado de validez de contenido del instrumento**

**Para Gestión financiera**

**MD = Muy en Desacuerdo. D = en Desacuerdo. A = de Acuerdo. MA = Muy de Acuerdo**

N°	DIMENSIONES / ítems	Pertinencia <sup>1</sup>				Relevancia <sup>2</sup>				Claridad <sup>3</sup>				Sugerencias
		MD	D	A	MA	MD	D	A	MA	MD	D	A	MA	
	<b>Utilidad</b>													
1	¿Usted considera que su empresa genera rentabilidad?			X				X				X		
2	¿Usted considera que para llegar a su utilidad debería ser después de deducido sus gastos?			X				X				X		
	<b>Productividad</b>													
3	¿Usted registra la cantidad de productos vendidos?			X				X				X		
4	¿Usted registra la cantidad de recursos utilizados para efectuar la venta de sus productos?			X				X				X		
	<b>Indicadores financieros</b>													
5	¿Usted considera que su empresa le genera un beneficio económico?			X				X				X		
6	¿Usted hace una evaluación de manera consecutiva sobre el beneficio económico generado por su negocio?			X				X				X		
7	¿Considera Usted que su negocio le genera la suficiente liquidez para pagar sus deudas?			X				X				X		
8	¿Su negocio le genera liquidez?			X				X				X		

Observaciones: No hay observaciones

Opinión de aplicabilidad:    Aplicable [  ]        Aplicable después de corregir [  ]        No aplicable [  ]

Apellidos y nombres del juez validador: Mg. Hugo Gallegos Montalvo

DNI: 07817994

Especialidad del validador: Maestría con mención en contabilidad



UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO

**N° de años de Experiencia profesional: 30**

30 de Octubre del 2022

<sup>1</sup>**Pertinencia:** El ítem corresponde al concepto teórico formulado.

<sup>2</sup>**Relevancia:** El ítem es apropiado para representar al componente o dimensión específica del constructo

<sup>3</sup>**Claridad:** Se entiende sin dificultad alguna el enunciado del ítem, es conciso, exacto y directo

**Nota:** Suficiencia, se dice suficiencia cuando los ítems planteados son suficientes para medir la dimensión

---

**Firma del Experto Informante  
Especialidad**

**Certificado de validez de contenido del instrumento****Para Rentabilidad****MD = Muy en Desacuerdo. D = en Desacuerdo. A = de Acuerdo. MA = Muy de Acuerdo**

N°	DIMENSIONES / ítems	Pertinencia <sup>1</sup>				Relevancia <sup>2</sup>				Claridad <sup>3</sup>				Sugerencias
		MD	D	A	MA	MD	D	A	MA	MD	D	A	MA	
	<b>Rentabilidad sobre los activos</b>													
1	¿Usted considera que su negocio le genera el efectivo necesario para pagar sus deudas?			X				X					X	
2	¿Usted considera que la venta de su mercadería presenta rotación permanente?			X				X					X	
3	¿Registra de manera permanente el movimiento de la mercadería de su negocio?			X				X					X	
4	¿Considera que las cuentas por cobrar que presenta su negocio son elevadas?			X				X					X	
5	¿Usted realiza un control permanente de las cuentas por cobrar a clientes?			X				X					X	
	<b>Rentabilidad del patrimonio</b>													
6	¿Su negocio le genera utilidad?			X				X					X	
7	¿Usted realiza estrategias para poder mejorar la utilidad de su negocio?			X				X					X	
8	¿Usted considera que el capital invertido en su negocio es suficiente para el crecimiento del mismo?			X				X					X	
	<b>Rentabilidad de las ventas</b>													
9	¿Realiza un registro permanente de los ingresos que genera su negocio?			X				X					X	
10	¿Usted considera que sus ingresos son mayores que sus gastos?			X				X					X	
11	¿Realiza un registro permanente de los egresos que genera su negocio?			X				X					X	
12	¿Usted considera que sus egresos son mayores a sus ingresos?			X				X					X	



UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO

Observaciones: No hay observaciones.

Opinión de aplicabilidad:    Aplicable [  ]        Aplicable después de corregir [  ]        No aplicable [  ]

Apellidos y nombres del juez validador:    Mg. Hugo Gallegos Montalvo        DNI: 07817994

Especialidad del validador: Maestría con mención en contabilidad

Nº de años de Experiencia profesional: 30

30 de Octubre del 2022

<sup>1</sup>Pertinencia: El ítem corresponde al concepto teórico formulado.

<sup>2</sup>Relevancia: El ítem es apropiado para representar al componente o dimensión específica del constructo

<sup>3</sup>Claridad: Se entiende sin dificultad alguna el enunciado del ítem, es conciso, exacto y directo

**Nota:** Suficiencia, se dice suficiencia cuando los ítems planteados son suficientes para medir la dimensión

-----  
Firma del Experto Informante  
Especialidad

## CARTA DE PRESENTACIÓN

Al Señor: Dr. Víctor Hugo Armijo García

**Presente**

**Asunto:** VALIDACIÓN DE INSTRUMENTOS A TRAVÉS DE JUICIO DE EXPERTOS.

Nos es muy grato comunicarnos con usted para expresarle nuestros saludos y, asimismo, hacer de su conocimiento que siendo estudiantes de la escuela contabilidad de la UCV, en la sede Callao, promoción 2023-I, requerimos validar los instrumentos con los cuales recogeremos la información necesaria para poder desarrollar la investigación para optar el título profesional de Contador.

El título del proyecto de investigación es: "***La Gestión Financiera y su relación con la rentabilidad del mercado central de San Pedro del distrito de Cusco del año 2021.***"

y siendo imprescindible contar con la aprobación de docentes especializados para poder aplicar los instrumentos en mención, hemos considerado conveniente recurrir a usted, ante su connotada experiencia en tema Auditoria y/o investigación.

El expediente de validación, que le hago llegar contiene lo siguiente:

- Carta de presentación.
- Matriz instrumental
- El Instrumento
- Certificado de validez de contenido de los instrumentos.
- Protocolo de evaluación del instrumento

Expresándole nuestros sentimientos de respeto y consideración, nos despedimos de usted, no sin antes agradecerle por la atención que dispense a la presente.

Atentamente.



---

**Firma**

Zoraida Josselyn Masias Mormontoy  
D.N.I: 70581993



---

**Firma**

Katty Muñoz Huilca  
D.N.I: 70103831



**Certificado de validez de contenido del instrumento**

**Para Gestión financiera**

**MD = Muy en Desacuerdo. D = en Desacuerdo. A = de Acuerdo. MA = Muy de Acuerdo**

N°	DIMENSIONES / ítems	Pertinencia <sup>1</sup>				Relevancia <sup>2</sup>				Claridad <sup>3</sup>				Sugerencias
		MD	U	A	MA	MD	U	A	MA	MD	U	A	MA	
	<b>Utilidad</b>													
1	¿Usted considera que su empresa genera rentabilidad?				X				X				X	
2	¿Usted considera que para llegar a su utilidad debería ser después de deducido sus gastos?				X				X				X	
	<b>Productividad</b>													
3	¿Usted registra la cantidad de productos vendidos?				X				X				X	
4	¿Usted registra la cantidad de recursos utilizados para efectuar la venta de sus productos?				X				X				X	
	<b>Indicadores financieros</b>													
5	¿Usted considera que su empresa le genera un beneficio económico?				X				X				X	
6	¿Usted hace una evaluación de manera consecutiva sobre el beneficio económico generado por su negocio?				X				X				X	
7	¿Considera Usted que su negocio le genera la suficiente liquidez para pagar sus deudas?				X				X				X	
8	¿Su negocio le genera liquidez?				X				X				X	

Observaciones: No hay observaciones

Opinión de aplicabilidad:    Aplicable [  ]    Aplicable después de corregir [  ]    No aplicable [  ]

Apellidos y nombres del juez validador: Dr. Víctor Hugo Armijo García

DNI: 15725558

Especialidad del validador: Metodólogo Contador



UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO

**N° de años de Experiencia profesional: 25**

30 de Octubre del 2022

<sup>1</sup>**Pertinencia:** El ítem corresponde al concepto teórico formulado.

<sup>2</sup>**Relevancia:** El ítem es apropiado para representar al componente o dimensión específica del constructo

<sup>3</sup>**Claridad:** Se entiende sin dificultad alguna el enunciado del ítem, es conciso, exacto y directo

**Nota:** Suficiencia, se dice suficiencia cuando los ítems planteados son suficientes para medir la dimensión

*Victor H. Caruano G.*

---

**Firma del Experto Informante**  
**Especialidad**

**Certificado de validez de contenido del instrumento**
**Para Rentabilidad**

MD = Muy en Desacuerdo. D = en Desacuerdo. A = de Acuerdo. MA = Muy de Acuerdo

Nº	DIMENSIONES / ítems	Pertinencia <sup>1</sup>				Relevancia <sup>2</sup>				Claridad <sup>3</sup>				Sugerencias
		MD	D	A	MA	MD	D	A	MA	MD	D	A	MA	
<b>Rentabilidad sobre los activos</b>														
1	¿Usted considera que su negocio le genera el efectivo necesario para pagar sus deudas?				X				X				X	
2	¿Usted considera que la venta de su mercadería presenta rotación permanente?				X				X				X	
3	¿Registra de manera permanente el movimiento de la mercadería de su negocio?				X				X				X	
4	¿Considera que las cuentas por cobrar que presenta su negocio son elevadas?				X				X				X	
5	¿Usted realiza un control permanente de las cuentas por cobrar a clientes?				X				X				X	
<b>Rentabilidad del patrimonio</b>														
6	¿Su negocio le genera utilidad?				X				X				X	
7	¿Usted realiza estrategias para poder mejorar la utilidad de su negocio?				X				X				X	
8	¿Usted considera que el capital invertido en su negocio es suficiente para el crecimiento del mismo?				X				X				X	
<b>Rentabilidad de las ventas</b>														
9	¿Realiza un registro permanente de los ingresos que genera su negocio?				X				X				X	
10	¿Usted considera que sus ingresos son mayores que sus gastos?				X				X				X	
11	¿Realiza un registro permanente de los egresos que genera su negocio?				X				X				X	
12	¿Usted considera que sus egresos son mayores a sus ingresos?				X				X				X	



UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO

Observaciones: No hay observaciones.

Opinión de aplicabilidad:   Aplicable [  ] |   Aplicable después de corregir [  ]   No aplicable [  ]

Apellidos y nombres del juez validador:   Dr. Víctor Hugo Armijo García                   DNI: 15725558

Especialidad del validador: Metodólogo Contador

Nº de años de Experiencia profesional: 25

30 de Octubre del 2022

<sup>1</sup>Pertinencia: El ítem corresponde al concepto teórico formulado.

<sup>2</sup>Relevancia: El ítem es apropiado para representar al componente o dimensión específica del constructo

<sup>3</sup>Claridad: Se entiende sin dificultad alguna el enunciado del ítem, es conciso, exacto y directo

**Nota:** Suficiencia, se dice suficiencia cuando los ítems planteados son suficientes para medir la dimensión

*Víctor H. Armijo G.*

-----  
Firma del Experto Informante  
Especialidad

## CARTA DE PRESENTACIÓN

Al Señor: Mg. William Vásquez Huamán

**Presente**

**Asunto:** VALIDACIÓN DE INSTRUMENTOS A TRAVÉS DE JUICIO DE EXPERTOS.

Nos es muy grato comunicarnos con usted para expresarle nuestros saludos y, asimismo, hacer de su conocimiento que siendo estudiantes de la escuela contabilidad de la UCV, en la sede Callao, promoción 2023-I, requerimos validar los instrumentos con los cuales recogeremos la información necesaria para poder desarrollar la investigación para optar el título profesional de Contador.

El título del proyecto de investigación es: "***La Gestión Financiera y su relación con la rentabilidad del mercado central de San Pedro del distrito de Cusco del año 2021.***"

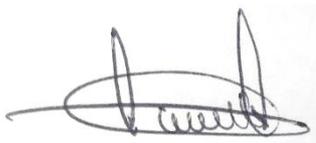
y siendo imprescindible contar con la aprobación de docentes especializados para poder aplicar los instrumentos en mención, hemos considerado conveniente recurrir a usted, ante su connotada experiencia en tema Auditoria y/o investigación.

El expediente de validación, que le hago llegar contiene lo siguiente:

- Carta de presentación.
- Matriz instrumental
- El Instrumento
- Certificado de validez de contenido de los instrumentos.
- Protocolo de evaluación del instrumento

Expresándole nuestros sentimientos de respeto y consideración, nos despedimos de usted, no sin antes agradecerle por la atención que dispense a la presente.

Atentamente.



---

**Firma**

Zoraida Josselyn Masias Mormontoy  
D.N.I: 70581993



---

**Firma**

Katty Muñoz Huilca  
D.N.I: 70103831



## Certificado de validez de contenido del instrumento

## Para Gestión financiera

MD = Muy en Desacuerdo. D = en Desacuerdo. A = de Acuerdo. MA = Muy de Acuerdo

N°	DIMENSIONES / ítems	Pertinencia <sup>1</sup>				Relevancia <sup>2</sup>				Claridad <sup>3</sup>				Sugerencias
		MD	D	A	MA	MD	D	A	MA	MD	D	A	MA	
	<b>Utilidad</b>													
1	¿Usted considera que su empresa genera rentabilidad?				X				X				X	
2	¿Usted considera que para llegar a su utilidad debería ser después de deducido sus gastos?				X				X				X	
	<b>Productividad</b>													
3	¿Usted registra la cantidad de productos vendidos?				X				X				X	
4	¿Usted registra la cantidad de recursos utilizados para efectuar la venta de sus productos?				X				X				X	
	<b>Indicadores financieros</b>													
5	¿Usted considera que su empresa le genera un beneficio económico?				X				X				X	
6	¿Usted hace una evaluación de manera consecutiva sobre el beneficio económico generado por su negocio?				X				X				X	
7	¿Considera Usted que su negocio le genera la suficiente liquidez para pagar sus deudas?				X				X				X	
8	¿Su negocio le genera liquidez?				X				X				X	

Observaciones: No hay observaciones

Opinión de aplicabilidad:    Aplicable [  ]        Aplicable después de corregir [  ]        No aplicable [  ]

Apellidos y nombres del juez validador: Mg. William Vásquez Huamán

DNI: 28276316

Especialidad del validador: Contador



UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO

**N° de años de Experiencia profesional: 30**

<sup>1</sup>**Pertinencia:** El ítem corresponde al concepto teórico formulado.

<sup>2</sup>**Relevancia:** El ítem es apropiado para representar al componente o dimensión específica del constructo

<sup>3</sup>**Claridad:** Se entiende sin dificultad alguna el enunciado del ítem, es conciso, exacto y directo

**Nota:** Suficiencia, se dice suficiencia cuando los ítems planteados son suficientes para medir la dimensión

30 de octubre del 2022

---

**Firma del Experto Informante  
Especialidad**

**Certificado de validez de contenido del instrumento****Para Rentabilidad****MD = Muy en Desacuerdo. D = en Desacuerdo. A = de Acuerdo. MA = Muy de Acuerdo**

N°	DIMENSIONES / ítems	Pertinencia <sup>1</sup>				Relevancia <sup>2</sup>				Claridad <sup>3</sup>				Sugerencias
		MD	D	A	MA	MD	D	A	MA	MD	D	A	MA	
	<b>Rentabilidad sobre los activos</b>													
1	¿Usted considera que su negocio le genera el efectivo necesario para pagar sus deudas?				X				X				X	
2	¿Usted considera que la venta de su mercadería presenta rotación permanente?				X				X				X	
3	¿Registra de manera permanente el movimiento de la mercadería de su negocio?				X				X				X	
4	¿Considera que las cuentas por cobrar que presenta su negocio son elevadas?				X				X				X	
5	¿Usted realiza un control permanente de las cuentas por cobrar a clientes?				X				X				X	
	<b>Rentabilidad del patrimonio</b>													
6	¿Su negocio le genera utilidad?				X				X				X	
7	¿Usted realiza estrategias para poder mejorar la utilidad de su negocio?				X				X				X	
8	¿Usted considera que el capital invertido en su negocio es suficiente para el crecimiento del mismo?				X				X				X	
	<b>Rentabilidad de las ventas</b>													
9	¿Realiza un registro permanente de los ingresos que genera su negocio?				X				X				X	
10	¿Usted considera que sus ingresos son mayores que sus gastos?				X				X				X	
11	¿Realiza un registro permanente de los egresos que genera su negocio?				X				X				X	
12	¿Usted considera que sus egresos son mayores a sus ingresos?				X				X				X	



UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO

**Observaciones: No hay observaciones.**

**Opinión de aplicabilidad:**    Aplicable [  ]    Aplicable después de corregir [  ]    No aplicable [  ]

**Apellidos y nombres del juez validador:**    Mg. William Vásquez Huamán    DNI: 28276316

**Especialidad del validador:** Contador

**Nº de años de Experiencia profesional:** 30

30 de Octubre del 2022

<sup>1</sup>Pertinencia: El ítem corresponde al concepto teórico formulado.

<sup>2</sup>Relevancia: El ítem es apropiado para representar al componente o dimensión específica del constructo

<sup>3</sup>Claridad: Se entiende sin dificultad alguna el enunciado del ítem, es conciso, exacto y directo

**Nota:** Suficiencia, se dice suficiencia cuando los ítems planteados son suficientes para medir la dimensión

---

**Firma del Experto Informante**  
**Especialidad**

**ANEXO 6**  
**DOCUMENTO DE AUTORIZACIÓN**



"Año del Fortalecimiento de la Soberanía Nacional".

Cusco, 01 de Agosto del 2022

CARTA DE AUTORIZACION GFRN° 001-2022

**Señora: AGROTA CANA MARGARITA**

**Delegada de la sección de verduras del Mercado Central De San Pedro De La Ciudad Del Cusco**

**Asunto:** Solicito autorización para realizar trabajo de investigación y posterior tesis de contabilidad empleando el nombre de su organización.

De nuestra mayor consideración:

Es muy grato dirigirme a usted, para saludarlo cordialmente a nombre de la Universidad Cesar Vallejo y nuestras personas Zoraida Josselyn Masias Mormontoy identificada con DNI número 70581993 y Katty Muñoz Huilca con DNI número 70103831, para solicitar su autorización, con el fin de brindarnos información y las facilidades correspondientes para nuestra elaboración de Tesis sobre " La Gestión Financiera Y Su Relación Con La Rentabilidad Del Mercado Central De San Pedro Del Distrito De Cusco Del Año 2021" para la obtención del título profesional de contador público.

Sin otro en particular, quedamos de usted pueda acceder a nuestra solicitud.

Atentamente.

**Katty Muñoz Huilca**  
**70103831**

**Zoraida Josselyn Masias Mormontoy**  
**70581993**



**CARTA DE RESPUESTA**

**"Año del Fortalecimiento de la Soberanía Nacional"**

Cusco, 01 de Agosto de 2022

Señores:

Escuela Profesional de contabilidad

Universidad Cesar Vallejo – Facultad de Ciencias Empresariales

A través del presente, ACROTA CANA MARGARITA, identificado (a) con DNI N° 40027774 representante de la empresa /institución Mercado Central De San Pedro De La Ciudad Del Cusco, con el cargo de delegada de la sección de verduras, me dirijo a su representada a fin de dar a conocer que el sector de verduras:

Están autorizadas para:

- a) Recoger y emplear datos de nuestra organización a efecto de la realización de su trabajo de investigación y posterior tesis Titulada "La Gestión financiera y su relación con la rentabilidad del mercado central de san pedro del distrito de cusco del año 2021"
- SI  NO
- b) Emplear el nombre de nuestra organización dentro del referido trabajo.
- SI  NO
- c) Realizar Encuestas.
- SI  NO

Lo que le manifestamos para fines pertinentes, a solicitud de los interesados

Atentamente:

Nombres y Apellidos: ACROTA CANA MARGARITA

Cargo: DELEGADA EN EL SECCION DE VERDURAS

**MUNICIPALIDAD PROVINCIAL DEL CUSCO**  
**MERCADO DE SAN PEDRO**  
*Margarita Acrota Cana* 40027774  
Margarita Acrota Cana  
DELEGADA SECCIÓN DE VERDURAS

RECIBIDO  
01 AGO 2022

I Fortalecimiento de la Soberanía Nacional".

Cusco, 01 de Agosto del 2022

CARTA DE AUTORIZACION GFRN° 002-2022

**Señora: VARGAS CACERES ANALIS**

**Delegada de la sección de frutas del Mercado Central De San Pedro De La Ciudad Del Cusco**

**Asunto:** Solicito autorización para realizar trabajo de investigación y posterior tesis de contabilidad empleando el nombre de su organización.

De nuestra mayor consideración:

Es muy grato dirigirme a usted, para saludarlo cordialmente a nombre de la Universidad Cesar Vallejo y nuestras personas Zoraida Josselyn Masias Mormontoy identificada con DNI número 70581993 y Katty Muñoz Huilca con DNI número 70103831, para solicitar su autorización, con el fin de brindarnos información y las facilidades correspondientes para nuestra elaboración de Tesis sobre " La Gestión Financiera Y Su Relación Con La Rentabilidad Del Mercado Central De San Pedro Del Distrito De Cusco Del Año 2021" para la obtención del título profesional de contador público.

Sin otro en particular, quedamos de usted pueda acceder a nuestra solicitud.

Atentamente.

  
.....

**Katty Muñoz Huilca**  
70103831

  
.....

**Zoraida Josselyn Masias Mormontoy**  
70581993

  
  
Analis Vargas Cáceres  
DELEGADA SECCIÓN DE FRUTAS  
94764034

**CARTA DE RESPUESTA**

**"Año del Fortalecimiento de la Soberanía Nacional"**

Cusco, 01 de Agosto de 2022

Señores:

Escuela Profesional de contabilidad

Universidad Cesar Vallejo – Facultad de Ciencias Empresariales

A través del presente, VARGAS CACERES ANALIS, identificado (a) con DNI N° 44764034 representante de la empresa /institución Mercado Central De San Pedro De La Ciudad Del Cusco, con el cargo de delegada de la sección de frutas, me dirijo a su representada a fin de dar a conocer que el sector de frutas:

Están autorizadas para:

- a) Recoger y emplear datos de nuestra organización a efecto de la realización de su trabajo de investigación y posterior tesis Titulada "La Gestión financiera y su relación con la rentabilidad del mercado central de san pedro del distrito de cusco del año 2021"
- SI  NO
- b) Emplear el nombre de nuestra organización dentro del referido trabajo.
- SI  NO
- c) Realizar Encuestas.
- SI  NO

Lo que le manifestamos para fines pertinentes, a solicitud de los interesados

Atentamente,

Nombres y Apellidos: VARGAS CACERES ANALIS

Cargo: DELEGADA EN EL SECCION DE FRUTAS



44764034  
Analis Vargas Cáceres

## ANEXO 7 PRUEBA ESTADISTICA

Encuestado N°	V1 Gestion Financiera								V2 Rentabilidad											
	D1 Utilidad		D2 Productividad		D3 Indicadores financieros				D4 Rentabilidad sobre los activos					D5 Rentabilidad del			D6 Rentabilidad de las ventas			
	P1	P2	P3	P4	P5	P6	P7	P8	P9	P10	P11	P12	P13	P14	P15	P16	P17	P18	P19	P20
1	3	5	1	1	4	1	4	4	4	1	1	1	1	5	5	3	1	3	1	1
2	5	4	4	5	4	4	4	4	4	5	5	4	5	5	4	3	5	4	3	1
3	5	5	2	4	5	4	3	5	3	5	5	1	5	5	5	5	5	4	5	1
4	4	5	2	2	4	4	4	5	4	4	1	1	1	5	3	3	1	5	4	2
5	4	2	5	4	5	4	5	4	5	4	4	3	4	4	3	2	5	4	3	2
6	3	5	1	1	4	3	2	3	3	5	1	3	3	4	5	2	2	5	3	1
7	5	4	3	3	5	4	4	4	4	5	3	3	5	5	5	3	3	4	2	2
8	5	3	1	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	4	5	5	4	5	5
9	4	5	3	2	5	5	5	5	5	5	5	3	5	5	5	2	4	4	4	2
10	5	4	4	3	5	1	3	5	4	4	4	4	5	4	5	2	1	4	1	3
11	5	5	5	4	5	4	5	5	5	5	1	1	1	5	5	5	5	3	1	1
12	4	2	1	1	4	1	3	3	4	4	1	3	1	3	1	1	1	5	1	1
13	4	4	2	1	3	2	3	3	3	3	1	1	1	4	3	2	2	3	1	2
14	4	4	5	5	4	5	5	4	4	5	5	4	5	5	4	4	5	4	5	4
15	4	4	4	4	5	5	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4
16	4	4	3	3	4	2	3	3	3	3	5	3	5	4	4	4	4	5	4	2
17	4	4	4	4	5	4	4	5	4	5	4	4	3	3	2	2	3	3	3	3
18	5	5	2	2	4	3	3	4	4	4	3	4	4	3	3	3	3	4	3	3
19	4	3	4	4	4	3	4	4	4	4	4	2	5	4	4	2	5	4	4	2
20	3	3	2	2	3	2	3	3	3	3	2	3	3	3	3	2	2	2	3	4
21	4	4	5	4	4	3	4	4	4	5	5	3	5	3	5	3	5	4	4	2
22	4	5	4	4	3	3	3	3	3	4	3	4	3	4	3	2	3	4	4	3
23	3	3	4	3	4	3	3	4	4	4	3	3	4	4	4	3	3	3	3	3
24	5	4	4	4	5	4	4	4	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	1
25	4	5	3	3	5	4	5	5	4	5	4	4	3	4	3	4	3	3	3	4
26	5	4	5	5	5	5	4	4	5	5	4	5	4	5	5	4	5	5	5	2
27	5	4	5	5	5	5	4	4	5	5	5	4	5	4	5	4	5	5	5	2
28	4	4	4	5	4	4	4	4	4	5	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4
29	4	5	5	4	5	4	4	5	4	5	5	3	4	5	3	1	4	4	4	2
30	5	4	5	5	4	5	4	5	4	5	5	5	5	5	4	4	5	5	5	1
31	5	3	5	4	5	5	3	4	4	3	4	3	4	5	5	3	4	4	3	3
32	4	4	3	2	4	2	4	4	4	3	2	4	3	4	2	4	4	3	3	3
33	4	3	4	3	5	1	2	3	1	4	3	3	5	4	2	1	3	3	3	3
34	5	4	5	4	4	4	4	4	4	4	4	3	5	5	4	4	1	4	4	1
35	5	4	3	5	3	4	3	5	4	5	4	1	4	5	5	5	4	3	3	1
36	4	3	5	4	5	4	4	4	4	5	3	4	5	5	4	5	5	3	4	5
37	4	4	4	5	5	5	5	5	5	5	4	1	5	5	5	5	5	4	5	1
38	4	4	5	5	5	3	5	3	5	3	4	3	5	4	5	4	5	5	5	1
39	4	3	2	3	4	2	4	4	3	4	2	1	1	4	3	2	3	4	3	1
40	3	3	1	3	4	2	3	3	3	4	2	4	3	4	2	3	2	4	2	1
41	4	3	3	1	4	2	4	3	3	5	1	4	3	3	4	2	3	4	1	2
42	4	4	3	1	4	3	3	4	3	5	2	4	3	3	1	2	3	1	2	2
43	4	4	2	2	4	2	4	5	5	4	3	3	2	4	2	4	3	4	2	2
44	4	4	2	2	4	1	4	5	4	4	3	3	2	2	1	3	2	4	1	1
45	5	5	4	4	5	4	5	5	5	5	2	5	5	5	4	5	5	5	5	1
46	5	4	1	1	5	4	4	5	5	4	2	1	2	5	3	3	2	5	2	1
47	4	5	4	5	5	5	4	4	4	4	4	3	5	4	4	5	5	4	5	2
48	4	5	5	5	5	5	4	4	4	4	4	3	4	4	5	3	5	3	4	3
49	4	4	5	2	4	4	3	3	3	4	4	3	4	2	4	4	4	4	4	2
50	4	4	5	5	5	5	5	5	5	5	5	4	5	5	5	5	5	4	5	3
51	4	4	3	4	4	4	4	4	4	3	4	3	4	4	5	4	3	4	3	2
52	4	5	5	5	4	5	4	5	4	5	5	4	4	4	5	4	5	4	4	5
53	4	5	3	3	4	3	4	3	4	5	4	2	3	4	2	2	3	4	2	2
54	3	3	2	1	4	3	3	3	3	5	4	3	2	4	4	4	4	2	4	4
55	4	3	2	3	5	4	4	5	4	4	4	2	5	5	4	3	4	4	3	4
56	3	4	2	2	5	2	4	4	3	5	4	1	4	5	5	4	4	3	4	3
57	3	3	1	1	5	2	3	3	3	4	4	3	3	5	3	4	4	5	4	4
58	4	5	5	5	5	5	5	5	4	3	5	3	5	5	5	4	5	4	5	3
59	4	5	4	5	5	3	4	4	4	4	4	2	5	3	2	3	3	4	5	4
60	5	4	3	4	5	4	4	4	3	4	3	3	3	4	2	3	5	4	4	4
61	3	4	2	3	3	4	4	3	4	4	3	3	4	5	5	4	4	3	4	3
62	5	4	5	5	5	4	4	4	4	4	4	4	4	5	5	4	4	4	4	3
63	5	5	5	5	4	5	5	5	5	4	5	3	5	5	5	5	5	4	5	1
64	3	3	4	5	4	4	4	3	4	4	3	4	3	4	4	5	4	4	4	3
65	5	3	4	4	3	3	3	3	4	5	4	4	3	2	5	1	4	2	1	1
66	5	5	1	1	5	1	3	1	3	5	2	4	1	4	5	1	5	5	5	5
67	4	3	4	4	3	2	4	3	3	5	4	4	5	2	2	5	5	3	3	3
68	5	4	5	3	5	4	3	3	3	4	3	2	5	5	3	4	5	4	2	1
69	4	2	1	1	3	1	1	2	2	3	1	1	1	4	3	2	1	4	1	2
70	5	5	5	3	5	4	2	5	2	4	5	3	5	4	1	2	3	5	5	1
71	4	2	5	4	3	1	3	4	3	3	2	1	1	4	1	4	4	5	3	1
72	4	5	5	5	5	5	2	5	2	5	5	1	3	4	2	1	5	1	5	3
73	4	3	5	5	3	1	1	3	1	3	2	3	5	3	2	5	5	3	5	3
74	4	2	5	3	3	5	2	5	2	2	5	3	5	2	3	5	5	5	1	2
75	4	1	5	5	5	1	3	5	4	3	5	2	2	5	5	5	5	5	5	1
76	4	5	3	2	5	3	5	2	4	5	2	5	3	5	5	2	5	4	5	5
77	5	1	5	5	5	2	2	2	1	2	5	1	5	4	1	4	5	5	4	2
78	4	2	5	2	5	3	5	5	2	5	1	3	5	5	5	2	5	3	5	3
79	4	4	1	1	4	2	4	4	4	4	5	1	1	4	1	3	3	3	1	1
80	4	4	1	2	5	3	4	4	3	4	3	3	4	4	3	3	3	4	2	1
81	4	4	2	1	4	1	4	4	4	4	2	4	4	4	4	2	4	4	2	1
82	4	3	2	1	3	3	4	4	4	4	2	1	1	4	3	2	3	3	2	2
83	3	4	1	1	4	1	4	4	4	4	2	1	1	4	3	5	1	4	2	2
84	5	5	3	2	5	2	5	5	5	5	1	1	5	5	5	1	3	4	2	1
85	5	4	3	1	3	2	1	3	1	4	3	1	5	5	4	3	5	4	2	2
86	4	3	4	2	4	3	4	4	5	4	3	1	5	4	2	4	5	4	2	2
87	5	5	5	5	4	4	5	5	5	4	1	3	4	4	1	5	4	4	3	3
88	5	5	2	2	5	3	3	4	4	3	5	2	5	5	3	5	5	4	2	2
89	5	5	2	2	5	5	5	5	5	4	3	3	3	5	3	4	3	5	2	1
90	4	5	5	5	4	5	5	4	4	5	1	1	5	5	3	2	5	4	5	2
91	5	5	5	3	5	1	5	5	5	5	2	1	5	5	5	5	5	4	5	



Visible: 25 de 25 variables

	P12	P13	P14	P15	P16	P17	P18	P19	P20	V1	V2	D4	D5	D6	var
73	3	5	3	2	5	5	3	5	3	25	40	14	10	16	
74	3	5	2	3	5	5	5	1	2	29	40	17	10	13	
75	2	2	5	5	5	5	5	5	1	29	47	16	15	16	
76	5	3	5	5	2	5	4	5	5	29	50	19	12	19	
77	1	5	4	1	4	5	5	4	2	27	39	14	9	16	
78	3	5	5	5	2	5	3	5	3	31	44	16	12	16	
79	1	1	4	1	3	3	3	1	1	24	31	15	8	8	
80	3	4	4	3	3	3	4	2	1	27	37	17	10	10	
81	4	4	4	4	2	4	4	2	1	24	39	18	10	11	
82	1	1	4	3	2	3	3	2	2	24	31	12	9	10	
83	1	1	4	3	5	1	4	2	2	22	33	12	12	9	
84	1	5	5	5	1	3	4	2	1	32	38	17	11	10	
85	1	5	5	4	3	5	4	2	2	22	39	14	12	13	
86	1	5	4	2	4	5	4	2	2	28	41	18	10	13	
87	3	4	4	1	5	4	4	3	3	38	41	17	10	14	
88	2	5	5	3	5	5	4	2	2	29	45	19	13	13	
89	3	3	5	3	4	3	5	2	1	34	41	18	12	11	
90	1	5	5	3	2	5	4	5	2	37	42	16	10	16	
91	1	5	5	5	5	5	4	5	2	34	49	18	15	16	
92															
93															
94															
95															

Vista de datos Vista de variables



	Nombre	Tipo	Anchura	Decimales	Etiqueta	Valores	Perdidos	Columnas	Alineación	Medida	Rol
4	P4	Numérico	8	0	P4 ¿Usted registra la ...	{1, Nunca}...	Ninguna	8	Derecha	Ordinal	Entrada
5	P5	Numérico	8	0	P5 ¿Usted considera ...	{1, Nunca}...	Ninguna	8	Derecha	Ordinal	Entrada
6	P6	Numérico	8	0	P6 ¿Usted hace una e...	{1, Nunca}...	Ninguna	8	Derecha	Ordinal	Entrada
7	P7	Numérico	8	0	P7 ¿Considera Usted ...	{1, Nunca}...	Ninguna	8	Derecha	Ordinal	Entrada
8	P8	Numérico	8	0	P8 ¿Su negocio le ge...	{1, Nunca}...	Ninguna	8	Derecha	Ordinal	Entrada
9	P9	Numérico	8	0	P9 ¿Usted considera ...	{1, Nunca}...	Ninguna	8	Derecha	Ordinal	Entrada
10	P10	Numérico	8	0	P10 ¿Usted considera...	{1, Nunca}...	Ninguna	8	Derecha	Ordinal	Entrada
11	P11	Numérico	8	0	P11 ¿Registra de man...	{1, Nunca}...	Ninguna	8	Derecha	Ordinal	Entrada
12	P12	Numérico	8	0	P12 ¿Considera que l...	{1, Nunca}...	Ninguna	8	Derecha	Ordinal	Entrada
13	P13	Numérico	8	0	P13 ¿Usted realiza un...	{1, Nunca}...	Ninguna	8	Derecha	Ordinal	Entrada
14	P14	Numérico	8	0	P14 ¿Su negocio le g...	{1, Nunca}...	Ninguna	8	Derecha	Ordinal	Entrada
15	P15	Numérico	8	0	P15 ¿Usted realiza es...	{1, Nunca}...	Ninguna	8	Derecha	Ordinal	Entrada
16	P16	Numérico	8	0	P16 ¿Usted considera...	{1, Nunca}...	Ninguna	8	Derecha	Ordinal	Entrada
17	P17	Numérico	8	0	P17 ¿Realiza un regis...	{1, Nunca}...	Ninguna	8	Derecha	Ordinal	Entrada
18	P18	Numérico	8	0	P18 ¿Usted considera...	{1, Nunca}...	Ninguna	8	Derecha	Ordinal	Entrada
19	P19	Numérico	8	0	P19 ¿Realiza un regis...	{1, Nunca}...	Ninguna	8	Derecha	Ordinal	Entrada
20	P20	Numérico	8	0	P20 ¿Usted considera...	{1, Nunca}...	Ninguna	8	Derecha	Ordinal	Entrada
21	V1	Numérico	8	0	V1 Gestion Financiera	{1, Nunca}...	Ninguna	8	Derecha	Escala	Entrada
22	V2	Numérico	8	0	V2 Rentabilidad	{1, Nunca}...	Ninguna	8	Derecha	Escala	Entrada
23	D4	Numérico	8	0	D4 Rentabilidad sobre...	{1, Nunca}...	Ninguna	9	Derecha	Escala	Entrada
24	D5	Numérico	8	0	D5 Rentabilidad del pa...	{1, Nunca}...	Ninguna	9	Derecha	Escala	Entrada
25	D6	Numérico	8	0	D6 Rentabilidad de las...	{1, Nunca}...	Ninguna	9	Derecha	Escala	Entrada
26											
27											
28											

Vista de datos Vista de variables



	Nombre	Tipo	Anchura	Decimales	Etiqueta	Valores	Perdidos	Columnas	Alineación	Medida	Rol
4	P4	Númérico	8	0	P4 ¿Usted registra la ...	{1, Nunca}...	Ninguna	8	Derecha	Ordinal	Entrada
5	P5	Númérico	8	0	P5 ¿Usted considera ...	{1, Nunca}...	Ninguna	8	Derecha	Ordinal	Entrada
6	P6	Númérico	8	0	P6 ¿Usted hace una e...	{1, Nunca}...	Ninguna	8	Derecha	Ordinal	Entrada
7	P7	Númérico	8	0	P7 ¿Considera Usted ...	{1, Nunca}...	Ninguna	8	Derecha	Ordinal	Entrada
8	P8	Númérico	8	0	P8 ¿Su negocio le ge...	{1, Nunca}	Ninguna	8	Derecha	Ordinal	Entrada
9	P9	Númérico	8	0	P9 ¿Uste					Ordinal	Entrada
10	P10	Númérico	8	0	P10 ¿Ust					Ordinal	Entrada
11	P11	Númérico	8	0	P11 ¿Reg					Ordinal	Entrada
12	P12	Númérico	8	0	P12 ¿Con					Ordinal	Entrada
13	P13	Númérico	8	0	P13 ¿Ust					Ordinal	Entrada
14	P14	Númérico	8	0	P14 ¿Su					Ordinal	Entrada
15	P15	Númérico	8	0	P15 ¿Ust					Ordinal	Entrada
16	P16	Númérico	8	0	P16 ¿Ust					Ordinal	Entrada
17	P17	Númérico	8	0	P17 ¿Rea					Ordinal	Entrada
18	P18	Númérico	8	0	P18 ¿Ust					Ordinal	Entrada
19	P19	Númérico	8	0	P19 ¿Rea					Ordinal	Entrada
20	P20	Númérico	8	0	P20 ¿Ust					Ordinal	Entrada
21	V1	Númérico	8	0	V1 Gestio					Ordinal	Entrada
22	V2	Númérico	8	0	V2 Rentabilidad	{1, Nunca}...	Ninguna	8	Derecha	Escala	Entrada
23	D4	Númérico	8	0	D4 Rentabilidad sobre...	{1, Nunca}...	Ninguna	9	Derecha	Escala	Entrada
24	D5	Númérico	8	0	D5 Rentabilidad del pa...	{1, Nunca}...	Ninguna	9	Derecha	Escala	Entrada
25	D6	Númérico	8	0	D6 Rentabilidad de las...	{1, Nunca}...	Ninguna	9	Derecha	Escala	Entrada
26											
27											
28											

**Etiquetas de valor**

Etiquetas de valor

Valor:

Etiqueta:

Ortografía...

- 1 = "Nunca"
- 2 = "Muy pocas veces"
- 3 = "Alguna vez"
- 4 = "Casi siempre"
- 5 = "Siempre"

Añadir Cambiar Eliminar

Aceptar Cancelar Ayuda

	Nombre	Tipo	Anchor		Valores	Perdidos	Columnas	Alineación	Medida	Rol
4	P4	Numérico	8	Informes	, Nunca}...	Ninguna	8	≡ Derecha	Ordinal	Entrada
5	P5	Numérico	8	Estadísticos descriptivos	, Nunca}...	Ninguna	8	≡ Derecha	Ordinal	Entrada
6	P6	Numérico	8	Estadísticas Bayesianas	, Nunca}...	Ninguna	8	≡ Derecha	Ordinal	Entrada
7	P7	Numérico	8	Tablas	, Nunca}...	Ninguna	8	≡ Derecha	Ordinal	Entrada
8	P8	Numérico	8	Comparar medias	, Nunca}...	Ninguna	8	≡ Derecha	Ordinal	Entrada
9	P9	Numérico	8	Modelo lineal general	, Nunca}...	Ninguna	8	≡ Derecha	Ordinal	Entrada
10	P10	Numérico	8	Modelos lineales generalizados	, Nunca}...	Ninguna	8	≡ Derecha	Ordinal	Entrada
11	P11	Numérico	8	Modelos mixtos	, Nunca}...	Ninguna	8	≡ Derecha	Ordinal	Entrada
12	P12	Numérico	8	Correlacionar	, Nunca}...	Ninguna	8	≡ Derecha	Ordinal	Entrada
13	P13	Numérico	8	Regresión	, Nunca}...	Ninguna	8	≡ Derecha	Ordinal	Entrada
14	P14	Numérico	8	Loglineal	, Nunca}...	Ninguna	8	≡ Derecha	Ordinal	Entrada
15	P15	Numérico	8	Redes neuronales	, Nunca}...	Ninguna	8	≡ Derecha	Ordinal	Entrada
16	P16	Numérico	8	Clasificar	, Nunca}...	Ninguna	8	≡ Derecha	Ordinal	Entrada
17	P17	Numérico	8	Reducción de dimensiones	, Nunca}...	Ninguna	8	≡ Derecha	Ordinal	Entrada
18	P18	Numérico	8	Esca	, Nunca}...	Ninguna	8	≡ Derecha	Ordinal	Entrada
19	P19	Numérico	8	Análisis de fiabilidad...	, Nunca}...	Ninguna	8	≡ Derecha	Ordinal	Entrada
20	P20	Numérico	8	Despliegamiento multidimensional (PREFSCAL)...	, Nunca}...	Ninguna	8	≡ Derecha	Ordinal	Entrada
21	V1	Numérico	8	Escalamiento multidimensional (PROXSCAL)...	, Nunca}...	Ninguna	8	≡ Derecha	Ordinal	Entrada
22	V2	Numérico	8	Escalamiento multidimensional (ALSCAL)...	, Nunca}...	Ninguna	8	≡ Derecha	Ordinal	Entrada
23	D4	Numérico	8	Análisis de valores perdidos...	, Nunca}...	Ninguna	9	≡ Derecha	Escala	Entrada
24	D5	Numérico	8	Imputación múltiple	, Nunca}...	Ninguna	8	≡ Derecha	Escala	Entrada
25	D6	Numérico	8	Muestras complejas	, Nunca}...	Ninguna	9	≡ Derecha	Escala	Entrada
26				Simulación...	, Nunca}...	Ninguna	9	≡ Derecha	Escala	Entrada
27				Control de calidad						
28				Modelado espacial y temporal...						
29				Marketing directo						

KATTY MUÑOZ



KATTY MUÑOZ

Zoraida Josselyn Masias...

\*Resultado1 [Documento1] - IBM SPSS Statistics Visor

Archivo Editar Ver Datos Transformar Insertar Formato Analizar Gráficos Utilidades Ampliaciones Ventana Ayuda

Escala: V1 Gestion Financiera

Resumen de procesamiento de casos

	N	%
Casos	Válido	91 100,0
	Excluido <sup>a</sup>	0 ,0
	Total	91 100,0

a. La eliminación por lista se basa en todas las variables del procedimiento.

Estadísticas de fiabilidad

Alfa de Cronbach	N de elementos
,758	8

RELIABILITY

IBM SPSS Statistics Processor está listo Unicode:ON H: 128, W: 206 pt.

\*Sin titulo2 [ConjuntoDatos1] - IBM SPSS Statistics Editor de datos

Archivo Editar Ver Datos Transformar Analizar Gráficos Utilidades Ampliaciones Ventana Ayuda

	Nombre	Tipo	Anchura	Decimales	Etiqueta	Valores	Perdidos	Columnas	Alineación	Medida	Rol
4	P4	Númérico	8	0	P4 ¿Usted registra la ...	{1, Nunca}...	Ninguna	8	Derecha	Ordinal	Entrada
5	P5	Nu									
6	P6	Nu									
7	P7	Nu									
8	P8	Nu									
9	P9	Nu									
10	P10	Nu									
11	P11	Nu									
12	P12	Nu									
13	P13	Nu									
14	P14	Nu									
15	P15	Nu									
16	P16	Nu									
17	P17	Nu									
18	P18	Nu									
19	P19	Nu									
20	P20	Nu									
21	V1	Nu									
22	V2	Nu									
23	D4	Nu									
24	D5	Nu									
25	D6	Nu									
26											
27											
28											

\*Resultado1 [Documento1] - IBM SPSS Statistics Visor

Archivo Editar Ver Datos

### Análisis de fiabilidad

Elementos:

- P1 ¿Usted considera que su...
- P2 ¿Usted considera que pa...
- P3 ¿Usted registra la cantid...
- P4 ¿Usted registra la cantid...
- P5 ¿Usted considera que su...
- P6 ¿Usted hace una evaluac...

Puntuaciones:

Modelo: Alfa

Etiqueta de escala: V1 Gestion Financiera

Aceptar Pegar Restablecer Cancelar Ayuda

fiabilidad	
Alfa de Cronbach	N de elementos
,758	8

IBM SPSS Statistics Processor está listo Unicode:ON H: 128, W: 206 pt. Unicode:ON

11:00 p. m. 24/11/2022

\*Sin titulo2 [ConjuntoDatos1] - IBM SPSS Statistics Editor de datos

Archivo Editar Ver Datos Transformar Analizar Gráficos Utilidades Ampliaciones Ventana Ayuda

	Nombre	Tipo	Anchura	Decimales	Etiqueta	Valores	Perdidos	Columnas	Alineación	Medida	Rol
4	P4	Númérico	8	0	P4 ¿Usted registra la ...	{1, Nunca}...	Ninguna	8	Derecha	Ordinal	Entrada
5	P5	Nu									
6	P6	Nu									
7	P7	Nu									
8	P8	Nu									
9	P9	Nu									
10	P10	Nu									
11	P11	Nu									
12	P12	Nu									
13	P13	Nu									
14	P14	Nu									
15	P15	Nu									
16	P16	Nu									
17	P17	Nu									
18	P18	Nu									
19	P19	Nu									
20	P20	Nu									
21	V1	Nu									
22	V2	Nu									
23	D4	Nu									
24	D5	Nu									
25	D6	Nu									
26											
27											
28											

\*Resultado1 [Documento1] - IBM SPSS Statistics Visor

Archivo Editar Ver Datos

### Análisis de fiabilidad

Elementos:

- P9 ¿Usted considera que su...
- P10 ¿Usted considera que l...
- P11 Registra de manera pe...
- P12 ¿Usted realiza un contro...
- P13 ¿Su negocio le genera ...
- P14 ¿Usted realiza un contro...
- P15 ¿Usted realiza strategi...
- P16 ¿Usted considera que e...
- P17 ¿Realiza un registro per...
- P18 ¿Usted considera que s...
- P19 ¿Realiza un registro per...
- P20 ¿Usted considera que s...

Puntuaciones:

Modelo: Alfa

Etiqueta de escala: V2 Rentabilidad

Aceptar Pegar Restablecer Cancelar Ayuda

fiabilidad	
Alfa de Cronbach	N de elementos
,758	8

IBM SPSS Statistics Processor está listo Unicode:ON H: 128, W: 206 pt. Unicode:ON

11:03 p. m. 24/11/2022



**Fiabilidad**

**Escala: V2 Rentabilidad**

**Resumen de procesamiento de casos**

		N	%
Casos	Válido	91	100,0
	Excluido <sup>a</sup>	0	,0
	Total	91	100,0

a. La eliminación por lista se basa en todas las variables del procedimiento.

**Estadísticas de fiabilidad**

Alfa de Cronbach	N de elementos
,759	12



Barra de herramientas de formato



6	P6	Nu
7	P7	Nu
8	P8	Nu
9	P9	Nu
10	P10	Nu
11	P11	Nu
12	P12	Nu
13	P13	Nu
14	P14	Nu
15	P15	Nu
16	P16	Nu
17	P17	Nu
18	P18	Nu
19	P19	Nu
20	P20	Nu
21	V1	Nu
22	V2	Nu
23	D4	Nu
24	D5	Nu
25	D6	Nu
26		
27		
28		

Archivo Editar Ver Insertar Lista dinámica Formato Analizar Gráficos Utilidades Ventana Ayuda

- último
- Registro
- Fiabilidad
  - Título
  - Notas
  - Conjunto de datos activo
  - Escala: V1 Gestion Financiera
    - Título
    - Resumen de procesamie
    - Estadísticas de fiabilidad
- Registro
- Fiabilidad
  - Título
  - Notas
  - Escala: V2 Rentabilidad
    - Título
    - Resumen de procesamie
    - Estadísticas de fiabilidad

Formato

- Propiedades de casilla...
- Propiedades de la tabla...
- Aspectos de tabla... (highlighted)
- Marcador de notas al pie...
- Definir anchura de casilla de datos...
- Autoajuste
- Reenumerar notas al pie
- Rotar etiquetas de columna interior
- Rotar etiquetas de fila exterior
- Puntos de corte

Casos Vál  
Exc

Total	91	100,0
-------	----	-------

a. La eliminación por lista se basa en todas las variables del procedimiento.

**Estadísticas de fiabilidad**

Alfa de Cronbach	N de elementos
,759	12

Vista de datos Vista de variable

ESDSTATISTICA SPSS - Word

Herramientas de imagen

Inic. ses.

Archivo Inicio Insertar Diseño Diseño Referencias Correspondencia Revisar Vista Ayuda Formato Buscar Compartir

Calibri (Cuerpo) 11 A A Aa

N K S abc x<sub>2</sub> x<sup>2</sup>

AaBbCc AaBbCcDc AaBbCc AaBbCcDc AaBbCcI AaBbCc AaBbCcC

Default Normal PARRAFO Sin espa... Texto inde... Título 1 Título 2

Portapapeles Fuente Párrafo Estilos Edición

ESDSTATISTICA SPSS - Word

SV7010331 (Mujer Huilica, Kitty)

¿Qué desea hacer?

Calibri (Cuerpo) 11 A A Aa

Default Normal PARRAFO Sin espa... Texto inde... Título 1

Archivos de aspecto de tabla:

- Como se visualiza-
- Formato predeterminado del sistema-
- Predeterminado clásico-
- Academic
- AnalyticsPlatform
- APA\_SansSerif\_10pt
- APA\_TimesRoma\_12pt**
- Blue
- BlueYellowContrast
- BlueYellowContrastAlternate
- Classic
- ClassicAlternate

Ejemplo

Título de tabla: a

Capacidad

		b1		b2	
		b1b1	b1b2	b2b1	b2b2
ddd1	ccc1	aaa1	aaa2	aaa1	aaa2
ddd1	ccc1	0	abcd	212.4	abcd
grupo	ddd2	ccc2	88.6	abcd	83.65
	ccc2	105	abcd	58.53	abcd
	ccc2	11.42	abcd	205	abcd
ddd3	ccc3	89.45	abcd	50.0	abcd

Texto al pie de tabla:

a. Texto para la nota al pie a.  
b. Texto para la nota al pie b.

Examinar Guardar aspecto Guardar como Editar aspecto

Restablecer todos los formatos de casilla al aspecto de tabla

Aceptar Cancelar Ayuda

Página 14 de 14 1 palabra Aspetos de tabla. IBM SPSS Statistics Processor está listo Unicode: ON H: 113, W: 206 pt 11:00 p. m. 24/11/2022

16

Página 16 de 35 9 palabras Español (Perú)

84%

09:31 p. m. 09/12/2022

	P12	P13	P14
73	3	5	
74	3	5	
75	2	2	
76	5	3	
77	1	5	
78	3	5	
79	1	1	
80	3	4	
81	4	4	
82	1	1	
83	1	1	
84	1	5	
85	1	5	
86	1	5	
87	3	4	
88	2	5	
89	3	3	
90	1	5	
91	1	5	
92			
93			
94			
95			

- Informes
- Estadísticos descriptivos**
- Estadísticas Bayesianas
- Tablas
- Comparar medias
- Modelo lineal general
- Modelos lineales generalizados
- Modelos mixtos
- Correlacionar
- Regresión
- Loglineal
- Redes neuronales
- Clasificar
- Reducción de dimensiones
- Escala
- Pruebas no paramétricas
- Predicciones
- Superviv.
- Respuesta múltiple
- Análisis de valores perdidos...
- Imputación múltiple
- Muestras complejas
- Simulación...
- Control de calidad
- Modelado espacial y temporal...
- Marketing directo

- Frecuencias...
- Descriptivos...
- Explorar...**
- Tablas cruzadas...
- Análisis TURF
- Razón...
- Gráficos P-P...
- Gráficos Q-Q...

Visible: 25 de 25 variables

	P20	V1	V2	D4	D5	D6	var	
5	3	25	40	14	10	16		
1	2	29	40	17	10	13		
5	1	29	47	16	15	16		
5	5	29	50	19	12	19		
4	2	27	39	14	9	16		
5	3	31	44	16	12	16		
3	1	1	24	31	15	8	8	
3	4	2	1	27	37	17	10	10
4	4	2	1	24	39	18	10	11
3	3	2	2	24	31	12	9	10
1	4	2	2	22	33	12	12	9
3	4	2	1	32	38	17	11	10
5	4	2	2	22	39	14	12	13
5	4	2	2	28	41	18	10	13
4	4	3	3	38	41	17	10	14
5	4	2	2	29	45	19	13	13
3	5	2	1	34	41	18	12	11
5	4	5	2	37	42	16	10	16
5	4	5	2	34	49	18	15	16

Vista de datos Vista de variables

Explorar...



Visible: 25 de 25 variables

	P12	P13	P14	P15	P16	P17	P18	P19	P20	V1	V2	D4	D5	D6	var
73	3	5	3	2	5	5	3	5	3	25	40	14	10	16	
74	3	5	2	3	5	5	5	1	2	29	40	17	10	13	
75	2	2	5	5	5	5	5	5	1	29	47	16	15	16	
76	5	3	5	5							50	19	12	19	
77	1	5	4	1							39	14	9	16	
78	3	5	5	5							44	16	12	16	
79	1	1	4	1							31	15	8	8	
80	3	4	4	3							37	17	10	10	
81	4	4	4	4							39	18	10	11	
82	1	1	4	3							31	12	9	10	
83	1	1	4	3							33	12	12	9	
84	1	5	5	5							38	17	11	10	
85	1	5	5								39	14	12	13	
86	1	5	4								41	18	10	13	
87	3	4	4								41	17	10	14	
88	2	5	5								45	19	13	13	
89	3	3	5								41	18	12	11	
90	1	5	5								42	16	10	16	
91	1	5	5								49	18	15	16	
92															
93															
94															
95															

Explorar

Lista de dependientes:  
V1 Gestion Financiera [...]  
V2 Rentabilidad [V2]

Lista de factores:

Etiquetar los casos mediante:

Estadísticos...  
Gráficos...  
Opciones...  
Simular muestreo...

Establecer Cancelar Ayuda

Explorar: Estadísticos

Descriptivos  
Intervalo de confianza para la media: 95 %

Estimadores M  
 Valores atípicos  
 Percentiles

Continuar Cancelar Ayuda

Vista de datos Vista de variables

IBM SPSS Statistics Processor está listo



Itado  
 Registro  
 Fiabilidad  
 Título  
 Notas  
 Conjunto de datos activo  
 Escala: V1 Gestion Financiera  
 Título  
 Resumen de procesamien  
 Estadísticas de fiabilidad  
 Registro  
 Fiabilidad  
 Título  
 Notas  
 Escala: V2 Rentabilidad  
 Título  
 Resumen de procesamien  
 Estadísticas de fiabilidad  
 Registro  
 Explorar  
 Título  
 Notas  
 Resumen de procesamiento de  
 Descriptivos  
 Pruebas de normalidad  
 V1 Gestion Financiera  
 Título  
 Gráfico Q-Q normal  
 Gráfico Q-Q normal sin ten  
 V2 Rentabilidad  
 Título  
 Gráfico Q-Q normal  
 Gráfico Q-Q normal sin ten

Propiedades de casilla...	
Propiedades de la tabla...	
Aspectos de tabla...	43,00
	54,494
	7,382
	25
	58
	33
Rotar etiquetas de columna interior	10
Rotar etiquetas de fila exterior	-,232    ,253
Puntos de corte	-,312    ,500

	Kolmogorov-Smirnov <sup>a</sup>			Shapiro-Wilk		
	Estadístico	gl	Sig.	Estadístico	gl	Sig.
V1 Gestion Financiera	,117	91	,004	,963	91	,011
V2 Rentabilidad	,054	91	,200 <sup>*</sup>	,987	91	,487

\*. Esto es un límite inferior de la significación verdadera.  
 a. Corrección de significación de Lilliefors

**V1 Gestion Financiera**

Gráfico Q-Q normal de V1 Gestion Financiera





Estado

Registro

Fiabilidad

Título

Notas

Conjunto de datos activo

Escala: V1 Gestion Financiera

Título

Resumen de procesamiento

Estadísticas de fiabilidad

Registro

Fiabilidad

Título

Notas

Escala: V2 Rentabilidad

Título

Resumen de procesamiento

Estadísticas de fiabilidad

Registro

Explorar

Título

Notas

Resumen de procesamiento de

Descriptivos

Pruebas de normalidad

V1 Gestion Financiera

Título

Gráfico Q-Q normal

Gráfico Q-Q normal sin ten

V2 Rentabilidad

Título

Gráfico Q-Q normal

Gráfico Q-Q normal sin ten

95% de intervalo de confianza para la media	Limite inferior	40,80
	Limite superior	43,88
<hr/>		
Media recortada al 5%		42,48
Mediana		43,00
Varianza		54,494
Desviación estándar		7,382
Mínimo		25
Máximo		58
Rango		33
Rango intercuartil		10
Asimetría		-,232
		,253
Curtosis		-,312
		,500

*Pruebas de normalidad*

	Kolmogorov-Smirnov <sup>a</sup>			Shapiro-Wilk		
	Estadístico	gl	Sig.	Estadístico	gl	Sig.
V1 Gestion Financiera	,117	91	,004	,963	91	,011
V2 Rentabilidad	,054	91	,200*	,987	91	,487

\*. Esto es un límite inferior de la significación verdadera.  
 a. Corrección de significación de Lilliefors

**V1 Gestion Financiera**



ESDTADISTICA SPSS - Word Herramientas de imagen Inic. ses.

Archivo Inicio Insertar Diseño Diseño Referencias Correspondencia Revisar Vista Ayuda Formato Buscar Compartir

Portapapeles Fuente Párrafo Estilos Edición

Calibri (Cuerp... 11 A A Aa AaBbCc AaBbCcDc AaBbCc AaBbCcDc AaBbCcI AaBbCc AaBbCcC

N K S abc x<sub>2</sub> x<sup>2</sup> AaBbCcC

Buscar Reemplazar Seleccionar

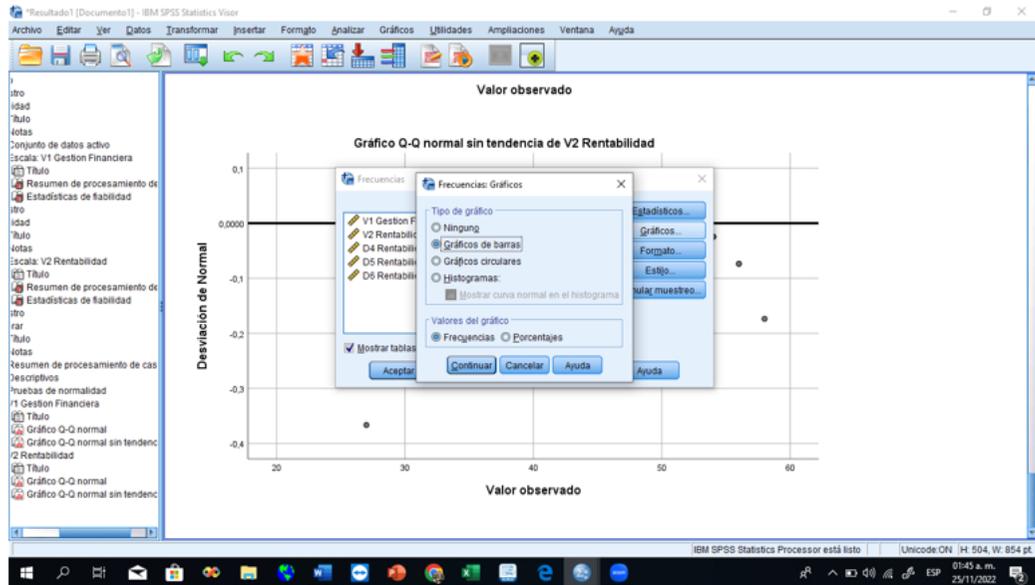


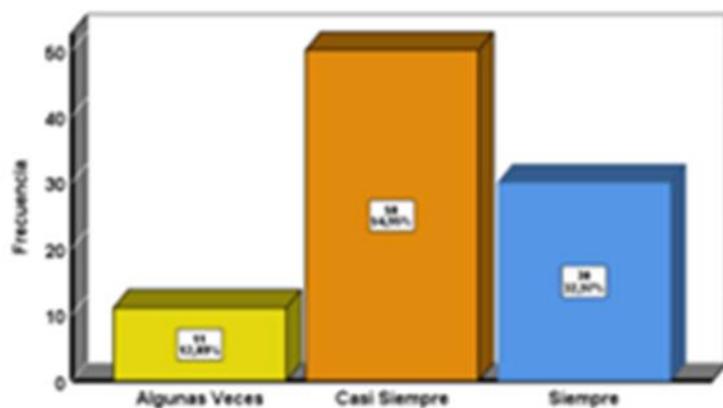
Tabla 7 Generación de rentabilidad por parte del negocio

P1 ¿Usted considera que su empresa genera rentabilidad?					
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Algunas Veces	11	12,1	12,1	12,1
	Casi Siempre	50	54,9	54,9	67,0
	Siempre	30	33,0	33,0	100,0
	Total	91	100,0	100,0	

Nota. Información considerada de acuerdo al trabajo de campo

Gráfico 5 Generación de rentabilidad por parte del negocio

P1 ¿Usted considera que su empresa genera rentabilidad?



P1 ¿Usted considera que su empresa genera rentabilidad?

Nota. Información considerada de acuerdo al trabajo de campo

Interpretación:

De la tabla y figura podemos observar que de los 91 comerciantes encuestados del mercado central de san pedro del sector verduras y frutas el 12,09% (11) afirma que su empresa le genera rentabilidad algunas veces, mientras que 54,95% (50) manifiesta que su empresa le genera casi siempre rentabilidad, pero el 32,97% (30) asegura que siempre su empresa le genera rentabilidad.

Tabla 26 Considera de los egresos mayores a los ingresos

P20 ¿Usted considera que sus egresos son mayores a sus ingresos?					
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Nunca	28	30,8	30,8	30,8
	Muy Pocas Veces	28	30,8	30,8	61,5
	Algunas Veces	20	22,0	22,0	83,5
	Casi Siempre	10	11,0	11,0	94,5
	Siempre	5	5,5	5,5	100,0
	Total	91	100,0	100,0	

Nota: Información considerada de acuerdo al trabajo de campo

Gráfico 24 Considera de los egresos mayores a los ingresos



Nota: Información considerada de acuerdo al trabajo de campo

Interpretación:

De la tabla y figura podemos observar que de los 91 comerciantes encuestados del mercado central de san pedro del sector verduras y frutas el 30,77(28) afirma que su egresos nunca son mayores a sus ingresos,30,77%(28) respondió que su egresos muy pocas veces son mayores a sus ingresos, entre tanto 21,98%(20) respondió que su egresos algunas veces son mayores a sus ingresos, mientras 10,99%(10) asegura que casi siempre sus egresos son

**ANEXO 8**  
**REGISTRO FOTOGRAFICO**









**UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO**

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

### **Declaratoria de Autenticidad del Asesor**

Yo, ARMIJO GARCIA VICTOR HUGO, docente de la FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES de la escuela profesional de CONTABILIDAD de la UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO SAC - LIMA NORTE, asesor de Tesis titulada: "La Gestión Financiera y su relación con la rentabilidad del mercado central de San Pedro del distrito de Cusco del año 2021", cuyos autores son MUÑOZ HUILLCA KATTY, MASIAS MORMONTOY ZORAIDA JOSSELYN, constato que la investigación tiene un índice de similitud de 23.00%, verificable en el reporte de originalidad del programa Turnitin, el cual ha sido realizado sin filtros, ni exclusiones.

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

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

LIMA, 06 de Febrero del 2023

<b>Apellidos y Nombres del Asesor:</b>	<b>Firma</b>
ARMIJOGARCIA VICTOR HUGO <b>DNI:</b> 15725558 <b>ORCID:</b> 0000-0002-2757-4368	Firmado electrónicamente por: VARMIJOG el 06-02- 2023 18:44:00

Código documento Trilce: TRI - 0531557