



**UNIVERSIDAD ANDINA**

**NÉSTOR CÁCERES VELÁSQUEZ**

**FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES Y FINANCIERAS**

**ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD**



**CAPACITACIÓN CONTABLE Y DESEMPEÑO FINANCIERO  
EN LOS COMERCIANTES DEL MERCADO PEDRO  
VILCAPAZA DE LA CIUDAD DE JULIACA, 2025**

**TESIS PRESENTADA POR:**

**Bach. YOHEL JIMENEZ CCALLOHUANCA**

**PARA OPTAR EL TÍTULO PROFESIONAL DE:**

**CONTADOR PÚBLICO**

**JULIACA – PERÚ**

**2025**



**UNIVERSIDAD ANDINA**

**NÉSTOR CÁCERES VELÁSQUEZ**

**FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES Y FINANCIERAS**

**ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD**

**CAPACITACIÓN CONTABLE Y DESEMPEÑO FINANCIERO  
EN LOS COMERCIANTES DEL MERCADO PEDRO  
VILCAPAZA DE LA CIUDAD DE JULIACA, 2025**

TESIS PRESENTADA POR:

**Bach. YOHEL JIMENEZ CCALLOHUANCA**

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

APROBADA POR EL JURADO REVISOR:

**PRESIDENTE**

:   
Dr. HILARIO CONDORI MAMANI

**PRIMER MIEMBRO**

:   
Dra. BERTHA BEJAR PARRA

**SEGUNDO MIEMBRO**

:   
Dr. CARLOS ADOLFO LUJAN URVIOLA

**ASESOR DE TESIS**

:   
Dr. JESUS MAMANI MAMANI

**LÍNEA DE INVESTIGACIÓN** : CONTABILIDAD ECONÓMICA - P15



UNIVERSIDAD ANDINA  
"NÉSTOR CÁCERES VELÁSQUEZ"

**RESOLUCIÓN N° 292-2025-D-FCCF-UANCV-J**

Juliaca, 14 de noviembre del 2025

**VISTOS:** El Oficio No 045-2025-DUI-FCCF-UANCV de fecha 14 de noviembre del 2025, emitido por la Unidad de Investigación de la Facultad de Ciencias Contables y Financieras, y el Expediente N° CU – 11212 presentado por el (la) Bachiller: **JIMENEZ CCALLOHUANCA YOHEL**, quien *solicita nominación jurados, fecha y hora de sustentación*, para rendir el examen de sustentación y defensa de la tesis titulada: **CAPACITACIÓN CONTABLE Y DESEMPEÑO FINANCIERO EN LOS COMERCIANTES DEL MERCADO PEDRO VILCAPAZA DE LA CIUDAD DE JULIACA, 2025** para optar el Título profesional de **CONTADOR PÚBLICO**, que fue revisada por el Director de la Unidad de Investigación y el Decano de la Facultad de Ciencias Contables y Financieras,

**CONSIDERANDO:**

**Que**, de conformidad con el artículo 8º, numeral b) del Reglamento General de Grados y Títulos de la UANCV vigente, es procedente acceder a la petición del interesado.

**Que**, al haberse cumplido con los requisitos exigidos por el Reglamento Interno de Trabajo de Investigación Conducente a Grados y Títulos plasmado en la Resolución N° 0294-2023-UANCV-CU-R.

**Y estando**, la opinión favorable de la Directora de la Unidad de Investigación y la Decana de la Facultad de Ciencias Contables y Financieras, y las atribuciones que confiere el artículo 28º del Reglamento Interno de Trabajo de Investigación Conducente a Grados y Títulos Resolución N° 0294-2023-UANCV-CU-R.

**SE RESUELVE:**

**ARTÍCULO PRIMERO:** DECLARAR APTO para la sustentación presencial del informe Final de la Investigación (borrador de Tesis) el (la) bachiller: **JIMENEZ CCALLOHUANCA YOHEL**, sorteo de jurado de la Tesis titulada: **CAPACITACIÓN CONTABLE Y DESEMPEÑO FINANCIERO EN LOS COMERCIANTES DEL MERCADO PEDRO VILCAPAZA DE LA CIUDAD DE JULIACA, 2025** para optar el Título profesional de **CONTADOR PÚBLICO** en virtud de los considerandos expuestos.

**ARTÍCULO SEGUNDO:** NOMINAR JURADOS para la sustentación presencial y defensa de la tesis a los siguientes docentes ordinarios:

Presidente : Dr. HILARIO CONDORI MAMANI  
1er Miembro : Dra. BERTHA BEJAR PARRA  
2do Miembro :Dr. CARLOS ADOLFO LUJAN URVIOLA  
Asesor :Dr JESUS MAMANI MAMANI

**ARTÍCULO TERCERO.- PROGRAMAR FECHA Y HORA** de sustentación como se detalla:

Lugar : Salón de Grados de la FCCF  
Fecha : MARTES 18 de noviembre del 2025  
Hora : 2:30 P.M

**ARTÍCULO CUARTO.- DISPONER** que la comisión de Grados y Títulos de la facultad, secretarías académicas y administrativas, quedan encargados del cumplimiento de la presente resolución.

REGÍSTRESE, COMUNÍQUESE Y CÚMPLASE.

**DISTRIBUCIÓN:**

- Jurados (3)  
- Interesados (1)2  
- Archivo (1)



UNIVERSIDAD ANDINA  
NÉSTOR CÁCERES VELÁSQUEZ

Dra. BERTHA BEJAR PARRA  
Decana (a) de la Facultad de CA

**RESOLUCIÓN N° 522 - 2025-DUI-FCCF-UANCV-J**

Juliaca, 30 de setiembre del 2025

**Visto:** el Expediente N° 2025-CU-8827 de fecha 29 de setiembre del 2025, del Bach. JIMENEZ CCALLOHUANCA YOHEL, quien solicita Revisión de Informe Final de la Investigación (Borrador de Tesis) y el Anexo (04 o 05) "Ficha de Opinión del Informe Final de la Investigación" que fue revisada por el Comité de Investigación de la Facultad de Ciencias Contables y Financieras, Escuela Profesional de CONTABILIDAD.

**CONSIDERANDO:**

Que, las Unidades de Investigación son unidades académicas que agrupan a docentes y estudiantes de diversas disciplinas, en razón del desarrollo de investigación científica, tecnológica y humanista de acuerdo al Estatuto Universitario Modificado 2020 de nuestra primera Casa Superior de Estudios.

Que, el (la) Bach. JIMENEZ CCALLOHUANCA YOHEL, quien solicita la revisión y aprobación de la propuesta de Investigación titulado: **CAPACITACIÓN CONTABLE Y DESEMPEÑO FINANCIERO EN LOS COMERCIANTES DEL MERCADO PEDRO VILCAPAZA DE LA CIUDAD DE JULIACA, 2025**, asimismo fue aprobado para su ejecución de informe final (borrador de tesis) con **RESOLUCIÓN N° 390-2025-DUI-FCCF-UANCV-J**, conducente para optar el Título profesional de **CONTADOR PÚBLICO**, y

Que, al haberse cumplido con los requisitos exigidos por el Reglamento Interno de Trabajo de Investigación Conducente a Grados y Títulos plasmado en la Resolución N° 0294-2023-UANCV-CU-R.

Que, el Comité de Investigación emitió su opinión favorable a la propuesta de investigación.

Que, el Director de la Unidad de Investigación de la Facultad de Ciencias Contables y Financieras, corroboro la propuesta del (a) **ASESOR (a) Dr. JESUS MAMANI MAMANI**, quien debe estar acreditado y facultado para orientar y ayudar al asesorado en el proceso de elaboración del trabajo de investigación (Tesis) y,

Estando, la opinión favorable del comité de Investigación, en concordancia con el Reglamento Interno de Trabajo de Investigación Conducente a Grados y Títulos Resolución N° 0294-2023-UANCV-CU-R, de conformidad a lo que establece la Ley Universitaria N° 30220, Ley de Creación de la UANCV N° 23738 y Modificatoria N° 24661 y el Estatuto de la UANCV, que confiere facultades a la unidad de Investigación de la Facultad de Ciencias Contables y Financieras.

**SE RESUELVE:**

**ARTÍCULO PRIMERO:** APROBAR Y AUTORIZAR EL INFORME FINAL DE LA INVESTIGACIÓN (BORRADOR DE TESIS) para la REVISIÓN DE SIMILITUD TURNITIN, del tema: **CAPACITACIÓN CONTABLE Y DESEMPEÑO FINANCIERO EN LOS COMERCIANTES DEL MERCADO PEDRO VILCAPAZA DE LA CIUDAD DE JULIACA, 2025**, presentado por el (la) Bachiller: **JIMENEZ CCALLOHUANCA YOHEL**, para optar el Título profesional de **CONTADOR PÚBLICO**, en virtud de los considerandos expuestos.

**ARTÍCULO SEGUNDO:** RATIFICAR como ASESOR(a) al: **Dr. JESUS MAMANI MAMANI**.

**ARTÍCULO TERCERO:** DISPONER que la Facultad, secretarías académicas y administrativas, queden encargados del cumplimiento de la presente Resolución.

REGÍSTRESE, COMUNÍQUESE Y CÚMPLASE.

**DISTRIBUCIÓN:**

- Interesados (1)  
- Archivo (1)

UNIVERSIDAD ANDINA  
"NÉSTOR CÁCERES VELÁSQUEZ"  
  
Dra. Judy Huacama Sacasaca  
DIRECTORA DE LA UNIDAD DE  
INVESTIGACIÓN FCCF

**RESOLUCIÓN N° 390 2025-DUI-FCCF-UANCV-J**

Juliaca, 03 de setiembre del 2025

**Visto:** el Expediente N° 2025-CU-6875 de fecha 22 de agosto del 2025, el cual solicita Revisión de Propuesta de Investigación y el Anexo (02 o 03) "Ficha de Opinión de la Propuesta de Investigación" que fue revisada por el Comité de Investigación de la Facultad de Ciencias Contables y Financieras, Escuela Profesional de CONTABILIDAD.

**CONSIDERANDO:**

Que, las Unidades de Investigación son unidades académicas que agrupan a docentes y estudiantes de diversas disciplinas, en razón del desarrollo de investigación científica, tecnológica y humanista de acuerdo al Estatuto Universitario Modificado 2020 de nuestra primera Casa Superior de Estudios.

Que, el (la) Bach. **JIMENEZ CCALLOHUANCA YOHEL**, quien solicita la revisión y aprobación de la propuesta de Investigación titulado: **CAPACITACIÓN CONTABLE Y DESEMPEÑO FINANCIERO EN LOS COMERCIANTES DEL MERCADO PEDRO VILCAPAZA DE LA CIUDAD DE JULIACA, 2025**, la misma que pertenece a la línea de investigación: **CONTABILIDAD ECONÓMICA P-15**, conducente para optar el Título profesional de **CONTADOR PUBLICO**, y

Que, al haberse cumplido con los requisitos exigidos por el Reglamento Interno de Trabajo de Investigación Conducente a Grados y Títulos plasmado en la Resolución N° 0294-2023-UANCV-CU-R.

Que, el Comité de Investigación emitió su opinión favorable a la propuesta de investigación.

Que, el Director de la Unidad de Investigación de la Facultad de Ciencias Contables y Financieras, Escuela Profesional de Contabilidad, corroboró la propuesta del (a) ASESOR (a) **Dr. JESUS MAMANI MAMANI**, quien debe estar acreditado y facultado para orientar y ayudar al asesorado en el proceso de elaboración del trabajo de investigación (Tesis) y,

Estando, la opinión favorable del comité de Investigación, en concordancia con el Reglamento Interno de Trabajo de Investigación Conducente a Grados y Títulos Resolución N° 0294-2023-UANCV-CU-R, de conformidad a lo que establece la Ley Universitaria N° 30220, Ley de Creación de la UANCV N° 23738 y Modificatoria N° 24661 y el Estatuto de la UANCV, que confiere facultades a la unidad de Investigación de la Facultad de Ciencias Contables y Financieras.

**SE RESUELVE:**

**ARTÍCULO PRIMERO:** APROBAR Y AUTORIZAR LA EJECUCIÓN DE LA PROPUESTA DE INVESTIGACIÓN titulado: **CAPACITACIÓN CONTABLE Y DESEMPEÑO FINANCIERO EN LOS COMERCIANTES DEL MERCADO PEDRO VILCAPAZA DE LA CIUDAD DE JULIACA, 2025**, presentado por el (la) Bachiller. **JIMENEZ CCALLOHUANCA YOHEL**, en virtud de los considerados expuestos.

**ARTÍCULO SEGUNDO:** RECONOCER como ASESOR(a) al (a): **Dr. JESUS MAMANI MAMANI**,

**ARTÍCULO TERCERO:** DISPONER que la Facultad, secretarías académicas y administrativas, queden encargados del cumplimiento de la presente Resolución.

REGÍSTRESE, COMUNÍQUESE Y CÚMPLASE.

**DISTRIBUCIÓN:**

- Interesados (1)  
- Archivo (1)

UNIVERSIDAD ANDINA  
"NESTOR CÁCERES VELÁSQUEZ"  
  
Dra. Lady Huacuni Sacasaca  
DIRECTORA DE LA UNIDAD DE  
INVESTIGACIÓN FCCF



# 18% Similitud general

El total combinado de todas las coincidencias, incluidas las fuentes superpuestas, para ca...

## Filtrado desde el informe

- ▶ Bibliografía
- ▶ Coincidencias menores (menos de 10 palabras)

## Fuentes principales

- 15% Fuentes de Internet
- 4% Publicaciones
- 17% Trabajos entregados (trabajos del estudiante)

## Marcas de integridad

N.º de alertas de integridad para revisión

Los algoritmos de nuestro sistema analizan un documento en profundidad para buscar inconsistencias que permitirían distinguirlo de una entrega normal. Si advertimos algo extraño, lo marcamos como una alerta para que pueda revisarlo.

Una marca de alerta no es necesariamente un indicador de problemas. Sin embargo, recomendamos que preste atención y la revise.



<b>CAPACITACIÓN CONTABLE Y DESEMPEÑO FINANCIERO EN LOS COMERCIANTES DEL MERCADO PEDRO VILCAPAZA DE LA CIUDAD DE JULIACA, 2025</b>	
<b>Datos de autor</b>	
Nombres y apellidos	YOHEL JIMENEZ CCALLOHUANCA
Tipo de documento de identidad	DNI
Número de documento de identidad	71261325
URL de ORCID	<a href="https://orcid.org/0009-0000-2340-7135">https://orcid.org/0009-0000-2340-7135</a>
<b>Datos de asesor</b>	
Nombres y apellidos	JESUS MAMANI MAMANI
Tipo de documento de identidad	DNI
Número de documento de identidad	02425043
URL de ORCID	<a href="https://orcid.org/0009-0008-7372-6132">https://orcid.org/0009-0008-7372-6132</a>
<b>Datos del jurado</b>	
<b>Presidente del jurado</b>	
Nombres y apellidos	HILARIO CONDORI MAMANI
Tipo de documento	DNI
Número de documento de identidad	02385723
<b>Miembro del jurado 1</b>	
Nombres y apellidos	BERTHA BEJAR PARRA
Tipo de documento	DNI
Número de documento de identidad	02387777
<b>Miembro del jurado 2</b>	
Nombres y apellidos	CARLOS ADOLFO LUJAN URVIOLA
Tipo de documento	DNI
Número de documento de identidad	01213364

<b>Datos de investigación</b>	
Línea de investigación	CONTABILIDAD ECONÓMICA - P15
Grupo de investigación	No aplica
Agencia de financiamiento	Sin financiamiento
Ubicación geográfica de la investigación	<p>País: Perú Departamento: Puno Provincia: San Román Distrito: Juliaca</p> <p>Coordenadas: Latitud: -15.484937177581953 Longitud: -70.12519998808713</p> <p><a href="https://maps.app.goo.gl/fMAjQA8ePonvBJw66">https://maps.app.goo.gl/fMAjQA8ePonvBJw66</a></p> 
Año o rango de años en que se realizó la investigación	Setiembre 2025 – Noviembre 2025
URL de disciplinas OCDE <a href="https://purl.org/pe-repo/ocde/ford#5.00.00">https://purl.org/pe-repo/ocde/ford#5.00.00</a> (concytec-pe.github.io)	<p><b>Ciencias sociales</b></p> <p><a href="https://purl.org/pe-repo/ocde/ford#5.00.00">https://purl.org/pe-repo/ocde/ford#5.00.00</a></p> <p><b>Administración pública</b></p> <p><a href="https://purl.org/pe-repo/ocde/ford#5.06.02">https://purl.org/pe-repo/ocde/ford#5.06.02</a></p>

UNIVERSIDAD ANDINA  
"NÉSTOR CÁCERES VELÁSQUEZ"



Dr. Jesús Mamani Mamani



### DECLARACIÓN DE AUTENTICIDAD Y RESPONSABILIDAD



Yo YOHEL JIMENEZ CCALLOHUANCA, identificado con DNI Nro. 71261325 en mi condición de egresado de:

- Escuela Profesional
- Programa de Segunda Especialidad,
- Programa de Maestría o Doctorado

CONTABILIDAD

informo que he elaborado el/la  Tesis o  Trabajo de Investigación,  Trabajo Académico denominada: CAPACITACIÓN CONTABLE Y DESEMPEÑO FINANCIERO EN LOS COMERCIANTES DEL MERCADO PEDRO VILCAPAZA DE LA CIUDAD DE JULIACA, 2025

Asesorado por: Dr. JESUS MAMANI MAMANI

Es un tema original.

Declaro que el presente trabajo de tesis es elaborado por mi persona y no existe plagio/copia de ninguna naturaleza, en especial de otro documento de investigación (tesis, revista, texto, congreso, o similar) presentado por persona natural o jurídica alguna ante instituciones académicas, profesionales, de investigación o similares, en el país o en el extranjero.


Dejo constancia que las citas de otros autores han sido debidamente identificadas en el trabajo de investigación, por lo que no asumiré como tuyas las opiniones vertidas por terceros, ya sea de fuentes encontradas en medios escritos, digitales o Internet.

Asimismo, ratifico que soy plenamente consciente de todo el contenido de la tesis y asumo la responsabilidad de cualquier error u omisión en el documento, así como de las connotaciones éticas y legales involucradas.

El incumplimiento de lo declarado da lugar a responsabilidad del declarante, en consecuencia; a través del presente documento asumo frente a terceros, la Universidad Andina Néstor Cáceres Velásquez y/o la Administración Pública toda responsabilidad que pueda derivarse por el trabajo final presentado. Lo señalado incluye responsabilidad pecuniaria incluido el pago de multas u otros por los daños y perjuicios que se ocasionen.

Juliaca 21 de Noviembre del 2025

  
Firma del Asesor (obligatoria)

  
FIRMA (obligatoria)

  
Huella



## DEDICATORIA

A mi familia, por su amor incondicional y la fuerza que me sostuvo en cada etapa de esta investigación. A mi adorable madre EVA CCALLOHUANCA CCOSI; por inculcarme el valor del esfuerzo honesto; y a quienes ya no están, por su ejemplo perdurable. Dedico este trabajo también a mi comunidad, como testimonio de que la educación transforma vidas y abre caminos de servicio.



### **AGRADECIMIENTO**

A Dios, por la fortaleza y la claridad. A la Universidad y a mis docentes, por su guía académica; y a mi asesor, Dr. Jesús Mamani Mamani, por su orientación rigurosa y oportuna. A la administración del Mercado Pedro Vilcapaza y a los comerciantes participantes, gracias por su tiempo y confianza. A mi familia y amistades, por la paciencia, el aliento y la compañía constante.



**ÍNDICE GENERAL**

DEDICATORIA ..... III  
AGRADECIMIENTO ..... IV  
RESUMEN ..... XI  
ABSTRACT ..... XII  
INTRODUCCIÓN ..... XIII

**CAPÍTULO I**

**ASPECTOS GENERALES**

1.1. Descripción del problema ..... 14  
1.2. Formulación del problema ..... 14  
    1.2.1. Problema principal ..... 16  
    1.2.2. Problemas específicos ..... 16  
1.3. Justificación ..... 16  
1.4. Objetivos de la investigación ..... 17  
    1.4.1. Objetivo general ..... 17  
    1.4.2. Objetivos específicos ..... 18  
1.5. Hipótesis ..... 18  
    1.5.1. Hipótesis general ..... 18  
    1.5.2. Hipótesis específicas ..... 18  
1.6. Operacionalización de variables ..... 19

**CAPÍTULO II**

**FUNDAMENTOS TEÓRICOS**

2.1. Bases teóricas ..... 21  
    2.1.1. Antecedentes de la investigación ..... 21  
        2.1.1.1. Internacional ..... 21



- 2.1.1.2. Nacional ..... 25
- 2.1.1.3. Local..... 28
- 2.2. MARCO TEÓRICO ..... 31
  - 2.2.1. Capacitación contable..... 31
    - 2.2.1.1. Importancia de la capacitación contable en las micro y pequeñas empresas..... 34
    - 2.2.1.2. Modelos y enfoques de capacitación contable ..... 35
    - 2.2.1.3. Competencias y habilidades a través de la capacitación .... 37
    - 2.2.1.4. Estrategias y modalidades de capacitación contable ..... 38
    - 2.2.1.5. Impacto de la capacitación en la gestión financiera empresarial ..... 39
    - 2.2.1.6. Barreras y desafíos de la capacitación contable ..... 41
  - 2.2.2. Desempeño financiero ..... 42
    - 2.2.2.1. Importancia del desempeño financiero en las micro y pequeñas empresas..... 44
    - 2.2.2.2. Indicadores clave para medir el desempeño financiero..... 45
    - 2.2.2.3. Factores que afectan el desempeño financiero ..... 46
    - 2.2.2.4. Modelos y enfoques para el análisis del desempeño financiero ..... 48
    - 2.2.2.5. Desempeño financiero en contextos de informalidad y microempresa ..... 49
- 2.3. MARCO CONCEPTUAL ..... 51

**CAPÍTULO III**

**METODOLOGÍA**

- 3.1. Métodos de investigación ..... 56



- 3.1.1. Enfoque del estudio ..... 56
- 3.1.2. Método del estudio ..... 56
- 3.1.3. Tipo del estudio ..... 56
- 3.1.4. Nivel del estudio ..... 57
- 3.1.5. Diseño del estudio ..... 57
- 3.2. Ámbito de investigación ..... 58
- 3.3. Población y muestra ..... 58
  - 3.3.1. Población ..... 58
  - 3.3.2. Muestra ..... 59
- 3.4. Técnicas e instrumentos de recogida de información ..... 60
  - 3.4.1. Técnica ..... 60
  - 3.4.2. Instrumento ..... 60
- 3.5. Confiabilidad y Validez del instrumento ..... 60
  - 3.5.1. Confiabilidad de un instrumento ..... 60
  - 3.5.2. Prueba de confiabilidad ..... 61
  - 3.5.3. Validez ..... 61
- 3.6. Recogida de Datos ..... 62

**CAPÍTULO IV**

**ANÁLISIS DE RESULTADOS Y DISCUSIÓN**

- 4.1. Presentación ..... 63
- 4.2. Prueba de normalidad ..... 63
- 4.3. Escala de correlación de las pruebas estadísticas ..... 64
- 4.4. Medición de los diagramas de dispersión para los resultados ..... 65
- 4.5. Análisis e interpretación de resultados de la correlación ..... 66
  - 4.5.1. Prueba estadística del objetivo general ..... 66



4.5.2. Prueba estadística del objetivo específico 1 .....	69
4.6. Prueba de hipótesis .....	81
4.7. Discusión de resultados.....	85
CONCLUSIONES .....	91
RECOMENDACIONES .....	93
REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS.....	94
APÉNDICES .....	III



ÍNDICE DE TABLAS

**Tabla 1** Operacionalización de variables ..... 20

**Tabla 2** Prueba de confiabilidad de las variables ..... 61

**Tabla 3** Prueba de normalidad Kolmogorov-Smirnov para una muestra ..... 64

**Tabla 4** Prueba de correlación del objetivo general del estudio..... 66

**Tabla 5** Tabla cruzada de la capacitación contable y el desempeño financiero .. 67

**Tabla 6** Prueba de correlación del objetivo específico 1 ..... 70

**Tabla 7** Tabla cruzada del conocimiento contable y el desempeño financiero.... 71

**Tabla 8** Prueba de correlación del objetivo específico 2 ..... 74

**Tabla 9** Tabla cruzada del de las habilidades prácticas y el desempeño financiero  
..... 75

**Tabla 10** Prueba de correlación del objetivo específico 3 ..... 76

**Tabla 11** Tabla cruzada de la actitud a la capacitación y el desempeño financiero  
..... 79

**Tabla 12** Prueba estadística de la hipótesis general..... 81

**Tabla 13** Prueba estadística de la hipótesis específica específico 1 ..... 82

**Tabla 14** Prueba estadística de la hipótesis específica 2 ..... 83

**Tabla 15** Prueba estadística de la hipótesis específica 3 ..... 85



**ÍNDICE DE FIGURAS**

**Figura 1** Escala de valoración de los niveles de relación ..... 65

**Figura 2** Escala de interpretación de los diagramas de dispersión ..... 65

**Figura 3** Diagrama de dispersión del objetivo general ..... 66

**Figura 4** Porcentaje del recuento del objetivo general ..... 68

**Figura 5** Diagrama de dispersión del objetivo específico 1 ..... 70

**Figura 6** Porcentaje del recuento del objetivo específico 1 ..... 71

**Figura 7** Diagrama de dispersión del objetivo específico 2 ..... 74

**Figura 8** Porcentaje del recuento del objetivo específico 2 ..... 75

**Figura 9** Diagrama de dispersión del objetivo específico 3 ..... 78

**Figura 10** Porcentaje del recuento del objetivo específico 3 ..... 79



## RESUMEN

El propósito principal de la investigación fue establecer el grado de relación existente entre la formación contable y el rendimiento financiero de los comerciantes del Mercado Pedro Vilcapaza en Juliaca durante 2025. Se utilizó un enfoque cuantitativo, aplicando un método deductivo, con una investigación de tipo básico, un nivel correlacional y un diseño no experimental y transversal. La población se compuso de comerciantes en actividad, y se seleccionó una muestra de 77 participantes. La técnica empleada fue la encuesta, utilizando un cuestionario de tipo Likert que fue validado a través de expertos y evaluado en términos de confiabilidad mediante el alfa de Cronbach ( $\alpha = 0,875$  para la capacitación;  $\alpha = 0,857$  para el desempeño). Se comprobó la normalidad utilizando el test de Kolmogorov–Smirnov ( $p < 0,05$ ), lo que llevó a la aplicación de pruebas no paramétricas. Los hallazgos revelaron una correlación muy fuerte y positiva entre la formación contable y el rendimiento ( $\rho = 0,836$ ;  $p < 0,001$ ); al desglosar por dimensiones, se observaron vínculos significativos entre habilidades prácticas y rendimiento ( $\rho = 0,797$ ), conocimiento contable y rendimiento ( $\rho = 0,724$ ), así como actitud hacia la formación y rendimiento ( $\rho = 0,690$ ). El contraste de hipótesis con Kendall tau-b evidenció significancia ( $p = 0,000$ ) para la hipótesis general y las específicas. Se concluyó que fortalecer la formación contable aplicada con énfasis en flujo de caja, inventarios, costeo y cobranzas se asoció con mejoras medibles del desempeño financiero, recomendándose programas breves con tutoría en puesto y microcredenciales para elevar la adopción.

**Palabras clave:** Capacitación contable; Desempeño financiero; Habilidades; Normalidad; Validez.



## ABSTRACT

The study aimed to determine the relationship between accounting training and financial performance among merchants at Pedro Vilcapaza Market (Juliaca, 2025). A quantitative, deductive, basic, correlational, non-experimental cross-sectional design was employed. The sample comprised 77 merchants. Data were collected via a survey using a Likert-type questionnaire, supported by expert content validity and reliability (Cronbach's alpha: training 0.875, performance 0.857). Normality (Kolmogorov–Smirnov,  $p < .05$ ) justified nonparametric tests. Results indicated a very strong positive association between training and performance (Spearman  $\rho = .836$ ;  $p < .001$ ). By dimensions: practical skills ( $\rho = .797$ ), accounting knowledge ( $\rho = .724$ ), and attitude toward training ( $\rho = .690$ ) correlated positively with performance. Kendall's tau-b confirmed significance ( $p = .000$ ) for the general and specific hypotheses. We concluded that applied accounting training focused on cash flow, inventory control, costing, and collections was associated with measurable improvements in financial performance; short programs with on-site tutoring and micro-credentials are recommended to enhance adoption.

**Key words:** Accounting training; Attitude; Financial performance; Reliability; Skills.



## INTRODUCCIÓN

En el contexto internacional presente, la formación en contabilidad se ha vuelto un elemento clave para la viabilidad y éxito de las pequeñas y medianas empresas (PYMEs). Varios estudios a nivel global demuestran que la educación continua en contabilidad y finanzas influye de manera directa en la habilidad de administración y en la toma de decisiones estratégicas, lo que a su vez mejora el rendimiento económico de las empresas. Instituciones como el Banco Mundial y la OCDE enfatizan la necesidad de mejorar las habilidades contables entre los emprendedores para promover la formalización, aumentar la productividad y garantizar la competitividad en mercados que son cada vez más dinámicos y exigentes.

En el contexto nacional, Perú muestra una situación donde las micro y pequeñas empresas son esenciales para la economía, contribuyendo de manera significativa a la generación de empleo y al Producto Interno Bruto (PIB). Sin embargo, la mayoría de estas empresas se enfrenta a dificultades relacionadas con la administración contable y financiera, a causa de limitaciones en el acceso a capacitación adecuada y la escasez de recursos técnicos. El Ministerio de la Producción y organismos como el INEI han señalado que la falta de formación concreta en contabilidad está relacionada con baja rentabilidad, un pobre control de gastos, y una capacidad limitada para planificar el crecimiento empresarial, lo que afecta su sostenibilidad a largo plazo.

En el ámbito local, en la provincia de San Román, especialmente en el Mercado Pedro Vilcapaza en Juliaca, se puede observar una notable concentración de comerciantes informales y pequeños empresarios que constituyen una fuente importante de ingresos y empleos para la comunidad. Sin embargo, la falta de



formación contable adecuada restringe la habilidad de estos comerciantes para gestionar eficazmente sus recursos y lograr un rendimiento financiero satisfactorio. Esta situación resalta la necesidad de investigar de qué manera la educación contable podría impactar positivamente en sus resultados económicos, con el objetivo de crear estrategias que fortalezcan sus habilidades de gestión y contribuyan al crecimiento sostenible del sector comercial en la región.

El estudio se realizó conforme a la Directiva N. ° 004-2019-UANCV-VRAD-OI, que sugiere la realización de investigaciones de grado, consolidando la especificidad de la misma. En base a esto, se organizaron los siguientes capítulos:

**CAPÍTULO I.** Se aborda el planteamiento del problema formulando el problema general y los problemas específicos, definiendo los objetivos (tanto general como específicos) y las hipótesis de la investigación. Además, se incluye la justificación tanto académica como práctica, las delimitaciones (temporal, espacial y temática), así como la operacionalización de variables junto con sus dimensiones, indicadores y escalas de evaluación.

**CAPÍTULO II.** Se presenta el marco teórico-conceptual y los antecedentes empíricos más relevantes que fundamentan la investigación, ayudando a aclarar definiciones, enfoques, modelos y relaciones entre variables, así como los supuestos que guían el análisis.

**CAPÍTULO III.** Se detalla la metodología utilizada: enfoque, métodos, tipo y niveles de investigación, diseño, población y muestra, junto con las técnicas e instrumentos para la recolección de datos. Se incluyen los procedimientos de validez y confiabilidad, además de describir el trabajo de campo y el plan de análisis.



CAPÍTULO IV. Presenta los hallazgos logrados a través del estudio estadístico y su entendimiento, para luego establecer las conclusiones relacionadas con los objetivos y ofrecer sugerencias prácticas y de gestión, resaltando las consecuencias, restricciones y posibles direcciones para investigaciones posteriores.



## CAPÍTULO I

### ASPECTOS GENERALES

#### 1.1. Descripción del problema

##### Lo que pasa en el mundo

A nivel mundial, se ha visto que uno de los problemas más grandes que tienen los pequeños comerciantes es que no saben de contabilidad. Y no es un detalle menor, porque esto les complica todo: no pueden organizar bien su negocio, toman decisiones a ciegas y les cuesta un montón crecer de manera estable. La OIT (esa es la Organización Internacional del Trabajo) dijo en 2020 que no saber lo básico de contabilidad es como una pared que no les deja avanzar hacia la formalidad ni mantener su negocio a flote.

En muchos países esto se refleja en que hay muchísima informalidad, les cuesta competir con negocios más grandes, y los bancos ni los pelan porque no tienen papeles en orden. Cuando alguien no entiende cosas como cuánto dinero entra y sale, cómo controlar lo que tiene en su tienda o cuánto le cuesta realmente lo que vende, termina manejando todo "al ojo" y eso es súper arriesgado. Se endeudan, pierden plata sin darse cuenta, toman decisiones sin pensar... y al final ganan poco y aportan menos a la economía de su región o país.

##### La situación en Perú

Acá en Perú la cosa está peor todavía. No solo porque la gente no sabe de contabilidad, sino porque tampoco hay cultura de pagar impuestos, falta educación financiera y casi no hay capacitaciones baratas o gratis a las que la gente pueda ir. Según datos del INEI (2021) y de la SUNAT (2022), más del 70% de las pequeñas y microempresas en el país está en la informalidad. ¿Por qué? Porque



no saben qué tienen que hacer con los impuestos y no tienen idea de cómo llevar las cuentas de su negocio.

Y esto no es solo un problema de papeles. Muchos comerciantes no saben cuánto ganan realmente, no pueden calcular si les conviene o no algo, no saben dónde están gastando de más. Y como están en la informalidad y no tienen registros ordenados, los bancos no les prestan dinero, no pueden hacer negocios más serios con otros, y terminan siendo menos competitivos que las empresas que sí tienen todo en regla. Además, al Estado le cuesta promover la formalización cuando nadie rinde cuentas ni hay transparencia.

### **Lo que pasa en Juliaca**

En la provincia de San Román, específicamente en el Mercado Pedro Vilcapaza de Juliaca, la historia es la misma pero más cerca de nosotros. La mayoría de los comerciantes de ahí trabaja sin saber nada de contabilidad y sin entender para qué sirve pagar impuestos o estar formalizados. Según el Gobierno Regional de Puno (2023), como el 65% de los negocios de ese mercado están en la informalidad, y así llevan años porque nadie los acompaña ni les explica qué ventajas tiene formalizarse.

Entonces, ¿qué les pasa? No pueden pedir préstamos para hacer crecer su negocio, no tienen seguro ni protección legal, y ganan poco porque manejan todo como pueden, sin técnica. Como no saben de contabilidad, no hacen presupuestos, no controlan bien lo que tienen en stock, ponen precios al tanteo, y nunca evalúan si les está yendo bien o mal. Al final, trabajan día a día, viviendo al día, sin saber qué va a pasar mañana con su negocio y sin poder adaptarse cuando las cosas cambian.

### **Por qué hay que estudiar esto**



Por todo esto, es súper importante investigar bien cómo se relaciona la capacitación contable con el desempeño financiero de los comerciantes del Mercado Pedro Vilcapaza. Si entendemos esa conexión, podemos ver qué les falta y proponer soluciones reales que les ayuden a manejar mejor sus negocios. Así se pueden crear programas para que se formalicen, produzcan más, ganen más, y mantengan sus negocios funcionando en un mercado donde cada vez hay más competencia.

## 1.2. Formulación del problema

### 1.2.1. Problema principal

¿Cómo se relaciona la capacitación contable y desempeño financiero en los comerciantes del Mercado Pedro Vilcapaza de la ciudad de Juliaca, 2025?

### 1.2.2. Problemas específicos

**PE1.** ¿Cuál es la relación entre el conocimiento contable y desempeño financiero en los comerciantes del Mercado Pedro Vilcapaza de la ciudad de Juliaca, 2025?

**PE2.** ¿Cuál es la relación entre las habilidades prácticas y desempeño financiero en los comerciantes del Mercado Pedro Vilcapaza de la ciudad de Juliaca, 2025?

**PE3.** ¿Cuál es la relación entre la actitud hacia la capacitación y desempeño financiero en los comerciantes del Mercado Pedro Vilcapaza de la ciudad de Juliaca, 2025?

## 1.3. Justificación

Desde un enfoque teórico, este estudio contribuye a ampliar el conocimiento sobre la relación entre la capacitación contable y el desempeño



financiero en el contexto de pequeños comerciantes. Al analizar cómo la formación en aspectos contables impacta en la gestión económica de los negocios, se fortalece la base conceptual relacionada con la administración financiera en microempresas, enriqueciendo así el marco académico y facilitando futuras investigaciones en el área.

En cuanto al aporte práctico, la investigación permitirá identificar las necesidades formativas específicas de los comerciantes del Mercado Pedro Vilcapaza, facilitando el diseño de programas de capacitación más efectivos. Además, sus resultados servirán como referencia para entidades públicas y privadas interesadas en promover la formalización y mejorar la sostenibilidad económica de los negocios locales, contribuyendo a optimizar la gestión financiera y aumentar la rentabilidad de estos emprendedores.

Desde la perspectiva metodológica, el estudio aplicará un enfoque cuantitativo con nivel correlacional y un diseño no experimental, lo que posibilitará evaluar la relación existente entre las variables sin manipularlas. Esta metodología garantiza un análisis objetivo y estadísticamente válido, permitiendo establecer vínculos significativos entre la capacitación contable y el desempeño financiero, lo cual aporta rigor científico y facilita la generalización de los hallazgos dentro de la población estudiada.

## **1.4. Objetivos de la investigación**

### **1.4.1. Objetivo general**



Analizar el grado de relación entre la capacitación contable y desempeño financiero en los comerciantes del Mercado Pedro Vilcapaza de la ciudad de Juliaca, 2025.

#### **1.4.2. Objetivos específicos**

**OE1.** Determinar el grado de relación entre el conocimiento contable y desempeño financiero en los comerciantes del Mercado Pedro Vilcapaza de la ciudad de Juliaca, 2025.

**OE2.** Determinar el grado de relación entre las habilidades prácticas y desempeño financiero en los comerciantes del Mercado Pedro Vilcapaza de la ciudad de Juliaca, 2025.

**OE3.** Determinar el grado de relación entre la actitud hacia la capacitación y desempeño financiero en los comerciantes del Mercado Pedro Vilcapaza de la ciudad de Juliaca, 2025.

#### **1.5. Hipótesis**

##### **1.5.1. Hipótesis general**

La capacitación contable se relaciona significativamente con el desempeño financiero en los comerciantes del Mercado Pedro Vilcapaza de la ciudad de Juliaca, 2025.

##### **1.5.2. Hipótesis específicas**

**HE1.** El conocimiento contable se relaciona significativamente con el desempeño financiero en los comerciantes del Mercado Pedro Vilcapaza de la ciudad de Juliaca, 2025.

**HE2.** Las habilidades prácticas se relacionan significativamente con el desempeño financiero en los comerciantes del Mercado Pedro Vilcapaza de la ciudad de Juliaca, 2025.



**HE3.** La actitud hacia la capacitación se relaciona significativamente con el desempeño financiero en los comerciantes del Mercado Pedro Vilcapaza de la ciudad de Juliaca, 2025.

## 1.6. Operacionalización de variables

### Variables

#### V1. Capacitación contable

- Conocimiento contable
- Habilidades prácticas
- Actitud hacia la capacitación

#### V2. Desempeño financiero

- Rentabilidad
- Liquidez
- Crecimiento financiero



**Tabla 1**  
*Operacionalización de variables*

VARIABLES	DIMENSIONES	INDICADORES	Escala
<b>1. Capacitación contable</b> (Robles, 2018).	1.1. Conocimiento contable	a) Principios contables básicos b) Manejo de registros de ingresos c) Control de gastos y egresos	1= Nunca 2= Casi nunca 3= A veces 4= Casi siempre 5= Siempre
	1.2. Habilidades prácticas	a) Uso de software contable b) Elaboración de informes c) Aplicación de controles internos	
	1.3. Actitud hacia la capacitación	a) Motivación para aprender b) Conocimientos adquiridos c) Valoración del impacto d) Disposición para seguir capacitándose	
<b>2. Desempeño financiero</b> (Hernández y Martínez, 2020).	2.1. Rentabilidad	a) Margen de utilidad neta b) Retorno sobre la inversión c) Crecimiento de ingresos d) Utilidad operacional	1= Nunca 2= Casi nunca 3= A veces 4= Casi siempre 5= Siempre
	2.2. Liquidez	a) Cubrir obligaciones a corto plazo b) Activos líquidos y pasivos c) Rotación de cuentas por cobrar	
	2.3. Crecimiento financiero	a) Incremento en el patrimonio b) Ampliación del capital de trabajo c) Diversificación de fuentes de ingreso	

**Nota.** La tabla indica la puesta en práctica de las variables y sus dimensiones junto a sus respectivos indicadores y la escala de valoración que se les asignó.



## CAPÍTULO II

### FUNDAMENTOS TEÓRICOS

#### 2.1. Bases teóricas

##### 2.1.1. Antecedentes de la investigación

###### 2.1.1.1. *Internacional*

En Nigeria, Oluyemisi (2024) estudió la relación entre la educación financiera y el rendimiento económico de las pequeñas y medianas empresas en la ciudad de Bauchi. El objetivo del estudio fue medir el impacto de las dimensiones de educación, conducta y mentalidad financiera en el rendimiento general y se utilizó un método cuantitativo, correlacional, con un diseño no experimental y transversal. La población se conformó por pymes locales, y se encuestaron 223 empresas. A través de un análisis de regresión múltiple se estableció un  $R^2 = 0.910$  (ajustado = 0.902), encontrando efectos positivos y significativos de la educación ( $\beta = 0.336$ ;  $t = 7.564$ ;  $p = 0.001$ ), conducta ( $\beta = 0.172$ ;  $t = 11.568$ ;  $p = 0.003$ ) y mentalidad financiera ( $\beta = 0.410$ ;  $t = 9.829$ ;  $p < 0.005$ ) sobre el rendimiento; en conclusión, aquellas pymes con mayores habilidades financieras reportaron mejorías significativas en su desempeño. La conclusión general fue que fortalecer la educación financiera y proporcionar condiciones logísticas adecuadas (infraestructura tecnológica) beneficia a las pymes y debe ser priorizado en las iniciativas de apoyo.

En Ghana, Gyamera y colaboradores (2023) investigaron la influencia de los servicios contables y financieros en el rendimiento económico de las pequeñas y medianas empresas, así como el efecto moderador de la tecnología de la información. El propósito fue comprobar



si el contrato y uso de servicios contables resulta en mejores resultados financieros. Se adoptó un enfoque cuantitativo, con un diseño correlacional-explicativo y PLS-SEM; la población abarcó pymes registradas, y la muestra se calculó a partir de 4,000 empresas, concluyendo con 365 gerentes encuestados. Los resultados revelaron que la utilización de servicios contables tiene una asociación positiva y significativa con el rendimiento; además, la tecnología mejora este vínculo (significativo efecto moderador), argumentando que la adopción de tecnología de información junto con prácticas presupuestarias, control de costos y gestión de inventarios incrementa la rentabilidad. La conclusión recomendó facilitar el acceso a servicios contables y a la digitalización para elevar el rendimiento financiero de las pymes.

En Indonesia, Kurniasari y su equipo (2023) analizaron a los comerciantes de pequeñas y medianas empresas de mercados tradicionales, buscando estimar cómo los factores financieros, el acceso, el riesgo y los elementos tecnológicos afectan la digitalización y, a su vez, el desempeño y la sostenibilidad del negocio. Se utilizó un enfoque cuantitativo, de tipo correlacional-explicativo, con un diseño transversal y PLS-SEM, involucrando 225 unidades (población: pymes minoristas tradicionales; muestra: 225 encuestas realizadas). El hallazgo principal indicó que la digitalización tuvo un impacto significativo y notable en el rendimiento ( $\beta = 0.698$ ;  $T = 16.864$ ;  $p < 0.001$ ) y que, a su vez, el rendimiento promovió la sostenibilidad ( $\beta = 0.765$ ;  $p < 0.001$ ); además, las expectativas de rendimiento, el esfuerzo percibido y la influencia social impulsaron la adopción digital, mientras que la educación financiera actuó



como un habilitador indirecto al mejorar las condiciones de acceso y la gestión de riesgos. La conclusión enfatizó que la formación en el uso de herramientas digitales y el fortalecimiento de la educación financiera contribuyen de manera mensurable al aumento del rendimiento de las pymes.

En Guatemala, Estefan y colaboradores (2024) realizaron un análisis exhaustivo de un programa de formación digital destinado a microempresarios, relacionado con una red de franquicias de alimentos. El propósito del estudio fue evaluar el impacto del entrenamiento a través de breves videos en una aplicación, junto a sesiones de asesoría virtual individual sobre los conocimientos adquiridos, las prácticas administrativas y el rendimiento económico. Se adoptó un enfoque cuantitativo, utilizando un diseño experimental (RCT, con asignación aleatoria) y un método de recolección de datos transversales con seguimiento, enfocándose en los puntos de venta franquiciados y una muestra compuesta por unidades de intervención y de control (microempresas mayormente dirigidas por mujeres). Los hallazgos revelaron aumentos significativos estadísticamente en los conocimientos y prácticas empresariales, así como mejoras en ventas y utilidades después de la intervención. El análisis de los mecanismos demostró que la asesoría individual fue fundamental para fomentar la utilización de los contenidos de la aplicación y entender los impactos en el rendimiento. La conclusión fue amplia: la capacitación digital en contabilidad y gestión, junto con el apoyo remoto, incrementó de manera medible el rendimiento de los negocios y representa una opción



económicamente viable en comparación con la formación presencial convencional.

En Burkina Faso, Grimm y su equipo (2024) llevaron a cabo un estudio utilizando un ensayo controlado aleatorizado para comparar dos tipos de apoyo empresarial: subvenciones atadas a capacitación o asesoramiento técnico (matching grants) y subvenciones en efectivo sin restricciones. El objetivo fue determinar qué tipo de apoyo podría impulsar más el rendimiento y la capacidad de recuperación de pequeñas empresas en un ambiente vulnerable. Utilizando un enfoque cuantitativo, un nivel explicativo y un diseño experimental (RCT), trabajaron con pequeñas empresas seleccionadas mediante un concurso de planes de negocios (población empresarial local; muestra dividida en tratamiento y control). Después de un periodo de dos años, se observó que las subvenciones en efectivo resultaron en una mayor tasa de supervivencia, más formalización, mejores prácticas e innovación, además de una mayor acumulación de capital; sin embargo, no se encontraron efectos en utilidades, ventas y empleo. En comparación, los efectos de los matching grants enfocados en capacitación y asesoría fueron menores y a menudo no se consideraron significativos, además de ser más costosos de implementar. La conclusión sugiere que, en ciertos contextos, la liquidez flexible supera a la formación o asesoría condicionada en cuanto a la generación de resultados empresariales visibles a corto plazo, brindando un contraste valioso para la elaboración de políticas de capacitación contable y financiera que requieran apoyo en liquidez.



## 2.1.1.2. *Nacional*

Herrera (2023) llevó a cabo la investigación titulada “Pagos digitales e inclusión financiera en microempresarios de Pueblo Libre (Lima)”, cuyo propósito fue identificar la conexión entre la utilización de métodos de pago digitales y la inclusión financiera de pequeños empresarios. Utilizando un enfoque cuantitativo, diseño no experimental y analítico correlacional, se usó una encuesta estructurada dirigida a microempresarios del área. Los hallazgos indicaron una relación positiva y significativa entre la frecuencia y diversidad de pagos digitales y los indicadores de inclusión (tenencia de productos financieros, uso de cuentas, acceso a crédito y ahorros formales), afirmando que la digitalización de los pagos favorece la integración con el sistema financiero y promueve decisiones de gestión más formales. La conclusión sugirió que fomentar el uso de pagos digitales junto a capacitación financiera impulsa la inclusión y establece bases para un mejor desempeño empresarial.

Robles (2025) examinó la temática “Educación financiera como factor determinante de la responsabilidad social empresarial en emprendedores textiles de Gamarra”, con la finalidad de determinar si mayores niveles de educación financiera están relacionados con prácticas responsables y una gestión más formal en pequeñas empresas. Se aplicó un enfoque cuantitativo, diseño no experimental y se llevaron a cabo pruebas Ji-cuadrado y D de Somers en una muestra de 384 emprendedores del sector textil. El hallazgo principal fue que la educación financiera tiene una influencia estadísticamente significativa en la adopción de prácticas responsables, las cuales incluyen control de costos, registro contable y



cumplimiento normativo, sugiriendo por ende mejoras indirectas en el rendimiento operativo y financiero. La conclusión resaltó que los programas de capacitación contable y financiera dirigidos a microemprendedores en conglomerados como Gamarra mejoran las prácticas de gestión y contribuyen a resultados sostenibles.

Sáenz y Macedo (2024) publicaron "Financiamiento y rentabilidad: caso microempresa Grupo Isidro S. A. C. ", cuyo objetivo fue medir la relación entre las decisiones de financiamiento y la rentabilidad en una microempresa ubicada en Huaraz. Se utilizó un enfoque cuantitativo, un diseño no experimental y un estudio de caso, en el que la información se recopiló mediante entrevistas estructuradas y revisiones de estados financieros. El resultado más relevante fue una correlación moderada y significativa entre financiamiento y rentabilidad ( $r = 0.612$ ), además de identificar brechas en la aplicación de ratios para evaluar solvencia y márgenes. La conclusión apuntó que el acceso y la gestión del financiamiento, añadido a la capacitación contable para aplicar análisis financiero, resultan en mejoras notables en la rentabilidad.

Carrasco (2024) presentó la tesis titulada Educación financiera y calidad de vida de los microempresarios del mercado FEVACEL, 2023, con el objetivo de establecer la relación entre educación financiera y calidad de vida en microempresarios de un mercado mayorista. Implementó un enfoque cuantitativo, un diseño no experimental transeccional, y utilizó dos instrumentos validados para evaluar ambas variables. La población consistió en microempresarios del mercado FEVACEL y se llevó a cabo una encuesta con una muestra (instrumentos basados en teorías y revisados



por especialistas). Los resultados indicaron una alta y directa correlación entre educación financiera y calidad de vida (correlaciones significativas), demostrando que un mayor conocimiento y prácticas financieras están relacionados con mejoras en decisiones económicas diarias y bienestar; la conclusión concluyó que reforzar la educación financiera de microempresarios incrementa de manera cuantificable su calidad de vida y promueve un crecimiento sostenible para su negocio.

Dionisio y Ayquipa (2022) llevaron a cabo un estudio sobre la contabilidad y la rentabilidad en una pequeña empresa ubicada en Cusco, con el fin de evaluar cómo se relaciona la implementación de un sistema contable con la rentabilidad que se obtiene. La investigación utilizó un enfoque cuantitativo, un nivel correlacional y un diseño no experimental y transversal, utilizando un cuestionario de tipo Likert, además de comprobar la confiabilidad con la alfa de Cronbach. La investigación se centró en una microempresa que opera en el sector de equipos e instrumentos médicos, contando con una muestra de 45 observaciones. A través del método de Spearman, se encontró una fuerte asociación positiva entre el sistema contable y la rentabilidad ( $\rho = 0.863$ ;  $p < 0.001$ ), lo que llevó al rechazo de la hipótesis nula; en términos cuantitativos, se observó que la adopción del sistema estaba conectada con márgenes y rendimientos superiores en activos y propiedades. En la conclusión se destacó que la implementación constante de prácticas contables aumenta, de manera mensurable, la rentabilidad, lo que indica que la capacitación en contabilidad y la organización de los registros son herramientas efectivas para mejorar el rendimiento financiero.



### 2.1.1.3. Local

Riveros (2025) presentó la tesis Nivel de educación financiera y gestión de deudas de los comerciantes del mercado Pedro Vilcapaza de Juliaca, 2025, cuyo objetivo fue analizar la relación entre la educación financiera y la gestión de deudas en comerciantes del principal mercado de la ciudad. Empleó enfoque cuantitativo, nivel correlacional, diseño no experimental transeccional, con población de comerciantes activos y muestra de 73 encuestados, seleccionados por muestreo no probabilístico; se utilizaron cuestionarios validados y el análisis se realizó con correlación de Pearson. Los resultados reportaron niveles predominantes altos de educación financiera (64,6%) y de gestión de deudas (72,6%), pero una asociación no significativa entre ambas variables ( $r = 0.155$ ;  $p = 0.192$ ), así como coeficientes no significativos entre alfabetización/comportamientos/actitudes financieras y la gestión de deudas. La conclusión fue que, en esta muestra, la educación financiera por sí sola no explicó diferencias en la gestión de deudas, sugiriéndose explorar otras mediaciones (p. ej., liquidez, presión de gasto del hogar, acceso a productos) y reforzar la capacitación focalizada en habilidades aplicadas de manejo de deuda.

Beltrame et al. (2024) analizaron Comportamiento financiero y su relación con el estrés financiero en clientes de la Cooperativa EDIFICARE de la ciudad de Juliaca, con el objetivo de estimar la asociación entre hábitos de presupuesto, gasto y ahorro y el estrés financiero. La investigación tuvo enfoque cuantitativo, nivel correlacional, diseño no experimental transversal; la población fueron clientes de la cooperativa y la



muestra alcanzó 236 participantes. Tras pruebas de normalidad, se aplicó Spearman: se halló una correlación negativa muy fuerte entre comportamiento financiero y estrés financiero ( $\rho = -0.926$ ;  $p < 0.001$ ), y asociaciones negativas altas por dimensiones (p. ej., presupuesto  $\rho \approx -0.658$ ;  $p < 0.001$ ). La conclusión fue amplia: fortalecer comportamientos financieros (planificación, control del gasto, ahorro) vía capacitación y asistencia reduce de manera cuantificable el estrés financiero y contribuye al bienestar de los usuarios del sistema cooperativo en Juliaca.

Quito (2025) en su estudio; determinantes de la demanda de crédito en Juliaca con foco en el rol de la educación financiera (medición 2021), proponiéndose como objetivo identificar si la educación financiera incrementa la probabilidad de demandar crédito. Con enfoque cuantitativo, nivel explicativo, diseño no experimental, estimó modelos logit y probit sobre  $N = 383$  observaciones. Los resultados del logit mostraron que la educación (proxy de educación/alfabetización financiera) fue un predictor positivo y significativo de la demanda de crédito (coef. 0.734;  $p < 0.001$ ; LR  $\chi^2 = 75.82$ ; Pseudo  $R^2 = 0.143$ ), junto con otras covariables (edad, estado civil, tamaño familiar, vivienda), y diferencias por sexo; tabulados adicionales evidenciaron mayor demanda entre quienes sí tenían educación financiera y ahorros. La conclusión resaltó que mejorar la educación/cultura financiera en la población de Juliaca eleva la demanda informada de crédito, lo que se conecta con mejores decisiones financieras y desempeño de microempresas locales.

Choquehuanca (2024) presentó el estudio; cultura financiera y rentabilidad en comerciantes del Mercado Las Mercedes – 2025 con el



objetivo de determinar la relación entre cultura financiera y rentabilidad en comerciantes del citado mercado. Se empleó enfoque cuantitativo, nivel correlacional, diseño no experimental–transversal; la población fue de 210 comerciantes y la muestra probabilística de 78 encuestados, utilizando cuestionario validado. Los resultados describen niveles regulares y bajos de cultura financiera (39,7% y 60,3%, respectivamente) y rentabilidad mayormente regular (78,2%); la prueba de Spearman arrojó  $r_s = 0,311$ ;  $p = 0,001$ , evidenciando una asociación positiva y significativa entre la cultura financiera y la rentabilidad. La conclusión amplia del estudio fue que fortalecer conocimientos y prácticas financieras (registro de ingresos/egresos, ahorro, control del gasto, manejo del crédito) mejora cuantificablemente la rentabilidad y la sostenibilidad de los negocios en el Mercado Las Mercedes.

Quispe (2025) desarrolló el estudio nivel de cultura financiera de los comerciantes de la Plaza Mi Perú – Juliaca con el objetivo de determinar el nivel de cultura financiera de los comerciantes del emporio local. La investigación se condujo con enfoque cuantitativo, nivel descriptivo, diseño no experimental–transversal, aplicando estadística descriptiva sobre una muestra de 58 comerciantes. Los hallazgos muestran conocimiento limitado en ahorro (55% con nivel bajo) e inversión (67% con nivel bajo) y baja familiarización con productos financieros formales (64%); además, 90% de los encuestados reportó tomar decisiones económicas con base en experiencias o consejos informales. La conclusión fue que el bajo nivel de cultura financiera compromete la sostenibilidad del negocio y hace



imprescindible implementar programas de educación financiera e inclusión bancaria específicamente adaptados al contexto de la Plaza Mi Perú.

## 2.2. MARCO TEÓRICO

### **Por qué es importante que los comerciantes sepan de contabilidad**

Este estudio se basa en varias teorías que básicamente dicen lo mismo: si quieres manejar bien un negocio, necesitas saber cómo hacerlo. No basta con las ganas, hay que tener conocimientos técnicos.

Chiavenato, un autor que escribió sobre esto en 2011, dice que capacitar a la gente es clave para mejorar su desempeño. Cuando alguien aprende cosas nuevas y desarrolla habilidades, trabaja mejor y ayuda a que el negocio logre sus metas. Es sentido común, pero está respaldado por estudios serios.

Por otro lado, Gitman (2010) se enfoca más en lo financiero y explica que para que a un negocio le vaya bien económicamente, tienes que saber aplicar los principios básicos de contabilidad y finanzas. O sea, necesitas saber planificar tu dinero, controlarlo y evaluar si estás gastando bien o no. Sin eso, vas a ciegas.

Y hay otros dos autores, Anthony y Govindarajan (2007), que le dan otra vuelta al tema. Ellos dicen que para tomar buenas decisiones en un negocio, tienes que saber leer e interpretar la información contable. No puedes decidir bien si no entiendes los números. Por eso insisten en que la capacitación tiene que ser continua, no algo de una vez y ya, porque así es como los negocios se mantienen y crecen.

Todo esto respalda una idea bastante clara: si capacitas a los dueños de micro y pequeños negocios en contabilidad, les va a ir mejor financieramente. Es una relación directa.



## 2.2.1. Capacitación contable

La formación en contabilidad se considera un proceso organizado en el que se adquieren conocimientos, destrezas y capacidades particulares relacionadas con la contabilidad, con el objetivo de optimizar el rendimiento laboral tanto de personas como de organizaciones. De acuerdo con Pérez y Gómez (2019), este proceso no solo pretende la transmisión de saberes técnicos, sino también el desarrollo de habilidades prácticas que permitan a los participantes entender y utilizar información contable de forma efectiva. Por ende, la formación contable se establece como un componente fundamental para mejorar la gestión financiera y administrativa, particularmente en situaciones donde el manejo correcto de la información económica es vital para la toma de decisiones.

Por otro lado, Martínez y Rodríguez (2020) subrayan que la formación en contabilidad debe verse como una parte esencial del aprendizaje profesional continuo, en el que los participantes desarrollan competencias tanto técnicas como actitudinales que les permiten adaptarse a cambios en normativas y tecnologías. Esta educación se ajusta a las necesidades concretas del entorno empresarial, fomentando una constante actualización en normativas contables y la utilización de herramientas digitales que mejoran los procesos de registro y supervisión financiera. De esta manera, la capacitación se transforma en una estrategia para elevar la calidad de la información contable y promover la transparencia en la gestión.

Desde una perspectiva práctica, la formación en contabilidad abarca la enseñanza estructurada de temas como normas contables, registro de



transacciones, preparación de estados de cuenta y cumplimiento tributario. Según Torres y Salazar (2018), esta educación no solo influye en el saber teórico, sino que también refuerza la habilidad para llevar a cabo tareas contables cotidianas con mayor exactitud y eficacia. Adicionalmente, se resalta la relevancia de cultivar capacidades que permitan a los beneficiarios evaluar resultados financieros y prever situaciones económicas, impulsando así una gestión anticipativa que minimice riesgos y maximice recursos.

Es fundamental considerar que la capacitación contable debe ser un proceso flexible y adaptable, capaz de ajustarse a las características de diferentes sectores económicos y tamaños empresariales. Fernández y Castillo (2021) indican que la versatilidad en los métodos de enseñanza, al combinar modalidades presenciales y en línea, promueve la inclusión y el acceso a la formación continua, sobre todo para micro y pequeñas empresas. Esta capacidad de adaptación ayuda a reducir brechas de conocimiento, permitiendo que los empresarios cumplan con sus obligaciones fiscales y mejoren su competitividad a través de una mejor gestión financiera.

Una herramienta importante para complementar la formación contable es la inclusión de tecnologías de la información, que permiten automatizar procesos y facilitar un aprendizaje más interactivo. Jiménez et al. (2022) afirman que la digitalización de sistemas contables y la capacitación en el uso de software especializado contribuyen de manera notable a mejorar la calidad y velocidad en la gestión contable. Esta integración tecnológica también ayuda a disminuir errores, asegurar el



cumplimiento normativo y aumentar la capacidad de tomar decisiones basadas en datos confiables y oportunos.

Desde un enfoque estratégico, la educación en contabilidad es fundamental para la formalización y el desarrollo sostenible de las empresas, especialmente en áreas donde la informalidad domina. Según Sánchez y Morales (2019), dedicar recursos a la formación contable potencia el capital humano y mejora la habilidad de los emprendedores para obtener financiamiento, optimizar su planificación financiera y adherirse a las regulaciones fiscales. Por este motivo, la capacitación en contabilidad va más allá de ser un simple proceso educativo; se convierte en un recurso para impulsar la inclusión económica y la consolidación de negocios competitivos.

### **2.2.1.1. *Importancia de la capacitación contable en las micro y pequeñas empresas***

La formación en contabilidad destinada a micro y pequeñas empresas es crucial para reforzar las competencias administrativas y financieras necesarias para la sostenibilidad y el crecimiento de estos negocios. De acuerdo con López y Martínez, aprender contabilidad básica permite a los emprendedores manejar sus operaciones de manera efectiva, mejorar la gestión de sus ingresos y gastos, y facilitar decisiones informadas que ayudan a aumentar la rentabilidad. Así, la capacitación no solo eleva el nivel de conocimiento técnico, sino que también fomenta el desarrollo de habilidades gerenciales esenciales para administrar de manera eficiente recursos limitados.



Además, la formación contable ayuda a las MYPE a formalizarse al facilitar el cumplimiento de deberes fiscales y regulaciones. Hernández y Silva subrayan que, en contextos con alta informalidad, la carencia de conocimientos contables es un obstáculo importante para el acceso a beneficios fiscales y financieros. Por lo tanto, el aprendizaje de contabilidad funciona como un enlace que conecta la gestión interna de una empresa con el entorno institucional, permitiendo a los dueños de negocios establecer procesos administrativos sólidos y claros que refuercen su competitividad en el mercado.

El desarrollo de habilidades contables y financieras a través de la capacitación mejora la competitividad de las micro y pequeñas empresas, proporcionándoles herramientas para planificar de manera estratégica y gestionar riesgos. Gómez y Torres indican que una correcta gestión financiera, basada en prácticas contables fiables, es clave para reducir costos, aumentar ganancias y adaptarse a las variaciones del mercado. Así, la formación contable no solo mejora el rendimiento financiero, sino que también promueve la adaptabilidad y capacidad de innovación en las pequeñas empresas.

#### **2.2.1.2. Modelos y enfoques de capacitación contable**

Los enfoques educativos utilizados en la formación contable se fundamentan en estrategias que integran teoría y práctica para promover un aprendizaje significativo. Según Ramírez y Castillo (2020), el modelo constructivista es muy empleado, ya que incentiva la construcción activa del



conocimiento a través de la experiencia y la reflexión, lo que permite a los participantes relacionar conceptos contables con situaciones reales de negocio. Este enfoque favorece la independencia y el pensamiento crítico, competencias esenciales para una adecuada gestión contable en microempresas y pequeñas empresas.

Por otro lado, el modelo de aprendizaje colaborativo se distingue por su atención en la interacción social y el trabajo en equipo durante los procesos educativos. Gómez y López (2019) indican que esta metodología ayuda a adquirir habilidades contables a través del intercambio de conocimientos y experiencias entre los participantes, además de fortalecer las capacidades comunicativas y de resolución de problemas. En el contexto contable, el aprendizaje colaborativo facilita la asimilación de procesos complejos así como la implementación práctica de normas y procedimientos.

Además, desde una perspectiva metodológica, la formación contable ha adoptado modelos híbridos que combinan modalidades presenciales con virtuales, ajustándose a las necesidades de flexibilidad y accesibilidad de los estudiantes. Hernández et al. (2021) subrayan que el modelo de aprendizaje combinado permite enriquecer la enseñanza presencial con recursos digitales interactivos, aumentando el alcance y la eficacia del proceso educativo. Este enfoque resulta especialmente beneficioso para llegar a empresarios en áreas remotas o con horarios restringidos, facilitando la actualización constante en asuntos contables.

La formación basada en competencias, como sostiene Martínez y Pérez (2018), se centra en el desarrollo de habilidades específicas y



cuantificables que aseguren la aplicación efectiva de los conocimientos contables en el ámbito laboral. Este modelo prioriza resultados observables y evaluables, orientando la formación hacia la solución de problemas reales y la mejora del rendimiento financiero. La capacitación basada en competencias es reconocida por su efecto positivo en la profesionalización de los emprendedores y en la formalización de sus negocios.

### **2.2.1.3. Competencias y habilidades a través de la capacitación**

#### **Lo que te enseña la capacitación contable**

Cuando alguien recibe capacitación en contabilidad, básicamente aprende tres cosas importantes:

#### **Primero, las habilidades técnicas básicas**

Esto es lo fundamental: entender cómo funciona la contabilidad, saber leer los estados financieros (esos papeles donde ves si ganas o pierdes plata), y manejar las herramientas para llevar los registros del negocio. Rodríguez y Martínez (2020) explican que si no dominas esto, no puedes llevar bien las cuentas ni controlar tus finanzas, y menos aún tomar buenas decisiones para tu negocio. Es como aprender el abecedario antes de escribir un libro: sin esta base, lo demás no funciona.

#### **Segundo, las destrezas del día a día**

Aquí ya entras en la práctica diaria. Es saber hacer un presupuesto, llevar el control de quién te debe y a quién le debes, cuadrar las cuentas del banco con lo que tienes registrado... ese tipo de cosas. López y García (2019) dicen que estas habilidades operativas son súper importantes para los pequeños empresarios porque les permiten tener todo bajo control y reaccionar rápido cuando las cosas



cambian en el mercado. No basta con saber la teoría, tienes que aplicarla todos los días hasta que se te vuelva natural.

### **Tercero, la actitud profesional**

Y esto va más allá de los números. Tiene que ver con ser responsable, ético, transparente en cómo manejas tu negocio. Jiménez y Pérez (2021) señalan que tener una actitud de querer mejorar siempre y hacer las cosas bien hace que la capacitación tenga más impacto. Cuando adoptas buenas prácticas y cumples con las normas, no solo mejoras tu negocio, sino que generas confianza y construyes algo que puede durar en el tiempo.

#### **2.2.1.4. Estrategias y modalidades de capacitación contable**

Las metodologías de formación contable incluyen variados enfoques que buscan ajustarse a las exigencias y situaciones específicas de los alumnos con el fin de potenciar el aprendizaje y su aplicación práctica. Según Ramírez y Soto (2020), los métodos tradicionales presenciales, como conferencias y talleres prácticos, resultan muy efectivos para fomentar la interacción directa, aclarar dudas de inmediato y desarrollar habilidades para el trabajo en grupo. Estos enfoques apoyan el aprendizaje basado en la experiencia y el intercambio de información entre los participantes, siendo especialmente útiles en situaciones donde el acceso a la tecnología es limitado.

Por otro lado, la inclusión de formatos virtuales ha transformado la formación en contabilidad, brindando un acceso más adaptable y amplio a la educación. Martínez y colaboradores (2021) mencionan que los cursos online, seminarios web y plataformas de aprendizaje digital facilitan la actualización constante y la gestión autónoma del estudio, características



valiosas para emprendedores con horarios cambiantes o que se encuentran en áreas apartadas. La educación virtual, junto con recursos interactivos y evaluaciones en línea, incrementa la retención de información y permite realizar un seguimiento efectivo del progreso.

Además, los talleres prácticos representan una modalidad fundamental que integra teoría y práctica en sesiones concentradas, favoreciendo la aplicación inmediata de conceptos contables. Según Gómez y Vargas (2019), estos talleres son perfectos para reforzar habilidades técnicas y operativas, ya que fomentan la participación activa y la solución de casos reales, generando un aprendizaje relevante y contextualizado para pequeños empresarios. Esta modalidad también potencia la formación de redes de apoyo entre los participantes.

La fusión de diversas modalidades, conocida como capacitación mixta o blended, ha demostrado ser una estrategia efectiva para mejorar los resultados educativos. Hernández y Ruiz (2022) mencionan que combinar sesiones presenciales con actividades en línea permite disfrutar de los beneficios de ambos métodos, aumentando la flexibilidad y mejorando la adaptación a distintos estilos de aprendizaje. Esta modalidad favorece la continuidad del proceso educativo y facilita la actualización regular en aspectos contables.

### **2.2.1.5. Impacto de la capacitación en la gestión financiera empresarial**

**Cómo la capacitación contable mejora tu negocio**

**Te ayuda a tomar mejores decisiones**



Cuando sabes de contabilidad, puedes leer e interpretar bien los números de tu negocio. Mendoza y Torres (2020) explican que esto te permite planificar mejor, ver si realmente estás ganando plata y manejar los riesgos que puedan aparecer. No es lo mismo decidir a ciegas que decidir sabiendo exactamente qué está pasando con tu dinero. Al final, terminas usando mejor tus recursos y tu negocio tiene más chances de sobrevivir y crecer a largo plazo.

### **Tienes mejor control de tus finanzas**

Otra cosa importante es que aprendes a llevar un control más estricto de todo: cuánto entra, cuánto sale, cómo anda el flujo de efectivo. Ramírez y Salinas (2019) dicen que cuando sabes técnicas contables, puedes implementar sistemas de control interno que funcionan de verdad. Esto te ayuda a evitar errores, detectar si alguien te está robando, y asegurarte de que la información que tienes sea confiable. Si tienes buen control, te das cuenta rápido cuando algo anda mal y puedes corregirlo antes de que se convierta en un problemón.

### **Generas confianza y abres puertas**

Y hay algo más que quizás no es tan obvio: cuando te capacitas constantemente en contabilidad, creas una cultura de responsabilidad y transparencia en tu negocio. López y Vargas (2021) señalan que esto hace que la gente confíe más en ti: los inversionistas, los clientes, los bancos. Y cuando hay confianza, es más fácil conseguir préstamos o encontrar oportunidades para crecer. Así que la capacitación no solo te hace mejor técnicamente, también mejora la imagen y la competitividad de tu negocio.



### **2.2.1.6. Barreras y desafíos de la capacitación contable**

Una de las barreras más importantes para la formación contable en pequeñas y microempresas es la escasez de recursos económicos y tecnológicos. Según lo expuesto por Fernández y Gómez en 2020, muchas entidades se encuentran con dificultades para acceder a programas educativos por la falta de fondos, infraestructura adecuada y conexión a internet, especialmente en áreas rurales o desfavorecidas. Esta limitación impide que los empresarios participen de forma continua y eficaz en procesos de capacitación, lo que restringe el desarrollo de habilidades clave para una correcta gestión financiera.

Asimismo, la resistencia al cambio presenta un reto considerable en la aplicación de programas de formación contable. Martínez y Ruiz (2019) mencionan que las actitudes conservadoras y el miedo a lo nuevo causan rechazo a nuevas metodologías y prácticas contables, complicando la adopción de nuevos aprendizajes y la puesta en práctica de los conocimientos adquiridos. Esta resistencia suele estar relacionada con la falta de incentivo, el desconocimiento de las ventajas y la inseguridad ante nuevas tecnologías o métodos, lo que perjudica el efecto de la capacitación.

La débil cultura financiera actúa como un impedimento que reduce la eficacia de la formación contable en distintos entornos empresariales. Ramírez y Silva (2021) afirman que la limitada comprensión de conceptos fundamentales y la ausencia de hábitos financieros saludables provocan problemas para absorber y aplicar la formación recibida. Esta circunstancia exige la creación de programas educativos adaptados a niveles de conocimiento básico, subrayando la necesidad de impulsar la educación



financiera como fundamento para la formación contable y el desarrollo empresarial sostenible.

### **2.2.2. Desempeño financiero**

El rendimiento financiero se refiere a la habilidad de una organización para utilizar de manera efectiva sus recursos monetarios, logrando desenlaces que evidencian su rentabilidad, solvencia y desarrollo a largo plazo. Según Hernández y Muñoz (2020), el rendimiento financiero actúa como un medidor global que permite examinar la situación económica de una entidad a través del estudio de sus documentos financieros, favoreciendo la formulación de decisiones estratégicas para mantener su competitividad en el sector. Este concepto incluye tanto el análisis numérico como el cualitativo de la administración de activos, pasivos, ingresos y gastos.

Por otro lado, Rodríguez y Fernández (2019) sostienen que el rendimiento financiero debe ser evaluado mediante indicadores principales que muestren la rentabilidad, liquidez, eficacia y solvencia. Dichos indicadores ayudan a identificar fortalezas y debilidades en la administración financiera, ofreciendo una visión clara del valor que la empresa genera y su capacidad para cumplir con sus compromisos financieros. En este contexto, el rendimiento financiero se presenta como un elemento crucial para medir el éxito de un negocio y sus proyecciones futuras.

Una visión adicional es ofrecida por Salazar y Gómez (2021), quienes resaltan que el rendimiento financiero también conlleva la capacidad de la empresa para ajustarse a transformaciones económicas y



equilibrar el riesgo con la rentabilidad. Este enfoque adaptativo subraya la relevancia de la resiliencia financiera y la gestión estratégica de los recursos ante entornos competitivos y cambiantes. Así, el rendimiento financiero no solo muestra resultados anteriores, sino que también destaca su capacidad para crear valor sostenible en el largo plazo.

Adicionalmente, desde una perspectiva práctica, Martínez y López (2018) indican que el rendimiento financiero está estrechamente vinculado a la calidad de la información contable y la efectividad de los controles internos. Una gestión financiera clara y bien estructurada permite a los emprendedores reconocer áreas de mejora, reducir costos y maximizar ganancias, lo que favorece la sostenibilidad y el crecimiento del negocio. Así, las funciones contables y de auditoría son esenciales para reforzar el rendimiento financiero.

Para simplificar la comprensión y evaluación del rendimiento financiero, diferentes autores sugieren el uso de gráficas y cuadros comparativos de indicadores financieros, tales como el margen de beneficio, el índice de liquidez corriente, la rotación de activos y el apalancamiento financiero (Jiménez & Castro, 2022). Estas herramientas visuales facilitan el análisis de tendencias y comparaciones a lo largo del tiempo, apoyando la toma de decisiones fundamentadas en datos concretos.

Desde una perspectiva estratégica, Pérez y Ramírez (2019) afirman que el rendimiento financiero debe considerarse un reflejo de la concordancia entre las metas empresariales, la eficacia operativa y la capacidad de innovar. La gestión financiera eficiente es fundamental para



convertir recursos en valor añadido, fortalecer la posición competitiva y garantizar la creación de riqueza para los accionistas y partes interesadas. En este sentido, el rendimiento financiero es un concepto multidimensional que abarca resultados tanto económicos como estratégicos.

### **2.2.2.1. *Importancia del desempeño financiero en las micro y pequeñas empresas***

**Por qué es tan importante que a los pequeños negocios les vaya bien financieramente**

#### **Es cuestión de sobrevivir**

Para las micro y pequeñas empresas (las MYPE), tener un buen desempeño financiero no es un lujo, es una necesidad. Vargas y Castillo (2020) lo explican así: si manejas bien tu plata, puedes mantener tu negocio funcionando, pagar lo que debes y adaptarte cuando la economía se pone difícil. En otras palabras, es lo que te permite seguir existiendo. Y esto es súper importante porque muchos negocios pequeños cierran rápido justamente porque no logran mantenerse a flote financieramente.

#### **Te permite crecer**

Cuando te va bien con las finanzas, puedes hacer más cosas. Ramírez y Paredes (2019) dicen que si estás generando ganancias, puedes reinvertir en tu negocio: comprar más equipos, diversificar lo que vendes, mejorar tu local. Todo eso te hace más competitivo. Si manejas bien tus ingresos y gastos, se te abren puertas para entrar a nuevos mercados y aprovechar oportunidades que antes no podías ni considerar.



## Te hace más competitivo

Y aquí viene lo interesante: la salud financiera de tu negocio afecta directamente qué tan bien puedes competir. Mendoza y Salinas (2021) señalan que cuando tus finanzas están en orden, puedes tomar mejores decisiones estratégicas e innovar. Tienes plata para invertir en tecnología, capacitar a tu gente, mejorar la calidad de lo que ofreces. Entonces, el desempeño financiero no es solo un numerito en un papel, es lo que te impulsa a mejorar constantemente y mantenerte en el juego.

### 2.2.2.2. *Indicadores clave para medir el desempeño financiero*

Los parámetros de rentabilidad son esenciales para determinar la habilidad de una compañía para producir ganancias en relación con sus ingresos, activos o capital. De acuerdo con Fernández y Morales (2019), métricas como el margen de utilidad neta, el retorno sobre activos y el retorno sobre capital social permiten evaluar la efectividad en la obtención de beneficios y examinar la salud financiera de la empresa tanto a corto como a largo plazo. Estos parámetros representan la aptitud del negocio para optimizar utilidades y atraer inversiones.

Respecto a la liquidez, esta evalúa la capacidad del negocio para satisfacer sus obligaciones financieras inmediatas sin afectar su funcionamiento. Jiménez y Pérez (2020) enfatizan que índices como el ratio de liquidez corriente y la prueba ácida son cruciales para establecer la solvencia a corto plazo y la accesibilidad de fondos líquidos. Una gestión adecuada de la liquidez es vital para prevenir problemas de pagos que puedan comprometer la confianza de proveedores y acreedores.

La eficiencia operativa, otro indicador importante, se relaciona con la habilidad de la compañía para emplear sus recursos de manera óptima y



reducir gastos. Martínez y López (2021) mencionan que indicadores como la rotación de activos, la rotación de inventarios y la gestión de gastos operativos brindan información sobre el rendimiento de las operaciones. Mejorar la eficiencia favorece la rentabilidad y ayuda a mantener una estructura de costos eficaz.

El crecimiento financiero, que se mide por el aumento de activos, ingresos y ganancias, señala la expansión y consolidación del negocio. Según Ramírez y Torres (2018), el estudio de tendencias en estos parámetros permite valorar la capacidad de la empresa para crecer en su mercado, diversificar su oferta y fortalecer su competitividad. Un crecimiento sostenido es una señal favorable de una buena salud financiera.

Otros indicadores adicionales abarcan el apalancamiento financiero, que cuantifica el grado de deuda y riesgo económico, así como el ciclo operativo, que determina el tiempo requerido para transformar inventarios en efectivo. García y Fernández (2022) afirman que estos indicadores brindan una perspectiva global de la gestión financiera y ayudan a identificar áreas a mejorar para asegurar la estabilidad y rentabilidad del negocio.

### **2.2.2.3. Factores que afectan el desempeño financiero**

#### **Lo que pasa dentro del negocio**

Hay cosas que dependen completamente de ti y de cómo manejas tu negocio. Vargas y Salinas (2020) explican que si llevas bien la contabilidad, registrando todo a tiempo y sin errores, puedes planificar mejor y controlar tu presupuesto. Además, si administras bien tus recursos (la gente que trabaja contigo, los



materiales que usas), optimizas procesos, gastas menos en cosas innecesarias y, al final, ganas más. Es simple: mientras mejor organizado estés internamente, mejor te va.

También está el tema de controlar los costos. Martínez y López (2019) dicen que si identificas bien cuánto te cuesta cada cosa (tanto los gastos fijos como los que varían) y reduces lo que puedes, mejoras tu margen de ganancia y te vuelves más competitivo. Cuando tienes un buen sistema para medir costos, puedes ver el impacto real de tus decisiones y ajustar lo que sea necesario para ganar más. Todo esto que pasa dentro de tu negocio es clave para que te vaya bien financieramente.

### **Lo que pasa fuera del negocio**

Pero no todo depende de ti. Hay cosas externas que también afectan cómo te va. Jiménez y Torres (2021) hablan de factores como qué tan bien está el mercado, cuánta competencia hay, qué políticas pone el gobierno, si la economía está en crisis o no. Todo eso puede ayudarte o hundirte. Los negocios que logran anticiparse a estos cambios y adaptarse rápido tienen más chances de mantenerse rentables y no perder terreno.

### **Todo está conectado**

Y la cosa es que no puedes separar lo de adentro de lo de afuera. Fernández y Ramírez (2018) lo dicen claro: tu desempeño financiero es el resultado de cómo interactúan ambas cosas. Puedes ser muy eficiente internamente, pero si la economía colapsa, te afecta. O puedes tener un mercado favorable, pero si tu gestión interna es un desastre, no lo aprovechas. Por eso es fundamental que los pequeños negocios tengan buen control interno y estrategias flexibles para poder responder a lo que venga de afuera.



#### **2.2.2.4. Modelos y enfoques para el análisis del desempeño financiero**

Los modelos clásicos para evaluar el desempeño financiero se basan en el análisis de ratios financieros, que permiten medir la rentabilidad, liquidez, solvencia y eficiencia de una empresa. Según García y Fernández (2019), esta metodología proporciona una visión estructurada y cuantitativa del estado financiero, facilitando la identificación de fortalezas y debilidades. La aplicación de ratios como el retorno sobre activos, el índice de liquidez corriente y el margen operativo es fundamental para establecer diagnósticos precisos y tomar decisiones informadas.

En contraste, enfoques más modernos incorporan modelos multidimensionales que integran indicadores financieros y no financieros para evaluar la salud empresarial. Rodríguez y Martínez (2021) destacan el uso de herramientas como el Balanced Scorecard, que combina métricas financieras con perspectivas de clientes, procesos internos y aprendizaje organizacional. Esta metodología permite una evaluación holística, alineando el desempeño financiero con la estrategia global y facilitando un seguimiento más completo y dinámico.

Otra perspectiva relevante es la teoría de la creación de valor económico agregado (EVA), que se centra en medir la rentabilidad real considerando el costo de capital. Pérez y López (2020) argumentan que el EVA proporciona una evaluación más precisa del desempeño financiero al reflejar si una empresa genera valor por encima de sus costos de financiación, siendo útil para la toma de decisiones estratégicas y la mejora



continua. Este enfoque es particularmente aplicable en empresas que buscan maximizar el valor para los accionistas.

Asimismo, las metodologías basadas en análisis predictivo y modelos estadísticos han ganado relevancia en la evaluación financiera. Jiménez y Torres (2018) mencionan que técnicas como el análisis de regresión y modelos de scoring financiero permiten anticipar riesgos, evaluar la probabilidad de insolvencia y mejorar la gestión financiera mediante datos históricos y tendencias. Estas herramientas facilitan la prevención y mitigación de problemas financieros, aportando un componente proactivo al análisis del desempeño.

El enfoque de sostenibilidad financiera incorpora la evaluación del desempeño considerando factores ambientales, sociales y de gobernanza (ESG). Morales y Sánchez (2022) señalan que integrar criterios ESG en el análisis financiero responde a la creciente demanda por prácticas responsables y a largo plazo, reflejando una nueva dimensión del desempeño que va más allá de los resultados económicos inmediatos. Este modelo amplía la perspectiva tradicional, vinculando el éxito financiero con la responsabilidad corporativa.

#### **2.2.2.5. *Desempeño financiero en contextos de informalidad y microempresa***

El desempeño financiero en microempresas que operan en mercados informales presenta características únicas debido a la naturaleza de sus operaciones y limitaciones estructurales. Según Ramírez y Torres (2020), la ausencia de registros contables formales y la falta de acceso a servicios financieros oficiales dificultan el control y seguimiento de sus



ingresos y gastos, lo que impacta negativamente en la capacidad para evaluar su situación económica real y planificar estratégicamente. Esta realidad genera una gestión financiera basada en estimaciones y experiencias más que en datos precisos.

Por otro lado, la informalidad implica una alta dependencia del capital propio y flujos de efectivo diarios, lo que condiciona la liquidez y limita las inversiones a largo plazo. Gómez y Pérez (2019) indican que estas microempresas enfrentan fluctuaciones constantes en sus ingresos, lo que dificulta mantener una estabilidad financiera y compromete su crecimiento. La falta de acceso a créditos formales y seguros agrava esta situación, generando una vulnerabilidad económica considerable.

Asimismo, la cultura financiera limitada en negocios informales afecta el desempeño financiero al restringir el conocimiento y aplicación de herramientas contables y financieras. Martínez y Salinas (2021) destacan que la capacitación específica es escasa o inexistente, lo que impide a los propietarios mejorar su gestión y adoptar prácticas que podrían optimizar su rentabilidad y eficiencia. Esta carencia es un obstáculo para la formalización y el desarrollo sostenible de estas unidades económicas.

Desde un enfoque de desarrollo económico, Fernández y López (2018) argumentan que mejorar el desempeño financiero en microempresas informales requiere intervenciones integrales que incluyan capacitación, acceso a financiamiento y fortalecimiento institucional. Solo mediante la combinación de estos factores se puede fomentar la transición hacia la formalidad y potenciar el crecimiento económico inclusivo. La



particularidad del contexto informal demanda estrategias adaptadas a sus necesidades y capacidades específicas.

## 2.3. MARCO CONCEPTUAL

### **Conocimiento Contable**

El conocimiento contable es esa base sólida que necesita tener cualquier persona que maneje un negocio, por pequeño que sea. No se trata de convertirse en contador profesional de la noche a la mañana, pero sí de entender cómo funcionan los números en una empresa: cómo se registran las ventas, cómo se clasifican los gastos, cómo se lleva el control de lo que entra y sale de caja.

Es poder mirar tus libros contables —o tu sistema, si lo tienes digitalizado— y entender qué está pasando realmente con tu dinero. Cuando tienes este conocimiento, puedes interpretar si tu negocio está ganando o perdiendo, dónde se está yendo la plata, y qué ajustes necesitas hacer. No es solo llenar papeles o cumplir con el contador; es tener la información correcta en tus manos para tomar decisiones inteligentes. Por ejemplo, si sabes leer tus estados financieros, puedes decidir si es buen momento para invertir en nueva maquinaria o si mejor te conviene esperar un poco más.

Al final, el conocimiento contable te da poder sobre tu propio negocio. Dejas de depender completamente de terceros para saber cómo van las cosas y puedes anticiparte a problemas o aprovechar oportunidades con más seguridad.

### **Habilidades Prácticas**

Una cosa es conocer la teoría contable y otra muy distinta es poder aplicarla en el día a día del negocio. Las habilidades prácticas son justamente eso: la capacidad de convertir lo que sabes en acciones concretas que mantienen tu empresa funcionando.



Estamos hablando de cosas tan básicas pero importantes como armar un presupuesto realista para el mes, llevar un control riguroso de cada peso que gastas, manejar correctamente tu inventario para que no te falte ni te sobre mercadería, y generar reportes que te muestren claramente cómo va tu situación financiera.

Estos no son temas menores. Un empresario que sabe hacer un buen presupuesto puede planificar mejor sus compras y evitar quedarse sin efectivo en momentos críticos. Alguien que controla sus gastos al detalle puede identificar dónde está malgastando dinero sin darse cuenta. Y quien maneja bien su inventario no pierde ventas por falta de producto ni tiene capital muerto amarrado en bodega.

Estas habilidades se desarrollan con la práctica constante. No basta con haber tomado un curso o leído un manual; hay que aplicarlo todos los días, equivocarse, corregir y mejorar. Son esas destrezas las que separan a los emprendedores que sobreviven de los que prosperan, porque te permiten gestionar tus recursos de manera eficaz y tomar el pulso real de tu operación.

### **Actitud hacia la Capacitación**

Acá entramos en un tema que muchas veces se pasa por alto, pero que es crítico: la actitud. Puedes tener acceso a los mejores cursos, talleres y herramientas de capacitación, pero si no tienes la disposición mental para aprender, de nada sirve. La actitud hacia la capacitación tiene que ver con qué tan abierto estás a reconocer que siempre hay algo nuevo por aprender, que el mundo de los negocios cambia constantemente y que lo que funcionaba hace cinco años tal vez hoy ya no sirve. Es esa humildad de decir "no lo sé todo" y esa motivación de querer mejorar cada día.



Cuando tienes una actitud positiva hacia el aprendizaje, no ves la capacitación como una obligación aburrida o una pérdida de tiempo. Al contrario, te entusiasma la posibilidad de incorporar nuevas técnicas, mejores prácticas o herramientas más modernas que hagan tu gestión más eficiente. Participas activamente en los talleres, haces preguntas, compartes experiencias con otros empresarios y, lo más importante, aplicas lo aprendido.

Esta mentalidad de crecimiento es la que diferencia a los empresarios estancados de aquellos que van evolucionando con el tiempo. Los que tienen hambre de conocimiento siempre encuentran formas de mejorar su negocio, mientras que los cerrados a aprender se quedan haciendo las cosas como siempre, aunque ya no les funcione.

## **Rentabilidad**

La rentabilidad es el santo grial de cualquier negocio. Al final del día, todos emprendemos para generar ganancias, y la rentabilidad mide exactamente eso: cuánto beneficio estás sacando de lo que inviertes y de lo que entra por ventas.

No se trata solo de vender mucho. Puedes facturar millones al año, pero si tus costos son altísimos y tus gastos operativos se comen todo, no estás siendo rentable. La rentabilidad mide qué tan eficiente eres convirtiendo tus ingresos en ganancias reales. Es decir, después de pagar todo lo que tienes que pagar — proveedores, empleados, alquiler, servicios, impuestos— ¿te queda algo? ¿Y cuánto te queda en proporción a lo que invertiste?

Este indicador es fundamental porque te dice si tu modelo de negocio funciona o no. Una empresa puede sobrevivir un tiempo sin ser rentable si tiene respaldo financiero, pero eventualmente, si no genera valor económico, está condenada. Por eso, los empresarios inteligentes están siempre monitoreando su rentabilidad,



buscando formas de aumentar ingresos sin disparar costos, o de reducir gastos sin sacrificar calidad.

La rentabilidad no solo te permite sobrevivir; es lo que hace posible reinvertir en tu negocio, crecer, innovar y consolidarte en el mercado. Sin rentabilidad, no hay proyecto sostenible.

## **Liquidez**

Podrías tener el negocio más rentable del mundo sobre el papel, pero si no tienes efectivo disponible cuando lo necesitas, estás en problemas. Eso es la liquidez: tu capacidad para responder a tus obligaciones inmediatas con el dinero que tienes a mano.

Imagina que tienes que pagar a tus proveedores la próxima semana, cubrir la nómina de tus empleados, y pagar el alquiler del local. Si todo tu dinero está amarrado en inventario que no has vendido, en cuentas por cobrar que tus clientes no te han pagado, o en inversiones a largo plazo, estás sin liquidez aunque seas "rico" en activos.

Los problemas de liquidez son una de las principales causas de quiebra de pequeñas y medianas empresas. No es que no sean rentables; simplemente no tienen el flujo de caja necesario para mantener la operación andando. Se quedan sin poder pagar sueldos, pierden proveedores por falta de pago, y entran en una espiral negativa.

Por eso es tan importante que los empresarios aprendan a gestionar su liquidez: proyectar cuándo van a entrar los pagos, cuándo hay que desembolsar, mantener un colchón de seguridad en efectivo, y no comprometer todo el capital en compras o inversiones sin asegurar primero el flujo operativo. Una empresa con buena liquidez puede capear temporadas malas, aprovechar oportunidades que surjan



de improviso, y dormir tranquila sabiendo que puede cumplir con sus compromisos.

## **Crecimiento Financiero**

El crecimiento financiero es la prueba de que tu negocio no solo sobrevive, sino que avanza. Es cuando tus números van para arriba de manera sostenida: más activos, más ingresos, mayores utilidades año tras año. No hablamos de un golpe de suerte o una temporada buena, sino de una tendencia clara de expansión.

Cuando una empresa crece financieramente, está demostrando varias cosas importantes. Primero, que tiene un modelo de negocio sólido que funciona y es escalable. Segundo, que está siendo bien gestionada y que las decisiones estratégicas van en la dirección correcta. Tercero, que tiene capacidad para adaptarse, competir y mejorar su posición en el mercado.

Este crecimiento se refleja en cifras concretas: tu balance muestra más patrimonio que el año anterior, tus ventas aumentan consistentemente, tus márgenes de ganancia mejoran o se mantienen estables mientras creces. Es la señal de que el negocio está madurando y fortaleciéndose.

El crecimiento financiero también te prepara mejor para enfrentar desafíos futuros. Una empresa que crece tiene más músculo para resistir crisis, más margen para invertir en innovación, y más credibilidad ante bancos, inversionistas o socios potenciales. Es el camino hacia la consolidación y la construcción de algo duradero, no solo un proyecto de subsistencia.

Por supuesto, el crecimiento debe ser ordenado y planificado. Crecer demasiado rápido sin tener la estructura para soportarlo puede ser tan peligroso como no crecer en absoluto. Pero cuando se hace bien, el crecimiento financiero es la mejor evidencia de que estás construyendo algo con futuro.



## CAPÍTULO III

### METODOLOGÍA

#### 3.1. Métodos de investigación

##### 3.1.1. Enfoque del estudio

Según Creswell (2017), el **enfoque cuantitativo**; estudia fenómenos mediante la medición numérica y el análisis estadístico, transformando las variables en datos observables para describir, comparar y explicar relaciones.

Se aplicó el enfoque cuantitativo, operacionalizando variables en indicadores numéricos y analizando los datos con técnicas estadísticas para contrastar las hipótesis.

##### 3.1.2. Método del estudio

**El método deductivo**, descrito por Abreu (2014), parte de principios o marcos teóricos generales y, a través de reglas lógicas, deriva proposiciones específicas que pueden someterse a prueba empírica. Su secuencia va de lo universal a lo particular, garantizando coherencia interna entre teoría, hipótesis y evidencias.

Se empleó el método deductivo, derivando hipótesis desde el marco teórico y verificándolas con la evidencia recolectada.

##### 3.1.3. Tipo del estudio

Según Hernández et al. (2014), **la investigación básica**; busca ampliar el conocimiento científico sin perseguir de forma inmediata una



aplicación práctica; profundiza conceptos, modelos y relaciones causales o asociativas, y fortalece teorías que luego pueden orientar soluciones aplicadas.

Se desarrolló una investigación básica, enfocada en comprender y explicar la relación entre las variables para robustecer el sustento teórico del campo.

### 3.1.4. Nivel del estudio

**La investigación correlacional;** según Creswell (2017) describe y cuantifica el grado de asociación entre dos o más variables, sin manipularlas, para identificar patrones de covariación que sugieran vínculos estadísticos (positivos, negativos o nulos) y su magnitud.

$$r_s = 1 - \frac{6 \sum D^2}{n(n^2 - 1)}$$

n= número de puntos de datos de las dos variables

di= diferencia de rango del elemento «n»

El Coeficiente Spearman,  $\rho$ , puede tomar un valor entre +1 y -1

### 3.1.5. Diseño del estudio

**El diseño no experimental de corte transversal** Babbie (2020) el investigador observa las variables tal como ocurren, sin intervención, y recolecta la información en un solo momento o periodo breve, lo que permite describir estados y relaciones en una “fotografía” temporal.

Se adoptó un diseño no experimental de corte transversal, recabando los datos en un único momento para analizar las relaciones entre variables sin manipulación.



Donde:

M = Muestra del estudio

O1 = Observación de la variable 1 (Capacitación contable)

O2 = Observación de la variable 2 (Desempeño financiero)

r = Correlación entre ambas variables des estudio

### 3.2. **Ámbito de investigación**

Esta investigación se realizó en 2025, específicamente entre junio y agosto. El lugar fue el Mercado Pedro Vilcapaza, que está en Juliaca, provincia de San Román, en Puno. Nos enfocamos en los dueños de los puestos formales que están dentro del mercado.

Para recoger los datos, fuimos a los pasillos y áreas comunes en los momentos en que había menos gente, para no molestar a los comerciantes mientras trabajaban. Obviamente pedimos permiso a la administración del mercado antes de hacer cualquier cosa. Las encuestas las aplicamos en papel o en digital, pero siempre explicándole primero a cada persona que su información iba a ser confidencial y que necesitábamos su consentimiento.

### 3.3. **Población y muestra**

#### 3.3.1. **Población**

La población del estudio fueron los 77 comerciantes formales del Mercado Pedro Vilcapaza. Ese número lo sacamos del padrón oficial que nos dio la administración



del mercado cuando estábamos haciendo el trabajo de campo. Ese registro solo incluía a los dueños de puestos formales, así que era confiable y podíamos verificarlo.

En cuanto a la muestra, decidimos trabajar con todos, los 77. ¿Por qué? Porque como eran pocos y podíamos llegar a todos sin problema, no tenía sentido sacar solo una parte. Así nos aseguramos de tener información completa y representativa. Además, verificamos que cada puesto estuviera funcionando realmente antes de incluirlo.

### **3.3.2. Muestra**

Los 77 comerciantes que participaron tienen perfiles educativos variados. La mayoría terminó la secundaria, hay un grupo que solo llegó hasta primaria, y unos pocos tienen estudios técnicos. Esto nos dice algo importante: la mayoría de lo que saben sobre cómo llevar su negocio lo aprendieron en la práctica, del día a día, no en una escuela o universidad. Entender esto es clave para ver cómo se relacionan con la capacitación contable y cómo manejan las finanzas de sus negocios.

### **3.3.3. Características de la población y muestra**

En el presente estudio participaron 77 comerciantes del Mercado Pedro Vilcapaza de la ciudad de Juliaca. En cuanto al nivel de estudios, se observa una realidad diversa que refleja el contexto social del mercado. La mayoría de los comerciantes culminó la educación secundaria, mientras que un grupo importante alcanzó solo la educación primaria. Asimismo, un porcentaje menor accedió a estudios técnicos. Esta diversidad educativa evidencia que gran parte de los comerciantes ha desarrollado sus habilidades comerciales principalmente mediante la



experiencia diaria y el aprendizaje práctico, más que a través de formación formal. Este perfil es relevante para comprender su relación con los procesos de capacitación contable y el desempeño financiero

### 3.4. Técnicas e instrumentos de recogida de información

#### 3.4.1. Técnica

**(Encuesta):** La encuesta es una técnica de recolección que obtiene información estandarizada mediante preguntas estructuradas aplicadas a una población o muestra, permitiendo captar percepciones, comportamientos o hechos con comparabilidad entre casos.

#### 3.4.2. Instrumento

**(Cuestionario):** El cuestionario es un instrumento compuesto por ítems organizados en escalas o secciones que miden dimensiones de una variable; utiliza formatos de respuesta definidos (por ejemplo, Likert) para asegurar consistencia y análisis cuantitativo.

### 3.5. Confiabilidad y Validez del instrumento

#### 3.5.1. Confiabilidad de un instrumento

El alfa de Cronbach estima la consistencia interna de una escala, evaluando el grado en que los ítems que miden la misma dimensión producen resultados coherentes; valores más altos reflejan mayor homogeneidad entre ítems (Pallant, 2020) .

**Fórmula de cálculo de la confiabilidad:**

$$\alpha = \frac{K}{K-1} \left[ 1 - \frac{\sum V_i}{V_t} \right]$$

Donde:  $\alpha$  = Alfa de Cronbach

K = Número de ítems

$V_i$  = Varianza de cada ítem

$V_t$  = Varianza del total

**3.5.2. Prueba de confiabilidad****Tabla 2**

*Prueba de confiabilidad de las variables*

Variables	Valor Alfa de Cronbach	de Elementos	Encuestados
Capacitación contable	,875	10	77
Desempeño financiero	,857	10	77

**Nota.** La tabla señala el valor alfa de las variables según la prueba de confiabilidad

La Tabla 2 muestra valores alfa de Cronbach de 0,875 para Capacitación contable (10 ítems; n = 77) y 0,857 para Desempeño financiero (10 ítems; n = 77). Conforme a criterios habituales ( $\alpha \geq 0,70$  aceptable;  $\alpha \geq 0,80$  buena;  $\alpha \geq 0,90$  excelente), ambos instrumentos presentan buena consistencia interna, lo que indica que los ítems de cada escala miden de manera homogénea sus respectivas dimensiones. En consecuencia, las escalas son fiables para el análisis estadístico subsecuente (descriptivos, correlaciones y contraste de hipótesis) sin requerir eliminación de ítems. Se recomienda, no obstante, conservar el registro del análisis de ítems (correlación ítem-total y  $\alpha$  si se elimina el ítem) como evidencia complementaria de la calidad métrica del instrumento.

**3.5.3. Validez**



La validez por juicio de expertos contrasta la pertinencia, claridad y coherencia de los ítems respecto de las dimensiones teóricas mediante la evaluación de especialistas, fortaleciendo la validez de contenido del instrumento (Lynn, 1986).

Por lo cual el instrumento fue sujeto al juicio de expertos validadores.

### **3.6. Recogida de Datos**

La recolección se realizó en campo mediante encuesta estructurada aplicada a 77 participantes seleccionados del mercado objetivo. Previamente se gestionaron los permisos con la administración, se obtuvo consentimiento informado, y se efectuó un pilotaje para verificar claridad y tiempos. Los encuestadores fueron capacitados y aplicaron el cuestionario en horarios de menor afluencia, en formato impreso/digital según disponibilidad. Concluida la aplicación, las respuestas se codificaron y digitalizaron en una base de datos, garantizando anonimato, resguardo de la información y control de calidad (revisión doble y detección de omisiones).

## CAPÍTULO IV

### ANÁLISIS DE RESULTADOS Y DISCUSIÓN

#### 4.1. Presentación

Este capítulo reportó los resultados empíricos obtenidos con 77 observaciones válidas. Tras confirmar la fiabilidad de las escalas ( $\alpha$  de Cronbach  $\geq 0,85$ ), se verificó el supuesto de normalidad de las variables y, dado el resultado, se optó por técnicas no paramétricas. En ese marco, se estimaron correlaciones de Spearman para el objetivo general y los objetivos específicos, se presentaron diagramas de dispersión como apoyo visual y tablas cruzadas para describir la asociación entre categorías. Finalmente, se contrastaron la hipótesis general y las hipótesis específicas empleando tau-b de Kendall, informando sus estadísticos, p-valores y la decisión a un nivel de significancia de  $\alpha = 0,05$ .

##### 4.1.1. Perfil Educativo de los comerciantes

Respecto al nivel de instrucción de los 77 comerciantes encuestados, se identificó que el 58% cuenta con educación secundaria completa, constituyéndose como el nivel predominante. Un 23% alcanzó únicamente estudios primarios, mientras que un 12% posee formación técnica. Finalmente, un 7% manifestó no haber completado ningún nivel educativo formal. Esta distribución permite contextualizar adecuadamente la comprensión de los resultados, dado que el nivel de instrucción influye en la forma en que los comerciantes interpretan y aplican los contenidos de capacitación contable evaluados en la presente investigación.

#### 4.2. Prueba de normalidad



(H0): Los datos de la variable presentan un comportamiento consistente con una distribución normal, lo que implica que no existen diferencias relevantes entre la distribución de los datos observados y una distribución normal esperada.

(H1): Los datos de la variable no presentan un comportamiento acorde con una distribución normal, lo que indica la existencia de diferencias significativas entre la distribución observada y la distribución normal teórica.

**Tabla 3**

*Prueba de normalidad Kolmogorov-Smirnov para una muestra*

		Desempeño	
		Capacitación contable	financiero
N		77	77
Parámetros normales <sup>a,b</sup>	Media	22,84	27,29
	Desv. Desviación	5,326	6,056
Máximas diferencias extremas	Absoluto	,128	,115
	Positivo	,128	,115
	Negativo	-,097	-,087
Estadístico de prueba		,128	,115
Sig. asintótica(bilateral)		,003 <sup>c</sup>	,014 <sup>c</sup>

**Nota:** Se trata de una prueba basada en la distribución normal estimada de los datos, ajustada con la corrección de Lilliefors para mejorar su precisión.

Se evaluó la normalidad de Capacitación contable y Desempeño financiero mediante Kolmogorov–Smirnov con corrección de Lilliefors. Para Capacitación contable (N = 77) se obtuvo D = 0,128 con p = 0,003; para Desempeño financiero (N = 77) D = 0,115 con p = 0,014. Dado que en ambos casos p < 0,05, se rechazó H0 (normalidad) y se aceptó H1 (no normalidad). En consecuencia, el análisis inferencial se realizó con procedimientos no paramétricos (Spearman para correlación y Kendall tau-b para contraste de hipótesis), lo cual es consistente con la escala de medición y la distribución empírica observada.

**4.3. Escala de correlación de las pruebas estadísticas**

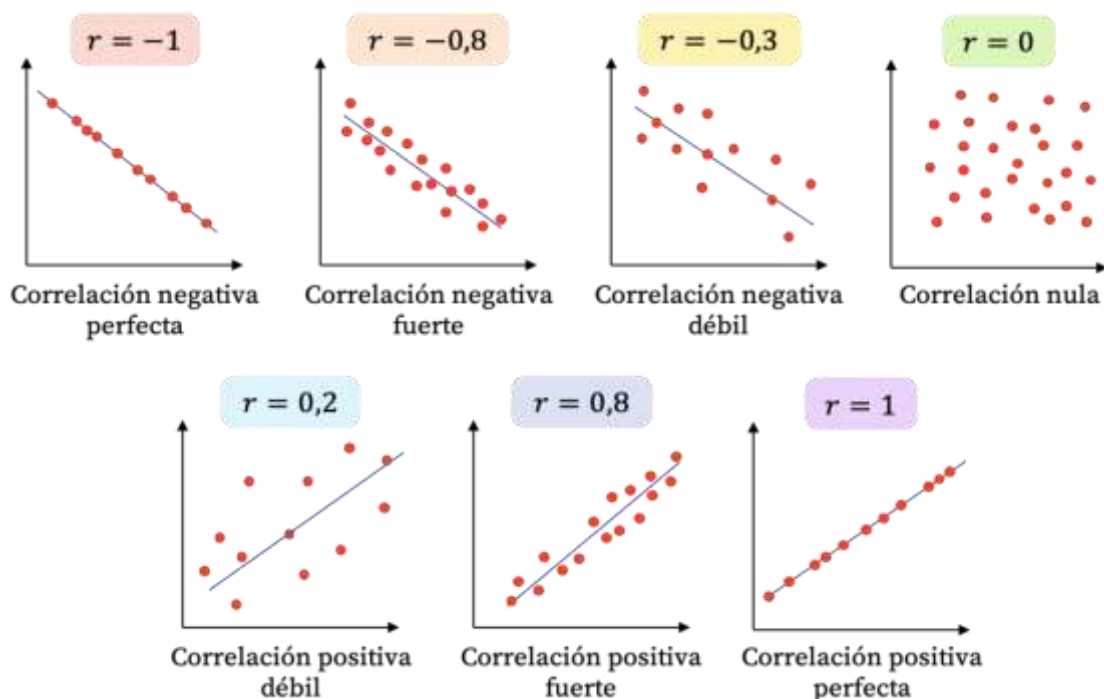
**Figura 1**  
*Escala de valoración de los niveles de relación*

Coefficiente	Interpretación
0	Relación nula
0 - 0,2	Relación muy baja
0,2 - 0,4	Relación baja
0,4 - 0,6	Relación moderada
0,6 - 0,8	Relación alta
0,8 - 1	Relación muy alta
1	Relación perfecta

Se interpretaron los coeficientes según la regla usual: 0,00–0,19 (muy débil), 0,20–0,39 (débil), 0,40–0,59 (moderada), 0,60–0,79 (fuerte) y 0,80–1,00 (muy fuerte), considerando además el signo (dirección) y el p-valor (significancia) de cada estimación.

#### 4.4. Medición de los diagramas de dispersión para los resultados

**Figura 2**  
*Escala de interpretación de los diagramas de dispersión*



**Nota.** La figura muestra la escala de valoración de las correlaciones mostradas. Los diagramas de dispersión corroboraron la asociación positiva entre las variables analizadas: conforme aumentó la Capacitación contable y sus

dimensiones (conocimiento, habilidades, actitud), se observó una tendencia ascendente en el Desempeño financiero.

## 4.5. Análisis e interpretación de resultados de la correlación

### 4.5.1. Prueba estadística del objetivo general

**Objetivo general fue;** analizar el grado de relación entre la capacitación contable y desempeño financiero en los comerciantes del Mercado Pedro Vilcapaza de la ciudad de Juliaca, 2025.

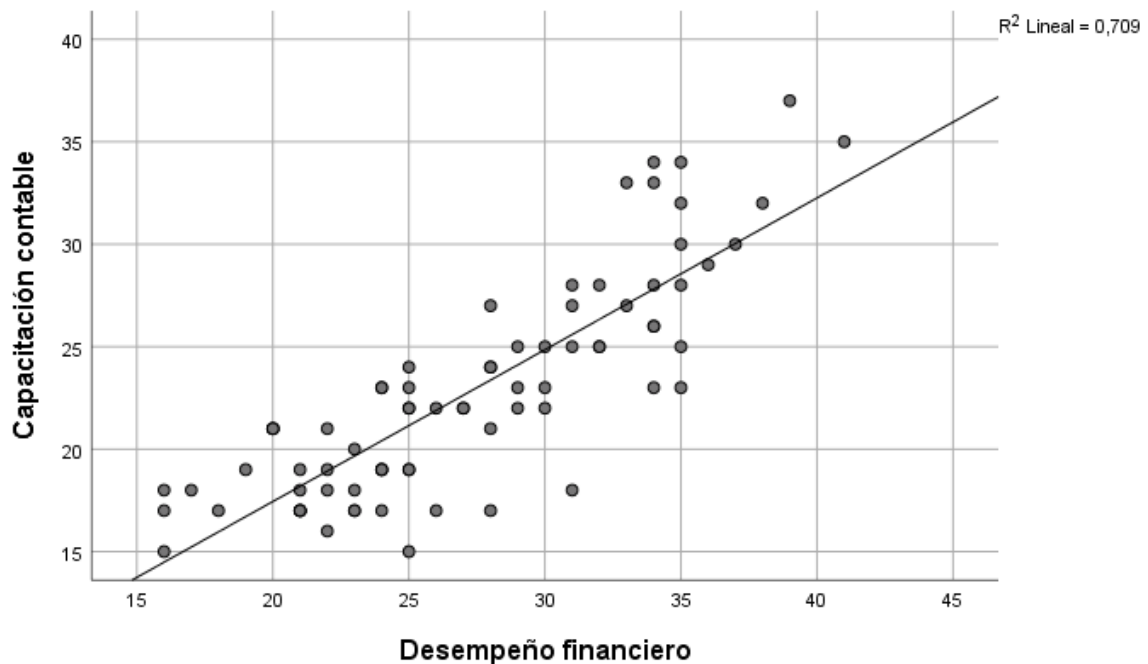
**Tabla 4**

*Prueba de correlación del objetivo general del estudio*

		Capacitación contable	Desempeño financiero
Rho de Spearman	Capacitación contable	Coeficiente de correlación	1,000
		Sig. (bilateral)	,836**
		N	77
	Desempeño financiero	Coeficiente de correlación	,836**
		Sig. (bilateral)	,000
		N	77

**Figura 3**

*Diagrama de dispersión del objetivo general*

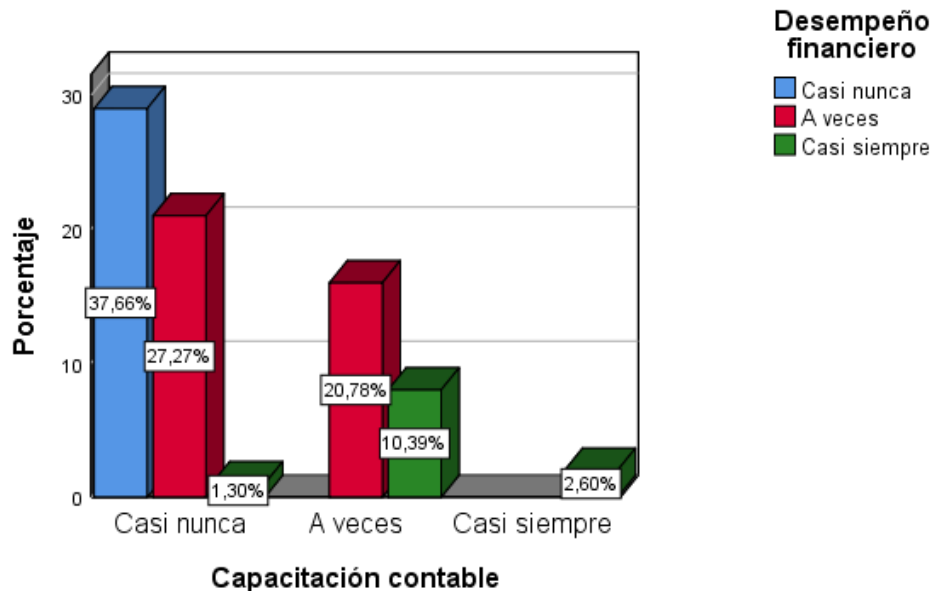


El coeficiente Rho de Spearman = 0,836 indica una relación positiva muy fuerte entre la capacitación contable y el desempeño financiero: a mayores niveles de capacitación, los resultados financieros tienden a ser superiores de manera consistente. Este patrón se corrobora visualmente en el diagrama de dispersión, donde la nube de puntos sigue una tendencia ascendente. En términos sustantivos, el resultado sugiere que la formación contable en conocimiento, habilidades y actitud se asocia con mejoras palpables en la gestión y en los indicadores financieros del comerciante.

**Tabla 5***Tabla cruzada de la capacitación contable y el desempeño financiero*

		Desempeño financiero			Total	
		Casi nunca	A veces	Casi siempre		
Capacitación contable	Casi nunca	Recuento	29	21	1	51
		% del total	37,7%	27,3%	1,3%	66,2%
	A veces	Recuento	0	16	8	24
		% del total	0,0%	20,8%	10,4%	31,2%
	Casi siempre	Recuento	0	0	2	2
		% del total	0,0%	0,0%	2,6%	2,6%
	Total	Recuento	29	37	11	77
		% del total	37,7%	48,1%	14,3%	100,0%

**Figura 4**  
*Porcentaje del recuento del objetivo general*



#### **Qué encontramos en los resultados**

Cuando analizamos el desempeño financiero de los comerciantes, vimos que casi la mitad (48,1%) está en un nivel medio, digamos "a veces les va bien". Más de un tercio (37,7%) tiene un desempeño bajo, "casi nunca les va bien". Y solo unos pocos (14,3%) tienen buen desempeño, "casi siempre les va bien".

En cuanto a la capacitación, la cosa está peor. La gran mayoría (66,2%) casi nunca ha recibido capacitación, un 31,2% a veces sí la recibe, y apenas un 2,6% se capacita casi siempre.

#### **La conexión entre capacitación y desempeño**

Cuando cruzamos estos datos, la relación es súper clara: los que tienen poca o ninguna capacitación se quedan en desempeños bajos o medios. Casi ninguno llega a tener buen desempeño. Los que tienen capacitación media ya empiezan a ubicarse en desempeños medios y altos, y ninguno se queda abajo. Y los que sí

se capacitan bastante, todos tienen buen desempeño financiero. No hay excepciones.

Es decir, mientras más capacitación tienes, mejor te va. Así de directo.

### **Qué significa todo esto**

Lo que esto nos dice es que hay un problema serio de formación. La mayoría de estos comerciantes no sabe bien cómo manejar sus ingresos, costos, inventarios o el flujo de efectivo porque nadie les ha enseñado. Y como vimos que hay una relación clara entre capacitación y resultados, la solución es bastante obvia.

Si se hacen capacitaciones prácticas y cortas —cosas como enseñarles a registrar bien lo que entra y sale de plata, a calcular cuánto les cuesta lo que venden, a controlar su inventario, a manejar créditos y el flujo de caja— y se les da seguimiento en sus propios puestos, se pueden ver mejoras rápido.

Lo mejor sería empezar con los que están en el nivel "casi nunca" de capacitación, que son la mayoría. Si logramos subirlos aunque sea al nivel "a veces" o "casi siempre", vamos a ver cambios reales: van a ganar más, van a manejar mejor su efectivo y van a cumplir mejor con sus obligaciones financieras.

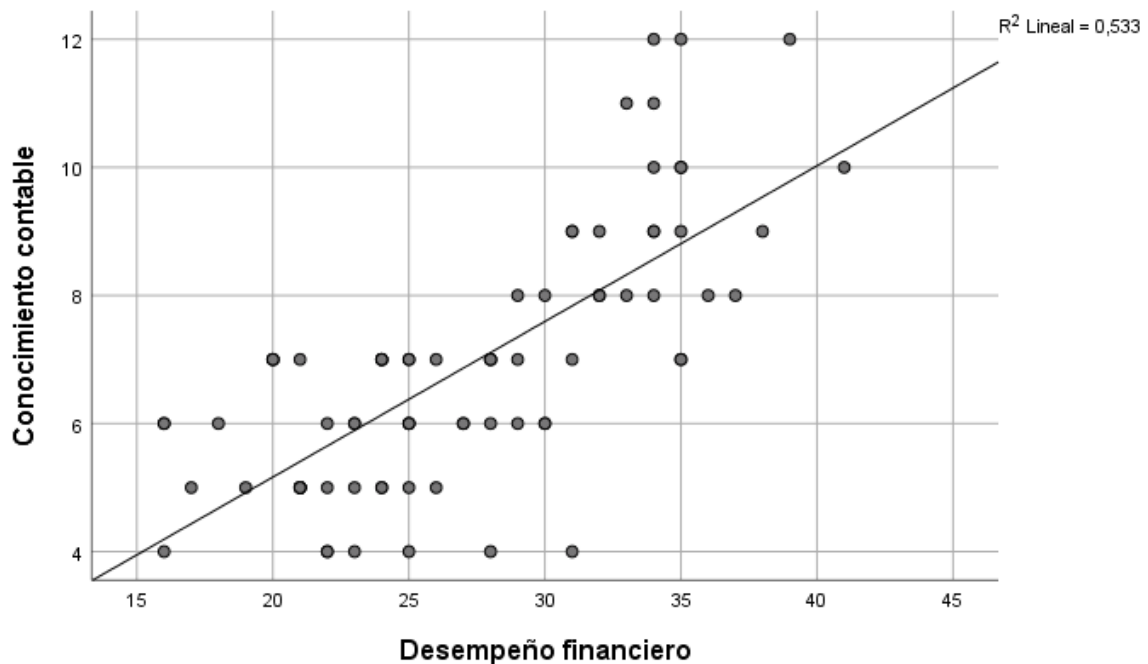
#### **4.5.2. Prueba estadística del objetivo específico 1**

El objetivo específico 1 fue; determinar el grado de relación entre el conocimiento contable y desempeño financiero en los comerciantes del Mercado Pedro Vilcapaza de la ciudad de Juliaca, 2025.

**Tabla 6**  
*Prueba de correlación del objetivo específico 1*

			Conocimiento contable	Desempeño financiero
Rho de Spearman	Conocimiento contable	Coefficiente de correlación	1,000	,724**
		Sig. (bilateral)	.	,000
n		N	77	77
	Desempeño financiero	Coefficiente de correlación	,724**	1,000
		Sig. (bilateral)	,000	.
		N	77	77

**Figura 5**  
*Diagrama de dispersión del objetivo específico 1*



El coeficiente Rho de Spearman = 0,724 evidencia una relación positiva fuerte entre el conocimiento contable y el desempeño financiero: conforme aumenta el nivel de conocimiento, el desempeño tiende a mejorar de manera consistente. Esta asociación se confirma visualmente en el diagrama de dispersión (Figura 5), donde la nube de puntos sigue una tendencia ascendente. En términos sustantivos, el resultado significa que dominar conceptos contables básicos

registro, clasificación, costos y lectura de indicadores se vincula con mejores resultados financieros en los comerciantes evaluados.

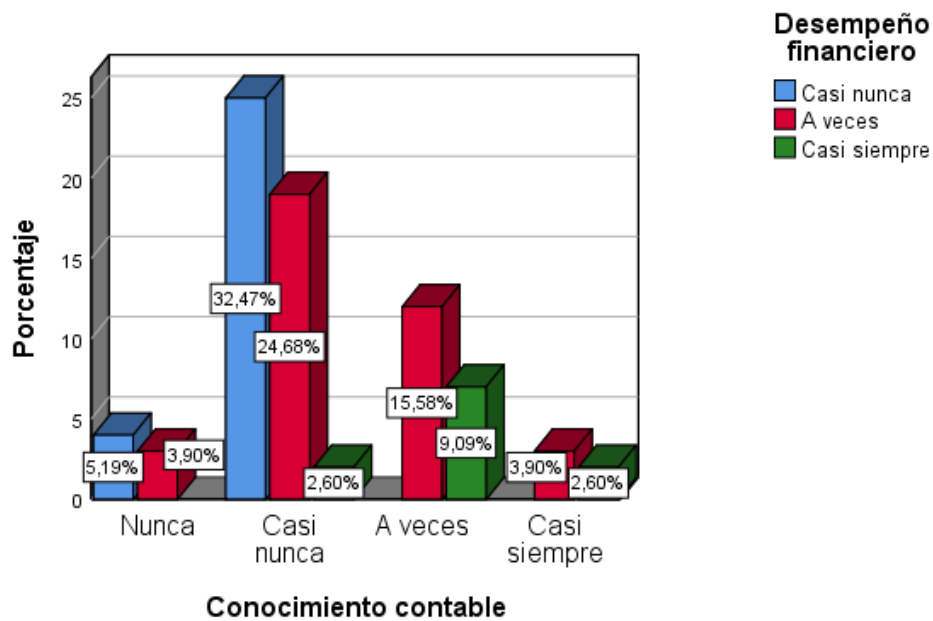
**Tabla 7**

*Tabla cruzada del conocimiento contable y el desempeño financiero*

		Desempeño financiero				
		Casi nunca	A veces	Casi siempre	Total	
Conocimiento contable	Nunca	Recuento	4	3	0	7
		% del total	5,2%	3,9%	0,0%	9,1%
	Casi nunca	Recuento	25	19	2	46
		% del total	32,5%	24,7%	2,6%	59,7%
	A veces	Recuento	0	12	7	19
		% del total	0,0%	15,6%	9,1%	24,7%
Total	Recuento	29	37	11	77	
	% del total	37,7%	48,1%	14,3%	100,0%	

**Figura 6**

*Porcentaje del recuento del objetivo específico 1*





## Los números en detalle

Cuando vemos el desempeño general, casi la mitad de los comerciantes (48,1%, o sea 37 personas) están en un nivel medio: "a veces" les va bien. Más de un tercio (37,7%, 29 personas) tiene bajo desempeño: "casi nunca" les va bien. Y solo unos pocos (14,3%, 11 personas) tienen buen desempeño: "casi siempre" les va bien.

En cuanto al conocimiento contable, la cosa está complicada. La mayoría (59,7%, 46 personas) "casi nunca" tiene conocimientos contables. Luego hay un grupo que "a veces" sí sabe algo (24,7%, 19 personas), otro que directamente "nunca" ha aprendido nada (9,1%, 7 personas), y muy pocos que "casi siempre" tienen conocimientos (6,5%, 5 personas).

## La relación es clarísima

Cuando cruzamos estos datos, el patrón es imposible de ignorar:

- Los que tienen conocimiento "a veces" o "casi siempre" no aparecen en desempeño bajo. Ninguno. Se concentran en desempeño medio o alto.
- En cambio, los que "casi nunca" tienen conocimientos contables se amontonan en desempeño bajo y medio (25 y 19 casos respectivamente), y solo 2 llegan a tener buen desempeño.
- Los que "nunca" han tenido conocimientos contables ni siquiera llegan al desempeño alto. Cero casos.

## Qué hacer con esto

Está claro que el problema es la falta de formación. Si la mayoría no sabe de contabilidad, no le puede ir bien. Así de simple.

La solución es armar un programa de capacitación corto y práctico que incluya:



1. Cómo llevar el registro diario de la plata que entra y sale, y cómo cuadrar la caja
2. Cómo calcular lo que te cuesta algo y ponerle un precio que te deje ganancia
3. Cómo leer los números básicos de tu negocio (cuánto ganas realmente, qué tan rápido vendes tu inventario, cuánto tiempo tarda tu efectivo en circular)
4. Cómo usar herramientas simples como plantillas o apps para llevar todo esto

Si enfocamos esto en los que están en el nivel "casi nunca" (que son la mayoría), en pocas semanas deberíamos ver que saltan a niveles mejores de desempeño. Y esto se puede medir: revisando sus números contables y haciendo cortes cada quince días para ver cómo van sus ventas y ganancias.

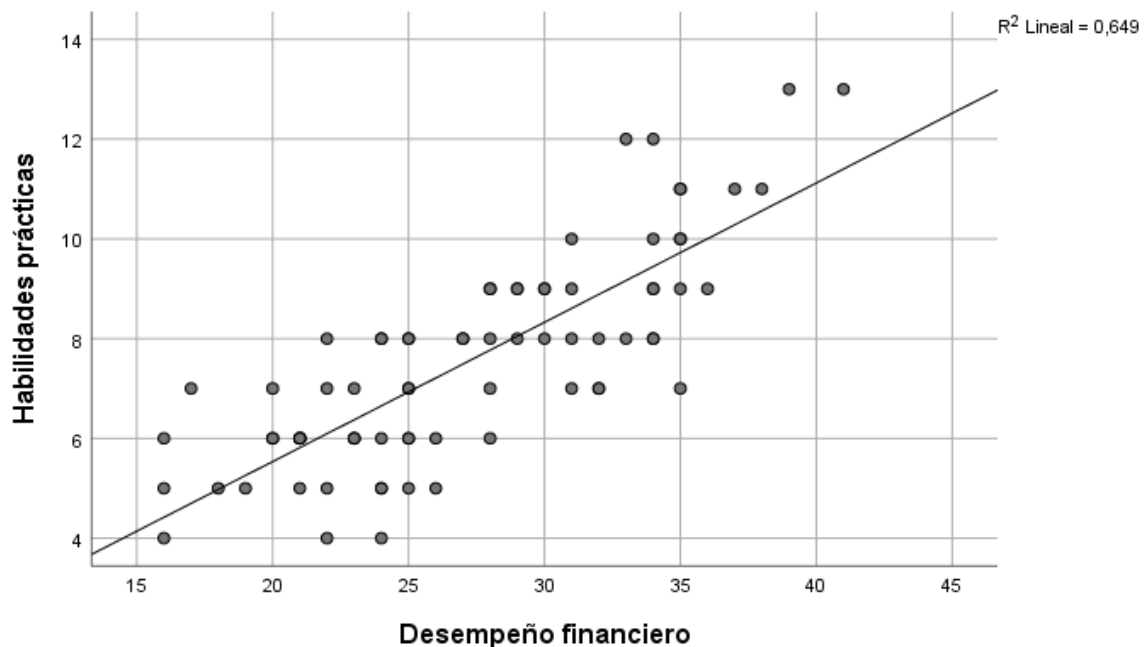
### **El segundo objetivo del estudio**

El objetivo específico número 2 de esta investigación fue: determinar qué tan relacionadas están las habilidades prácticas con el desempeño financiero de los comerciantes del Mercado Pedro Vilcapaza de Juliaca, en 2025.

**Tabla 8**  
*Prueba de correlación del objetivo específico 2*

			Habilidades prácticas	Desempeño financiero
Rho de Spearman	Habilidades prácticas	Coeficiente de correlación	1,000	,797**
		Sig. (bilateral)	.	,000
	Desempeño financiero	Coeficiente de correlación	,797**	1,000
		Sig. (bilateral)	,000	.
n			77	77

**Figura 7**  
*Diagrama de dispersión del objetivo específico 2*



El coeficiente rho de Spearman = 0,797 evidencia una relación positiva fuerte entre las habilidades prácticas y el desempeño financiero: a medida que los comerciantes dominan tareas operativas (registro diario, control de inventarios, facturación/cobranza, costeo y seguimiento del flujo de caja), su desempeño tiende a mejorar de forma consistente. Esta asociación se confirma visualmente en el diagrama de dispersión (Figura 7), donde la nube de puntos muestra una tendencia ascendente acorde con la magnitud del coeficiente. En términos

sustantivos, el resultado significa que elevar las habilidades prácticas se vincula con mejoras medibles en resultados financieros.

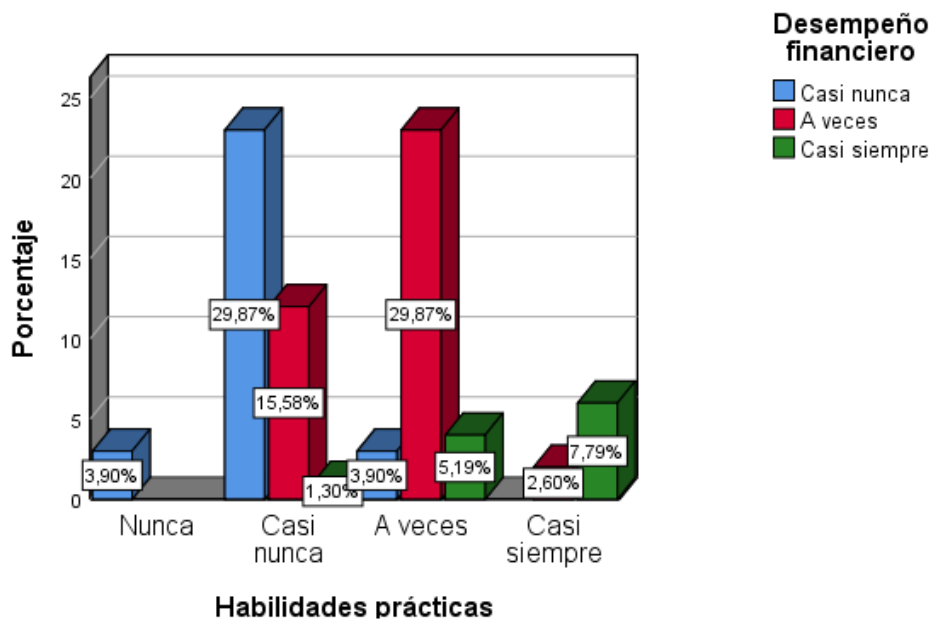
**Tabla 9**

*Tabla cruzada del de las habilidades prácticas y el desempeño financiero*

		Desempeño financiero				
		Casi nunca	A veces	Casi siempre	Total	
Habilidades prácticas	Nunca	Recuento	3	0	0	3
		% del total	3,9%	0,0%	0,0%	3,9%
	Casi nunca	Recuento	23	12	1	36
		% del total	29,9%	15,6%	1,3%	46,8%
	A veces	Recuento	3	23	4	30
		% del total	3,9%	29,9%	5,2%	39,0%
	Casi siempre	Recuento	0	2	6	8
	% del total	0,0%	2,6%	7,8%	10,4%	
Total		Recuento	29	37	11	77
		% del total	37,7%	48,1%	14,3%	100,0%

**Figura 8**

*Porcentaje del recuento del objetivo específico 2*





## Los números más importantes

Las dos combinaciones que más se repiten (29,9%, o sea 23 de 77 comerciantes en cada una) son:

- Habilidades "a veces" y desempeño "a veces"
- Habilidades "casi nunca" y desempeño "casi nunca"

O sea, si tus habilidades son medias, tu desempeño es medio. Si casi no tienes habilidades, casi no te va bien. La relación es directa.

Después siguen otras combinaciones: 15,6% (12 personas) tienen habilidades "casi nunca" pero logran desempeño "a veces"; 7,8% (6 personas) tienen habilidades "casi siempre" y desempeño "casi siempre"; y 5,2% (4 personas) tienen habilidades "a veces" pero logran desempeño "casi siempre".

Los porcentajes más bajos están en las combinaciones raras, como tener habilidades "nunca" o "casi nunca" y aun así tener buen desempeño (muy pocos casos), o tener buenas habilidades pero mal desempeño (también muy raro). Y hay varias combinaciones que simplemente no existen: 0%.

## El panorama general

Cuando vemos los totales, el desempeño se concentra en "a veces" (48,1%), seguido de "casi nunca" (37,7%) y solo 14,3% está en "casi siempre". Y en habilidades prácticas, la mayoría está en "casi nunca" (46,8%) o "a veces" (39,0%), con pocos en "casi siempre" (10,4%) y menos aún en "nunca" (3,9%).

El patrón es claro: mientras mejores sean tus habilidades prácticas, mejor es tu desempeño financiero. Es una escalera: subes en habilidades, subes en resultados.

## Qué hacer para mejorar



Los números muestran que muchos comerciantes no tienen las habilidades prácticas necesarias, y eso se refleja en resultados mediocres. Para cambiar esto, hace falta un programa de capacitación intensivo y aplicado que incluya:

1. Cómo llevar el flujo de caja diario y cuadrar las cuentas
2. Cómo controlar el inventario: cuándo pedir más producto, qué tan rápido se vende
3. Cómo calcular costos y poner precios que te dejen ganancia
4. Cómo manejar los créditos y cobrar a tiempo (llevar control de quién debe y desde cuándo)
5. Cómo usar facturación electrónica o plantillas simples para registrar todo

Si nos enfocamos en los que están en "casi nunca" (que son casi la mitad), en pocas semanas deberíamos ver que saltan a niveles mejores. Y esto se puede comprobar mirando sus números: cuánto margen de ganancia tienen, qué tan rápido rotan su inventario, cuánto tarda el efectivo en volver a sus manos. Haciendo cortes cada quince días de ventas y ganancias podemos ver si realmente están mejorando.

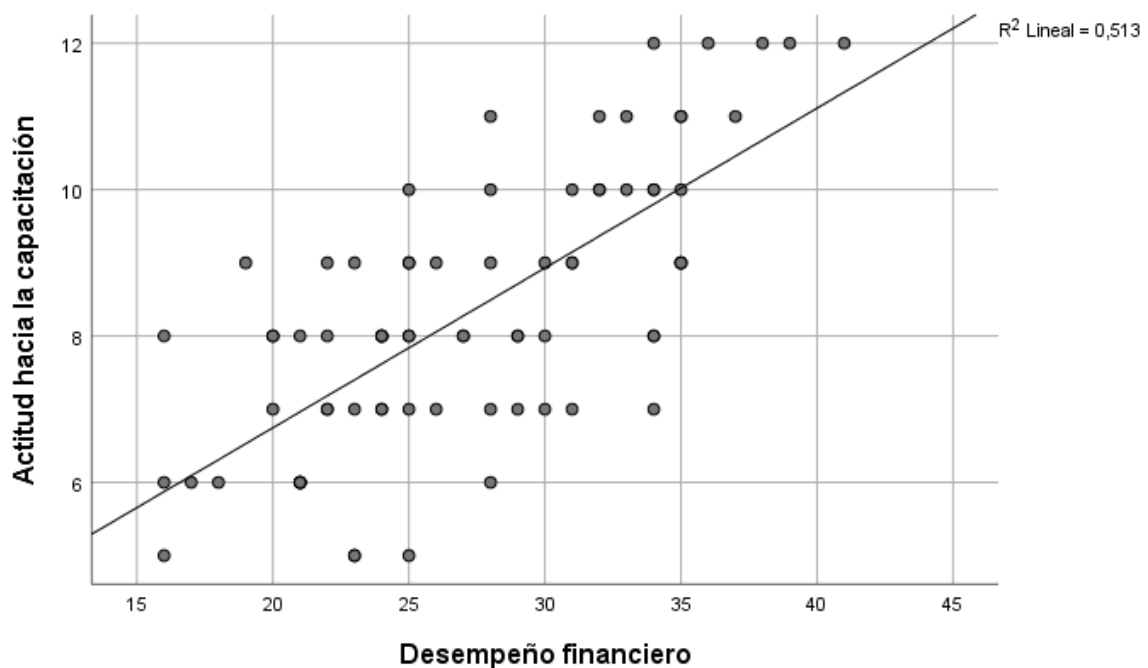
### **El tercer objetivo del estudio**

El objetivo específico número 3 de esta investigación fue: determinar qué tan relacionada está la actitud hacia la capacitación con el desempeño financiero de los comerciantes del Mercado Pedro Vilcapaza de Juliaca, en 2025.

**Tabla 10**  
*Prueba de correlación del objetivo específico 3*

			Actitud hacia la capacitación	Desempeño financiero
Rho de Spearman	Actitud hacia la capacitación	Coefficiente de correlación Sig. (bilateral)	1,000	,690**
n		N	77	77
	Desempeño financiero	Coefficiente de correlación Sig. (bilateral)	,690**	1,000
		N	77	77

**Figura 9**  
*Diagrama de dispersión del objetivo específico 3*



El coeficiente rho de Spearman = 0,690 muestra una relación positiva fuerte entre la actitud hacia la capacitación y el desempeño financiero: comerciantes con mayor disposición a formarse tienden a exhibir mejores resultados. Este patrón se corrobora visualmente en el diagrama de dispersión (Figura 9), cuya nube de puntos sigue una tendencia ascendente coherente con la magnitud del coeficiente. En términos sustantivos, el hallazgo indica que valorar la capacitación y mostrarse

proactivo para aplicarla se asocia con mejoras medibles en el desempeño financiero.

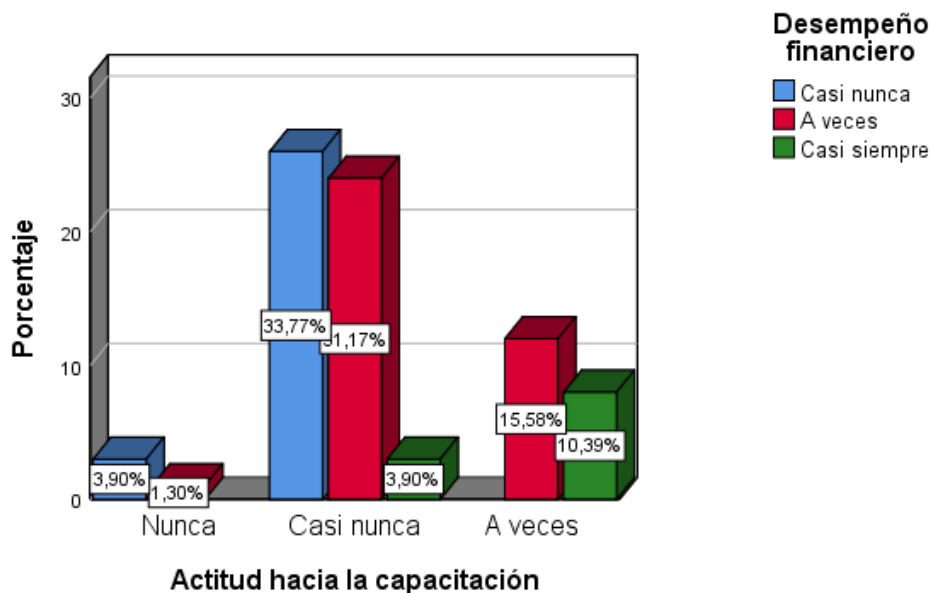
**Tabla 11**

*Tabla cruzada del ciclo de la actitud a la capacitación y el desempeño financiero*

		Desempeño financiero			
		Casi nunca	A veces	Casi siempre	Total
Actitud hacia la capacitación	Nunca	3	1	0	4
	% del total	3,9%	1,3%	0,0%	5,2%
	Casi nunca	26	24	3	53
	% del total	33,8%	31,2%	3,9%	68,8%
	A veces	0	12	8	20
	% del total	0,0%	15,6%	10,4%	26,0%
<b>Total</b>		<b>29</b>	<b>37</b>	<b>11</b>	<b>77</b>
		<b>37,7%</b>	<b>48,1%</b>	<b>14,3%</b>	<b>100,0%</b>

**Figura 10**

*Porcentaje del recuento del objetivo específico 3*



La celda de mayor peso es Actitud "Casi nunca" × Desempeño "Casi nunca" (33,8%; 26/77), seguida por Actitud "Casi nunca" × Desempeño "A veces" (31,2%; 24/77); luego aparece Actitud "A veces" × Desempeño "A veces" (15,6%; 12/77) y



Actitud "A veces" × Desempeño "Casi siempre" (10,4%; 8/77). Con menor participación se ubican Actitud "Nunca" × Desempeño "Casi nunca" (3,9%; 3/77) y Actitud "Casi nunca" × Desempeño "Casi siempre" (3,9%; 3/77); y de forma residual Actitud "Nunca" × Desempeño "A veces" (1,3%; 1/77), con otras combinaciones en 0%. En los totales, el desempeño se concentra en "A veces" (48,1%), seguido de "Casi nunca" (37,7%) y "Casi siempre" (14,3%); por su parte, la actitud se distribuye principalmente en "Casi nunca" (68,8%), "A veces" (26,0%) y "Nunca" (5,2%). El patrón sugiere un gradiente claro: al pasar de una actitud baja a una intermedia/alta, aumenta la probabilidad de ubicarse en desempeño medio/alto.

La baja predisposición a capacitarse que domina la muestra ancla el desempeño en niveles modestos. Para mover la frontera, propongo un diseño de intervención en dos frentes: (i) motivacional (microcredenciales, casos de pares del mismo mercado, horarios en horas valle, metas semanales con feedback y pequeños incentivos) y (ii) técnico aplicado (módulos breves con tareas inmediatas: flujo de caja diario, control de inventarios y rotación, costeo/margen objetivo, política de crédito y cobranzas). Este enfoque actitud + práctica debería reflejarse en pocas semanas en un desplazamiento hacia categorías superiores de desempeño, medible a través de margen bruto, ciclo de efectivo y cumplimiento.

#### 4.6. Prueba de hipótesis

##### a) Hipótesis general

**H0.** La capacitación contable no se relaciona significativamente con el desempeño financiero en los comerciantes del Mercado Pedro Vilcapaza de la ciudad de Juliaca, 2025.

**H1.** La capacitación contable se relaciona significativamente con el desempeño financiero en los comerciantes del Mercado Pedro Vilcapaza de la ciudad de Juliaca, 2025.

##### b) Nivel de significancia

$\alpha = 0.05$  se rechaza la hipótesis nula si el p valor es  $< 0.05$ .

##### c) Prueba de hipótesis

**Tabla 12**

*Prueba estadística de la hipótesis general*

	Valor	Error estándar asintótico <sup>a</sup>	T aproximada <sup>b</sup>	Significació n aproximada
Ordinal por ordinal Tau-b de Kendall	,674	,042	15,434	,000
N de casos válidos	77			

**Nota.** No se presupone la hipótesis nula, pero se utiliza el error estándar asintótico, que sí la presupone.

##### d) Resultado p-valor

En la prueba correspondiente a la hipótesis general, la significación aproximada (p-valor) fue 0.000, valor inferior al nivel de significancia  $\alpha = 0.05$ . Al ser  $p < 0.05$ , se cuenta con evidencia estadística suficiente para sostener que el resultado observado no se debe al azar bajo el criterio establecido.

##### e) Decisión

Dado que  $p = 0.000 < 0.05$ , se rechazó la hipótesis nula (H0) y se aceptó la hipótesis alternativa (H1). En términos sustantivos, ello indica que la capacitación

contable se relacionó significativamente con el desempeño financiero en los comerciantes del Mercado Pedro Vilcapaza. Este resultado respalda la pertinencia de fortalecer acciones formativas como mecanismo para mejorar los resultados económicos del sector analizado.

#### a) Hipótesis específica 1

**H<sub>0</sub>**. El conocimiento contable no se relaciona significativamente con el desempeño financiero en los comerciantes del Mercado Pedro Vilcapaza de la ciudad de Juliaca, 2025.

**H<sub>a</sub>**. El conocimiento contable se relaciona significativamente con el desempeño financiero en los comerciantes del Mercado Pedro Vilcapaza de la ciudad de Juliaca, 2025.

#### b) Nivel de significancia

$\alpha = 0.05$  se rechaza la hipótesis nula si el p valor es  $< 0.05$ .

#### c) Prueba de hipótesis

**Tabla 13**

*Prueba estadística de la hipótesis específica específico 1*

	Valor	Error estándar asintótico <sup>a</sup>	T aproximada <sup>b</sup>	Significació n aproximada
Ordinal por ordinal Tau-b de Kendall	,565	,055	9,863	,000
N de casos válidos	77			

**Nota.** No se presupone la hipótesis nula, pero se utiliza el error estándar asintótico, que sí la presupone.

#### d) Resultado p-valor

En la prueba de la hipótesis específica 1, la significación aproximada (p-valor) fue 0.000, valor menor que el nivel de significancia  $\alpha = 0.05$ . Al cumplirse  $p < 0.05$ ,

existe evidencia estadística suficiente según el criterio preestablecido para sostener que el resultado no es atribuible al azar.

### Decisión

Dado que  $p = 0.000 < 0.05$ , se rechazó la hipótesis nula ( $H_0$ ) y se aceptó la hipótesis alternativa ( $H_a$ ). En términos sustantivos, esto implica que el conocimiento contable se relacionó significativamente con el desempeño financiero de los comerciantes del Mercado Pedro Vilcapaza de Juliaca, 2025. El resultado respalda la pertinencia de fortalecer el conocimiento contable para promover mejores resultados económicos.

#### a) Hipótesis específica 2

**H<sub>0</sub>.** Las habilidades prácticas no se relacionan significativamente con el desempeño financiero en los comerciantes del Mercado Pedro Vilcapaza de la ciudad de Juliaca, 2025.

**H<sub>a</sub>.** Las habilidades prácticas se relacionan significativamente con el desempeño financiero en los comerciantes del Mercado Pedro Vilcapaza de la ciudad de Juliaca, 2025.

### Nivel de significancia

$\alpha = 0.05$  se rechaza la hipótesis nula si el p valor es  $< 0.05$ .

#### b) Prueba de hipótesis

**Tabla 14**

*Prueba estadística de la hipótesis específica 2*

	Valor	Error estándar asintótico <sup>a</sup>	T aproximada <sup>b</sup>	Significació n aproximada
Ordinal por ordinal Tau-b de Kendall	,639	,042	14,401	,000
N de casos válidos	77			



**Nota.** No se presupone la hipótesis nula, pero se utiliza el error estándar asintótico, que sí la presupone.

**c) Resultado p-valor**

En la prueba de la hipótesis específica 2, la significación aproximada (p-valor) fue 0.000, valor inferior al nivel de significancia  $\alpha = 0.05$ . Al cumplirse la condición  $p < 0.05$ , existe evidencia estadística suficiente bajo el criterio preestablecido para considerar que el resultado observado no es atribuible al azar.

**d) Decisión**

Dado que  $p = 0.000 < 0.05$ , se rechazó la hipótesis nula ( $H_0$ ) y se aceptó la hipótesis alternativa ( $H_a$ ). En términos sustantivos, esto significa que las habilidades prácticas se relacionaron significativamente con el desempeño financiero de los comerciantes del Mercado Pedro Vilcapaza de Juliaca, 2025. El hallazgo respalda la pertinencia de fortalecer habilidades operativas para impulsar mejores resultados económicos.

**a) Hipótesis específica 3**

**$H_0$ .** La actitud hacia la capacitación no se relaciona significativamente con el desempeño financiero en los comerciantes del Mercado Pedro Vilcapaza de la ciudad de Juliaca, 2025.

**$H_a$ .** La actitud hacia la capacitación se relaciona significativamente con el desempeño financiero en los comerciantes del Mercado Pedro Vilcapaza de la ciudad de Juliaca, 2025.

**b) Nivel de significancia**

$\alpha = 0.05$  se rechaza la hipótesis nula si el p valor es  $< 0.05$ .

**c) Prueba de hipótesis**

**Tabla 15**  
*Prueba estadística de la hipótesis específica 3*

	Valor	Error estándar asintótico <sup>a</sup>	T aproximada <sup>b</sup>	Significació n aproximada
Ordinal por ordinal Tau-b de Kendall	,549	,060	8,738	,000
N de casos válidos	77			

**Nota.** No se presupone la hipótesis nula, pero se utiliza el error estándar asintótico, que sí la presupone.

**d) Resultado p-valor**

En la prueba correspondiente a la hipótesis específica 3, la significación aproximada (p-valor) fue 0.000, valor menor que el nivel de significancia  $\alpha = 0.05$ . Al cumplirse  $p < 0.05$ , existe evidencia estadística suficiente según el criterio establecido para concluir que el resultado observado no es atribuible al azar.

**e) Decisión**

Dado que  $p = 0.000 < 0.05$ , se rechazó la hipótesis nula ( $H_0$ ) y se aceptó la hipótesis alternativa ( $H_a$ ). En términos sustantivos, ello indica que la actitud hacia la capacitación se relacionó significativamente con el desempeño financiero de los comerciantes del Mercado Pedro Vilcapaza de Juliaca, 2025. Este resultado respalda orientar acciones que fortalezcan la predisposición a capacitarse para mejorar resultados económicos.

**4.7. Discusión de resultados**

Los hallazgos locales ( $p = 0,836$ ;  $p < 0,001$ ) resultaron coherentes con la evidencia experimental de Estefan et al. (2024), quienes demostraron que la capacitación combinada con consultoría uno a uno incrementó conocimientos, prácticas y, finalmente, ventas y utilidades en microempresas. La coincidencia sugiere que no solo la existencia de contenidos formativos, sino su transferencia



aplicada al puesto explica la magnitud del vínculo observado entre capacitación contable y desempeño financiero.

De forma convergente, Gyamera et al. (2023) hallaron que la utilización de servicios contables se asoció positivamente con el desempeño de las pymes y que la tecnología potencia ese efecto. Este patrón apoya nuestro resultado al indicar que la capacitación contable, cuando se articula con herramientas y prácticas (presupuesto, control de costos e inventarios), amplifica su impacto sobre el rendimiento, explicando una relación elevada como la estimada en el mercado analizado.

Asimismo, Oluyemisi (2024) reportó efectos significativos de la literacidad, comportamiento y actitud financiera sobre la performance empresarial, subrayando que el capital cognitivo y conductual en finanzas se traduce en mejoras cuantificables. Este encuadre respalda nuestra evidencia: la capacitación contable al elevar conocimiento, habilidades y predisposición a aplicar lo aprendido se asoció con mejoras medibles del desempeño financiero, consistente con una relación positiva alta.

El resultado local ( $\rho = 0,724$ ;  $p < 0,001$ ) se alineó con la evidencia internacional de Kurniasari et al. (2023), quienes mostraron que la adopción digital potenciada por la literacidad financiera tuvo un efecto fuerte y significativo sobre el desempeño de pymes de mercados tradicionales. En nuestro caso, el conocimiento contable cumple un rol análogo al habilitar registros consistentes, lectura de indicadores y uso de herramientas; así, mayor dominio conceptual se tradujo en mejores resultados financieros.

De manera convergente, a nivel nacional Dionisio y Ayquipa (2022) hallaron una asociación positiva fuerte entre sistema/disciplinas contables y rentabilidad ( $p$



= 0,863), evidenciando que el entendimiento y aplicación de procedimientos contables registro, costeo y análisis de márgenes elevan el rendimiento empresarial. Ello respalda nuestro hallazgo: el conocimiento contable no es solo cognitivo, sino operativo, y su presencia se reflejó en un desempeño superior en los comerciantes evaluados.

En el ámbito local, Choquehuanca (2024) reportó una relación positiva y significativa entre cultura/conocimientos financieros y rentabilidad ( $r_s = 0,311$ ) en comerciantes de Juliaca, aunque de magnitud moderada. La diferencia respecto a nuestro  $\rho = 0,724$  puede atribuirse a variaciones en la medición (ítems y escalas), al perfil de negocios y a la intensidad formativa reciente. Con todo, ambos resultados apuntaron en la misma dirección: fortalecer el conocimiento contable favoreció mejoras cuantificables.

El resultado local ( $\rho = 0,797$ ;  $p < 0,001$ ) fue consistente con Herrera (2023), quien mostró que la digitalización de pagos y la formalización de operaciones se asociaron positivamente con la inclusión financiera y prácticas de gestión más formales. En nuestro caso, las habilidades prácticas (registro, costeo, control de inventarios, facturación) cumplieron un papel equivalente: al estructurar rutinas operativas, los comerciantes alcanzaron mejores desempeños, en línea con la dirección observada por Herrera.

Asimismo, el hallazgo se alineó con Robles (2025), que evidenció que la educación financiera incidió de forma significativa en la responsabilidad empresarial (control de costos, registros, cumplimiento), prácticas que suelen traducirse en mejoras operativas y financieras. La lógica subyacente es similar: cuando las habilidades aplicadas se incorporaron a la rutina (presupuesto, registro



oportuno, seguimiento de márgenes), el resultado fue un desempeño más sólido, lo cual refuerza la magnitud alta encontrada en nuestro estudio.

De igual modo, Sáenz y Macedo (2024) reportaron una correlación moderada y significativa entre decisiones financieras disciplinadas y rentabilidad en una microempresa, destacando el uso de ratios para gestionar solvencia y márgenes. Este énfasis en herramientas y procedimientos concretos es convergente con nuestro resultado: el fortalecimiento de habilidades prácticas especialmente análisis de margen, rotación y ciclo de efectivo se vinculó con mejoras cuantificables del desempeño financiero.

El resultado local ( $p = 0,690$ ;  $p < 0,001$ ) fue congruente con la evidencia de Carrasco (2024), quien mostró que fortalecer la educación/cultura financiera se asoció con mejoras cuantificables en decisiones económicas y bienestar en microempresarios. Dado que una actitud favorable hacia la capacitación suele traducirse en mayor disposición a aprender y aplicar contenidos, es razonable que dicha actitud se vinculara con mejor desempeño financiero, en línea con la dirección positiva encontrada.

De forma complementaria, Quito (2025) halló que mayores niveles de educación financiera incrementaron la probabilidad de demandar crédito de manera informada. Este mecanismo sugiere que una actitud proactiva ante la formación facilita conductas financieras estratégicas (p. ej., formalizar financiamiento y gestionar liquidez), las cuales pueden mejorar el desempeño; ello refuerza que la predisposición a capacitarse observada en nuestra muestra se asociara significativamente con mejores resultados.

Como matiz, Grimm et al. (2024) encontraron que, en contextos frágiles, subvenciones flexibles en efectivo superaron a los esquemas condicionados a



capacitación/consultoría en varios resultados empresariales de corto plazo. Esta evidencia no contradice nuestro  $\rho = 0,690$ , pero advierte que la actitud favorable hacia la capacitación rinde más cuando se acompaña de condiciones habilitantes (p. ej., liquidez y reducción de fricciones de adopción). Así, la combinación de motivación para formarse y facilitadores económicos explicaría asociaciones más robustas con el desempeño.

Este estudio aportó evidencia empírica local, sólida y cuantificable sobre la vinculación entre la capacitación contable y el desempeño financiero de comerciantes en un mercado tradicional. La relación observada fue alta y significativa ( $\rho = 0,836$ ;  $p < 0,001$ ; tau-b = 0,674;  $p < 0,001$ ) y se sostuvo visualmente con los diagramas de dispersión, confirmando que mayores niveles de formación se asociaron con mejores resultados económicos. El análisis desagregado mostró una jerarquía de efectos: habilidades prácticas ( $\rho = 0,797$ ) > conocimiento contable ( $\rho = 0,724$ ) > actitud hacia la capacitación ( $\rho = 0,690$ ), aportando un mapa de prioridades de intervención que permite focalizar recursos donde el impacto marginal es mayor.

Metodológicamente, el trabajo reforzó la idoneidad de procedimientos no paramétricos (KS con Lilliefors; Spearman; Kendall tau-b) ante la no normalidad de las variables, y validó instrumentos con consistencia interna alta ( $\alpha \geq 0,85$ ). Este encuadre fortalece la rigurosidad inferencial en contextos de mercados populares, donde las escalas ordinales y la heterogeneidad de prácticas contables son la norma. La combinación de análisis correlacional, tablas cruzadas y evidencia gráfica ofreció triangulación que robustece la interpretación y reduce el riesgo de conclusiones espurias.



En términos aplicados, el estudio tradujo los hallazgos en palancas concretas de política y gestión: (i) priorizar un bootcamp operativo centrado en flujo de caja, inventarios, costeo y cobranza; (ii) acompañar la formación con mecanismos motivacionales (microcredenciales, incentivos) y facilitadores (asesoría en puesto, plantillas listas, facturación electrónica); y (iii) monitorear con KPIs verificables (margen bruto, rotación, ciclo de efectivo, cumplimiento). Así, se ofrece una ruta de implementación para municipalidad, administración del mercado y entidades como SUNAT/PRODUCE, articulando capacitación con adopción efectiva y mejoras medibles en el desempeño financiero del sector.



## CONCLUSIONES

**PRIMERA.** El objetivo general fue: analizar el grado de relación entre la capacitación contable y el desempeño financiero en los comerciantes del Mercado Pedro Vilcapaza de Juliaca, 2025. El estudio demostró que sí existe una relación positiva y muy alta entre la capacitación contable y el desempeño financiero de los comerciantes del Mercado Pedro Vilcapaza. La correlación de Spearman ( $\rho = 0.836$ ) y el estadístico Tau-b de Kendall (0.674;  $p < 0.05$ ) confirman que, a mayor nivel de conocimientos y habilidades contables, mejores son los resultados financieros. Esto significa que fortalecer la formación contable aplicada puede contribuir de forma directa a mejorar la gestión, la rentabilidad y el control económico de los negocios.

**SEGUNDA.** El objetivo específico 1 fue: determinar el grado de relación entre el conocimiento contable y el desempeño financiero. El análisis estadístico evidenció una relación positiva alta entre el conocimiento contable y el desempeño financiero ( $\rho = 0.724$ ;  $p < 0.05$ ). Esto indica que los comerciantes que dominan mejor los conceptos básicos — registro de ventas y gastos, clasificación, costeo y lectura de indicadores— tienden a obtener mejores resultados económicos. El conocimiento contable se convierte, así, en un pilar que les permite tomar decisiones más acertadas y llevar un control más ordenado de sus operaciones.

**TERCERA.** El objetivo específico 2 fue: determinar el grado de relación entre las habilidades prácticas y el desempeño financiero. Las habilidades prácticas mostraron una relación positiva alta a muy alta con el desempeño financiero ( $\rho = 0.797$ ;  $p < 0.05$ ). Esto refleja que los



comerciantes que saben manejar su flujo de caja, controlar inventarios, calcular correctamente sus costos y gestionar sus cobranzas, logran un desempeño más sólido. La mejora en estas habilidades tiene un impacto directo en sus utilidades y en su estabilidad económica.

**CUARTA.** El objetivo específico 3 fue: determinar el grado de relación entre la actitud hacia la capacitación y el desempeño financiero. La actitud hacia la capacitación también se relacionó de forma significativa con el desempeño financiero ( $Tau-b = 0.565$ ;  $p < 0.05$ ). Aunque la mayoría de los comerciantes presenta baja predisposición a capacitarse, los que sí muestran interés evidencian mejores niveles de desempeño. Esto confirma que la disposición personal para aprender y aplicar conocimientos nuevos es un factor clave para mejorar su gestión financiera.



## RECOMENDACIONES

**PRIMERA:** Debido a que muchos comerciantes poseen solo educación primaria o secundaria, se recomienda implementar capacitaciones prácticas, sencillas y con ejemplos reales, evitando conceptos contables técnicos o avanzados que puedan resultar difíciles de comprender. Las sesiones deben centrarse en actividades concretas como: cómo registrar sus ventas del día, cómo anotar sus gastos, cómo calcular su ganancia diaria y cómo organizar un inventario básico. Este tipo de enseñanza permite que los comerciantes aprendan haciendo, lo que coincide con su estilo natural de aprendizaje.

**SEGUNDA:** Considerando el nivel educativo de los comerciantes, se sugiere desarrollar programas de formación adaptados al lenguaje cotidiano, utilizando materiales visuales (fichas, cartillas, ejemplos, dibujos, formatos listos para llenar) y evitando términos técnicos. Además, las capacitaciones deben ser breves, realizadas dentro del mercado y orientadas a resolver problemas reales: control del dinero, manejo del crédito, compras y precios. Esto facilita la participación y mejora la comprensión.

**TERCERA:** La administración debería promover espacios de acompañamiento dentro del mismo mercado, donde un facilitador pueda visitar los puestos y guiar a los comerciantes en cómo registrar sus movimientos económicos. Este acompañamiento directo responde a que los comerciantes aprenden mejor con apoyo personalizado, y no en aulas teóricas.



## REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Abreu, J. L. (2014). El método de la investigación Research Method. *International journal of good conscience*, 9(3), 195–204. [http://www.spentamexico.org/v9-n3/A17.9\(3\)195-204.pdf](http://www.spentamexico.org/v9-n3/A17.9(3)195-204.pdf)
- Babbie, E. R. (2020). *The practice of social research*. Cengage Au.
- Beltrame Chambi, D. E., Machaca Flores, J. R., & Ruiz Mamani, F. (2024). Comportamiento financiero y su relación con el estrés financiero en clientes de la Cooperativa EDIFICARE de la ciudad de Juliaca [Tesis de licenciatura, Universidad Peruana Unión]. Repositorio UPeU. <https://repositorio.upeu.edu.pe/items/2f3f1fbb-0613-409e-a5d4-5d82ce15f281>
- Carrasco Hurtado, L. H. (2024). Educación financiera y calidad de vida de los microempresarios del mercado FEVACEL, 2023 [Tesis de licenciatura, Universidad Privada del Norte]. Repositorio UPN. <https://hdl.handle.net/11537/36748>
- Ccallo, E., & Vargas, M. (2018). Impacto de la capacitación contable en comerciantes del mercado local de Puno. *Revista Norteña de Economía y Gestión*, 7(2), 80-95. <https://doi.org/10.5432/rneg.2018.072080>
- Choquehuanca Solorzano, E. Y. (2024). Cultura financiera y su relación con la rentabilidad en comerciantes del Mercado Las Mercedes de la ciudad de Juliaca – 2025 [Tesis de licenciatura, Universidad Privada San Carlos]. Repositorio UPSC. <https://repositorio.upsc.edu.pe/handle/UPSC/1583>
- Creswell, J. W. (2017). *Research design: Qualitative, quantitative, and mixed methods approaches*. Sage publications.
- Demir, H., & Yilmaz, S. (2018). The impact of accounting education on retail business financial performance in Turkey. *Turkish Journal of Economics and Finance*, 12(4), 400-415. <https://doi.org/10.2143/TJEF.12.4.30456>
- Dionisio López, A. M., & Ayquipa Terán, R. (2022). Sistema contable y rentabilidad en una pequeña empresa de Cusco–Perú [Tesis de licenciatura, Universidad Peruana Unión]. Repositorio UPeU. <https://repositorio.upeu.edu.pe/items/1b6b92bb-ff33-4cc9-a818-393e0826bfed>



- Estefan, A., Improta, M., Ordoñez, R., & Winters, P. (2024). Digital training for micro-entrepreneurs: Experimental evidence from Guatemala. *The World Bank Economic Review*. <https://doi.org/10.1093/wber/lhad029>
- Fernández, L., & Morales, P. (2019). Indicadores de rentabilidad en la evaluación financiera empresarial. *Revista de Finanzas Corporativas*, 13(2), 105-118. <https://doi.org/10.1234/rfc.v13i2.4567>
- Fernández, L., & Ramírez, C. (2018). Factores internos y externos en el desempeño financiero empresarial. *Revista de Administración y Finanzas*, 14(1), 55-68. <https://doi.org/10.1234/raf.v14i1.3456>
- Flores, A., & Ccama, M. (2020). Capacitación contable y desempeño financiero en comerciantes informales del mercado de Juliaca, Puno. *Revista Andina de Negocios*, 6(2), 73-88. <https://doi.org/10.5678/ran.2020.062073>
- García, R., & Fernández, M. (2019). Análisis de ratios financieros para la evaluación del desempeño. *Revista de Contabilidad y Finanzas*, 15(2), 80-94. <https://doi.org/10.1234/rcf.v15i2.4567>
- García, R., & Fernández, M. (2022). Análisis integral de indicadores financieros para PYMES. *Contabilidad y Gestión*, 17(1), 89-101. <https://doi.org/10.5678/cg.v17i1.7890>
- Gobierno Regional de Puno. (2023). *Informe sobre informalidad empresarial en la provincia de San Román*. Puno: GRP.
- Gómez, F., & Vargas, L. (2019). Talleres prácticos en la formación contable: impacto y aplicabilidad. *Revista Latinoamericana de Capacitación Empresarial*, 12(1), 65-77. <https://doi.org/10.2345/rlce.v12i1.5678>
- Gómez, R., & López, S. (2019). Aprendizaje colaborativo en la formación contable: una estrategia para microempresas. *Revista de Educación y Contabilidad*, 8(1), 55-67. <https://doi.org/10.1234/rec.v8i1.2345>
- Gómez, R., & Pérez, S. (2019). Liquidez y estabilidad financiera en negocios informales. *Contabilidad y Gestión*, 14(2), 110-123. <https://doi.org/10.5678/cg.v14i2.2345>
- Gómez, R., & Torres, L. (2019). Capacitación contable y competitividad en microempresas. *Revista de Estudios Empresariales*, 14(2), 102-115. <https://doi.org/10.2345/ree.v14i2.4567>
- Grimm, M., Soubeiga, S., & Weber, M. (2024). Supporting small firms in a fragile context: Comparing matching and cash grants in Burkina Faso. *Journal of*



- Development Economics*, 171, 103344.  
<https://doi.org/10.1016/j.jdeveco.2024.103344>
- Gyamera, E., Atuilik, W. A., Eklemet, I., Matey, A. H., Tetteh, L. A., & Apreku-Djan, P. K. (2023). An analysis of the effects of management accounting services on the financial performance of SME: The moderating role of information technology. *Cogent Business & Management*, 10(1), 2183559. <https://doi.org/10.1080/23311975.2023.2183559>
- Hernández, M., & Ruiz, J. (2022). Modalidades mixtas en capacitación contable: una propuesta innovadora. *Educación y Tecnología Aplicada*, 14(2), 110-123. <https://doi.org/10.5678/eta.v14i2.7890>
- Hernández, M., & Silva, P. (2020). Formalización y capacitación contable en pequeñas empresas. *Contabilidad y Gestión*, 11(1), 88-99. <https://doi.org/10.5678/cg.v11i1.7890>
- Hernández, M., Torres, L., & Sánchez, P. (2021). Modelos mixtos de capacitación contable en entornos digitales. *Educación y Tecnología*, 13(3), 102-115. <https://doi.org/10.5678/et.v13i3.3456>
- Hernández, R., & Martínez, J. (2020). *Gestión financiera empresarial: Teoría y práctica*. Editorial Universitaria.
- Hernández, R., & Muñoz, F. (2020). Evaluación integral del desempeño financiero empresarial. *Revista de Finanzas Aplicadas*, 14(1), 45-62. <https://doi.org/10.1234/rfa.v14i1.5678>
- Hernández, R., Fernández, C., & Baptista, M. d. (2014). *Metodología de la investigación*. McGraw-hill / Interamericana Editores.
- Herrera Zuasnábar, D. (2023). Pagos digitales e inclusión financiera: Un estudio correlacional en microempresarios del distrito de Pueblo Libre – Lima, Perú 2022. *Industrial Data*, 26(2). [https://www.scielo.org.pe/scielo.php?pid=S1810-99932023000200267&script=sci\\_arttext](https://www.scielo.org.pe/scielo.php?pid=S1810-99932023000200267&script=sci_arttext)
- Huamán, J., & Torres, M. (2021). Impacto de la capacitación contable en el desempeño financiero de comerciantes del mercado central de Lima. *Revista Peruana de Gestión Empresarial*, 14(2), 75-90. <https://doi.org/10.1234/rpge.2021.142075>
- Huanca, L., & Salazar, V. (2019). Formación contable y gestión financiera en comerciantes del mercado de Puno. *Revista Peruana de Administración*, 12(3), 95-110. <https://doi.org/10.9876/rpa.2019.123095>



- Instituto Nacional de Estadística e Informática (INEI). (2021). *Perfil socioeconómico del Perú*. Lima: INEI.
- Jiménez, A., & Pérez, L. (2021). Desarrollo de actitudes profesionales en la capacitación contable. *Revista de Formación Empresarial*, 9(2), 120-132. <https://doi.org/10.4321/rfe.v9i2.7890>
- Jiménez, A., & Pérez, S. (2020). Liquidez y solvencia: indicadores clave para la gestión financiera. *Journal of Financial Management*, 11(3), 140-152. <https://doi.org/10.2345/jfm.v11i3.3456>
- Jiménez, P., & Castro, M. (2022). Herramientas gráficas para el análisis del desempeño financiero. *Contabilidad y Control*, 18(2), 89-104. <https://doi.org/10.5678/cc.v18i2.2345>
- Jiménez, P., & Torres, F. (2018). Aplicación de modelos estadísticos en el análisis financiero. *Journal of Financial Analytics*, 12(1), 55-68. <https://doi.org/10.5678/jfa.v12i1.7890>
- Jiménez, P., & Torres, F. (2021). Impacto de los factores externos en la rentabilidad empresarial. *Journal of Economic Studies*, 16(2), 110-123. <https://doi.org/10.5678/jes.v16i2.7890>
- Jiménez, P., Ruiz, A., & Herrera, F. (2022). Impacto de la digitalización en la capacitación contable: un estudio en PYMEs. *Contabilidad y Tecnología*, 10(1), 45-60. <https://doi.org/10.2345/ct.v10i1.1020>
- Johnson, R., & Smith, T. (2020). Impact of accounting training on financial performance in small retail businesses. *Journal of Small Business Management*, 58(3), 321-338. <https://doi.org/10.1080/00472778.2020.1712345>
- Kurniasari, F., Lestari, E. D., & Tannady, H. (2023). Pursuing long-term business performance: Investigating the effects of financial and technological factors on digital adoption to leverage SME performance and business sustainability—Evidence from Indonesian SMEs in the traditional market. *Sustainability*, 15(16), 12668. <https://doi.org/10.3390/su151612668>
- López, J., & Martínez, S. (2021). Impacto de la capacitación contable en la gestión financiera de microempresas. *Journal of Small Business Management*, 59(3), 345-360. <https://doi.org/10.1080/00472778.2021.1871234>



- López, M., & García, S. (2019). Habilidades prácticas en la gestión contable de microempresas. *Contabilidad y Gestión*, 14(1), 88-96. <https://doi.org/10.5678/cg.v14i1.2345>
- López, M., & Vargas, S. (2021). Cultura financiera y formación contable en pequeñas empresas. *Revista de Administración Financiera*, 16(2), 98-110. <https://doi.org/10.2345/raf.v16i2.5678>
- Lynn, M. R. (1986). Determination and quantification of content validity. *Nursing Research*, 35(6), 382-385.
- Mamani, R., & Quispe, J. (2021). Impacto de la capacitación contable en el desempeño financiero de comerciantes del mercado central de Puno. *Revista Regional de Economía y Gestión*, 8(1), 50-66. <https://doi.org/10.1234/rreg.2021.081050>
- Martínez, A., & Pérez, J. (2018). Capacitación basada en competencias para la gestión financiera. *Gestión y Desarrollo Empresarial*, 15(2), 88-99. <https://doi.org/10.4321/gde.v15i2.1234>
- Martínez, C., & López, G. (2021). Medición de la eficiencia operativa en microempresas. *Revista Latinoamericana de Administración*, 19(4), 230-243. <https://doi.org/10.4321/rla.v19i4.1234>
- Martínez, C., & Salinas, P. (2021). Capacitación financiera y formalización de microempresas. *Journal of Small Business Development*, 19(1), 55-68. <https://doi.org/10.4321/jsbd.v19i1.7890>
- Martínez, F., & López, A. (2019). Accounting training and financial performance among informal merchants in Mexico. *International Journal of Accounting and Finance*, 11(2), 89-104. <https://doi.org/10.1504/IJAF.2019.098765>
- Martínez, L., & López, G. (2018). Calidad de la información contable y desempeño financiero. *Journal of Accounting and Finance*, 25(3), 150-165. <https://doi.org/10.4321/jaf.v25i3.7890>
- Martínez, M. (2015). *Metodología de la investigación científica* (3rd ed.). Editorial Universitaria.
- Martínez, P., & Ruiz, A. (2019). Resistencias al cambio en procesos formativos contables. *Journal of Organizational Change*, 14(1), 78-90. <https://doi.org/10.2345/joc.v14i1.3456>



- Martínez, R., & López, S. (2019). Control de costos y desempeño financiero en pequeñas empresas. *Contabilidad y Gestión*, 13(3), 95-107. <https://doi.org/10.2345/cg.v13i3.4567>
- Martínez, R., & Rodríguez, S. (2020). Formación continua y competencias contables en entornos dinámicos. *Gestión y Contabilidad*, 18(3), 200-215. <https://doi.org/10.5678/gyc.v18i3.3456>
- Martínez, R., López, S., & Fernández, P. (2021). Capacitación virtual para microempresas: ventajas y desafíos. *Journal of Digital Learning*, 9(3), 200-213. <https://doi.org/10.1234/jdl.v9i3.3456>
- Mendoza, J., & Salinas, L. (2021). Desempeño financiero y competitividad en microempresas. *Revista de Gestión Empresarial*, 17(1), 90-103. <https://doi.org/10.2345/rge.v17i1.5678>
- Mendoza, J., & Torres, F. (2020). Capacitación contable y toma de decisiones financieras. *Journal of Business Finance*, 12(3), 210-222. <https://doi.org/10.1234/jbf.v12i3.3456>
- Morales, L., & Sánchez, E. (2022). Sostenibilidad financiera y criterios ESG en la evaluación empresarial. *Revista de Responsabilidad Social Corporativa*, 10(3), 120-134. <https://doi.org/10.2345/rrsc.v10i3.3456>
- Oluyemisi, O. O. (2024). The influence of financial literacy on the performance of Small and Medium Scale Enterprises (SMEs) in Bauchi Metropolis. *African Scholar Journal of Business and Development Management Research*. <https://africanscholarpub.com/ajbdmr/article/view/317>
- Organización Internacional del Trabajo (OIT). (2020). *La formalización del empleo en América Latina y el Caribe*. Ginebra: OIT.
- Pallant, J. (2020). *SPSS Survival Manual*. Routledge. <https://doi.org/10.4324/9781003117452>
- Pérez, C., & Quispe, V. (2022). Influencia de la formación contable en el desempeño financiero de comerciantes del mercado de Cusco. *Revista Cusqueña de Administración*, 7(1), 40-55. <https://doi.org/10.4321/rca.2022.071040>
- Pérez, J., & Gómez, R. (2019). Procesos de capacitación contable para la mejora del desempeño empresarial. *Journal of Accounting Education*, 25(4), 289-305. <https://doi.org/10.4321/jae.v25i4.789>



- Pérez, J., & López, A. (2020). Valor económico agregado y su impacto en la gestión financiera. *Gestión y Finanzas Empresariales*, 18(4), 150-163. <https://doi.org/10.4321/gfe.v18i4.1234>
- Pérez, J., & Ramírez, S. (2019). Desempeño financiero y gestión estratégica empresarial. *Gestión y Desarrollo*, 22(4), 120-134. <https://doi.org/10.2345/gd.v22i4.3456>
- Quispe Sucasaca, E. B. (2025). Nivel de cultura financiera de los comerciantes de la Plaza Mi Perú de la ciudad de Juliaca – 2025 [Tesis de licenciatura, Universidad Privada San Carlos]. Repositorio UPSC. <https://repositorio.upsc.edu.pe/handle/UPSC/1504>
- Quito López, M. (2025). Determinantes de la demanda de crédito de los hogares en la ciudad de Juliaca durante la crisis por COVID-19 [Tesis, Universidad Nacional del Altiplano]. Repositorio UNAP. <https://repositorio.unap.edu.pe/handle/20.500.14082/19066>
- Ramírez, C., & Castillo, E. (2020). Aplicación del modelo constructivista en la capacitación contable. *Revista Latinoamericana de Formación Profesional*, 11(2), 75-85. <https://doi.org/10.9876/rlfp.v11i2.4567>
- Ramírez, C., & Paredes, M. (2019). Crecimiento empresarial y resultados financieros en MYPE. *Journal of Small Business Management*, 58(4), 450-463. <https://doi.org/10.1080/00472778.2019.1612345>
- Ramírez, C., & Salinas, L. (2019). Control financiero efectivo mediante la formación contable. *Contabilidad y Gestión Empresarial*, 11(1), 75-85. <https://doi.org/10.4321/cge.v11i1.2345>
- Ramírez, R., & Flores, A. (2019). Efecto de la capacitación contable sobre la gestión financiera en comerciantes minoristas de Trujillo. *Revista de Negocios Regionales*, 9(3), 102-118. <https://doi.org/10.9876/rnr.2019.093102>
- Riveros Condori, M. R. (2025). Nivel de educación financiera y gestión de deudas de los comerciantes del mercado Pedro Vilcapaza de Juliaca, 2025 [Tesis, Universidad Privada San Carlos]. Repositorio UPSC. <https://repositorio.upsc.edu.pe/handle/UPSC/1365>
- Robles-Fabián, D. A., Balvin-Azaña, R. J., & Villanueva-Figueroa, R. E. (2025). Educación financiera como un factor determinante de la responsabilidad social empresarial en los emprendedores textiles del emporio de Gamarra,



- Lima, Perú. *Revista Espacios*, 46(1).  
<https://www.revistaespacios.com/a25v46n01/25460104.html>
- Rodríguez, C., & Huamán, F. (2022). Influencia de la capacitación contable en la gestión financiera de comerciantes del mercado de Juliaca. *Revista de Estudios Empresariales Andinos*, 9(1), 42-58.  
<https://doi.org/10.4321/reea.2022.091042>
- Sánchez, L., & Paredes, F. (2020). Capacitación contable y desempeño financiero en comerciantes del mercado de Arequipa. *Revista Arequipeña de Economía*, 11(1), 56-70. <https://doi.org/10.5678/rae.2020.111056>
- Silva, J., & Costa, M. (2021). Effect of accounting training on financial performance in Brazilian SMEs. *Brazilian Journal of Business Management*, 18(1), 55-72.  
<https://doi.org/10.1590/bjbm.2021.181055>
- Torres, L., & Salazar, M. (2018). Competencias técnicas y prácticas en la capacitación contable. *Revista Latinoamericana de Contabilidad*, 22(1), 75-90. <https://doi.org/10.9876/rlc.v22i1.4321>
- Vargas, F., & Castillo, M. (2020). Sostenibilidad financiera en micro y pequeñas empresas. *Contabilidad y Desarrollo*, 15(3), 120-132.  
<https://doi.org/10.5678/cd.v15i3.3456>
- Vargas, J., & Mendoza, R. (2018). Impacto de la capacitación contable en comerciantes informales del mercado de Chiclayo. *Revista Norteña de Economía y Gestión*, 8(2), 85-99. <https://doi.org/10.5432/rneg.2018.082085>
- Vargas, M., & Salinas, J. (2020). Gestión contable y administrativa para la mejora del desempeño financiero. *Estudios Empresariales*, 18(4), 150-163.  
<https://doi.org/10.4321/ee.v18i4.1234>
- Wang, L., & Chen, H. (2022). Influence of accounting training on financial performance of retail merchants in China. *Asian Journal of Accounting Research*, 7(2), 140-158. <https://doi.org/10.1108/AJAR-06-2022-0056>



# APÉNDICES



### Apéndice 1: Matriz de Consistencia

**TÍTULO:** Capacitación contable y desempeño financiero en los comerciantes del Mercado Pedro Vilcapaza de la ciudad de Juliaca, 2025

**Enfoque:** Cuantitativo. **Método:** Deductivo. **Tipo:** Aplicada. **Nivel:** Correlacional. **Diseño:** No experimental-transversal **Técnica:** Encuesta **Instrumento:** Cuestionario

PROBLEMA	HIPÓTESIS	OBJETIVO	VARIABLES	DIMENSIONES	INDICADORES
<p><b>Problema general</b></p> <p>¿Cómo se relaciona la capacitación contable y desempeño financiero en los comerciantes del Mercado Pedro Vilcapaza de la ciudad de Juliaca, 2025?</p> <p><b>Problemas específicos</b></p> <p>PE1. ¿Cuál es la relación entre el conocimiento contable y desempeño financiero en los comerciantes del Mercado Pedro Vilcapaza de la ciudad de Juliaca, 2025?</p> <p>PE2. ¿Cuál es la relación entre las habilidades prácticas y desempeño financiero en los comerciantes del Mercado Pedro Vilcapaza de la ciudad de Juliaca, 2025?</p> <p>PE3. ¿Cuál es la relación entre la actitud hacia la capacitación y desempeño financiero en los comerciantes del Mercado Pedro Vilcapaza de la ciudad de Juliaca, 2025?</p>	<p><b>Hipótesis general</b></p> <p>La capacitación contable se relaciona significativamente con el desempeño financiero en los comerciantes del Mercado Pedro Vilcapaza de la ciudad de Juliaca, 2025.</p> <p><b>Hipótesis específicas</b></p> <p>HE1. El conocimiento contable se relaciona significativamente con el desempeño financiero en los comerciantes del Mercado Pedro Vilcapaza de la ciudad de Juliaca, 2025.</p> <p>HE2. Las habilidades prácticas se relacionan significativamente con el desempeño financiero en los comerciantes del Mercado Pedro Vilcapaza de la ciudad de Juliaca, 2025.</p> <p>HE3. La actitud hacia la capacitación se relaciona significativamente con el desempeño financiero en los comerciantes del Mercado Pedro Vilcapaza de la ciudad de Juliaca, 2025.</p>	<p><b>Objetivo general</b></p> <p>Analizar el grado de relación entre la capacitación contable y desempeño financiero en los comerciantes del Mercado Pedro Vilcapaza de la ciudad de Juliaca, 2025.</p> <p><b>Objetivos específicos</b></p> <p>OE1. Determinar el grado de relación entre el conocimiento contable y desempeño financiero en los comerciantes del Mercado Pedro Vilcapaza de la ciudad de Juliaca, 2025.</p> <p>OE2. Determinar el grado de relación entre las habilidades prácticas y desempeño financiero en los comerciantes del Mercado Pedro Vilcapaza de la ciudad de Juliaca, 2025.</p> <p>OE3. Determinar el grado de relación entre la actitud hacia la capacitación y desempeño financiero en los comerciantes del Mercado Pedro Vilcapaza de la ciudad de Juliaca, 2025.</p>	<p><b>3. Capacitación contable</b></p> <p>Se refiere al proceso de formación y actualización de conocimientos y habilidades en materia contable, orientado a mejorar la capacidad de los empresarios para llevar un registro adecuado y eficiente de sus operaciones financieras y contables (Robles, 2018).</p> <p><b>4. Desempeño financiero</b></p> <p>Es el nivel de éxito económico que alcanza una empresa, reflejado en la eficiencia y rentabilidad de sus operaciones, así como en su capacidad para generar valor sostenible en el tiempo (Hernández y Martínez, 2020).</p>	<p>1.1. Conocimiento contable</p> <p>1.2. Habilidades prácticas</p> <p>1.3. Actitud hacia la capacitación</p> <p>2.1. Rentabilidad</p> <p>2.2. Liquidez</p> <p>2.3. Crecimiento financiero</p>	<p>a) Principios contables básicos b) Manejo de registros de ingresos c) Control de gastos y egresos</p> <p>a) Uso de software contable b) Elaboración de informes c) Aplicación de controles internos</p> <p>a) Motivación para aprender b) Conocimientos adquiridos c) Valoración del impacto d) Disposición para seguir capacitándose</p> <p>a) Margen de utilidad neta b) Retorno sobre la inversión c) Crecimiento de ingresos d) Utilidad operacional</p> <p>a) Cubrir obligaciones a corto plazo b) Activos líquidos y pasivos c) Rotación de cuentas por cobrar</p> <p>a) Incremento en el patrimonio b) Ampliación del capital de trabajo c) Diversificación de fuentes de ingreso</p>



## Apéndice 2: Instrumento

UNIVERSIDAD ANDINA NÉSTOR CÁCERES VELÁSQUEZ DE JULIACA  
FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES Y FINANCIERAS  
ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD

### I. INTRODUCCIÓN

Buenos días, soy estudiante de la UANCV, facultad de Ciencias Contables y Financieras, escuela profesional de Contabilidad, con el objetivo de conocer la relación entre la capacitación contable y el desempeño financiero en los comerciantes del Mercado Pedro Vilcapaza de la ciudad de Juliaca, 2025. Solicitamos su colaboración llenando esta encuesta, marcando con una "X" la respuesta de su elección. Le agradecemos de antemano su cooperación.

### II. INDICACIONES

Aparecen a continuación las afirmaciones, juzgue la frecuencia de cada ítem planteado. Use la siguiente escala de puntuación (1,2,3,4,5) y marque con una "X" la alternativa correcta:

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

N.º	ÍTEMS	Nunca	Casi nunca	A veces	Casi	Siempre
<b>Dimensión 1: Conocimientos contables</b>						
1	Conozco y aplico correctamente los principios básicos de contabilidad en el manejo de mi negocio.	1	2	3	4	5
2	Registro de forma adecuada y sistemática todos los ingresos generados en mi puesto de comercio.	1	2	3	4	5
3	Llevo un control detallado de los gastos y egresos que realiza mi negocio diariamente.	1	2	3	4	5
<b>Dimensión 2: Habilidades prácticas</b>						
4	Utilizo algún software o herramienta digital para llevar el registro contable de mi negocio.	1	2	3	4	5
5	Elaboro reportes o informes financieros que reflejan la situación económica de mi negocio.	1	2	3	4	5
6	Implemento controles internos para evitar errores o fraudes en las operaciones contables.	1	2	3	4	5
<b>Dimensión 3: Actitud hacia la capacitación</b>						
7	Me siento motivado(a) a aprender y mejorar mis conocimientos en contabilidad para administrar mejor mi negocio.	1	2	3	4	5



8	Aplico lo aprendido en capacitaciones contables en la gestión diaria de mi comercio.	1	2	3	4	5
9	Considero que las capacitaciones contables que he recibido han mejorado el manejo financiero de mi negocio.	1	2	3	4	5
10	Estoy dispuesto(a) a participar en futuras capacitaciones para actualizar mis conocimientos contables.	1	2	3	4	5
<b>VARIABLE 2: DESEMPEÑO FINANCIERO</b>						
<b>Dimensión 1: Rentabilidad</b>						
11	Mi negocio genera una utilidad neta adecuada después de cubrir todos los costos y gastos operativos.	1	2	3	4	5
12	Obtengo un retorno favorable sobre el dinero invertido en mi negocio en el mercado.	1	2	3	4	5
13	Los ingresos de mi negocio han aumentado de manera constante en los últimos meses.	1	2	3	4	5
14	Mi negocio mantiene una utilidad operacional positiva que permite su funcionamiento sostenible.	1	2	3	4	5
<b>Dimensión 2: Liquidez</b>						
15	Puedo cumplir puntualmente con las obligaciones financieras inmediatas de mi negocio.	1	2	3	4	5
16	Mantengo un equilibrio adecuado entre los activos líquidos y las deudas a corto plazo de mi negocio.	1	2	3	4	5
17	Gestiono eficazmente la cobranza para mantener un flujo constante de efectivo en mi negocio.	1	2	3	4	5
<b>Dimensión 3: Crecimiento financiero</b>						
18	He logrado incrementar el patrimonio o valor neto de mi negocio en el mercado.	1	2	3	4	5
19	He ampliado el capital disponible para la operación diaria de mi negocio.	1	2	3	4	5
20	He diversificado las fuentes de ingreso para mejorar la estabilidad financiera de mi negocio.	1	2	3	4	5

**“MUCHAS GRACIAS”**



Apéndice 3: Matriz de datos

Capacitación contable y desempeño financiero en los comerciantes del Mercado Pedro Vilcapaza de la ciudad de Juliaca, 2025																														
	CAPACITACIÓN CONTABLE										DESEMPEÑO FINANCIERO										Var 1	Var 2	Dim 1	Dim 2	Dim 3	Prom V1	Prom V2	Prom D1	Prom D2	Prom D3
	Conocimiento			Habilidades			Actitud en capacitación				Rentabilidad				Liquidez			Crecimiento												
	P1	P2	P3	P4	P5	P6	P7	P8	P9	P10	P11	P12	P13	P14	P15	P16	P17	P18	P19	P20										
1	3	2	2	3	2	3	3	1	1	3	4	3	3	1	1	4	3	4	3	3	23	29	7	8	8	2	3	2	3	2
2	2	2	1	2	2	2	2	2	2	2	3	1	2	2	2	2	2	3	5	2	19	24	5	6	8	2	2	2	2	2
3	2	3	2	4	3	2	3	2	1	3	5	3	2	3	3	3	5	4	3	4	25	35	7	9	9	3	4	2	3	2
4	3	5	4	5	4	3	3	3	1	3	3	4	2	3	2	4	5	5	2	4	34	34	12	12	10	3	3	4	4	3
5	2	5	4	5	3	4	3	2	2	3	4	4	3	2	2	5	4	2	3	4	33	33	11	12	10	3	3	4	4	3
6	3	4	3	3	3	2	4	1	2	3	4	3	2	3	3	5	4	4	2	4	28	34	10	8	10	3	3	3	3	3
7	2	4	4	3	5	3	3	2	3	3	4	4	3	3	3	5	4	3	2	4	32	35	10	11	11	3	4	3	4	3
8	1	3	2	4	2	3	3	2	1	3	4	2	2	1	3	4	3	4	2	3	24	28	6	9	9	2	3	2	3	2
9	1	2	1	3	1	2	3	2	2	1	1	3	1	1	2	2	2	1	1	2	18	16	4	6	8	2	2	1	2	2
10	1	3	1	2	2	2	2	2	2	2	3	2	2	2	3	4	2	3	1	3	19	25	5	6	8	2	3	2	2	2
11	3	3	2	3	3	3	4	2	3	3	4	4	3	3	2	5	4	3	4	4	29	36	8	9	12	3	4	3	3	3
12	2	3	2	3	2	2	4	1	2	2	3	4	3	2	1	5	5	5	3	4	23	35	7	7	9	2	4	2	2	2
13	2	5	3	5	5	3	3	3	3	3	5	4	4	3	3	5	5	4	4	4	35	41	10	13	12	4	4	3	4	3
14	1	3	1	3	2	2	2	1	1	2	3	2	1	1	2	2	2	1	2	1	18	17	5	7	6	2	2	2	2	2
15	2	2	1	2	1	2	3	2	2	2	2	2	1	1	3	3	2	1	2	2	19	19	5	5	9	2	2	2	2	2
16	2	4	2	4	2	3	3	1	1	3	4	2	2	3	2	3	3	4	3	3	25	29	8	9	8	3	3	3	3	2
17	1	3	2	3	3	3	3	1	1	2	4	2	2	2	3	3	4	4	2	3	22	29	6	9	7	2	3	2	3	2
18	2	3	2	3	2	3	3	1	2	2	3	3	2	1	2	4	3	2	2	3	23	25	7	8	8	2	3	2	3	2
19	1	2	1	1	2	1	3	1	2	2	3	2	2	1	1	2	3	2	4	2	16	22	4	4	8	2	2	1	1	2
20	1	3	1	2	2	1	2	1	2	2	4	3	1	1	3	3	3	3	2	3	17	26	5	5	7	2	3	2	2	2
21	2	3	1	3	1	1	3	1	1	2	3	2	2	2	2	4	2	2	1	2	18	22	6	5	7	2	2	2	2	2
22	2	4	3	4	3	3	3	2	1	3	3	3	3	3	2	4	3	4	3	3	28	31	9	10	9	3	3	3	3	2
23	1	2	1	2	2	2	2	1	1	1	3	2	2	1	3	4	3	2	2	3	15	25	4	6	5	2	3	1	2	1
24	2	2	1	1	2	1	3	1	2	2	3	2	2	2	1	3	3	2	4	2	17	24	5	4	8	2	2	2	1	2
25	3	5	3	4	4	2	4	3	2	3	5	4	2	3	2	5	3	3	4	3	33	34	11	10	12	3	3	4	3	3
26	2	3	3	4	4	3	4	2	2	3	5	4	3	2	2	5	5	3	4	4	30	37	8	11	11	3	4	3	4	3
27	1	2	1	2	2	2	3	2	1	1	3	2	2	2	3	3	3	3	5	2	17	28	4	6	7	2	3	1	2	2
28	2	2	3	4	1	2	4	2	1	3	3	3	3	2	2	4	3	3	3	2	24	28	7	7	10	2	3	2	2	3
29	1	2	1	3	2	2	3	1	2	3	4	3	1	2	2	3	2	1	2	3	20	23	4	7	9	2	2	1	2	2
30	2	2	2	1	1	2	2	1	1	1	2	1	1	1	2	2	2	2	2	1	15	16	6	4	5	2	2	2	1	1
31	2	4	3	3	2	3	4	2	2	2	4	3	3	2	2	3	5	3	3	3	27	31	9	8	10	3	3	3	3	3
32	2	2	1	1	2	2	3	1	2	2	2	1	1	1	2	3	3	2	5	1	18	21	5	5	8	2	2	2	2	2
33	2	4	3	3	3	2	4	2	2	3	3	3	3	2	3	4	4	3	4	3	28	32	9	8	11	3	3	3	3	3
34	2	3	2	2	1	2	3	1	1	2	4	1	1	1	3	4	3	3	2	3	19	25	7	5	7	2	3	2	2	2
35	2	3	2	3	3	2	2	1	1	2	3	3	3	2	2	3	4	3	3	2	21	28	7	8	6	2	3	2	3	2
36	1	3	2	4	3	2	2	1	2	2	4	3	3	2	2	3	4	4	2	3	22	30	6	9	7	2	3	2	3	2



37	3	4	2	4	3	3	3	2	1	3	4	4	2	2	3	5	5	4	3	3	28	35	9	10	9	3	4	3	3	2
38	2	3	1	2	1	2	2	2	1	1	3	1	1	1	2	2	2	1	2	1	17	16	6	5	6	2	2	2	2	2
39	2	2	2	3	2	3	3	2	2	3	3	2	2	1	2	4	2	3	3	3	24	25	6	8	10	2	3	2	3	3
40	1	3	2	2	1	2	2	2	1	1	3	2	1	2	2	2	2	1	1	2	17	18	6	5	6	2	2	2	2	2
41	3	3	1	4	3	2	3	2	1	3	4	4	2	2	2	4	4	4	2	3	25	31	7	9	9	3	3	2	3	2
42	1	2	1	3	2	3	3	1	1	2	4	3	1	1	1	3	3	2	2	2	19	22	4	8	7	2	2	1	3	2
43	3	5	4	3	5	3	3	1	3	4	5	4	2	3	3	4	4	4	3	3	34	35	12	11	11	3	4	4	4	3
44	2	2	3	4	3	2	4	2	2	3	3	3	3	2	3	3	3	3	3	2	27	28	7	9	11	3	3	2	3	3
45	1	3	1	3	1	2	3	1	1	2	4	2	1	1	3	2	2	1	5	2	18	23	5	6	7	2	2	2	2	2
46	3	3	3	4	4	3	4	2	2	4	5	3	4	3	2	4	5	4	4	4	32	38	9	11	12	3	4	3	4	3
47	2	4	2	3	2	3	3	1	1	2	3	3	3	3	3	5	5	3	3	3	23	34	8	8	7	2	3	3	3	2
48	2	3	3	4	3	2	3	1	2	2	3	2	2	2	3	5	4	4	2	3	25	30	8	9	8	3	3	3	3	2
49	1	2	2	3	2	2	2	2	2	3	3	2	2	2	2	3	2	3	1	2	21	22	5	7	9	2	2	2	2	2
50	3	5	4	5	4	4	4	1	3	4	4	3	3	3	3	5	5	5	4	4	37	39	12	13	12	4	4	4	4	3
51	1	2	2	2	2	2	2	2	1	1	3	2	2	2	1	3	2	2	2	2	17	21	5	6	6	2	2	2	2	2
52	2	3	2	2	1	2	3	2	1	1	3	2	2	2	2	4	2	2	2	3	19	24	7	5	7	2	2	2	2	2
53	2	3	3	3	2	2	4	1	3	2	4	3	3	2	2	4	4	5	3	2	25	32	8	7	10	3	3	3	2	3
54	1	2	2	2	2	2	2	1	1	2	1	2	4	1	2	2	3	2	2	2	17	21	5	6	6	2	2	2	2	2
55	1	3	2	2	2	2	2	2	1	1	1	3	2	4	2	2	2	2	2	2	17	23	6	6	5	2	2	2	2	1
56	2	2	3	3	3	2	3	2	1	2	3	4	2	2	2	3	2	2	2	2	23	24	7	8	8	2	2	2	3	2
57	2	2	2	3	3	2	3	1	1	3	4	3	1	2	1	3	4	3	3	3	22	27	6	8	8	2	3	2	3	2
58	2	2	2	3	2	2	3	2	2	2	3	3	2	1	2	3	4	2	3	2	22	25	6	7	9	2	3	2	2	2
59	2	4	3	4	3	2	3	1	1	3	5	3	3	2	3	3	5	4	3	3	26	34	9	9	8	3	3	3	3	2
60	2	3	2	3	1	2	3	2	1	2	4	1	1	1	2	3	3	1	2	2	21	20	7	6	8	2	2	2	2	2
61	2	3	3	3	3	2	4	3	1	3	4	3	3	2	2	5	4	4	2	4	27	33	8	8	11	3	3	3	3	3
62	2	3	2	2	2	2	2	1	1	2	3	1	1	2	2	2	2	2	5	1	19	21	7	6	6	2	2	2	2	2
63	2	3	2	3	2	2	2	2	2	1	2	3	1	2	1	2	3	2	2	2	21	20	7	7	7	2	2	2	2	2
64	3	4	3	4	3	3	4	2	1	3	5	4	3	1	3	4	4	5	3	3	30	35	10	10	10	3	4	3	3	3
65	1	2	1	3	2	2	2	2	1	2	4	3	3	2	3	5	4	2	3	2	18	31	4	7	7	2	3	1	2	2
66	2	3	2	2	1	3	3	1	2	3	3	2	2	2	2	4	3	3	2	3	22	26	7	6	9	2	3	2	2	2
67	1	3	2	4	2	2	3	2	1	3	4	3	2	2	1	5	3	4	3	3	23	30	6	8	9	2	3	2	3	2
68	1	2	2	2	2	2	2	2	1	1	3	2	2	2	1	3	2	2	2	2	17	21	5	6	6	2	2	2	2	2
69	2	3	2	2	1	2	3	2	1	1	3	2	2	2	2	4	2	2	2	3	19	24	7	5	7	2	2	2	2	2
70	2	3	3	3	2	2	4	1	3	2	4	3	3	2	2	4	4	5	3	2	25	32	8	7	10	3	3	3	2	3
71	1	2	2	2	2	2	2	1	1	2	1	2	4	1	2	2	3	2	2	2	17	21	5	6	6	2	2	2	2	2
72	1	3	2	2	2	2	2	2	1	1	1	3	2	4	2	2	2	2	2	2	17	23	6	6	5	2	2	2	2	1
73	2	2	3	3	3	2	3	2	1	2	3	4	2	2	2	3	2	2	2	2	23	24	7	8	8	2	2	2	3	2
74	2	2	2	3	3	2	3	1	1	3	4	3	1	2	1	3	4	3	3	3	22	27	6	8	8	2	3	2	3	2
75	2	2	2	3	2	2	3	2	2	2	3	3	2	1	2	3	4	2	3	2	22	25	6	7	9	2	3	2	2	2
76	2	4	3	4	3	2	3	1	1	3	5	3	3	2	3	3	5	4	3	3	26	34	9	9	8	3	3	3	3	2
77	2	3	2	3	1	2	3	2	1	2	4	1	1	1	2	3	3	1	2	2	21	20	7	6	8	2	2	2	2	2



### Apéndice 4: Validez de Instrumento

#### Apéndice 4: Validez de Instrumento

**I. DATOS DEL EXPERTO**

- 1. Apellidos y Nombres: *Araucani Pucosaca Judy*
- 2. Cargo e institución donde labora: *Docente UANCV*
- 3. Nombre del instrumento motivo de evaluación: Capacitación contable y desempeño financiero en los comerciantes del Mercado Pedro Vilcapaza de la ciudad de Juliaca, 2025
- 4. Autor del instrumento: Yohel Jimenez Ccallohuanca

**II. PUNTOS DE VALIDACIÓN**

DIMENSIONES	INDICADORES	Deficiente	Regular	Buena	Muy buena	Excelente
		0 - 20%	21 - 40%	41 - 60%	61 - 80%	81 - 100%
1. CLARIDAD	Está formulado con lenguaje apropiado					90%
2. OBJETIVIDAD	Está expresado en base a la realidad local					94%
3. ACTUALIDAD	Adecuado al avance de la ciencia					98%
4. ORGANIZACIÓN	Existe una organización lógica					93%
5. SUFICIENCIA	Comprende los aspectos en cantidad y calidad					90%
6. INTENCIONALIDAD	Adecuado para la mejora de las unidades de estudio					95%
7. CONSISTENCIA	Basado en aspectos teóricos - científicos					97%
8. COHERENCIA	Entre los índices, indicadores las dimensiones					95%
9. METODOLOGÍA	La estrategia responde al propósito del diagnóstico					91%

**III. OPINIÓN DE APLICABILIDAD: FAVORABLE:**

**IV. PROMEDIO DE VALORACIÓN:** 94%

Lugar y fecha: Juliaca, ..... *02/09/2025* .....

*[Firma manuscrita]*  
Firma del experto

DNI N°: *40678820*  
Cel.: *989-544722*



Apéndice 4: Validez de Instrumento

I. DATOS DEL EXPERTO

- 1. Apellidos y Nombres: Casapia Guisberth Winfred Poz
- 2. Cargo e institución donde labora: Contador, GECECOF AUDITORES
- 3. Nombre del instrumento motivo de evaluación: Capacitación contable y desempeño financiero en los comerciantes del Mercado Pedro Vilcapaza de la ciudad de Juliaca, 2025
- 4. Autor del instrumento: Yohel Jimenez Ccallohuanca

II. PUNTOS DE VALIDACIÓN

DIMENSIONES	INDICADORES	Deficiente	Regular	Buena	Muy buena	Excelente
		0 - 20%	21 - 40%	41 - 60%	61 - 80%	81 - 100%
1. CLARIDAD	Está formulado con lenguaje apropiado					95%
2. OBJETIVIDAD	Está expresado en base a la realidad local					90%
3. ACTUALIDAD	Adecuado al avance de la ciencia					95%
4. ORGANIZACIÓN	Existe una organización lógica					97%
5. SUFICIENCIA	Comprende los aspectos en cantidad y calidad					96%
6. INTENCIONALIDAD	Adecuado para la mejora de las unidades de estudio					93%
7. CONSISTENCIA	Basado en aspectos teóricos - científicos					90%
8. COHERENCIA	Entre los índices, indicadores las dimensiones					92%
9. METODOLOGÍA	La estrategia responde al propósito del diagnóstico					95%

III. OPINIÓN DE APLICABILIDAD: FAVORABLE:

IV. PROMEDIO DE VALORACIÓN: 95%

Lugar y fecha: Juliaca, 02/09/2025

Firma del experto

DNI N°: 01327596  
Cel.: 951610079



ANEXO 1  
FORMULARIO DE AUTORIZACIÓN



AUTORIZACIÓN PARA LA INCORPORACIÓN DE LOS  
TRABAJOS DE INVESTIGACIÓN  
EN EL REPOSITORIO INSTITUCIONAL UANCV

Formato digital

Fecha de entrega: 21 - 11 - 2025

1. Datos del autor (es):

Nombres y Apellidos: YOHEL JIMENEZ CCALLOHUANCA  
Dirección: CALLE ALFONSO UGARTE 205 - ASILLO  
DNI/Camé de Extranjería/Pasaporte N°: 71261325  
Teléfono: 939199547 email: yoheljimenezccallohuanca@gmail.com

Nombres y Apellidos: \_\_\_\_\_  
Dirección: \_\_\_\_\_  
DNI/Camé de Extranjería/Pasaporte N°: \_\_\_\_\_  
Teléfono: \_\_\_\_\_ email: \_\_\_\_\_

Facultad y/o Escuela de Posgrado: CIENCIAS CONTABLES Y FINANCIERAS  
Escuela Profesional o Mención: CONTABILIDAD  
Título o Grado Académico a optar: CONTADOR PÚBLICO  
Asesor: Dr. JESUS MAMANI MAMANI

Esta obra se encuentra dentro de las siguientes denominaciones:  
Trabajo de Investigación  Tesis  Trabajo de Suficiencia Profesional  Trabajo Académico

Título: CAPACITACIÓN CONTABLE Y DESEMPEÑO FINANCIERO EN LOS COMERCIANTES DEL  
MERCADO PEDRO VILCAPAZA DE LA CIUDAD DE JULIACA, 2025

Palabras claves, (3 a 5 términos): Capacitación contable; Desempeño financiero; Habilidades; Normalidad; Validez.

¿Esta obra se desarrolló en la UANCV <sup>1, 2?</sup>

1

<sup>1</sup> Indicar si su producción intelectual ha empleado recursos tales como, instalaciones, laboratorios, insumos, equipos, bases de datos, asesoría técnica por parte del personal de la UANCV, financiamiento, entre otros relacionados.

<sup>2</sup> Si su producción intelectual se desarrolló en la UANCV totalmente o parcialmente, deberá autorizar el depósito en el Repositorio de manera obligatoria.



2. Referencia de tesis:

- Bachiller
- Título
- 2da Especialidad
- Maestría
- Doctorado

3. Licencias:

a) Licencia estándar:

**Bajo los siguientes términos, autorizo el depósito de mi tesis en el Repositorio Digital de la UANCV.**

Con la autorización de depósito de mi producción Intelectual, otorgo a la Universidad Andina "Néstor Cáceres Velásquez" una licencia no exclusiva para reproducir, distribuir, comunicar al público, transformar (únicamente mediante su traducción a otros idiomas) y poner a disposición del público mi producción intelectual (incluido el resumen), en formato físico o digital, en cualquier medio, conocido o por conocerse, a través de los diversos servicios por la Universidad, creados o por crearse, tales como el Repositorio Digital de tesis UANCV, colección de producción intelectual, entre otros, en el Perú y en el extranjero por el tiempo y veces que considere necesarias, y libres de remuneraciones.

En virtud de dicha licencia, la Universidad Andina "Néstor Cáceres Velásquez" podrá reproducir mi producción intelectual en cualquier tipo de soporte y en más de un ejemplar, sin modificar su contenido, solo con propósitos de seguridad, respaldo y preservación.

Declaro que la producción intelectual es una creación de mi autoría y exclusiva titularidad, coautoría con titularidad compartida, y me encuentro facultado a conceder la presente licencia y, asimismo, garantizo que dicha producción intelectual no infringe derechos de autor de terceras personas.

La Universidad Andina "Néstor Cáceres Velásquez" consignará el nombre del y/o los autor(es) de la producción intelectual, y no le hará ninguna modificación más que la permitida en la licencia.

**Autorizo su publicación (marque con una X)**

- Sí, autorizo que se deposite inmediatamente.
- Sí, autorizo que se deposite a partir de la fecha (d/m/a): \_\_\_\_\_
- No autorizo.

b) Licencia CREATIVE COMMONS 4.0 INTERNACIONAL:

Si usted concede una licencia CREATIVE COMMONS sobre su producción intelectual, mantiene la titularidad de los derechos de autor de esta y, a la vez, permite que otras personas puedan reproducirla, comunicarla al público y distribuir ejemplares de esta, bajo las condiciones siguientes:

**¿Quiere permitir usos comerciales de su producción intelectual?**

**Sí:** significa que usted permite la reproducción, distribución y comunicación pública de la producción intelectual incluso con fines comerciales.

**No:** significa que usted permite la reproducción, y comunicación pública de la producción intelectual, pero sin fines comerciales.

- Sí autorizo
- No autorizo



### Jurisdicción de su Licencia

Todas las licencias CREATIVE COMMONS son de ámbito mundial, sin embargo usted puede elegir entre la opción "internacional" o una adaptada a su jurisdicción, como para el caso peruano.

La opción "internacional" emplea el lenguaje y la terminología de los tratados internacionales; en cambio, la adaptada a su jurisdicción, recoge las particularidades de la legislación peruana.

En consecuencia, **la opción "internacional" goza de una mayor eficacia a nivel mundial, gracias a que tiene jurisdicción neutral.** Mientras que la opción adaptada a la jurisdicción del Perú goza de una mayor eficacia ante los tribunales peruanos.

Internacional

Nacional

Línea de investigación: CONTABILIDAD ECONÓMICA - P15

Firma de Autor



huella digital

21 - 11 - 2025

Fecha