

FACULTAD DE NEGOCIOS

Carrera de Contabilidad y Finanzas

“ESTABILIDAD ECONOMICA DE UNA EMPRESA DE
CONFECCIONES EN EL DISTRITO DE SAN JUAN DE
LURIGANCHO, EN EL AÑO 2018”

Tesis para optar el título profesional de:

LICENCIADO EN CONTABILIDAD Y FINANZAS

Autor:

ROCIO DEL PILAR GOMEZ AYALA

Asesor:

Dra. Esther Rosa Sáenz Arenas

Lima - Perú

2019



ACTA DE AUTORIZACIÓN PARA SUSTENTACIÓN DE TESIS

El asesor Esther Rosa Saenz Arena, docente de la Universidad Privada del Norte, Facultad de Negocios, Carrera profesional de **CONTABILIDAD Y FINANZAS**, ha realizado el seguimiento del proceso de formulación y desarrollo de la tesis de los estudiantes:

- Gomez Ayala Rocio del Pilar

Por cuanto, **CONSIDERA** que la tesis titulada: Estabilidad Económica de una empresa de Confecciones en el distrito de San Juan de Lurigancho en el año 2018. para aspirar al título profesional de: **Contabilidad y Finanzas título** por la Universidad Privada del Norte, reúne las condiciones adecuadas, por lo cual, **AUTORIZA** al o a los interesados para su presentación.



Dr. Esther Rosa Saenz Arena
Asesor

ACTA DE APROBACIÓN DE LA TESIS

Los miembros del jurado evaluador asignados han procedido a realizar la evaluación de la tesis de los estudiantes: Gomez Ayala Rocio del Pilar para aspirar al título profesional con la tesis denominada: Estabilidad Económica de una empresa de confecciones en el distrito de San Juan de Lurigancho en el año 2018.

Luego de la revisión del trabajo, en forma y contenido, los miembros del jurado concuerdan:

Aprobación por unanimidad

Aprobación por mayoría

Calificativo:

Excelente [20 - 18]

Sobresaliente [17 - 15]

Bueno [14 - 13]

Calificativo:

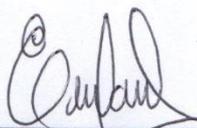
Excelente [20 - 18]

Sobresaliente [17 - 15]

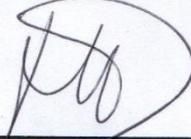
Bueno [14 - 13]

Desaprobado

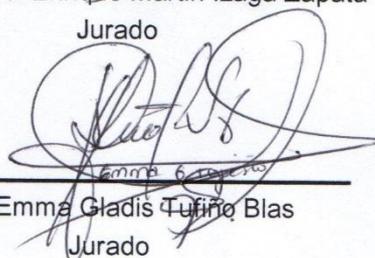
Firman en señal de conformidad:



Mg. María Elizabeth Labán Salguero
Jurado
Presidente



Mg. Manuel Enrique Martin Izaga Zapata
Jurado



Mg. Emma Gladis Tuñino Blas
Jurado

DEDICATORIA

El presente trabajo de investigación está dedicado a Dios por estar guiando mis pasos, a mis padres por el apoyo que siempre me brindan, a mis profesores por transmitir sus conocimientos y dedicación a nosotros.

AGRADECIMIENTO

Agradezco a mis profesores por el tiempo brindado, el conocimiento aportado en cada curso, gracias a todo esto puedo decir que mis capacidades aumentaron que estoy encaminada a un futuro de desarrollo y conocimiento.

Tabla de contenidos

ACTA DE AUTORIZACIÓN PARA SUSTENTACIÓN DE TESIS	2
ACTA DE APROBACIÓN DE LA TESIS	3
DEDICATORIA	4
AGRADECIMIENTO	5
ÍNDICE DE TABLAS	7
ÍNDICE DE FIGURAS	8
CAPÍTULO I: INTRODUCCIÓN	10
1.1 Realidad Problemática	10
1.2 Formulación del Problema	11
1.3 Justificación	11
1.4 Limitaciones	12
1.5 Objetivos	12
1.6 Marco Teórico	13
CAPÍTULO II: METODOLOGÍA	29
2.1 Operacionalización de variables	29
2.2 Diseño de investigación	30
2.3 Unidad de estudio	32
2.4 Población	32
2.5 Muestra	32
2.6 Técnicas, instrumentos y procedimientos de recolección de datos	32
2.7 Métodos, instrumentos y procedimiento de análisis de datos	33
CAPÍTULO III: RESULTADOS	33
3.1 Presentación del capítulo	33
3.2 Análisis vertical de los Estados Financieros	34
3.3 Razones Financieras	38
3.4 Porcentaje de ganancias por clientes de grandes almacenes	40
3.5 Porcentaje de ventas de las tiendas propias	43
3.6 Ratios de Gestión	44
3.7 Resultado y Análisis de la entrevista	44
CAPÍTULO IV: DISCUSIÓN Y CONCLUSIONES	50
REFERENCIAS	57
ANEXOS	60

ÍNDICE DE TABLAS

- Capitulo II Metodología

Tabla N°1 Operalización de variables	29
Tabla N°2 Tamaño de la Muestra	32
Tabla N°3 Análisis Vertical del Estado de Resultado del periodo 2018	34
Tabla N°4 Análisis Vertical del Estado de Situación Financiera del periodo 2018	35
Tabla N°5 Análisis Vertical del Estado de Situación Financiera del periodo 2018	37
Tabla N°6 Ratios de Liquidez del periodo 2018	38
Tabla N°7 Ratios de Rentabilidad del periodo 2018	39
Tabla N°8 Porcentaje de ganancias y gastos operacionales de Grandes Almacenes	40
Tabla N°9 Ratios de Gestión en el 2018	44
Tabla N°10 Número de reportes de gestión utilizados para la toma de decisiones	44
Tabla N°11 Número de evaluaciones sobre la capacidad profesional en el periodo 2018	46
Tabla N°12 Número de controles utilizados para la gestión de casa área	47

ÍNDICE DE FIGURAS

- Capitulo III Resultados

Figura N°1 Estructura de ventas de los Grandes Almacenes en el 2018	41
Figura N°2 Estructura de devoluciones de los Grandes Almacenes en el 2018	42
Figura N°3 Porcentaje de ventas de las Tiendas Propias en el 2018	43
Figura N°4 Número de reportes de gestión utilizados para la toma de decisiones	45
Figura N°5 Número de evaluaciones sobre la capacidad profesional en el 2018	46
Figura N°6 Número de Controles utilizados para la gestión de cada área	48
Figura N°7 Resumen de Resultados	49

RESUMEN

El trabajo de investigación, tiene como objetivo determinar la estabilidad económica de una empresa de confecciones en el distrito de San Juan de Lurigancho en el año 2018, describir la capacidad que tiene la empresa para mantenerse en condiciones financieras favorables. Es una investigación descriptiva, no experimental por que detallan los procesos que existen y de tipo transversal por que se realiza en un periodo de tiempo determinado. La unidad de análisis es el área de ventas, finanzas, contabilidad y gerencia general por medio de los instrumentos de recolección de datos, entrevistas y análisis documental se logró dar a conocer uno de los factores relevantes como es la rentabilidad, beneficio económico y gestión que sirven como indicadores para lograr saber si la empresa es estable económicamente en el rubro de confecciones en el distrito de San Juan de Lurigancho. Los resultados determinaron que la empresa genera rentabilidad, beneficio económico y gestión pero de forma mínima. Concluyendo que la empresa ha venido presentando problemas en cuanto a su estabilidad económica y muestra evidencia que a pesar de tener ventas considerables la utilidad neta es inferior, muestra falencia en la gestión del periodo 2018. Contiene considerables gastos ocasionados por los costos de ventas y operaciones, registrando deficiencias en su gestión financiera y contable.

Palabras clave: Beneficio Económico, Rentabilidad, Gestión.

CAPÍTULO I. INTRODUCCIÓN

1.1. Realidad problemática

En la actualidad las empresas tienen que cerrar antes de cumplir su quinto año de vida una de las causas más relevantes son la mala gestión financiera de los beneficios, en un mundo tan globalizado las empresas tienen dificultades para lograr el éxito y los motivos son la falta de conocimiento del mercado, la falta de organización interna, la falta de una producción planificada, mala distribución de trabajo, contabilidad deficiente, falta de innovación tecnológica, falta de financiamiento y falta de correcta planificación de compras. (Emprendedores negocios Pymes 2018 – Emprenderalia)

En el Perú el 75% de negocios fracasan antes de los 4 años, uno de los motivos importantes de estos resultados es que los responsables de las empresas no tienen proyección, falta de herramientas financieras y de gestión para su negocio por lo tanto no pueden mantenerse en el mercado llegando a fracasar. “No se hace un control de gastos en la informalidad en la administración de un negocio” (Jorge Poma Deza ,2019).

El sector de confecciones de moda en el mundo luchan constantemente por desarrollarse en un mercado de continuo cambio, estar preparadas para trabajar con grandes marcas y mantenerse en el tiempo, las empresas españolas de este rubro se enfrentan cada día a los avances tecnológicos a la mojarra continua, con el objetivo de poder reducir los tiempos de repuesta, adaptarse a las exigencias de multinacionales y de grandes grupos internacionales, lograr ser lo suficientemente competitivo. (E. Sereno, 2016).

En la actualidad en San Juan de Lurigancho existen 130 empresas del sector textil que se dieron de baja en menos de 5 años. En San Juan de Lurigancho contamos con 444 empresas

inscritas en la Municipalidad en el rubro textil, de la cuales 130 están de baja y 289 no confeccionan Jean, en total existen 25 empresas que del distrito de San Juan de Lurigancho que confeccionan Jean (Registro de la Municipalidad de San Juan de Lurigancho 2017). La mayoría de empresas de confecciones de jean no están logrando estabilidad económica por el motivo que su área financiera y contable no proporciona información relevante, como tampoco gestiona adecuadamente sus recursos por ese motivo no llegan a genera beneficio económico, contando con problemas en su rentabilidad.

1.2. Formulación del problema

1.2.1. Problema General

¿De qué manera está generando estabilidad económica una empresa de confecciones en el distrito de San Juan de Lurigancho en el año 2018?

1.2.2. Problemas específicos

¿Cuál es el beneficio económico de una empresa de confecciones en el distrito de San Juan de Lurigancho en el año 2018?

¿Cómo se genera rentabilidad en una empresa de confecciones el distrito de San Juan de Lurigancho en el año 2018?

¿Cómo se está realizando la gestión empresarial de una empresa de confecciones el distrito de San Juan de Lurigancho en el año 2018?

1.3. Justificación

Con la presente investigación busca dar a conocer el complemento teórico de la gestión financiera y contable de los procesos de una empresa de confección, cada teoría fundamenta procedimientos y métodos para mejorar la gestión empresarial y ayuda en el desarrollo de una

empresa. Las teorías brindan conocimiento y análisis para que la empresa en la actualidad tome mejores decisiones.

La investigación brinda resultados concretos sobre la estabilidad económica de una empresa de confección ya que gracias a la base de datos y entrevistas se pudo determinar la situación actual de la empresa, brindando recomendaciones para mejorar los puntos en los cuales se encontraron falencias.

La investigación cuantitativa por la determinación de la causa y efecto de los resultados brindados por los estados financieros, razones financieras y entrevistas planteando con claridad los elementos de investigación que conforman el problema.

La investigación fue realizada bajo instrumentos como cuestionarios dirigidos a Gerencia General, Gerencia de Ventas, Gerencia Financiera y Contabilidad, análisis de base de datos de los Estados Financieros y Reportes de Ventas como también análisis de las razones financieras para explicar la validez de los resultados.

1.4. Limitaciones

La presente investigación se enfoca en estudiar el periodo 2018, de las operaciones de una empresa de confecciones, limitándose a ser comparado con otros periodos. El estudio se enfoca a tres dimensiones como son: rentabilidad, beneficio económico y gestión empresarial internas de la empresa. Obteniendo información de campo, con respecto a las teorías y antecedentes del problema general de la investigación se presentó dificultades para el acceso a la bibliografía de la información sobre tesis y demás artículos referentes al sector de confecciones.

1.5. Objetivos

1.1.1. 1.5.1. Objetivo General

Determinar la estabilidad económica de una empresa de confecciones en el distrito de San Juan de Lurigancho en los en el año 2018.

1.1.2. 1.5.2. Objetivos Específicos

Describir el beneficio económico de una empresa de confecciones en el distrito de San Juan de Lurigancho en el periodo 2018.

Describir la rentabilidad de una empresa de confecciones en el distrito de San Juan de Lurigancho en el periodo 2018.

Describir la gestión de una empresa de confecciones en el distrito de San Juan de Lurigancho en el periodo 2018.

1.1. Marco teórico

1.1.1. Antecedentes

Internacionales

Quimi, M, I., & Hernandez, C. J. (2016). *Análisis financiero de la empresa ACRUX CA, Guayaquil 2016*(Tesis para Titulación), Universidad de Guayaquil, Facultad de Ciencia Administrativas, Guayaquil, Colombia.

Es una tesis para optar el título de Contador Público, sustento que la organización no cuenta con un sistema de control interno, procedimientos financieros definidos y carece de políticas estructurales por tal motivo no se produce el desarrollo deseado por los accionistas, el objetivo de la tesis fue el análisis financiero de la empresa, las conclusiones indicaron que los procedimientos financieros son necesario para todo la organización ya que permite detectar falencias, permitiendo reaccionar ante sus problemas financieros y evitar que la empresa quiebre al no tener una estructura de procedimientos definidos, trabajando sin control en la

Estabilidad Económica de una Empresa de Confecciones en el distrito de San Juan De Lurigancho en el año 2018.

mayoría de actividades lo cual no permite el mejor desarrollo de la organización. Debe implementar procedimientos financieros para mejorar la gestión y llegar a ser eficiente y eficaz en sus procesos financieros, como también un adecuado control para contribuir con los resultados a largo plazo y seguir realizando controles continuos para medir los resultados.

Sánchez, K. G., & Alvarado, G. M. (2018). *Finanzas a Corto Plazo: Diagnostico financiero de la empresa Diseño y Confecciones López, SA para el periodo comprendido entre 2010 y 2011* (Tesis para titulación), Universidad Nacional Autónoma de Nicaragua. Managua, Nicaragua.

Es una tesis para optar por el Título de Licenciado en contaduría Pública y finanzas, sustento que la empresa cuenta con problemas de liquidez, como también en la recuperación de su inversión y su capital neto de trabajo por consecuencia la empresa no está siendo rentable, el objetivo de la tesis fue realizar un diagnóstico financiero de la empresa de Diseños y Confecciones, el desarrollo de la investigación que utilizaron es descriptivo y deductivo, llegando a la conclusión que con la ayuda de las diferentes herramientas financieras como los ratios y sistema Dupont registra que la empresa cuenta con una mala rotación de cuentas por cobrar, disminución en el fondo de maniobra, alto porcentaje de activos fijos, la baja rotación de inventario y la disminución del ciclo de fondo maniobra estos pueden llegar a la quiebra de la empresa, realizar un análisis financieros permite encontrar las deficiencias de la organización como el adecuado control y monitoreo para llegar a generar rendimiento puesto que según los resultados obtenidos la empresa no llega a genera rendimientos en los últimos periodos por la falta de un buen análisis y gestión financiera.

**Estabilidad Económica de una Empresa
de Confecciones en el distrito de San Juan De
Lurigancho en el año 2018.**

Sibello, A. S., Crespo, Y. M., & Cendán, A. L. (2017). *Procedimiento De Análisis Financiero Aplicado En La Empresa Confecciones Trébol Ciego De Ávila. Universidad & Ciencia*, 6, 395-409. Universidad de Ciego de Ávila Máximo Gómez Báez. Cuba.

Es una investigación en el cual sustento que las empresas del rubro deben contar con un adecuado procedimiento para análisis sus estados financieros como también introducir información relevante, el desarrollo de la investigación es empírico descriptivo, siendo su objetivo de la tesis fue conocer la importancia de los análisis financieros y sus métodos para mejorar la toma de decisiones. Las conclusiones indican que los análisis financieros permiten la mejor empresarial siendo eficiente, permitiendo perfeccionar los procesos para la toma de decisiones por parte de los usuarios. El buen análisis permite gestionar los cobros, pago, rotación de activos y de sus inventarios con deficiencias en métodos y técnicas financieras para la contribución del valor de la entidad y tomar decisiones más certeras.

Rivera, J. A., Mamián, L. C., & Rojas, C. A. (2019). *Factores que influyen sobre el valor económico de la industria de confecciones en Colombia. Revista CEA*, 5(9), 131-146. Universidad del Valle, Cali, Colombia.

El presente artículo tiene como objetivo dar a conocer los diferentes factores que influyen en la generación de valor económico de la industria de confecciones, la investigación sustento que existen evidencias sobre la generación de rentabilidad y crecimiento pero no llega a generar valor económico, mencionan que gracias a los análisis financieros y ratios pueden llegar a la conclusión que las utilidades contables y de crecimiento que presento no son suficientes para lograr el objetivo financiero siendo propensas al fracaso o ser absorbidas, se tiene que aumentar la rentabilidad de sus activos netos operacionales para llevar a la empresa a un estabilidad y luego un crecimiento.

Sotelo, F. (2017). *La gestión por procesos en su papel de estrategia generadora de ventaja competitiva aplicada a los enfoques de asociatividad de las MyPE's: caso peruano* (Tesis de doctorado). Universidad Politécnica de Catalunya, Catalunya, España.

Es una tesis para doctorado, sustentó que el 50% de las Mypes en el Perú cuentan con capacidad limitada gerencial, el 43% de ellas no pertenecen a ninguna asociación pero si conocen sus beneficios y el 25% de ellas no pertenecen y tampoco conocen sus beneficios, esto produce fallas a la hora de tomar decisiones ya que las decisiones que toman son por necesidad y no para el crecimiento de la empresa, no tienen pensamientos a largo plazo es por eso que no cuentan con una planificación, otro de los factores es la informalidad, tienen menor rentabilidad ya que no cuentan con el conocimiento suficiente para poder competir en un mercado globalizado y exigente. Su mayor debilidad es no contar con políticas de compra, no existen estrategias ni planificación como resultado las economías a escala aprovechan a posicionarse con mayor fuerza en el mercado. Las Mypes al no recuperar lo invertido como resultado cuentan con problemas financieros llegando a fracasar o dar de baja a la empresa.

El objetivo de la tesis fue desarrollar una propuesta de sistema básico de procesos de gestión para que desarrolle una ventaja competitiva en las Mypes y se vuelvan más rentables y sostenibles con el tiempo. Desarrollo una investigación experimental con una población de 459 Mypes en Lima. Las conclusiones de esta investigación nos indican que al aplicar la metodología de gestión de procesos, contribuyen a brindar lineamientos, agregar valor y entregar soporte a todo el proceso, asociarse para cumplir numerosos pedidos, el ciclo corto de vida de las Mypes se debe a 3 factores, la informalidad, la baja productividad y la baja competitividad. Para abastecer al mercado deben emplear herramientas tecnológicas de gestión

de procesos en la producción desde el abastecimiento, tener conocimiento de los recursos disponibles y la capacidad que tiene la empresa para cubrir determinados mercados.

Muñoz, P, Cabrita, R., Ribeiro da Silva, L., & Diéguez, G. (2015). *Técnicas de gestión empresarial en la globalización*. Revista de Ciencias Sociales, 21(3), 346-357

Es un artículo de ciencias sociales, sustento que en un mundo globalizado las empresas están sometidas a una gran competencia, es por ello que buscan herramientas para ser competitivos, encontrando tres importantes objetivos que contribuyen a las empresas a ser sostenibles y rentables, el cual son reducir costos, mejorar procesos y aumentar el valor, las herramientas que ayudan a lograr estos objetivos son reingeniería de procesos, cadena de valor y contabilidad estratégica. La reingeniería de procesos ayuda a tener conocimiento de los procesos y la utilización de recursos llevando a reducir costos y aumentando la calidad del producto de manera que se obtenga la ventaja competitiva, a la par la contabilidad estratégica ayuda al análisis de la cadena de valor detectando aquellas actividades internas o externas que puedan ser consideradas factores claves para el éxito, esto quiere decir tener un mejor control y seguimiento de estas actividades y los recursos que son utilizados. Como factor importante tenemos a la contabilidad estrategia ya que si tiene información real y en el tiempo indicado cuenta con indicadores que ayudan a controlar y monitorear el comportamiento de los recursos utilizados en la fabricación de productos y diseñar estrategias rentables y útil para gestionar aquellas empresas que aspiren a mantener sus posiciones competitivas en el mercado esto se convierte como una herramienta de vital importancia para la empresa. El objetivo es analizar tres técnicas de gestión la cadena de valor, la reingeniería de procesos y la contabilidad estratégica como alternativas para detectar las actividades generadoras de valor en las empresas. El desarrollo de esta investigación es no experimental, documental con un tipo de

estudio descriptivo empleando como fuente de recolección de información secundaria. Las conclusiones de esta investigación nos indica que se requiere la recopilación de información a nivel de la organización sea interno o externo con ello para alcanzar la alineación de los objetivos individuales de cada uno de los agentes de mercado, el cual permita un liderazgo sostenible de las empresas en el mercado con un cambio en la cultura empresarial.

Nacionales

Araujo, K. P. (2018). *La cultura financiera de los empresarios y la planeación empresarial en las pequeñas empresas del sector textil-confecciones ubicadas en el emporio comercial de Gamarra, período 2017*. (Tesis para titulación). Universidad San Martín de Porras, Lima, Perú.

Es una tesis para titulación, sustento que las empresas no toman importancia al conocimiento financiero para tomar decisiones que ayuden a la empresa a ser rentables, las herramientas financieras protegen la capacidad adquisitiva de los ingresos, planificar adecuadamente las inversiones y los gastos. Para hacer crecer su patrimonio es necesario conocer los procesos internos y externos de la empresa y el sector. El objetivo de la tesis fue determinar la relación que existe entre la cultura financiera y el planeamiento financiero en las pequeñas empresas del sector textil de confecciones, el desarrollo de la investigación cuantitativa de alcance correlacional aplicada de diseño no experimental, llegando a la conclusión que existe una relación directa entre el conocimiento financiero de los empresarios y la planeación financiera logrando mejora los objetivos y estrategia de la organización, efectividad de la toma de decisiones y una mayor participación en las actividades de la organizaciones . Al procesar y suministrar información relevante y analizar la eficiencia financiera llegan a generar beneficio y gestión económica – financiera para la empresa.

Estabilidad Económica de una Empresa de Confecciones en el distrito de San Juan De Lurigancho en el año 2018.

Caballero, L. E., Loza, I. L., Luna, J. L., Tito, M. J., & J. (2018). *Plan estratégico de la empresa Topitop*. (Tesis para Titulación) Pontificia Universidad Católica del Perú, Lima, Perú.

Es una tesis para optar el grado de magister, sustento que Topi top es una de las empresas retil más posicionadas en el mercado cuenta con una ventaja competitiva en el mercado peruano, su objetivo principal es evaluar el plan estratégico de la empresa, el desarrollo de la investigación fue descriptiva no experimental, llegaron a la conclusión que el sector está atravesando una etapa de expansión y competencia creciente en un mercado que se está polarizando con marcas competitivas. Con referencia a su rotación de inventario lo realiza en 98 días en el 2014, llegando a producir más de 2 millones de prendas de vestir. La empresa está llegando a penetrar y posicionarse, el análisis financiero de los estados financieros refleja que la empresa solo está usando un 70% de la capacidad instalada, proponiendo que a mediano plazo cubran el 95%. Llegando a tener eficiencia en su gestión

Sánchez, I., Yesenia, M., Cueva, Ñ., & Orietta, I. (2018). *Análisis de los factores que limitaron el crecimiento económico de las micros y pequeñas empresas (Mypes) de confecciones de prendas de vestir en San Juan de Lurigancho en los últimos 5 años* (Tesis de licenciatura). Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas, Lima, Perú.

Es una tesis para licenciamiento, sustento que las empresas analizadas no cuentan con el suficiente conocimiento es gestión para afrontar la competitividad, tienen capacidad ociosa muchas veces por falta de publicidad, no cuentan con presupuestos y trabajan por contratos y recomendaciones ya que gran parte brindas servicios de confecciones ya que no tienen una marca en el mercado, aceptan precios de su producción que muchas veces no le genera mucha rentabilidad casi nula y esto evita que puedan invertir o financiarse a bajo costo. Las conclusiones de esta investigación nos indica que el distrito de San Juan de Lurigancho es uno

de los principales abastecedores de confecciones y presenta un crecimiento lento por falta de conocimiento y aplicación de la innovación de manera asertiva de su giro de negocio, no planifican y tampoco cuentan con estrategias lo hace vulnerable y propicios al fracaso esto los limita para llegar al crecimiento en la Mypes.

Larios, R (2017) *Estado actual de las Mipymes del sector textil de la confección en Lima*. Revista Ingeniera Industrial N°35, pp 113- 137. Universidad de Lima, Perú.

El presente artículo es una investigación científica con una población de Mipymes del subsector textil de confecciones ubicadas en lima con un total de 1, 340 703 empresas. Su objetivo fue identificar los factores internos y externos como la gestión productiva y comercial que impactan en el desempeño de las Mipymes. Sustento que el 85% de empresas son familiares, el 50.54% de empresarios cuentan con estudios universitarios. Indicaron que la mayoría de empresas medianas tienen establecidas su misión y visión como organización.

Cuentan con deficiencia en la gestión empresarial, tienen limitada como la capacidad para gerenciar por consecuencia tienen dificultades para crecer y competir. Sus procesos de producción y abastecimiento como el control de los procesos productivos son escasos. Las conclusiones de esta investigación nos indican que debe haber una mejora en la capacitación en los procesos de producción, mejorar la capacidad de tomar decisiones, capacitarse constantemente e innovar en sus diferentes procesos ya que con esto podrá lograr la mejora en la productividad, rentabilidad y competitividad.

Milla, L. (2016). *La globalización en la gestión de las pequeñas y medianas empresas (pymes) de confecciones en San Juan de Lurigancho, periodo 2011–2012* (Tesis de licenciatura). Universidad Nacional Mayor de San Marcos, Lima, Perú.

Estabilidad Económica de una Empresa de Confecciones en el distrito de San Juan De Lurigancho en el año 2018.

Es una tesis para doctorado, sustento que entre el 62.5% al 92.5% de las empresas consideran que la globalización, el uso de los medios de comunicación, las tecnologías influyen considerablemente en la gestión y lograr ser eficientes y competitivos en el mercado. También consideran que no vienen utilizando adecuadamente estos factores para lograr una mejor gestión. El 15% al 37.5% restante no tienen mayores conocimientos de estos factores y la influencia positiva que causa en sus empresas también indican que no cuentan con apoyo del estado en cuenta a la tecnología y medios para aumentar la rentabilidad del sector de confección. El 70% al 82.5% consideran que se debe mejorar los procesos de producción, que sus recursos son suficientes, que sus gerentes están capacitados para dirigir, que deben contar con un plan de negocio y el 30% al 17.5% considera lo contrario porque no evalúan sus procesos, no logran optimizar sus recursos gastando excesivamente en sus procesos de producción y gestión, dudan y no confían en sus gerentes generando riesgos para no lograr el éxito, sus productos no son de calidad, falta de competitividad y menor ventas, no cuentan con una proyección sistemática de su negocio dirigir, direccionar y evaluar sus acciones y por ende corregirlas. El objetivo de la tesis es determinar como la globalización incide en la gestión de las medianas y pequeñas empresas de confecciones de ropa en San Juan de Lurigancho. El desarrollo de una investigación no experimental con una población de 498 empresas y una muestra de 120 empresas. Las conclusiones de esta investigación nos indican que la globalización incide positivamente en la gestión de las pequeñas y medianas empresas a través de ellas se desarrollan los medios de comunicación, tecnología inversión extranjera y capital humano. La tecnología incide en la gestión de procesos de producción, como el contar con un plan de negocios progresiva y mejora continua en aspectos técnicos, administrativos y financieros, que cuenten con una adecuada infraestructura equipos y maquinaria y hacer uso de nuevas tecnologías en el proceso de producción y lograr una expansión a nuevos mercados.

Estabilidad Económica de una Empresa de Confecciones en el distrito de San Juan De Lurigancho en el año 2018.

Rincon, Y. (2016). *La gestión de calidad y la rentabilidad en las empresas del sector textil en el distrito de La Victoria, año 2015* (Tesis de licenciatura). Universidad San Martín de Porres, Lima, Perú.

Es una tesis para título, sustento que este sector cuenta con herramientas y propuestas de calidad que surgieron por las necesidades de entorno globalizado pero no cuentan con una gestión basada en principios de calidad total, no aplican un modelo de gestión integrado que este orientado a trabajos globales y mejora continua alojándose de la excelencia y ser pocos competitivos, entregando producción que no satisface al cliente evitando posicionarse en el mercado como resultado disminuye el ingreso por ventas afectando la rentabilidad de las empresas no cuentan con personal calificado para mejorar los procesos , poca tecnología, no cuentan con instalaciones y equipos modernos , no utiliza la máxima capacidad de producción y generan tiempo ocioso operativo como consecuencia generan mayor costo de producción y no mejoran la calidad del producto ya que tampoco cuentan con planificación estratégica. Su objetivo es determinar la gestión de calidad incide en la rentabilidad del sector textil del distrito de la Victoria año 2015. El desarrollo de una investigación de carácter no experimental aplicada con una población conformada de 60 personas entre gerentes y administradores que laboran en las empresas mencionadas. Las conclusiones de esta investigación nos indica que la rentabilidad incide en la gestión de calidad de estas empresas ya que la gerencia toma mejor decisiones oportunas ya que contarían con planificación estratégica, políticas de control que permite mejorar los procesos y reducir costos , establece una política de seguimiento y análisis de comportamiento de mercado para establecer estrategia de competencia asegurando el incremento de las ventas y mejorando la rentabilidad y por ultimo establecer un plan de mejora continua para mantener el crecimiento sostenible.

1.1.2. Bases teóricas (desarrollo de la variable y sus dimensiones)

Teoría de Ventaja Absoluta

Shaikh originario de la teoría que está en contra de la Teoría clásica Marxiana de la determinación de los precios y la competencia real argumento el costo unitario depende de dos factores el costos salarial y requerimientos de trabajo estos siendo directos e indirectos, establece una relación de largo plazo entre el tipo de cambio real y los costos laborales unitarios e integrados verticalmente, siendo estos regidos por los precios de capitales regulando respectivamente, llega a la conclusión que todo factor de producción se debe medir con los costos laborales ya que es un indicador importante de los costos de producción. (Boundi, 2017).

Shaikh, indico que la ventaja absoluta guía los mercados nacionales y la comparativa rige el mercado mundial, la ventaja absoluta hace mención de la diferencia entre los costos unitarios de producción entre firmas y regiones, las empresas que cuenten con menores costos y mejor tecnología inundarán los mercados de otras regiones aumentando su producción, empleo, los salarios, las ganancias y la eficiencia productiva generando que la competencia entre en déficit comercial profundo. (Rivas & Martín 2018).

Teoría de División de Trabajo

La división de trabajo es un factor importante para que las empresas manufactureras industriales fabriquen sus productos a un menor tiempo y esto se debe a tres circunstancias diferentes, y son los siguientes, el aumento de la destreza de todo trabajador individual (que la producción de un determinado bien se divida en varios procesos, siendo que cada trabajador lo realice perfectamente y se considere experto en una determinada tarea u operación), el ahorro del tiempo (el trabajador pierde tiempo al pasar de una determinada tarea a otra), la invención de un gran número de máquinas que faciliten y abrevian la labor (un hombre puede hacer el

Estabilidad Económica de una Empresa de Confecciones en el distrito de San Juan De Lurigancho en el año 2018.

trabajo de varios utilizando las maquinas como herramientas para hacer su labor en menor tiempo o por el). Todo esto depende de la división de trabajo ya que es el principio de la riqueza universal y se extiendes desde la clase alta hasta las clases más bajas del pueblo.

El hombre necesita la ayuda de sus semejantes para lograr un beneficio en común, nos habla del trato (el hombre se une a otro para conseguir mutuamente un beneficio para ambos) por consiguiente la mayor parte de las necesidades de las personas lo obtienen mediante tratos, trueques y compra. Otro punto importante es el talento para ello resultan necesario estimular a cada hombre en la dedicación de una ocupación en particular para cultivar y perfeccionar todo el talento o los dotes en una determinada tarea o función, cuando empieza a ser visible gradualmente esta diferencia no permite reconocer las semejanzas de los individuos. (Ricoy 2019).

Frederick W. Taylor mejora esta teoría al incorporar un sistema de organización basada en métodos científicos en donde relaciona el obrero y las técnicas modernas de producción industrial con el motivo de maximizar la eficiencia de la mano de obra, nos dice que la división es mucho más equitativa de la responsabilidad entre la dirección y los obreros, también nos menciona de principios para la mejora de la producción y mano de obra el cual son el aumento de la especialización, el análisis sistemático entre el trabajador y el proceso de las tareas, tener procedimientos escritos para cada tarea y contar con una supervisión y control de calidad, por ultimo buscar que el trabajado y el empresario tengan la satisfacción, buscando incentivos cuando exista mejora en los procedimientos y tareas encomendadas. También indico que el trabajador debe ser responsable de las tareas para las cuales está verdaderamente capacitado, Taylor colaboro con patrones y empleados se enfocó en diversos problemas que se presentaban en el área de producción principalmente en la deficiencia del desempeño de los trabajadores,

indico que los gerentes determinen la forma más eficiente de realizar tareas y a si motivar a los trabajadores hacer lo mismo con un incentivo salarial siendo los gerentes líderes en el equipo de trabajo y logrando un método estratégico para minimizar el tiempo en la producción y maximizar el dinero. (Chávez., Macluf& Beltrán 2016).

Teoría ventaja competitiva

Michel Porter propone para la teoría para la cadena de valor como instrumento para el análisis de las fuentes de ventaja competitiva porque analiza el comportamiento de los costos y las fuentes de diferenciación existente y potenciales, indica que observando el mercado tenemos el liderazgo de costos y la diferenciación del producto, el primero llega al objetivo de lograr generar un producto a un precio inferior, liderazgo de costos se trata de reducir costos e indica varias ejemplos uno de ellos es privilegios en las materias primas, eficiente proceso productivo y el segundo lograr que le producto se diferencia siendo más atractivo y distinto frente a los competidores, para esto necesitamos de estrategia para que la empresa gane terreno y cambiar la supremacía en la posición , como la tecnología de la comunicación esto como resultado hace que mejore el control del plan empresarial, mejor programación de la empresa, mejor posibilidad de llevar a cabo investigaciones de mercado efectivas y mejor capacidad de gestión. El objetivo de crear valor, es reducir el costo del producto entregando al cliente un producto diferenciado, exclusivo satisfaciendo sus expectativas. (Fernández, 2018).

Michael Porter argumenta la ventaja competitiva guarda relación con el concepto de valor el cual nos hace preguntas sobre el valor que genera la empresa y como puede perpetuarse en el tiempo, esto quiere decir que la empresa sea capaz de generar valor más elevado que los costos por la producción de un bien, se debe trazar un plan para lograr una ventaja competitiva sostenible en tiempo, todo esta va de la mano con un factor externo el apoyo de instituciones

políticas para el logro de los objetivos empresariales de un sector. Indica también que no importa cuántos recursos tenga una empresa sino como los utiliza para la eficiencia productiva, elevando la calidad de los productos, mejorando la tecnología, aumentando la mejora continua en la producción de mercadería esto de la mano con las oportunidades brindadas por un país al sector privado para desarrollar, crear y mantener esta ventaja. (Rice, 2018).

Teoría utilidad esperada

Esta teoría que es originaria de Bernoulli, trata sobre el individuo y tomar decisiones sin saber los resultados pueden trascender a esta decisión a lo que le llamaron incertidumbre el cual es una solución a la paradoja de san Petersburgo el cual consiste en que si se identifica el valor del juego con la ganancia monetaria esperada dicho valor resulta ser infinito, su solución fue calcular la esperanza matemática del juego en términos de utilidad y una vez conocida la utilidad esperada del juego se puede hallar el precio máximo en dinero que el sujeto estaría dispuesto a pagar por participar en dicho juego, encontraremos que la diferencia entre ambos es considerando una ganancia o pérdida. (Landro & González, 2016).

Teoría de la Prospectiva

Ofrece una adecuada descripción de la toma de decisiones, una buena descripción del comportamiento humano cuando implica importantes incentivos financieros, en cuanto a valoración de activos la utilidad esperada de cada valor está relacionada con su beta llegando a analizar que los valores que están relacionados a la cartera tengan mayor o menor rentabilidad media, explicando el mejor comportamiento de las rentabilidades esperadas de los activos financieros es capaz de predecir correctamente que valores con curtosis positiva en su distribución de rendimientos. (Gómez 2017).

Teoría de trade off

Franco Modigliani y Merton Miller aportan con esta teoría afirmaron que el costo del capital y el valor real de la empresa son independientes, no existe influencia en el valor de los activos con la deuda. También indican que la tasa interna de retorno debe estar por encima del costo medio de capital y que toda inversión que se realice debe estar relacionada con la maximización de la rentabilidad, la teoría se desarrolla en un mercado perfecto en donde no existe costo de quiebra, los impuestos y la compensación fiscal por ello utilizaron todos los factores mencionados para mejorar la teoría y lograr la rentabilidad esperada. (Joya, G. M. M., & Otálora, G. E. S. 2015)

Frank y Goyal en el 2005 consideran que para las pequeñas empresas los costos de agencia son mayores por su falta de claridad o transparencia que tienen para la información de la empresa a diferencia de las empresas grandes. (Cabrer & Rico, 2015)

Llamada también teoría del equilibrio sugiere una combinación de recursos propios y ajenos por la razón de maximizar el valor de la empresa en el mercado como también minimice el costo medio de los recursos en donde se equilibra el beneficio y costos asociados dentro de una estructura financiera, esperando el endeudamiento elevado compensando con beneficios en los impuestos. (Ramírez & Palacín 2018).

Teoría Pecking Order

Stewart C. Myers y Nicolas Majluf aportaron la teoría, sostuvieron que las empresas deciden sus fuentes de financiamiento de acuerdo al costo de financiamiento como también a la información asimétrica, dándose una escala jerárquica a la hora de buscar financiamiento, su finalidad es la maximización de la rentabilidad del accionista. Gerencia debe tener información real interna de la empresa, ya que tiene una relación directa con el flujo de caja internos para

tener un análisis jerárquico de los recursos, para agotar los recursos internos e identificar en qué medida se recurre a los recursos externos. (Joya, G. M. M., & Otálora, G. E. S.2015).

Llama también teoría de las preferencias jerárquicas que la estructura financiera se utiliza para disminuir las ineficiencias en la toma de decisiones, esto quiere decir que utiliza información relevante para el invertir en el proyecto, generando decisión con financiar con sus fondos generados o endeudamiento con terceros. Recurrir primero a financiarse sin costo y luego a endeudarse a largo plazo para terminar con las obligaciones convertibles. (Ramírez & Palacín 2018).

Teoría de Modigliani y Miller – MM.

Según su artículo “The Cost of Capital, Corporation Finance, and the theory of the Firm” La teoría es fundamentada bajo un mercado perfecto en donde no exista los costos de transacciones, no exista los impuestos ni otras imperfecciones de mercado, analizan otros factores como el sector, tiempo en marcha de la empresa, condiciones de mercado. Modigliani y Miller actualizan su teoría en donde afirman que existe mucha ventaja en el escudo fiscal que ofrece el uso de la deuda. Stiglitz afirma que los riesgos son diferentes para cada tipo de empresa según el respaldo que tengan y las condiciones en el mercado en cual interactúan. Miller saco evidencia empírica y realizo un comparativo sobre los impuestos y su relación con la estructura de capital concluyendo que es complicado para las empresas llegar a un equilibrio de los impuestos de deuda y los costos de quiebra, observa que al realizar combinaciones entre la cantidad de deuda y patrimonio estos son incompatibles con el equilibrio de mercado. Ya que al aumentar la deuda por obtener beneficios fiscales llevaría a un mundo en el cual se incrementaría progresivamente el cual tendría que restablecer para equilibrar el mercado.

Brealey y Myers indica que la teoría se basa en un mercado eficiente y en un mundo certidumbre. (Zambrano & Acuña, 2011).

CAPÍTULO II. METODOLOGÍA

2.1. Operacionalización de variables

Tabla N°1
Operacionalización de variables

VARIABLE	DEFINICIÓN CONCEPTUAL	DEFINICIÓN OPERACIONAL	DIMENSIONES	INDICADORES
Estabilidad Económica	Es la capacidad de una empresa para mantenerse en condiciones financieras favorables durante un periodo determinado.	Es la relación que existe entre la utilidad y la inversión necesaria para lograrla, ya que mide tanto la efectividad de la gerencia de una empresa, para planear integrar, direccionar y controlar los recursos por el propósito de maximizar el beneficio y alcanzar los objetivos.	Rentabilidad	Análisis vertical del estado de resultado en el periodo 2018.
				Análisis vertical del estado de situación financiera en el periodo 2018.
				Ratios de liquidez.
				Ratios de rentabilidad.
			Beneficio	Porcentaje de ganancia de clientes de los grandes almacenes.
				Porcentaje de ventas por tienda propia.
			Gestión	Numero de reportes de gestión utilizados para la toma de decisiones.
				Ratios de Gestión
				Numero de evaluaciones sobre rendimiento en sus funciones en el periodo 2018
				Número de controles utilizados para la gestión de cada área.

Nota: La tabla presenta la operalización de la variable sobre estabilidad económica de una empresa de confección en el distrito de San Juan de Lurigancho.

Fuente: Google Académico.

2.2. Diseño de investigación

Descriptiva:

La investigación es descriptiva básica debido a su misma definición conceptual, en lo cual busca acrecentar los conocimientos teóricos, sin interesarse de las consecuencias prácticas. Persigue las generalizaciones con vistas al desarrollo teórico. Lo que se busca es la recolección de datos estadísticos, de modo que se profundizan las teorías implicadas, y por ende, el desarrollo de la hipótesis pertinente como consecuencia. Además, que dicha investigación trabaja con variables independientes, donde no hay manipulación sobre los hechos y, que además, se lleva acabo no bajos fines inmediatos, sino para incrementar el conocimiento.

No experimental:

La investigación no experimental es conocida como investigación Ex Post Facto- término que proviene del latín y significa después de ocurridos los hechos. Es de modo sistemática, donde el investigador no tiene injerencia o control de forma inmediata, es decir, que se relaciona con variables independientes, con hechos ya sucedidos. Es así que también se la denomina variable atributiva. El investigador se limita a la observación de hechos existentes, a la diferencia cualitativa y cuantitativa de la ya establecida relación causa-efecto, es decir, busca qué es lo que hace la diferencia para establecer dicha relación causa-efecto. En consecuencia, se plantea una serie de hipótesis a partir de lo existente.

Transversal exploratorio:

La investigación es transversal exploratorio, se entiende como la primera aproximación que realiza el investigador sobre su objeto de estudio, cuya finalidad es poder obtener información general, su campo de acción, comportamiento, relaciones, etc. Este tipo de investigación es catalogada como tipo aproximativo, debido a su carácter inmediato con el hecho. También considerada como la fase inicial de toda investigación. Sin embargo, no tiene como objetivo establecer conclusiones o preceptos sobre el objeto abordado, sino el de establecer hipótesis que generen el desarrollo de la tesis. También es Descriptivo llamada investigación estadística, donde se utilizan datos y características específicas o del fenómeno en estudio. Tiene como fin no establecer la relación causa-efecto, sino por el contrario, recoger información y la diferencia de dicha relación. Es decir, recolectar datos, búsqueda de dificultades en lo que se investiga. En resumen: la observancia de los hechos dados.

Cuantitativa:

Torres (2010) citado por Mantilla y Tirado acerca de la investigación Cualitativa señalan: “El método de investigación cuantitativa o método tradicional: Se fundamenta en la medición de las características de los fenómenos sociales, lo cual supone derivar de un marco conceptual pertinente al problema analizando, una serie de postulados que expresen relaciones entre las variables estudiadas de forma deductiva. Este método tiende a generalizar y normalizar los resultados”. (p. 60).

En el proceso de la Investigación cuantitativa se tiene en cuenta que esto implica que vamos a hacer uso de herramientas informáticas, matemática, estadística para poder obtener resultados, de manera tal cuantificar el problema y poder generalizar los resultados a población mayor, por ello en este presente trabajo de investigación se hará uso de un cuestionario.

2.3. Unidad de estudio

La unidad de estudio es una empresa de confecciones en el periodo 2018.

2.4. Población

La población está representada por el área de Finanzas, Contabilidad y Ventas.

2.5. Muestra (muestreo o selección)

Se utilizó un muestreo por conveniencia, que es un muestreo en el cual se seleccionó a 3 personas de áreas involucradas con finanzas y contabilidad.

Tabla N° 2

Tamaño de la Muestra

Departamento	Población	Cantidad	Porcentaje
Gerencia de Ventas	Jefe de Ventas	1	20%
Contador General	Administrativa	1	20%
Gerencia Financiera	Administrativa	2	40%
Gerente General	Dirección	1	20%
	Total	5	100%

Fuente: Elaboración Propia

Elaborado: Rocío del Pilar Gómez Ayala.

2.6. Técnicas, instrumentos y procedimientos de recolección de datos

La presente investigación utiliza las técnicas e instrumentos para la recolección de análisis de datos tales como:

Técnicas

Entrevistas, se realizó en base a las dimensiones establecidas en el cuadro de operacionalización. A la Gerencia General, Gerencia de Ventas, Gerencia financiera y Contabilidad.

Análisis de documentos, se analiza los Estados Financieros y Registro de Ventas del periodo 2018.

2.7. Métodos, instrumentos y procedimientos de análisis de datos

Para analizar e interpretar la información y con esto obtener resultado utilizamos los siguientes:

Fichas de recolección de datos, como son los Estados Financieros y las Ventas del periodo 2018.

Guía de Observación en base a la Gestión financiera y contable de la empresa.

Cuestionarios, para la entrevista utilizaremos un cuestionario elaborado en base a las necesidades de nuestros indicadores.

CAPÍTULO III. RESULTADOS

3.1 Presentación del capítulo

En la presente investigación determinaremos los resultados del problema general y específicos como los objetivos mencionados, según la unidad de estudio de una empresa de confecciones en el distrito de San Juan de Lurigancho en el periodo 2018.

Este capítulo está conformado por los análisis de Estados financieros como el Estado de Resultado y Situación Financiera, los ratios Financieros, Porcentaje de ganancias por grandes almacenes, porcentaje de ventas por tiendas propias, Ratios de Gestión y los resultados de las entrevistas realizadas a la población conformada por Gerencia General, Gerencia Financiera, Gerencia de Ventas y Contabilidad el resultado de la entrevista es el número de reportes de Gestión para el área, el número de evaluaciones sobre capacidad profesional y el número de controles utilizados en el área Todo esto con su respectivo análisis e interpretación.

3.2 Análisis vertical del estado de resultado en el periodo 2018.

Tabla N° 3
Análisis vertical del estado de resultado en el periodo 2018

ESTADO DE RESULTADO AL 31.12.2018 NUEVOS SOLES		
DETALLE	AL 31.12.2018	%
VENTAS	29,122,054	100%
DESCTOS REBAJAS CONCEDIDOS	-429,352	-1%
COSTO DE VENTAS	-19,955,339	-69%
COSTO DE VENTAS -Remates Prendas	-114,605	0%
UTILIDAD BRUTA	8,622,758	30%
GASTOS DE ADMINISTRACION	-1,748,064	-6%
GASTOS DE VENTAS	-6,164,880	-21%
GASTOS OPERATIVOS	-7,912,943	-27%
UTILIDAD (PERDIDA) OPERATIVA EBITDA	709,815	2%
OTROS INGRESOS Y EGRESOS		
INGRESOS FINANCIEROS	144,506	0%
INGRESOS DIVERSOS	207,138	1%
GASTOS FINANCIEROS	-858,292	-3%
DSCOTOS REBAJAS Y BON. OBTENIDOS	2,220	0%
UTILIDAD (PERDIDA) ANTES DE IMPUESTOS	205,387	1%
PARTICIPACION TRABAJADORES	-28,087	-0.10%
IMPUESTO A LA RENTA	-82,858	-0.30%
UTILIDAD NETA	94,442	0.32%

Nota: Los estados de Resultado del periodo 2018.

Fuente: Datos de la empresa de una empresa de confecciones en el distrito de San Juan de Lurigancho.

Elaboración: Contador General Orlando Ccapa Mamani

Comentario: Los costos de ventas representan un considerable porcentaje sobre las ventas, como también que la utilidad neta representa un 0.32% de las ventas.

Análisis Documentario: El 21% representa los gastos de ventas y el 3% los gastos financieros el mayor gastos representado después de los costos de ventas son la operatividad en las ventas y finanzas, considerando un 1% de utilidad antes de impuestos y un 032% de utilidad neta para los inversionistas.

Tabla N° 4
Análisis vertical del estado de Situación Financiera en el periodo 2018.

	2018	%
ACTIVO		
ACTIVO CORRIENTE		
Caja y Bancos	266,565	2%
Valores Negociables		
Cuentas por Cobrar Comerciales	3,348,433	23%
Cuentas por Cobrar a Vinculadas		
Otras Cuentas por Cobrar	2,112,706	15%
Existencias	7,907,191	55%
Gastos Pagados por Anticipado		
TOTAL ACTIVO CORRIENTE	13,634,894	94%
ACTIVO NO CORRIENTE		
Cuentas por Cobrar a Largo Plazo		

Estabilidad Económica de una Empresa
de Confecciones en el distrito de San Juan De
Lurigancho en el año 2018.

Cuentas por Cobrar a Vinculadas a Largo Plazo		
Otras Cuentas por Cobrar a Largo Plazo		
Inversiones Permanentes		
Inmuebles, Maquinaria y Equipo (neto de depreciación acumulada)	775,786	5%
Activos Intangibles (neto de amortización acumulada)	18,515	0%
Impuesto a la Renta y Participaciones Diferidos Activo		
Otros Activos		
TOTAL ACTIVO NO CORRIENTE	794,301	6%
TOTAL ACTIVO	14,429,195	

Nota: El Estado de Situación Financiera del Activo en el periodo 2018.

Fuente: Datos de una empresa de confecciones en el distrito de San Juan de Lurigancho.

Elaboración: Contador General Orlando Ccapa Mamani.

Comentario: Podemos visualizar que el activo corriente que es a corto plazo representa el 94% y el activo no corriente que es a largo plazo representa el 6%.

**Estabilidad Económica de una Empresa
de Confecciones en el distrito de San Juan De
Lurigancho en el año 2018.**

Análisis Documentario: La mayor parte de su activo se ve reflejado en cuentas por cobrar y otras cuentas por cobrar con un 38% y existencia un 55%, la existencia representa tal porcentaje ya que está incluido compra de telas para el abastecimiento de los primeros meses del año, como también un porcentaje 10% de prendas que no salen a la venta.

Tabla N°5

Análisis vertical del estado de Situación Financiera en el periodo 2018.

	2018	%
PASIVO Y PATRIMONIO		
PASIVO CORRIENTE		
Sobregiros y Pagarés Bancarios	10,471	0%
Cuentas por Pagar Comerciales	6,082,683	42%
Cuentas por Pagar a Vinculadas		
Otras Cuentas por Pagar	4,638,559	32%
Parte Corriente de las Deudas a Largo Plazo		
TOTAL PASIVO CORRIENTE	10,731,713	74%
PASIVO NO CORRIENTE		
Deudas a Largo Plazo		
Cuentas por Pagar a Vinculadas		
Ingresos Diferidos		
Impuesto a la Renta y Participaciones Diferidos Pasivo		
TOTAL PASIVO NO CORRIENTE		
TOTAL PASIVO		
Contingencias		
Interés minoritario		
PATRIMONIO NETO		
Capital	1,342,393	9%
Capital Adicional		
Acciones de Inversión		
Excedentes de Revaluación		
Reservas Legales		
Otras Reservas	40,676	0%
Resultados Acumulados	2,314,414	16%
TOTAL PATRIMONIO NETO	3,697,482	26%
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO NETO	14,429,195	-

Nota: El Estado de Situación Financiera Pasivo y Patrimonio en el periodo 2018.

Fuente: Datos de una empresa de confecciones en el distrito de San Juan de Lurigancho.

Elaboración: Contador General Orlando Ccapa Mamani.

Comentario: El pasivo corriente representa un 74% y el patrimonio un 26%

Análisis Documentario: Las cuentas por pagar comerciales y otras cuentas conforman el 74% del pasivo corriente siendo mayor que las cuentas por cobrar que representan un 38%. Los resultados acumulados representan el 16% como también el capital adicional con un 9%.

3.3 Razones Financieros:

Tabla N°6

Ratios de Liquidez

CAPITAL DE TRABAJO	2018	
	ACTIVO CORRIENTE - PASIVO CORRIENTE	13,634,894.46
	10,731,712.85	
RAZON CORRIENTE		
ACTIVO CORRIENTE	13,634,894.46	1.27
PASIVO CORRIENTE	10,731,712.85	
PRUEBA ACIDA		
ACTIVO CORRIENTE – INVENTARIO		0.53
PASIVO CORRIENTE		

Nota: Ratios de Liquidez del periodo 2018.

Fuente: Datos de una empresa de confecciones del distrito de San Juan de Lurigancho.

Elaboración: Propia.

Comentario: El activo corriente de la empresa soporta al pasivo corriente.

Análisis Documentario: En el ratio razón corriente figura que contamos con 1.27 por cada sol de deuda. Pero registra problemas en el ratio de prueba acida ya que sin contar con los

inventarios, la empresa cuenta con 0.53 en el 2018 para cubrir cada sol de deuda, esto indica las falencias de liquidez con que cuenta.

Tabla N°7

Ratios de Rentabilidad

	2018
MARGEN DE UTILIDAD BRUTA	
VENTAS - COSTOS DE VENTAS	31%
VENTAS	
MARGEN DE UTILIDAD NETA	
UTILIDAD NETA	
VENTAS	0.32%
GENERACION BASICA DE UTILIDADES	
UAIT	
ACTIVO TOTAL	1.4%

Nota: Ratios de Rentabilidad del periodo 2018.

Fuente: Datos de una empresa de confecciones en el distrito de San Juan de Lurigancho.

Elaboración: Propia.

Comentario: Podemos visualizar que registra rentabilidad mínima en el periodo 2018.

Análisis Documentario: En el ratio margen de utilidad bruta representa un 31% y los costos de venta un 69% el cual es elevado para el giro de negocio y no deja mucho para cubrir sus costos fijos. En el ratio de margen de utilidad neta observamos que es mínimo con un 0.32% de las ventas totales como también la generación básica de utilidades que es positiva pero mínima con un 1.4%.

3.4 Porcentaje de ganancia de clientes por grandes almacenes.

Tabla N° 8

Porcentaje de Ganancias y Gastos operacionales de Grandes Almacenes.

CLIENTE	TIENDAS PERUANAS				SAGA FALABELLA			
AÑO	2017	%	2018	%	2017	%	2018	%
VENTAS ANUAL	4,234,597.30	100%	5,721,982.50	100%	9,828,490.19	100%	4,359,285.47	100%
COSTOS LOGISTICO ANUAL	- 77,018.60	-2%	- 91,682.48	-2%	-294,718.54	-3%	-143767.38	-3%
SERVICIO B2B	- 1,800.00	0%	- 1,800.00	0%		0%		0%
APORTE LOGISTICO	- 13,023.00	0%		0%	-93076.69	-1%	-29272.7	-1%
SERVICIO DE APERTURA	- 52,640.02	-1%		0%		0%		0%
PENALIDADES			- 691.09	0%	-4489.04	0%	10,297.22	0%
NOTAS DE CREDITO ANUAL	-450,277.54	-11%	- 302,502.36	-5%	-668,465.52	-7%	- 107,945.24	-2%
TOTAL	3,639,838.14	86%	5,325,306.57	93%	8,767,740.40	89%	4,088,597.37	94%
CLIENTE	ESTILOS				TOTTUS			
AÑO	2017	%	2018	%	2017	%	2018	%
VENTAS ANUAL	260,064.65	100%	572,022.10	100%	646,881.64	100%	566,945.68	100%
COSTOS LOGISTICO ANUAL		0%		0%	- 19,022.18	-3%	- 19,289.97	-3%
SERVICIO B2B		0%		0%	- 1,960.40	0%	- 1,907.86	0%
DESPACHO		0%		0%	-1131.35	0%	- 901.95	0%
APORTE LOGISTICO		0%		0%	- 7,261.45	-1%	- 19,371.13	-3%
SERVICIO DE APERTURA	- 2,454.00	-1%	- 12,471.32	-2%		0%		0%
PENALIDADES		0%		0%		0%		0%
NOTAS DE CREDITO ANUAL	- 25,054.95	-10%	- 52,244.85	-9%	- 25,055.57	-4%	- 19,946.06	-4%
TOTAL	232,555.70	89%	507,305.93	89%	592,450.69	92%	505,528.70	89%
CLIENTE	CENCOSUD				RIPLEY			
AÑO	2017	%	2018	%	2017	%	2018	%
VENTAS ANUAL	3,517,553.02	100%	4,465,407.15	100%			6,403,411.55	100%
COSTOS LOGISTICO ANUAL	-35,175.53	-1%	-44,647.63	-1%			-30,631.45	0%
SERVICIO B2B	-6,879.38	0%	-8,929.54	0%				0%
DESPACHO	-105,526.59	-3%	-133,942.89	-3%			-51,136.31	-1%
APORTE LOGISTICO	-105,526.59	-3%	-133,942.89	-3%			- 7,291.75	0%
REBATE	-117,583.60	-3%	-291,745.68	-7%			- 126,015.45	-2%
REVISTA	-13,225.00	0%	-16,482.00	0%			-8666.66	0%
APERTURA	-8,000.00	0%		0%				0%
PENALIDAD		0%		0%			-13642.86	0%
NOTAS DE CREDITO ANUAL	- 42,719.24	-1%	- 48,931.22	-1%			- 316,089.37	-5%
TOTAL	3,082,917.09	88%	3,786,785.29	85%			5,849,937.70	91%

Nota: Estructura de ventas y cobros de los Grandes Almacenes en el periodo 2018.

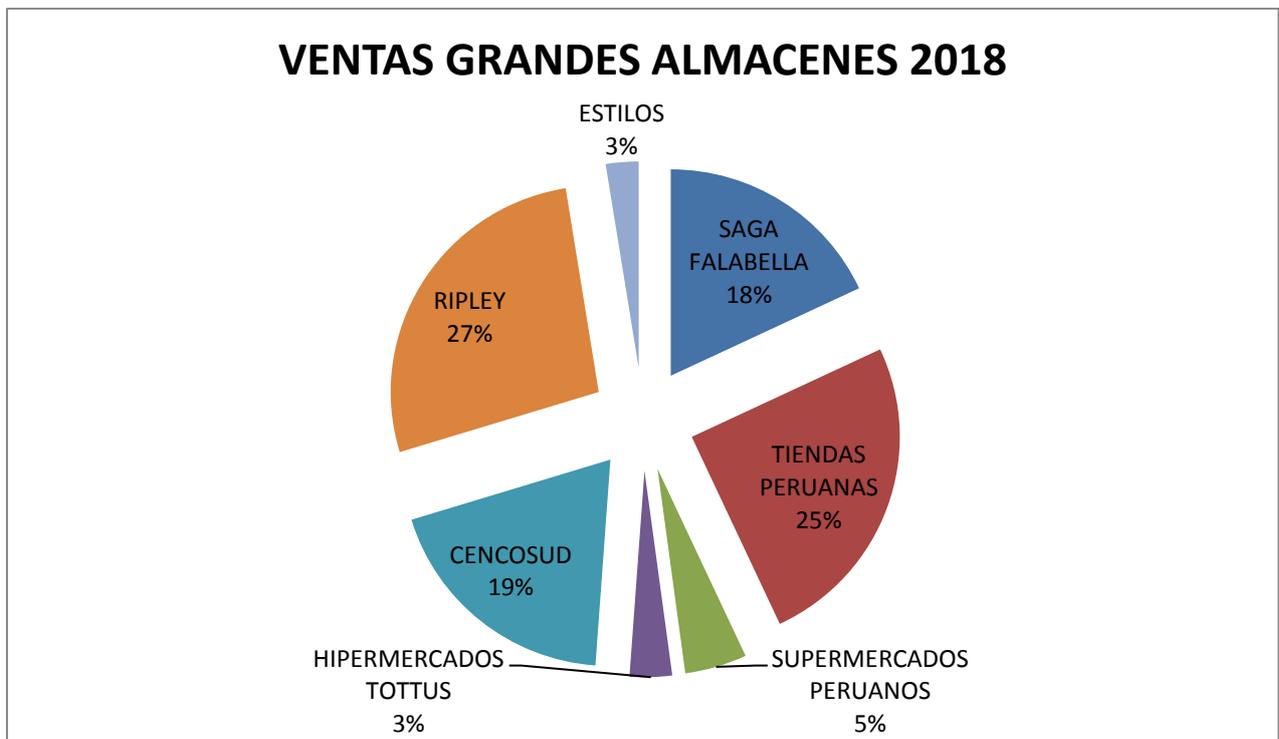
Fuente: Datos de una empresa de confecciones en el distrito de San Juan de Lurigancho.

Elaboración: Contador Público Colegiado Luis Ortega del Carpio.

Comentario: Observamos que la estructura de ventas esta conformad por los grandes almacenes y el porcentaje de cobro de la operación por cada una de ellas es 6% al 14% entre el los cuales son cobros por diferentes conceptos operativos en la gestión de venta retail.

Análisis Documentario: Los grandes almacenes que registraron mayores cobros y devoluciones en el 2018 fueron Cencosud, Estilos, Hipermercados Tottus, Ripley, Tiendas Peruanas y Saga Falabella.

Figura N°1
Estructura de ventas de los Grandes Almacenes



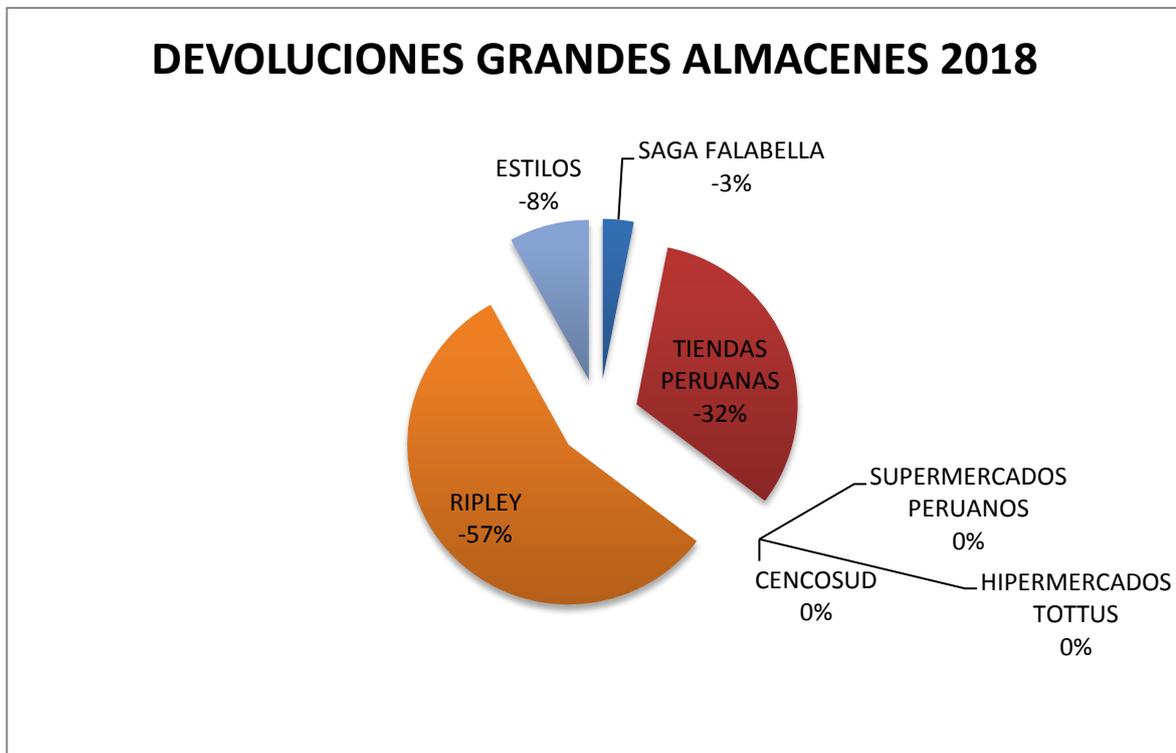
Nota: Ventas de Grandes Almacenes en el periodo 2018.

Fuente: Datos de una empresa de confecciones en el distrito de San Juan de Lurigancho.

Elaboración: Propia.

Comentario: Ripley registra las mayores ventas para el 2018, siguiendo con Tiendas Peruanas y Cencosud.

Figura N° 2
Estructura de devoluciones de los Grandes Almacenes



Nota: Devoluciones Grandes Almacenes en el periodo 2018.

Fuente: Datos de una empresa de confecciones en el distrito de San Juan de Lurigancho.

Elaboración: Propia.

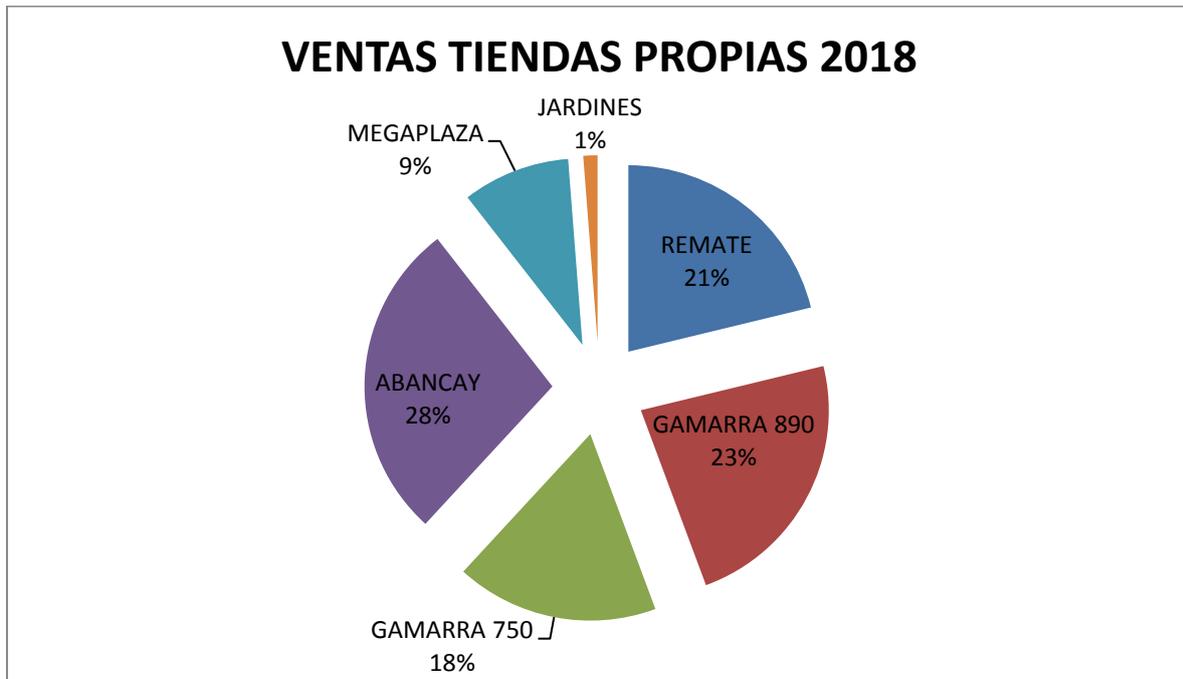
Comentario: Las mayores cantidades devueltas en el 2018 fueron de Ripley y Tiendas Peruanas.

Análisis documentario: Según la entrevista realizada a Gerencia de Ventas indico que el motivo de las devoluciones no solo son por fallas del producto si no por errores de envío de mercadería, envían modelos no solicitados para cubrir la órdenes de compra y la poca demanda de los modelos producidos.

3.5 Porcentaje de ventas de las Tiendas Propias

Figura N° 3

Porcentaje de ventas de las Tiendas Propias



Nota: Porcentaje de Ventas de Tiendas Propias en el periodo 2018.

Fuente: Datos de una empresa de confecciones en el distrito de San Juan de Lurigancho.

Elaboración: Propia.

Comentario: Las ventas en las tiendas propias en el 2018 registran mayor venta en la tienda Abancay con un 28%, luego las tiendas en gamarra G890 con un 23% y G750 con un 18%. No consideramos la tienda de remate ya que las prendas son de segunda y se venden a un precio diferente de la etiqueta.

Análisis Documentario: Observamos que para el 2018 registro un aumento de ventas en todas las tiendas propias, con excepción de la tienda de remate.

3.6 Ratios de Gestión

Tabla N° 9

RATIOS DE GESTION

<i>ROTACION DE INVENTARIOS</i>		2018
	COSTO DE VENTA	
	INVENTARIO	2.54
<i>Periodo promedio de inventarios</i>	INVENTARIO	
	(COSTOS DE VENTA/360)	142
<i>Rotación de Activo Fijo</i>	VENTAS	
	ACTIVO FIJO NETO	2.14
<i>Rotación de Activo Total</i>	VENTAS	
	ACTIVO TOTAL	2.02

Nota: Ratios de Gestión del periodo 2018.

Fuente: Datos de una empresa de confecciones en el distrito de San Juan de Lurigancho.

Elaboración: Propia.

Comentario: Podemos visualizar que registra la rotación de inventario es de 2.54 veces y que el stock de inventario se mueve en 142 días, la rotación de activo fijo se mueve 2.14 veces y la rotación de activo total es de 2.02 veces.

Análisis Documentario: El movimiento de inventario tarda en rotar.

3.7 Resultado y Análisis de la entrevista.

Tabla N° 10

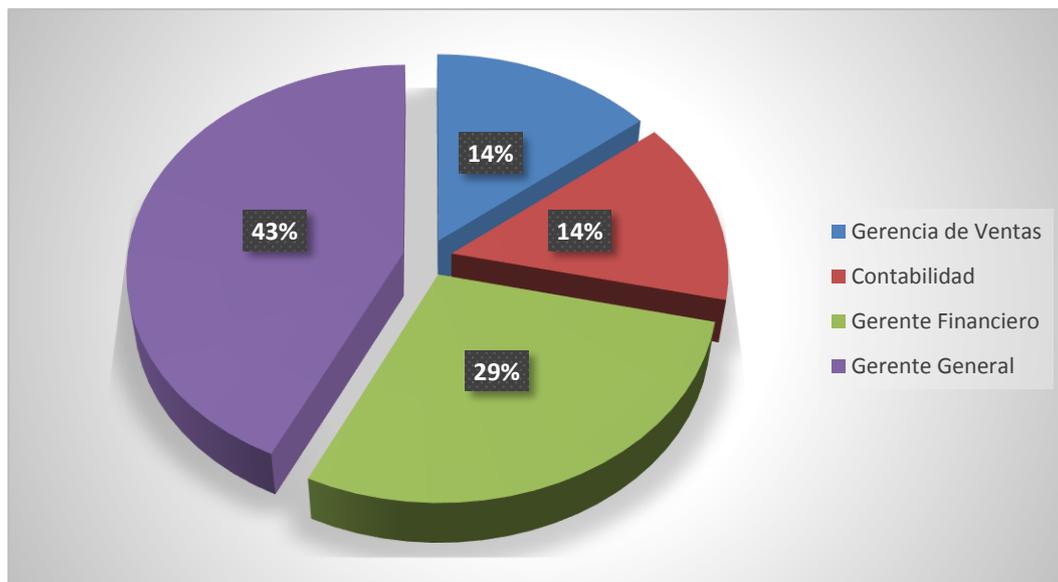
Número de reportes de gestión utilizados para la toma de decisiones

Población	Frecuencia Absoluta	Frecuencia Acumulada	Porcentaje
Gerencia de Ventas	2	2	14%
Contabilidad	2	4	14%
Gerente Financiero	4	8	29%

Gerente General	6	14	43%
Total	14		100%

Figura N° 4

Número de reportes de gestión utilizados para la toma de decisiones



Nota: Número de reportes de gestión utilizados para la toma de decisiones

Fuente: Datos de la entrevista a la Población de una empresa de Confecciones.

Elaboración: Propia.

Comentario: El área que utiliza más reportes financieros con un 43% es la Gerencia General para la toma de decisiones, siguiendo con Gerencia Financiera y Gerencia de ventas y Contabilidad.

Análisis Documentario: En los reportes de gestión mencionados en la entrevista son los Gerencia General utiliza los reportes rentabilidad por cliente, costo de venta por producto, (jean moda, semi-moda, básico), punto de equilibrio, estructura de gastos por grandes almacenes y tiendas propias, los estados financieros de Resultado y Situación Financiera. Gerencia

Estabilidad Económica de una Empresa de Confecciones en el distrito de San Juan De Lurigancho en el año 2018.

Financiera utiliza los reportes de Estado de Resultado y Situación Financiera, punto de equilibrio y cuadro de rentabilidad de grandes almacenes y tiendas propias. Contabilidad utiliza los reportes cuentas por cobrar y pagar, Gerencia de ventas utiliza los reportes de rentabilidad de grandes almacenes y tiendas propias, unidades vendidas por cliente.

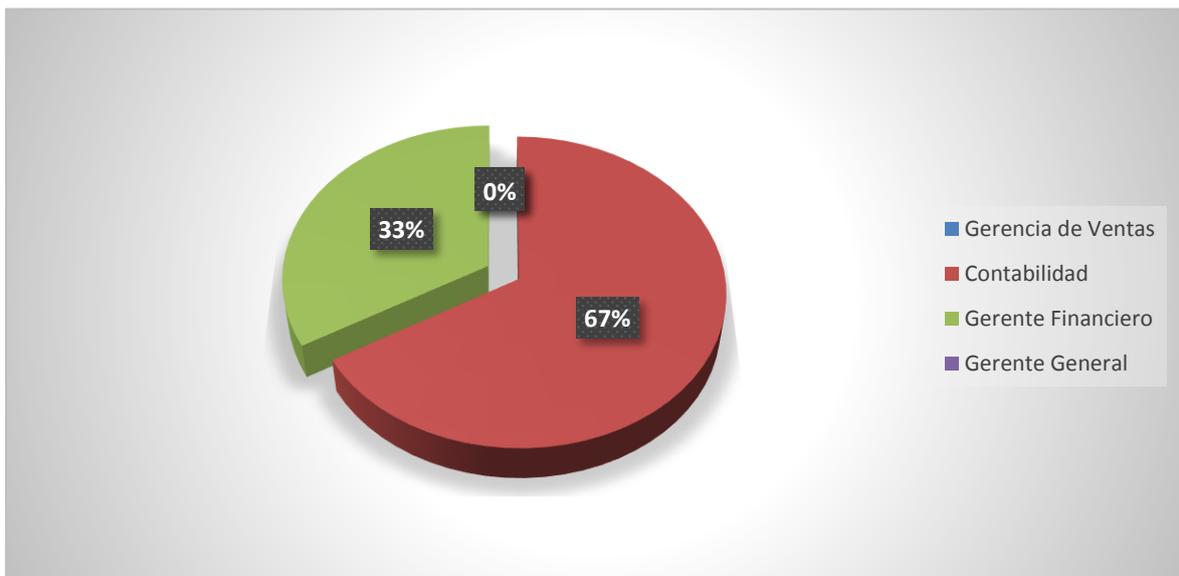
Tabla N° 11

Número de evaluaciones sobre el rendimiento de sus funciones en el periodo 2018

	Frecuencia Absoluta	Frecuencia Acumulada	Porcentaje
Gerencia de Ventas	0	0	0%
Contabilidad	2	2	67%
Gerente Financiero	1	3	33%
Gerente General	0	3	0%
Total	3		100%

Figura N°5

Número de evaluaciones sobre el rendimiento de sus funciones en el periodo 2018.



Nota: Número de evaluaciones sobre capacidad profesional en el periodo 2018

Estabilidad Económica de una Empresa de Confecciones en el distrito de San Juan De Lurigancho en el año 2018.

Fuente: Datos de la entrevista a la Población de una empresa de Confecciones.

Elaboración: Propia.

Comentario: La gerencia de Contabilidad con el 67% realiza evaluaciones de la capacidad profesional, la Gerencia Financiera con el 33% y las demás gerencias no realizan evaluaciones sobre la capacidad profesional.

Análisis Documentario: En total solo las áreas de contabilidad y Financiera realizan evaluaciones y solo lo hacen de una a dos veces por periodo, el tipo de evaluaciones que realizan son reuniones personales con 5 preguntas sobre sus capacidades en las funciones que realizan como también propuestas de mejoras.

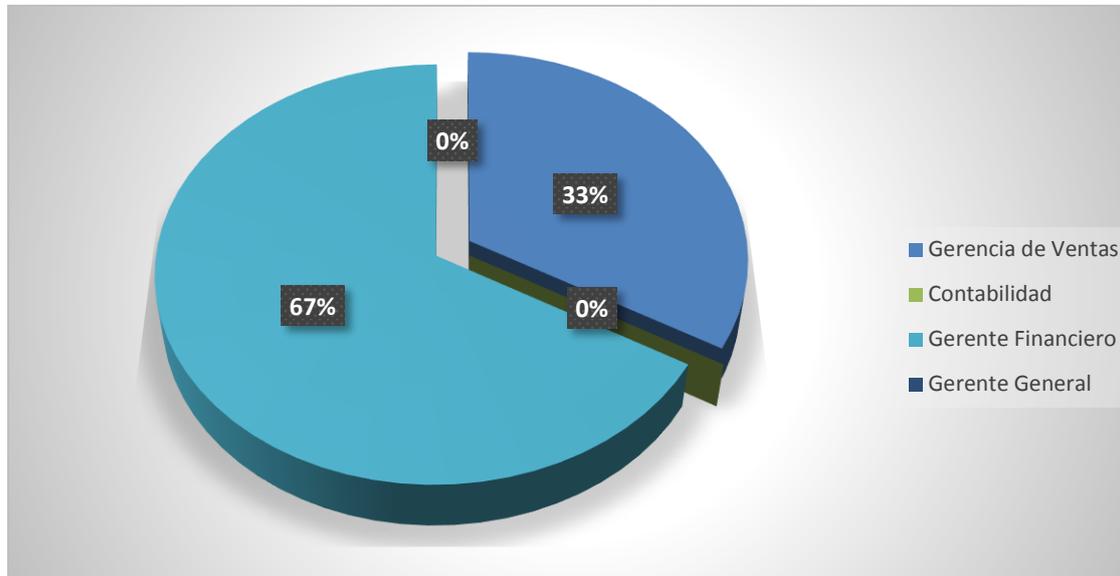
Tabla N° 12

Número de controles utilizados para la gestión de cada área.

	Frecuencia Absoluta	Frecuencia Acumulada	Porcentaje
Gerencia de Ventas	1	1	33%
Contabilidad	0	1	0%
Gerente Financiero	2	3	67%
Gerente General	0	3	0%
Total	3		100%

Figura N° 6

Número de controles utilizados para la gestión de cada área.



Nota: Número de controles utilizados para la gestión de cada área.

Fuente: Datos de la entrevista a la Población de una empresa de Confecciones.

Elaboración: Propia.

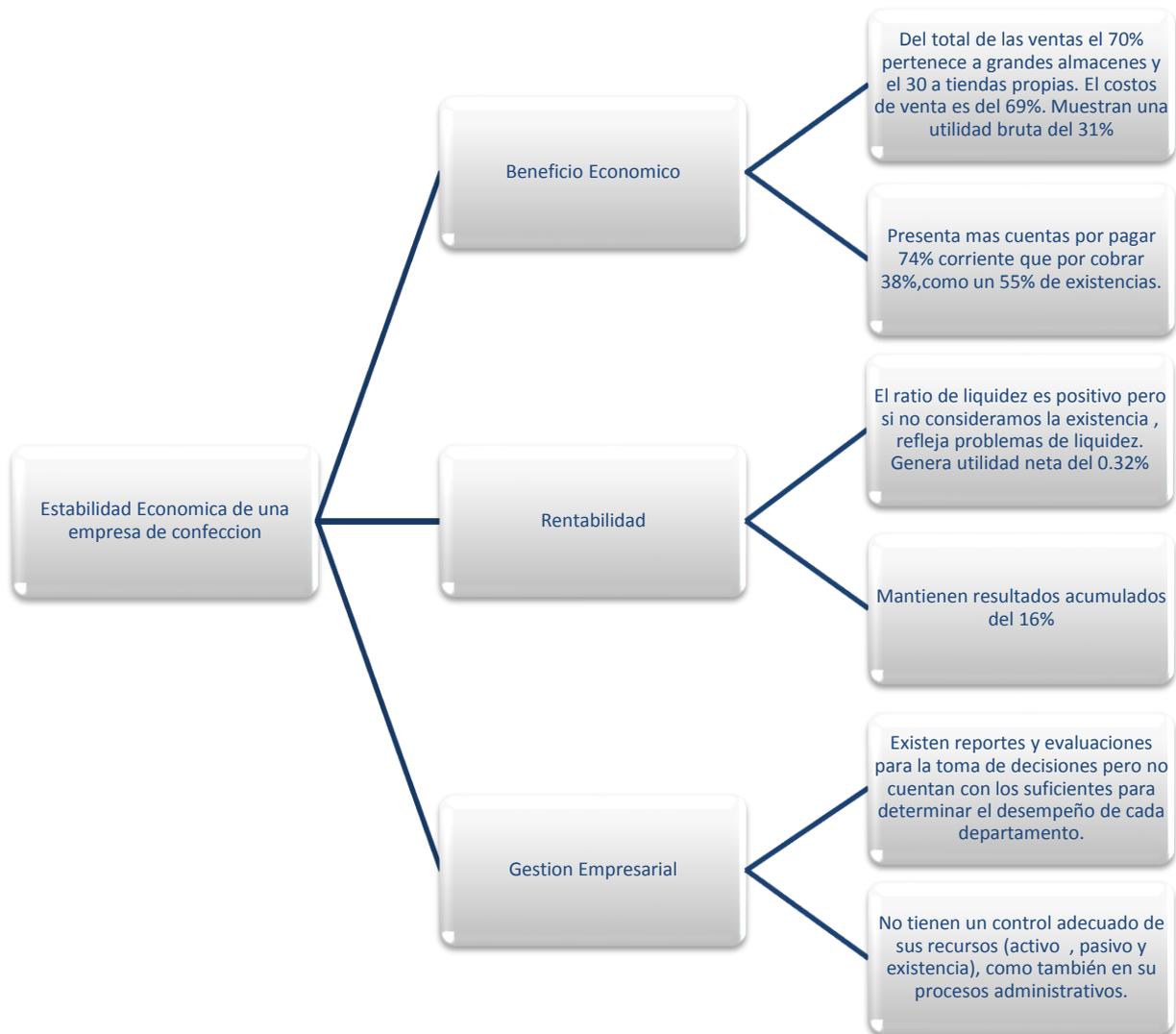
Comentario: La Gerencia Financiera cuenta con el 67% de controles utilizados para la gestión y el 33% Gerencia de Ventas, las demás Gerencias no cuentan con controles.

Análisis Documentario: La gerencia Financiera solo cuenta con dos controles en su gestión y son conciliaciones bancarias y Flujo de Caja mensual. Gerencia de Ventas cuenta con un solo control de ventas por tiendas propias y grandes almacenes.

3.8 Resumen de Resultados

Figura N° 7

Rumen de los resultados



Nota: Número de controles utilizados para la gestión de cada área.

Fuente: Una empresa de confecciones en el distrito de San Juan de Lurigancho.

Elaboración: Propia.

CAPÍTULO IV. DISCUSIÓN Y CONCLUSIONES

4.1 Discusión

De acuerdo al resultado obtenido sobre la estabilidad económica en el periodo 2018 de una empresa de confecciones se procede a realizar la discusión que sirven para consolidar lo obtenido a fin que a futuro sirva para nuevas líneas de investigación.

El objetivo específico que plantemos en nuestra investigación es como se está realizando la gestión empresarial describimos que sus ratios de inventario son insuficientes ya que el periodo en que se mueve el inventario en días es menor, el activo y ventas están rotando pocas veces para generar beneficio económico, en comparación a la del sector retail, como podemos revisar en la tesis “Plan estratégico de la empresa Topi top “ya que es la empresa que está posicionada en el rubro de confecciones y su estructura de producción es parecidas ellos cuentan con una rotación de inventario por 98 días con más de 2 millones de prendas producidas. Los resultados de la entrevista indicaron que existe un control básico en solo 2 áreas de las cuatro que se investigaron, y estas no satisfacen a las operaciones, en la tesis “Técnicas de gestión empresarial en la globalización” y “La globalización de la gestión de las pequeñas y medianas empresas” indica que se debe utilizar la contabilidad para analizar la cadena de valor en las actividades internas de la empresa para generar beneficio económico, la globalización influye en la mejora de la gestión para ser competitivos, mejora sus procesos productivos y administrativos. Cuentan con pocas evaluaciones al personal de las ares en mención esto significa que no pueden medir la eficiencia de las operaciones y por ende no pueden controlarlo, como nos dice la tesis de “La Gestión por procesos en su papel de estrategia generadora de ventaja competitiva” el no contar con conocimiento suficiente para poder competir en un mercado globalizado causa falencias en la toma de decisiones. Los reportes de gestión

utilizados para la toma de decisiones son insuficientes por cada área entrevistada ya que si no se puede controlar algo que no se mide como dice la tesis “La cultura financiera de los empresarios y la planeación empresarial en las pequeñas empresas del sector textil-confecciones” que es importante el conocimiento financiera el cual no brinda las herramientas para proteger la capacidad adquisitiva de los ingresos y egresos, utilizar una planificación financiera trae como resultado beneficio económico para la empresa.

El siguiente objetivo específico el cual es cómo genera rentabilidad en una empresa de confecciones, en los ratios de liquidez presenta un capital de trabajo bueno ya que puede cubrir sus deudas , puede cubrir sus cuentas por pagar , pero si descontamos las existencia presenta problemas de liquidez , la tesis “Factores que influyen sobre el valor económico de la industria de confecciones en Colombia” menciona que los análisis financieros nos ayudan a tener conocimiento de la eficiencia de los procesos en una organización, para saber si genera rentabilidad y muestra los puntos débiles para realizar diversos controles y mediciones todo con el fin de aumentar la rentabilidad. En los ratios de rentabilidad registra que el margen de utilidad bruta es positiva pero no es suficiente para cubrir los gastos fijos, la utilidad neta representa un 0.32% siendo mínima para el rubro como la generación básica de utilidades con un 1.4% %. Como podemos ver la tesis “Finanzas a Corto Plazo: Diagnostico financiero de la empresa Diseño y Confecciones López” indica que todos estos puntos puede llegar a la quiebra a la empresa por falta de análisis y gestión financiera. También registra en su estado de situación financiera que sus activos y pasivos corrientes representan mayor porcentaje que los no corrientes, la tesis “Análisis Financiero de la empresa Acrux CA” y “Procedimiento de Análisis Financiero” mencionan que los procedimientos financieros y políticas nos permite un mejor desarrollo empresarial, se puede hacer frente a problemas de liquidez como la mejor decisión para recuperar la inversión.

Estabilidad Económica de una Empresa de Confecciones en el distrito de San Juan De Lurigancho en el año 2018.

Con respecto a la descripción del beneficio económico de una empresa de confecciones tenemos que el Porcentaje de ganancia por grande almacén refleja un 85% a 94% de ganancia, entendemos que los costos de operaciones refleja entre un 6% a 15% sin considerar los costos de ventas y costos fijos, también muestran una considerable suma en las devoluciones y no cuentan con punto de equilibrio por unidad de negocio para ello nos indica la tesis “La gestión de calidad y la rentabilidad en las empresas del sector textil” al no aplicar un modelo de gestión integrado que este orientado a trabajos globales disminuye el ingreso por ventas, al no poder utilizar toda la capacidad productiva y de gestión de la empresa, tener una planificación estratégica para llegar al objetivo. El Porcentaje de ventas por tienda propia cuentan con promedio de ventas regular por tienda, del 100% de ventas el 70% está conformado por los grandes almacenes y el 30% de las tiendas propias. La tesis “Análisis de los factores que limitaron el crecimiento económico de las micros y pequeñas empresas” nos dicen que para llegar a tener un crecimiento económico se debe contar con métodos de innovación en sus ventas como presupuestos para tener un mayor control de sus ingresos y egresos.

Finalizamos con la estabilidad económica de una empresa de confecciones que cuenta con deficiencia para mantenerse en condiciones financieras favorables en el 2018, como nos dice la tesis “Estado Actual de las Mypes del sector Textil de Lima Metropolitana”, que la capacidad de gerencia es limitada por la falta de conocimiento interno y externo de la empresa, para esto deben capacitarse constantemente y hacer una evaluación de la evolución del mercado actual , mejora sus procesos utilizando la tecnología, realizar análisis internos e implementar mejoras continuas.

4.2 Conclusiones

La conclusión de la tesis es la siguiente:

La gestión empresarial registra falencias en las diferentes áreas que conforman la población ya que ningún indicador muestra satisfactorios resultados, la teoría de División de trabajo indica que cada trabajador debe ser experto en determinadas funciones y de brindar herramientas para el desarrollo de sus capacidades para que faciliten y abrevien la labor, todo esto con ayuda de su jefe para trabajar en equipo y con constante capacitación, también menciona que con un adecuado control se llega a mejorar y ser eficiente en los diferentes procesos, maximizando el dinero (rentabilidad). Para una mejor capacidad de gestión la Teoría de ventaja competitiva, indica que el liderazgo de costos como la diferenciación del producto ayuda al mejor control del plan empresarial, utilizando los recursos de forma eficiente.

La empresa genera mínima rentabilidad, la teoría de ventaja absoluta indica que para obtener mejores beneficios en las operaciones empresariales deben evaluar los costos del bien producido para determinar el precio en el mercado, contar con propuestas innovadoras para mejorar sus procesos de producción y administrativos, también indica la teoría de utilidad esperada que el inversionista debe tener amplio conocimiento de los recursos que va necesitar para obtener utilidad, en términos de porcentaje para saber y manejar al máximo su rentabilidad. La teoría de la prospectiva aporta que para una mejor toma de decisión se analiza los costos para determinar cual genera mayor o menor rentabilidad como los incentivos que generan en la organización.

La empresa genera mínimo beneficio económico ya que trabaja con un punto de equilibrio general, cuenta con los estados financieros de resultado y situación, el cual la teoría de Trade Off indica que existe diferencia en el costo de capital y el valor real de la empresa, también

Estabilidad Económica de una Empresa de Confecciones en el distrito de San Juan De Lurigancho en el año 2018.

indica que para la maximización de beneficio se debe combinar recursos propios y ajenos, la teoría de Pecking Order indica que la gerencia debe tener información relevante de todos sus recursos para utilizar al máximo y luego utilizar recursos externos generando un adecuada decisión de financiamiento y contribuir con el beneficio económico y valor de la empresa.

La empresa de confecciones está manteniéndose en el mercado por el posicionamiento de su marca pero presenta falencias en las dimensiones investigadas como nos dice la teoría de MM es saber cómo endeudarse y las opciones que podemos visualizar sobre deuda e ingresos para esto tienen que analizar y evaluar los estados de resultado y situación.

4.3 Recomendaciones

De acuerdo a lo investigado se recomienda realizar proyección de ventas por que permite tener información relevante como es la cantidad de ingresos y los recursos que necesita para producir determina producción, en lo cual obtienen conocimiento interno y externo del giro de negocio, para obtener beneficio futuros y anticiparse a los posibles problemas de liquidez y tener las herramientas para enfrentar dificultades financieras, permite a los responsables planificar y organizar mejor sus departamentos. La teoría de ventaja competitiva y absoluta nos dice que la empresa debe tener un control de la gestión y para esto debe tener conocimientos de los factores externos e internos del rubro para el cual operan.

De acuerdo a la investigación realizada se recomienda realizar punto de equilibrio por modelo (moda. Semimoda. Básico) para determinar los ingresos necesarios para cubrir los costos y maximizar los beneficios. También determinar la solvencia y el nivel de rentabilidad y establecer el punto de partida de margen de utilidad, según la teoría de utilidad esperada nos dice que los inversionistas deben tener conocimiento de toda su inversión para saber el porcentaje de ganancia y recupero por cada unidad de negocio esto hace que mejore su toma de decisiones en cuanto a su inversión.

De acuerdo a la investigación realizada se recomienda implementar procedimientos porque permite a la empresa establecer indicadores para mejorar los procesos como también un mejor control de sus recursos. La empresa podrá identificar errores y falencias en la gestión de todas las operaciones de la empresa, se podrá capacitar mejor al personal, establecer indicadores en los determinados procesos para lograr la eficiencia, la teoría de división de trabajo indica que los jefes al estar capacitados pueden instruir a sus colaboradores para realizar mejor las funciones y lograr los objetivos trazados.

**Estabilidad Económica de una Empresa
de Confecciones en el distrito de San Juan De
Lurigancho en el año 2018.**

Para concluir las empresas de confecciones en el distrito de San Juan de Lurigancho presentan problemas para mantenerse en un mercado altamente competitivo, gracias a lo investigado se pudo identificar que la mayoría de empresas presentan falencias en la determinación de sus costos por ende el precio que establecen en el mercado. Se recomienda evaluar a profundidad el comportamiento de sus costos como la combinación eficiente de los métodos ABC y por Procesos para mejorar la rentabilidad de las empresas.

REFERENCIAS

- Araujo Huamani, K. P. (2018). *La cultura financiera de los empresarios y la planeación empresarial en las pequeñas empresas del sector textil-confecciones ubicadas en el emporio comercial de Gamarra, período 2017*. Universidad San Martín de Porres. Lima, Perú.
- Caballero Caballero, L. E., Loza Geldres, I. L., Luna Morales, J. L., Tito, M., Guillermo, J., & Zurita-Ares, J. (2018). *Plan estratégico de la empresa Topitop*. Pontificia Universidad Católica del Perú. Lima, Perú.
- Dueñas, M. D. P. M. (2015). Técnicas de gestión empresarial en la globalización. *Revista de Ciencias Sociales*, 21(3). Universidad del Zulia. Maracaibo, Venezuela.
- Fernández, I. D. (2018). Enfoque de Porter y de la teoría basada en los recursos en la identificación de la Ventaja Competitiva: ¿contraposición o conciliación? *Revista Economía y Desarrollo (Impresa)*, 144(1).
- Gómez-Limón, J. A. (2017). Aplicación de la teoría de la prospectiva a las finanzas: hacia un nuevo paradigma.
- Chávez, R. M. A., Macluf, J. E., & Beltrán, L. A. D. (2016). El Origen del Clima Organizacional, desde una perspectiva de las Escuelas de la Administración: Una aproximación. *Ciencia Administrativa*, 1, 9-14.
- Joya, G. M. M., & Otálora, G. E. S. (2015). Reflexiones teóricas sobre la estructura de capital de las pymes. *Visión Empresarial*, 1(1), 12-29.

- Muñoz Dueñas, M. D. P., Cabrita, M. D. R., Ribeiro da Silva, M. L., & Diéguez Rincón, G. (2015). Técnicas de gestión empresarial en la globalización. *Revista de Ciencias Sociales*, 21(3), 346-357.
- Milla Lostaunau, L. (2016). La globalización en la gestión de las pequeñas y medianas empresas (pymes) de confecciones en San Juan de Lurigancho, periodo 2011–2012. Universidad Nacional Mayor de San Marcos. Lima, Perú.
- Landro, A. H., & González, M. L. (2016). Acerca del criterio de optimización basado en la maximización de la utilidad esperada. *Cuadernos del CIMBAGE*, (18).
- Quimi, M., Madeleine, I., & Hernandez Proaño, C. J. (2016). *Análisis financiero de la empresa ACRUX CA, Guayaquil 2016*. Universidad de Guayaquil. Guayaquil, Ecuador.
- Ramírez-Herrera, L. M., & Palacín-Sánchez, M. J. (2018). El estado del arte sobre la teoría de la estructura de capital de la empresa. *Cuadernos de Economía*, 37(73), 143-165.
- Rice, E. A. B. (2018). El papel de la Ventaja Competitiva en el desarrollo económico de los países. *Revista Análisis Económico*, 28(69), 55-78.
- Ricoy, C. J. (2019). La teoría del crecimiento económico de Adam Smith. *Revista Economía y Desarrollo (Impresa)*, 139(1).
- Rincon Rodríguez, F. Y. (2016). La gestión de calidad y la rentabilidad en las empresas del sector textil en el distrito de La Victoria, año 2015. Universidad San Martín de Porres. Lima, Perú.
- Rivas, M., & Martín, Á. (2018). La Conjetura De Shaikh. Un Modelo Clásico De La Tasa De Cambio Real Colombia-Estados Unidos (The Conjecture of Shaikh. A Classic Model of the Real Exchange Rate Colombia-United States). *Un Modelo Clásico*

**Estabilidad Económica de una Empresa
de Confecciones en el distrito de San Juan De
Lurigancho en el año 2018.**

*De La Tasa De Cambio Real Colombia-Estados Unidos (The Conjecture of Shaikh,
A Classic Model of the Real Exchange Rate Colombia-United States)(October 9,
2018).*

Rivera-Godoy, J. A., Mamián-Cerón, L. C., & Rojas-Zapata, C. A. (2019). Factores que influyen sobre el valor económico de la industria de confecciones en Colombia. *Revista CEA*, 5(9), 131-146.

Sánchez, I., Yesenia, M., Cueva, Ñ., & Orietta, I. (2018). Análisis de los factores que limitaron el crecimiento económico de las micro y pequeñas empresas (Mypes) de confecciones de prendas de vestir en San Juan de Lurigancho en los últimos 5 años. Universidad de Ciencias Aplicadas. Lima, Perú.

Sánchez Calderón, K. G., & Alvarado Orozco, G. M. (2018). *Finanzas a Corto Plazo: Diagnostico financiero de la empresa Diseño y Confecciones López, SA para el periodo comprendido entre 2010 y 2011*. Universidad Nacional Autónoma de Nicaragua. Managua, Nicaragua.

Sotelo Raffo, J. L. F. (2017). La gestión por procesos en su papel de estrategia generadora de ventaja competitiva aplicada a los enfoques de asociatividad de las MyPE's: caso peruano. Universidad Cataluña, Cataluña, España.

Sibello, A. S., Crespo, Y. M., & Cendán, A. L. (2017). Procedimiento De Análisis Financiero Aplicado En La Empresa Confecciones Trébol Ciego De Ávila. *Universidad&Ciencia*, 6, 395-409. Universidad de Ciego de Ávila Máximo Gómez Báez. Habana, Cuba.

ANEXOS

ESTADO DE SITUACION FINANCIERA					
	2018	%		2018	%
ACTIVO			PASIVO Y PATRIMONIO		
ACTIVO CORRIENTE			PASIVO CORRIENTE		
Caja y Bancos	266,565	2%	Sobregiros y Pagars Bancarios	10,471	0%
Valores Negociables			Cuentas por Pagar Comerciales	6,082,683	42%
Cuentas por Cobrar Comerciales	3,348,433	23%	Cuentas por Pagar a Vinculadas		
Cuentas por Cobrar a Vinculadas			Otras Cuentas por Pagar	4,638,559	32%
Otras Cuentas por Cobrar	2,112,706	15%	Parte Corriente de las Deudas a Largo Plazo		
Existencias	7,907,191	55%	TOTAL PASIVO CORRIENTE	10,731,713	74%
Gastos Pagados por Anticipado			PASIVO NO CORRIENTE		
TOTAL ACTIVO CORRIENTE	13,634,894	94%	Deudas a Largo Plazo		
ACTIVO NO CORRIENTE			Cuentas por Pagar a Vinculadas		
Cuentas por Cobrar a Largo Plazo			Ingresos Diferidos		
Cuentas por Cobrar a Vinculadas a Largo Plazo			Impuesto a la Renta y Participaciones Diferidos Pasivo		
Otras Cuentas por Cobrar a Largo Plazo			TOTAL PASIVO NO CORRIENTE		
Inversiones Permanentes			PASIVO TOTAL		
Inmuebles, Maquinaria y Equipo (neto de depreciación acumulada)	775,786	5%			

Estabilidad Económica de una Empresa
de Confecciones en el distrito de San Juan De
Lurigancho en el año 2018.

Activos Intangibles (neto de amortización acumulada)	18,515	0%			
Impuesto a la Renta y Participaciones Diferidos Activo			Contingencias		
Otros Activos			Interés minoritario		
TOTAL ACTIVO NO CORRIENTE	794,301	6%			
			PATRIMONIO NETO		
			Capital	1,342,393	9%
			Capital Adicional		
			Acciones de Inversión		
			Excedentes de Revaluación		
			Reservas Legales		
			Otras Reservas	40,676	0%
			Resultados Acumulados	2,314,414	16%
			TOTAL PATRIMONIO NETO	3,697,482	26%
TOTAL ACTIVO	14,429,195		TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO NETO	14,429,195	-

Estabilidad Económica de una Empresa
de Confecciones en el distrito de San Juan De
Lurigancho en el año 2018.

ESTADO DE RESULTADO AL 31.12.2018 NUEVOS SOLES		
DETALLE	AL 31.12.2018	%
VENTAS	29,122,054	100%
DESCUENTOS REBAJAS CONCEDIDOS	-429,352	-1%
COSTO DE VENTAS	-19,955,339	-69%
COSTO DE VENTAS -Remates Prendas	-114,605	0%
UTILIDAD BRUTA	8,622,758	30%
GASTOS DE ADMINISTRACION	-1,748,064	-6%
GASTOS DE VENTAS	-6,164,880	-21%
GASTOS OPERATIVOS	-7,912,943	-27%
UTILIDAD (PERDIDA) OPERATIVA EBITDA	709,815	2%
OTROS INGRESOS Y EGRESOS		
INGRESOS FINANCIEROS	144,506	0%
INGRESOS DIVERSOS	207,138	1%
GASTOS FINANCIEROS	-858,292	-3%
DESCUENTOS REBAJAS Y BON. OBTENIDOS	2,220	0%
UTILIDAD (PERDIDA) ANTES DE IMPUESTOS	205,387	1%
PARTICIPACION TRABAJADORES	-28,087	-0.10%
IMPUESTO A LA RENTA	-82,858	-0.30%
UTILIDAD NETA	94,442	0.32%

GUIA DE ENTREVISTA		RESULTADO
1	Numero de reportes de gestión utilizados para la toma de decisiones	
2	¿Cuáles son?	
3	Numero de evaluaciones sobre capacidad profesional en el periodo 2018	
4	¿Cuáles son?	
5	Número de controles utilizados para la gestión de cada área.	
6	¿Cuáles son?	
7	Realizan Proyección de ventas	
8	¿Cómo es el procedimiento?	
9	Realizan Inventarios	
10	¿Cada cuánto tiempo?	
11	Realizan arqueos de caja	
12	¿Cada cuánto tiempo?	
13	¿Partidas importantes del estado de resultado?	
14	¿Partidas importantes del estado de Situación Financiera?	
15	¿Realiza Punto de Equilibrio?	
16	¿Cómo?	
17	¿Establece procedimientos por cada departamento?	
18	¿Cuáles son ?	

Estabilidad Económica de una Empresa
de Confecciones en el distrito de San Juan De
Lurigancho en el año 2018.

CLIENTE	TIENDAS PERUANAS				SAGA FALABELLA			
AÑO	2017	%	2018	%	2017	%	2018	%
VENTAS ANUAL	4,234,597.30	100%	5,721,982.50	100%	9,828,490.19	100%	4,359,285.47	100%
COSTOS LOGISTICO ANUAL	- 77,018.60	-2%	- 91,682.48	-2%	-294,718.54	-3%	-143767.38	-3%
SERVICIO B2B	- 1,800.00	0%	- 1,800.00	0%		0%		0%
APORTE LOGISTICO	- 13,023.00	0%		0%	-93076.69	-1%	-29272.7	-1%
SERVICIO DE APERTURA	- 52,640.02	-1%		0%		0%		0%
PENALIDADES			- 691.09	0%	-4489.04	0%	10,297.22	0%
NOTAS DE CREDITO ANUAL	-450,277.54	-11%	- 302,502.36	-5%	-668,465.52	-7%	- 107,945.24	-2%
TOTAL	3,639,838.14	86%	5,325,306.57	93%	8,767,740.40	89%	4,088,597.37	94%
CLIENTE	ESTILOS				TOTTUS			
AÑO	2017	%	2018	%	2017	%	2018	%
VENTAS ANUAL	260,064.65	100%	572,022.10	100%	646,881.64	100%	566,945.68	100%
COSTOS LOGISTICO ANUAL		0%		0%	- 19,022.18	-3%	- 19,289.97	-3%
SERVICIO B2B		0%		0%	- 1,960.40	0%	- 1,907.86	0%
DESPACHO		0%		0%	-1131.35	0%	- 901.95	0%
APORTE LOGISTICO		0%		0%	- 7,261.45	-1%	- 19,371.13	-3%
SERVICIO DE APERTURA	- 2,454.00	-1%	- 12,471.32	-2%		0%		0%
PENALIDADES		0%		0%		0%		0%
NOTAS DE CREDITO ANUAL	- 25,054.95	-10%	- 52,244.85	-9%	- 25,055.57	-4%	- 19,946.06	-4%
TOTAL	232,555.70	89%	507,305.93	89%	592,450.69	92%	505,528.70	89%
CLIENTE	CENCOSUD				RIPLEY			
AÑO	2017	%	2018	%	2017	%	2018	%
VENTAS ANUAL	3,517,553.02	100%	4,465,407.15	100%			6,403,411.55	100%
COSTOS LOGISTICO ANUAL	-35,175.53	-1%	-44,647.63	-1%			-30,631.45	0%
SERVICIO B2B	-6,879.38	0%	-8,929.54	0%				0%
DESPACHO	-105,526.59	-3%	-133,942.89	-3%			-51,136.31	-1%
APORTE LOGISTICO	-105,526.59	-3%	-133,942.89	-3%			- 7,291.75	0%
REBATE	-117,583.60	-3%	-291,745.68	-7%			- 126,015.45	-2%
REVISTA	-13,225.00	0%	-16,482.00	0%			-8666.66	0%
APERTURA	-8,000.00	0%		0%				0%
PENALIDAD		0%		0%			-13642.86	0%
NOTAS DE CREDITO ANUAL	- 42,719.24	-1%	- 48,931.22	-1%			- 316,089.37	-5%
TOTAL	3,082,917.09	88%	3,786,785.29	85%			5,849,937.70	91%

MATRIZ DE CONSISTENCIA

Titulo: ESTABILIDAD ECONOMICA DE UNA EMPRESA DE CONFECCIONES EN EL DISTRITO DE SAN JUAN DE LURIGANCHO EN EL AÑO 2018						
TEMA	PROBLEMA	OBJETIVO	VARIABLES	DIMENSIONES	INDICADORES	
Estabilidad Económica De Una Empresa De Confecciones En El Distrito De San Juan De Lurigancho En El Año 2018	Problema General	Objetivo General	Estabilidad Económica	Rentabilidad	Análisis vertical del estado de resultado en el periodo 2018.	
	De qué manera se está generando la estabilidad económica de una empresa de confecciones el distrito de San Juan de Lurigancho en el año 2018	Determinar la estabilidad económica de una empresa de confecciones en el distrito de San Juan de Lurigancho en los en el año 2018.			Análisis vertical del estado de situación financiera en el periodo 2018.	
					Ratios de liquidez.	
					Ratios de rentabilidad.	
	Problema Especifico	Objetivo Especifico		Benéfico	Porcentaje de ganancia por cliente de grandes almacenes.	
	Cuál es el beneficio económico de una empresa de confecciones en el distrito de San Juan de Lurigancho en el año 2018	Describir el beneficio económico de una empresa de confecciones en el distrito de San Juan de Lurigancho en el periodo 2018.			Porcentaje de ventas por tienda propia.	
					Gestión	Ratios de Gestión
						Numero de reportes de gestión utilizados para la toma de decisiones
						Numero de evaluaciones sobre el rendimientos de sus funciones en el periodo 2018
						Número de controles utilizados para la gestión de cada área.
Cómo se genera rentabilidad en una empresa de confecciones el distrito de San Juan de Lurigancho en el año 2018	Describir la rentabilidad de una empresa de confecciones en el distrito de San Juan de Lurigancho en el periodo 2018.					
Cómo se está realizando la gestión empresarial de una empresa de confecciones el distrito de San Juan de Lurigancho en el año 2018	Describir la gestión de una empresa de confecciones en el distrito de San Juan de Lurigancho en el periodo 2018.					



**MUNICIPALIDAD
DE SAN JUAN DE LURIGANCHO**

"San Juan de Lurigancho, Cuna de Emprendedores"

"Año del Buen Servicio al Ciudadano"

San Juan de Lurigancho, 27 de Setiembre del 2017

CARTA N° **266-2017**-SGFyPE-GDE/MDSJL

Señorita

ROCIO DE PILAR, GOMEZ AYALA

Avenida Canto Grande N° 2931

Presente.-

REF. : Registro N° 56058-G1-2017

Tengo el agrado de dirigirme a usted, para expresarle mi cordial saludo, y en atención al documento de referencia, mediante el cual, nos solicita la relación de Fábrica de Prendas de Vestir que existen en nuestro Distrito.

Al respeto, considerando la petición de su persona, adjunto Relación de la **FABRICA DE PRENDAS DE VESTIR** para los fines que estime por conveniente.

Sin otro particular, es propicia la ocasión para expresar los sentimientos de mi especial consideración.

Atentamente,

VYGU/inr.



MUNICIPALIDAD DISTRITAL DE
SAN JUAN DE LURIGANCHO

Vilma Yanett Gallegos de Jesús
VILMA YANETT GALLEGOS DE JESUS
Sub Gerencia de Fomento y Promoción Empresarial

Municipalidad de San Juan de Lurigancho

Sede Central: Jr. Los Amautas 180 - Urb. Zárate | Central Telefónica: 458 0509 - Fax: 376 2666

ROBLES BUSTAMANTE VICTOR	CL. ORQUIDEAS, LAS Nº 118 MZ. F.L.T. 14 - URB. UNIDAD 6 DE CANTO GRANDE
CREACIONES KATITY AMINIC S.R.L.	JR. ORTIGAS, LAS Nº 1972 MZ. V. L.T. 16 - APV SAN HILARION
BARDALES ALVAREZ SANTIAGO	AV. SAN HILARION OESTE Nº 342 MZ. M-P L.T. L-8 - URB. SAN IGNACIO
CASTRO FERNANDEZ JOSE LALO	SV. MZ. P-7 L.T. 23 - AAHH, JOSE CARLOS MARIATEGUI
ESTELA PEREZ JOSE ANIBAL	JR. INTERMEDIO MZ. C-5 L.T. 29 - PROGRAMA CIUDAD MARIISCAL CACERES
CAIRA SUCAPUGA JOSE	SV. MZ. P L.T. 8 - URB. SAN GABRIEL
GOMERO NARVAEZ VICTOR FERNANDO	JR. HUERTOS, LOS MZ. A' L.T. 49 - APV SAN HILARION
TEXTILES VILCA S.A.C.	JR. CINCELES, LOS MZ. D L.T. 03 - URB. LAS FLORES 81
CCALLO MASA ANGEL	AV. BASADRE, JORGE Nº 148 DPTO. 50 MZ. Z.L.T. 31 - APV JORGE BASADRE
TEXTILES PUNTO 8 S.R.L.	CL. SANTA MONICA Nº 676 MZ. M.L.T. 30-B - URB. AZCARRUNZ
CORPORACION J.J. JOCKER S.E.I.R.L.	AV. SAN HILARION ESTE MZ. C.L.T. 12 - URB. SAN CARLOS
ZORBILLA DOMINGUEZ DE TAPIA CANDELARIA CATALINA	JR. GRAVAS, LAS Nº 1801 MZ. K.L.T. 22 - URB. LA BASILIA
OLIVARES SALAZAR WALTER EDUARDO	SV. MZ. 6 L.T. 29 - APV ISRAEL
TAPIA ARIZANCA FELIPE	SV. MZ. M-1 L.T. 01 - URB. SAN CARLOS
ACOSTA NUÑEZ VICENTE RICARDO	JR. TURMALINAS MZ. F-1 L.T. 16 - COOP. LA HUAYRONA
AXE'S SK E.I.R.L.	JR. DRUSAS, LAS MZ. N' L.T. 29 - APV SAN HILARION
CREACIONES Y CONFECCIONES TEXTIL FOREVER S.R.L.	JR. LOS AMELOS Nº 2198 MZ. J L.T. 01 - APV SAN HILARION
TONCONI POMA ANASTACIO	JR. CALCEDONIAS, LAS Nº 2001 DPTO. 2007 MZ. V-4 L.T. 40 - APV INCA MANCO CAPAC
CREACIONES Y CONFECCIONES STAEEL S.R.L.	AV. BASADRE, JORGE ESTE Nº 358 MZ. F.L.T. 03 - URB. SAN CARLOS
MENDOZA ANGELES RUBEN	AV. CONDORES, LOS Nº 1013 MZ. M.L.T. 18-19 - URB. RESIDENCIAL HORIZONTE DE ZARATE
CORPORACION RIP SOL SAC	CL. NOGALES, LOS Nº 283 MZ. C.L.T. 9 - URB. CANTO BELLO
CONFECCIONES LAVANDERIA TINTORERIA M. STEFANI S.A.C	JR. CAJAMARQUILLA Nº 1001 - URB. LOTIZACION RUSTICA-ZARATE
MANUFACTURAS KUKULI SAC	CL. MERCEDES, LAS Nº 1127-1131 MZ. B.L.T. 4 - URB. AZCARRUNZ BAJO
FACTORY SERVICE S.A.	SV. MZ. H.L.T. 1 - AAHH, MARTIRES DEL PERIODISMO
GONZALES BRAVO SANTOS PEDRO	JR. HARAVITCU Nº 950 MZ. B-6 L.T. 66 - URB. ZARATE
TEXTILES CABILLO Y ROJO S.A.C.	SV. MZ. B L.T. 7 - URB. SAN GABRIEL
FERNANDEZ RUIZ JOSE ADIRSO	SV. MZ. C.L.T. 6 - APV LOS AMAUTIAS
GUTIERREZ GIRALDO DE URDAY EPIFANIA	JR. AKAPANA Nº 1261 MZ. I-1 L.T. 10-11 - URB. MANGOMARCA
COMERCIAL TALITA S.R.L.	AV. LURIGANCHO Nº 1275 MZ. B.L.T. SUBLT.25B - URB. ZARATE INDUSTRIAL
HILANDERIA DE ALGODON PERUANO S.A.	AV. LURIGANCHO S/N. MZ. B.L.T. 25 - URB. ZARATE INDUSTRIAL
ABUSADA SALAH JAIME	JR. KOTOSH Nº 1555 (3ER PISO) MZ. N-1 L.T. 38 - URB. MANGOMARCA ALTA
CREACIONES OSPER S.C.R.L.	JR. CRISOCOLAS DPTO. 2264 MZ. Z.L.T. 36 - URB. SAN CARLOS
GOD AND WE INVESTMENT SAC	SV. CENTRO COMERCIAL HUASCAR Nº 5170 MZ. TMDA L.T. 18-B - AAHH, HUASCAR
COMERCIAL CAMPANA E.I.R.L	JR. BELLOTIAS, LAS Nº 1043 MZ. B-1 L.T. 11 - APV VIOLETAS, LAS
SOLDEVILLA HERRERA SATURNINO	JR. ACORA Nº 1664-1666 MZ. E.L.T. 48 - URB. MANGOMARCA BAJA
LITTLE ROCK S.A.C.	JR. PUNKARI Nº 1649 MZ. E.L.T. 27 - URB. MANGOMARCA BAJA
COTTON EXPRESS PERU S.A.C.	JR. ROCAS, LAS Nº 2408 MZ. T-1 L.T. 2 - URB. SAN CARLOS
PAREDES MACHACA EVARISTO NICOLAS	JR. ACORA Nº 1668 MZ. E.L.T. 49 - URB. MANGOMARCA BAJA
FLORES HUAMANI ELIODIA	JR. CACERES MARIISCAL MZ. K-16 L.T. 23 - PROGRAMA CIUDAD MARIISCAL CACERES
VIZA QUIESPE LUZMILA BETTY	JR. SAN AURELIO Nº 818-820 MZ. D - URB. AZCARRUNZ BAJO
SANGAY CORREA SANTOS DAVTD	AV. CAJAMARQUILLA Nº 1501 INT. C MZ. R L.T. 7-B - URB. ZARATE INDUSTRIAL
DI ORO CONFECCIONES E.I.R.L.	AV. CAJAMARQUILLA Nº 1501 LETR. B MZ. R.L.T. 7-B - URB. ZARATE INDUSTRIAL
CORPORACION TEXTIL SUDAMERICANA S.A.C.	JR. DURAZNOS, LOS Nº 675 MZ. D L.T. 11 - PARC.SEMR CANTO GRANDE UNIDAD 12
TEJEDURIAS UNIDAS S.A.C.	AV. COMERCIAL NORTE Nº 169 MZ. K.L.T. 18 - URB. SAN RAFAEL DE CANTO GRANDE
VEGA MENDEZ WILLAR PEPE	JR. JAZMINES, LOS Nº 785 MZ. A L.T. 15 - URB. UNIDAD 6 DE CANTO GRANDE
INDUSTRIA DEPORTIVA DE EXPORTACION S.R.L.	AV. TAHUANACO Nº 1864 - URB. ZARATE
BLOOMING SAC	AV. GRAN CHIMU Nº 1573 - URB. ZARATE
D FRAGAS S.R.L	JR. PELTRES, LOS Nº 1658 MZ. T.L.T. 39 - URB. LAS FLORES DE LIMA
VILLANUEVA CHAVEZ ALADINO MELQUIADES	AV. SANITUARIO, EL Nº 1160-70 - URB. ZARATE INDUSTRIAL
EXPRESS JEAN S C & O S.A.	JR. ROSARIO, EL Nº 556 - PARC.SEMR CANTO GRANDE UNIDAD 12
PAREDES MACHACA MARIANO ROSO	SV. MZ. 6 L.T. 12 - APV AYACUCHO
HUARICACHA TIPO DE APAZA SABINA	AV. PERU Nº 401 - URB. CAJA DE AGUA
CONFECCIONES INDUSTRIALES JHONATTAN E.I.R.L.	



ROBLES BUSTAMANTE VICTOR	CL. ORQUIDEAS, LAS Nº 118 MZ. F.LT. 14 - URB. UNIDAD 6 DE CANTO GRANDE
CREACIONES KATTY AMINIC S.R.L.	JR. ORTIGAS, LAS Nº 1972 MZ. V. LT. 16 - APV SAN HILARION
BARDALES ALVAREZ SANTIAGO	AV. SAN HILARION OESTE Nº 342 MZ. M-P LT. L-8 - URB. SAN IGNACIO
CASTRO FERNANDEZ JOSE LAIO	SV. MZ. P-7 LT. 23 - AAJH. JOSE CARLOS MARIATEGUI
ESTELA PEREZ JOSE ANIBAL	JR. INTERMEDIO MZ. C-5 LT. 29 - PROGRAMAMA CIUDAD MARIISCAL CACERES
CAIRA SUCAPUCA JOSE	SV. MZ. P LT. 8 - URB. SAN GABRIEL
GOMERO NARVAEZ VICTOR FERNANDO	JR. HUERTOS, LOS MZ. A' LT. 49 - APV SAN HILARION
TEXTILES VILCA S.A.C.	JR. CINGELES, LOS MZ. D LT. 03 - URB. LAS FLORES 81
CCALLO MASA ANGEL	AV. BASADRE, JORGE Nº 148 DPTO. 50 MZ. Z. LT. 31 - APV JORGE BASADRE
TEXTILES PUNTO 8 S.R.L.	CL. SANTA MONICA Nº 676 MZ. M.LT. 30-B - URB. AZCARRUNZ
CORPORACION JJ JOCKER' S.E.I.R.L.	AV. SAN HILARION ESTE MZ. C.LT. 12 - URB. SAN CARLOS
ZORRILLA DOMINGUEZ DE TAPIA CANDELARIA CATALINA	JR. GRAVAS, LAS Nº 1801 MZ. K.LT. 22 - URB. LA BASILIA
OLIVARES SALAZAR WALTER EDUARDO	SV. MZ. 6 LT. 29 - APV ISRAEL
TAPIA ARIZANCA FELIPE	SV. MZ. M-1 LT. 01 - URB. SAN CARLOS
ACOSTA NUÑEZ VICENTE RICARDO	JR. TURMALINAS MZ. F-1 LT. 16 - COOP. LA HUAYRONA
AXE S. SK E.I.R.L.	JR. DRUSAS, LAS MZ. N' LT. 29 - APV SAN HILARION
CREACIONES Y CONFECCIONES TEXTIL FOREVER S.R.L.	JR. LOS AMELOS Nº 2198 MZ. J.LT. 01 - APV SAN HILARION
TONCONTI POMA ANASTACIO	SV. MZ. N.LT. 20 - AAJH. SAUL CANTORAL HUAMANI
CREACIONES Y CONFECCIONES STAEEL S.R.L.	JR. CALCEDONIAS, LAS Nº 2001 DPTO. 2007 MZ. V-4 LT. 40 - APV INCA MANCO CAPAC
MENDOZA ANGELES RUBEN	AV. BASADRE, JORGE ESTE Nº 358 MZ. F.LT. 03 - URB. SAN CARLOS
CORPORACION RIP SOL SAC	AV. CONDORES, LOS Nº 1013 MZ. M.LT. 18-19 - URB. RESIDENCIAL HORIZONTE DE ZARATE
CONFECCIONES LAVANDERIA TINTORERIA M' STEFANI S.A.C	CL. NOGALES, LOS Nº 283 MZ. C.LT. 9 - URB. CANTO BELLO
MANUFACTURAS KUKULI SAC	JR. CAJAMARQUILLA Nº 1001 - URB. LOTIZACION RUSTICA-ZARATE
FACTORY SERVICE S.A.	CL. MERCEDES, LAS Nº 1127-1131 MZ. B.LT. 4 - URB. AZCARRUNZ BAJA
AGONZALES BRAVO SANTOS PEDRO	SV. MZ. H.LT. 1 - AAJH. MARTIRES DEL PERIODISMO
TEXTILES CADILLO Y ROJO S.A.C.	JR. HARAVICU Nº 550 MZ. B-6 LT. 66 - URB. ZARATE
FERNANDEZ RUIZ JOSE ADIRSO	SV. MZ. B.LT. 7 - URB. SAN GABRIEL
GUTIERREZ GIRALDO DE URDAY EPIFANIA	SV. MZ. C.LT. 6 - APV LOS AMAUTAS
COMERCIAL TALITA S.R.L.	JR. AKAPANA Nº 1261 MZ. I-1 LT. 10-11 - URB. MANGOMARCA
HILANDERIA DE ALGODON PERUANO S.A.	AV. LURIGANCHO Nº 1275 MZ. B.LT. SUBLT.25B - URB. ZARATE INDUSTRIAL
ABUSADA SALAH JAIME	AV. LURIGANCHO S/N. MZ. B.LT. 25 - URB. ZARATE INDUSTRIAL
CREACIONES OSPER S.C.R.L.	JR. KOTOSH Nº 1555 (3ER PISO) MZ. N-1 LT. 38 - URB. MANGOMARCA ALTA
GOD AND WE INVESTMENT SAC	JR. CRISOCOLAS DPTO. 2264 MZ. Z.LT. 36 - URB. SAN CARLOS
COMERCIAL CAMPANA E.I.R.L	SV. CENTRO COMERCIAL HUASCAR Nº 5170 MZ. TINDA LT. 18-B - AAJH. HUASCAR
SOLDEVILLA HERRERA SATURNINO	JR. BELLOTTAS, LAS Nº 1043 MZ. B-1 LT. 11 - APV VIOLETAS, LAS
LITTLE ROCK S.A.C.	JR. ACORA Nº 1664-1666 MZ. E.LT. 48 - URB. MANGOMARCA BAJA
COTTON EXPRESS PERU S.A.C.	JR. PUNKARI Nº 1649 MZ. E.LT. 27 - URB. MANGOMARCA BAJA
PARDES MACHACA EVARISTO NICOLAS	JR. ROCAS, LAS Nº 2408 MZ. T-1 LT. 2 - URB. SAN CARLOS
FLORES HUAMANI ELODIA	JR. ACORA Nº 1668 MZ. E.LT. 49 - URB. MANGOMARCA BAJA
VIZA QUISPE LUZMILA BETTY	JR. CACERES MARIISCAL MZ. K-16 LT. 23 - PROGRAMAMA CIUDAD MARIISCAL CACERES
SANGAY CORREA SANTOS DAVID	JR. SAN AURELIO Nº 818-820 MZ. D - URB. AZCARRUNZ BAJA
DI ORO CONFECCIONES E.I.R.L.	AV. CAJAMARQUILLA Nº 1501 INT. C.MZ. R.LT. 7-B - URB. ZARATE INDUSTRIAL
CORPORACION TEXTIL SUDAMERICANA S.A.C.	AV. CAJAMARQUILLA Nº 1501 LETR. B.MZ. R.LT. 7-B - URB. ZARATE INDUSTRIAL
TEJEDURIAS UNIDAS S.A.C.	JR. DURAZNOS, LOS Nº 675 MZ. D.LT. 11 - PARC.SEMR CANTO GRANDE UNIDAD 12
VEGA MENDEZ WILLAR PEPE	AV. COMERCIAL NORTE Nº 169 MZ. K.LT. 18 - URB. SAN RAFAEL DE CANTO GRANDE
INDUSTRIA DEPORTIVA DE EXPORTACION S.R.L.	JR. JAZMINES, LOS Nº 785 MZ. A.LT. 15 - URB. UNIDAD 6 DE CANTO GRANDE
BLOOMING SAC	AV. TIAHUANACO Nº 1864 - URB. ZARATE
D FRAGAS S.R.L	AV. GRAN CHIMU Nº 1573 - URB. ZARATE
VILLANUEVA CHAVEZ ALADINO MELQUIADES	JR. PELTRES, LOS Nº 1658 MZ. T.LT. 39 - URB. LAS FLORES DE LIMA
EXPRESS JEAN S.C & O S.A.	AV. SANTUARIO, EL Nº 1160-70 - URB. ZARATE INDUSTRIAL
PARDES MACHACA MARIANO ROZO	JR. ROSARIO, EL Nº 556 - PARC.SEMR CANTO GRANDE UNIDAD 12
HUARICACHA TIPO DE APAZA SABINA	SV. MZ. 6 LT. 12 - APV AYACUCHO
CONFECCIONES INDUSTRIALES JHONATTAN E.I.R.L.	AV. PERU Nº 401 - URB. CAJA DE AGUA



TRADING FASHION LINE S.A.	AV. SANTUARIO, EL N° 1350 MZ. R.L.T. 02 - URB. ZARATE INDUSTRIAL
DUENAS INDUSTRIAL GROUP SAC	SV. MZ. I.L.T. 21 - PUEB. JOVEN CRUZ DE MOTUPE
AQUINO SAPALLANAY RICHARD EDINHSON	AV. ENERO 13 DE N° 1924 MZ. H-IV/LT. 8 - APV INCA MANCO CAPAC
INVERSIONES AWAY S.A.C	JR. PUNKARI MZ. E.L.T. 23 - URB. MANGOMARCA
RUSTER COMPANY E.I.R.L	AV. CONSTELACION N° 2638 MZ. J.L.T. 3 - URB. GANIMEDES
CONFECIONES ROBERT'S S.A	AV. SANTA ROSA N° 976-R INT. R MZ. N.L.T. 13 - URB. CANTO GRANDE
ROJAS GAVILAN PELAYO	AV. SANTA ROSA DE LIMA N° 1231 MZ. Y - URB. LAS FLORES
TEDITEX S.A.C.	AV. CANTO GRANDE N° 3624 MZ. B.L.T. 20 - URB. UNIDAD 6 DE CANTO GRANDE
ROYAL FASHION SAC	SV. MZ. K.L.T. 21 - AA14H. SANTA ROSA DEL SAUCE
CONFECIONES Y TEXTILES PERU PIMA EIRL	JR. TEMPLO DEL ASPERO MZ. D.L.T. 1 - URB. MANGOMARCA BAJA
ANDBRADE PINCE ALICIA MARIA	AV. SANTA ROSA DE LIMA SUR N° 556 MZ. C.L.T. 8 - PARC. SEMR. CANTO GRANDE UNIDAD 12
HERTCOTEX S.A.C.	JR. ROSARIO. EL N° 526 MZ. I.L.T. URB. CANTO GRANDE 5 ETAPA
DZI NUEVA LINEA SAC	JR. TAHUANTINSUYO N° 1060 - URB. ZARATE
RIVERA ALARCON SERGIO MIGUEL	JR. SATURNO N° 327 MZ. K.L.T. 16 - APV GANIMEDES
INVERSIONES YETSIN & DIANA E.I.R.L.	AV. PORTADA DEL SOL N° 949 - URB. AZCARRUNZ
CAQUI PICON JUAN CAPISTRANO	SV. MZ. J.L.T. 51 - APV AYACUCHO
PRAMIDE TEXTIL S.R.LTDA.	SV. MZ. I.L.T. 06 - URB. CAMPOY
IMPORT EXPORT GERARD'S S.A.C.	CALLE. SANTA LUISA N° 693 MZ. S.L.T. 11 - URB. AZCARRUNZ BAJO
MODAS DIVERSAS DEL PERU S.A.C.	JR. RAZURI. ANDRES N° 611-613 MZ. 6.L.T. 23 - URB. SAN RAFAEL
CIPRIANO BAJARQUE KARLA OLIVIA	JR. UNANUE. HIPOLITO N° 124 MZ. J-I/LT. 02 - URB. CHACARILLA DE OTERO
INKATEX S.A.C.	JR. TEMPLO DE ASPERO N° 126-150 MZ. D.L.T. 2-3 - URB. MANGOMARCA
DYNAMICSAT S.A.C.	CALLE. ROSARIO. EL N° 670 MZ. H.L.T. 06 - URB. UNIDAD 12 DE CANTO GRANDE
MONTEROLA FLORES SOLEDAD	JR. NARANITOS. LOS N° 150 - PARC. SEMR. CANTO GRANDE UNIDAD 12
CONFECCIONES QUENGAR S.A.C.	SV. N° 1146 DPTO. 201 MZ. H.L.T. 29 - URB. RESIDENCIAL HORIZONTE DE ZARATE
ZACARIAS MISARI CLEBER ALBERTO	CALLE. OLMOS. LOS N° S/N MZ. B.L.T. 23 - PARC. SEMR. CANTO BELLO
RETTAZOS DEL PERU S.A.C.	SV. MZ. R.L.T. 3-H - URB. CAMPOY
CONSORCIO TEXTIL VIANNY S.A.C.	SV. MZ. D.L.T. 1-B - APV COMP. TERRENOS DE CAMPOY
INDUSTRIAS ARCO IRIS S.R.L.	AV. LURIGANCHO N° 901 - URB. ZARATE INDUSTRIAL
HUAMAN HUAMAN BALVINO	JR. TAMBO DE MORA MZ. 6-1/LT. 5 - URB. MANGOMARCA
HILADOS AGRILICOS SAN JUAN S.A.C.	SV. MZ. H.L.T. 01 - URB. SAN IGNACIO REF. JR. LAS ALENAS
GARDELLA SALAZAR JULISSA	JR. PUNKARI N° 1735 MZ. E.L.T. 13 - URB. MANGOMARCA BAJA
HANS CONTEX S.A.C.	SV. MZ. B.L.T. 4 - AA14H. EL SAUCE
CREACIONES MORA - 112 S.A.C	AV. CAJAMARQUILLA N° 1349 MZ. R.L.T. 6 - URB. ZARATE INDUSTRIAL
SERVICE CARRASCO S.A.C.	AV. LOMAS. LAS N° 642 MZ. R - URB. ZARATE INDUSTRIAL
INVERSIONES TOP COTTON S.A.C.	JR. RUBIES. LOS N° 2165 MZ. V.L.T. 07 - COOP. LA HUAYRONA
MANUFACTURAS POWER TEX S.A.	JR. RUBIES. LOS N° 1720 MZ. 5.L.T. 14 - URB. FLORES 78
LO KID'S S.R.L.	JR. SAN FEDERICO N° 761 MZ. M.L.T. 06 - URB. AZCARRUNZ
COTENOR S.A.C.	JR. PELTRES. LOS N° 1782 MZ. W.L.T. 27 - APV SAN HILARION
WALTER OLIVERA ROMERO E.I.R.Ltda.	CALLE. SANTA MONICA N° 679 MZ. N.L.T. 4 - URB. AZCARRUNZ
VASQUEZ ARTEAGA MAXIMO LUIS	JR. LINOS. LOS N° 618 MZ. C.L.T. 16 - APV SAN HILARION
SANTA MONICA TEXTILES S.R.LTDA	SV. MZ. 196 L.T. 6 - AA14H. HUASCAR
CARBAJAL VILLOTA EDWIN PROSPERO	JR. SANTA AMELIA N° 639 MZ. LL.LT. 14 - URB. AZCARRUNZ
INDUSTRIAS TEXTILES HOFEI S.R.L.	SV. MZ. D.L.T. 07 - APV ISRAEL
TRUC COLORS S.A.C.	SV. MZ. D.L.T. 5 - PUE. JOVEN CERRO LOS ANGELES
CORPORACION J. MANUTEX E.I.R.L.	JR. DROSERAS. LAS N° 289 - APV VIOLETAS. LAS
YANCJE ALLICACO ABELINO	SV. MZ. 45/LT. 5 - COOP. LAS FLORES
VILLARUEL VASQUEZ ZOILA MONICA	JR. SANTA AMELIA N° 729 MZ. LL.LT. 7 - URB. AZCARRUNZ
MONTOYA MENDOZA DE MEDINA ROSALIA CONSUELO	JR. FILIPENDULAS. LAS N° 400 - MZ. 45/LT. 20 - COOP. LAS FLORES
SECOLAVA EIRL	SV. MZ. H.L.T. 01 - URB. SAN IGNACIO
PEREYRA GHAVEZ ROJANA	JR. RUIBARBOS N° 112 MZ. U.L.T. 8 - URB. JARDINES DE SAN JUAN
HANS CONTEX S.A.C.	SV. MZ. A.L.T. 31 - URPOCOVI EL MANTARO 121
DESTIVAN S.A.C.	
CORPORACION TEXTIL RESULT S.A.C.	



TUS HUELLITAS S.A.C.	CA. CIPRESES, LOS MZ. A-1 LT. 12 - URB. CAMPOY
CONCEPTO & MODA S.A.C.	SV. MZ. A-5 LT. 22 - AA.HH. 10 DE OCTUBRE
WORLD TO PERU S.A.C.	CA. SAN ANTONIO N° 708 - URB. AZCARRUNZ BAJO
MAGROTEXTIL DEL PERU SOCIEDAD COMERCIAL DE RESPONSABILIDAD LIMITADA	JR. PUNKARI N° 1765 MZ. E LT. 06 - URB. MANGOMARCA
TORRES NAVARRO OMAR AMERICO	SV. MZ. I-1 LT. 07 - URB. MANGOMARCA
MAKEL COTTONS E.I.R.L.	AV. LOMAS, LAS N° 630- MZ. R.L.T. SUB. LOT 1 - URB. LOTTIZACION RUSTICA-ZARATE
SANDOVAL COLLANTES JORGE LUIS	SV. MZ. B.L.T. 7 - URB. LOTTIZACION CAMPOY
JOABTAHE EXPORT E.I.R.L.	JR. QUILLA, LA N° 188 MZ. E-7 LT. 16 - URB. ZARATE
CORPORACION MAJECKIS E.I.R.L.	SV. MZ. K-1 LT. 11 - AGRUP.FAMI SANTA ROSA DE LIMA SECTOR B
CORPORACION MAROLIX S.A.C.	AV. CANTO BELLO N° 295 MZ. N.L.T. 02 - URB. CANTO BELLO
CORPORACION TEXTIL PERUGROUP S.A.C.	JR. AGORA N° 1664-1666 MZ. E.L.T. 48 - URB. MANGOMARCA BAJA
INVERSIONES VAVELI E.I.R.L.	JR. TIAHUANACO N° 352 - URB. ZARATE
D'MARYS COLLECTION S.A.C.	JR. NEVADO HUANDROY N° 164 MZ. E.L.T. 12 - APV SANTA ELIZABETH
DONNA FASHION INTERNATIONAL S.G.R.L.	JR. NEVADO HUANDROY N° 170 MZ. E.L.T. 12 - APV SANTA ELIZABETH
QING YUN E.I.R.L.	AV. LURIGANCHO N° 1185 - URB. ZARATE
CONSTRUCCIONES E INVERSIONES ALPAMA S.A.	AV. SANTUARIO, EL N° 1130 MZ. L.L.T. 5 - URB. ZARATE INDUSTRIAL
ANALI FASHION S.A.C.	CALLE. SANTA LUISA N° 693 4° PISO MZ. S.L.T. 11 - URB. AZCARRUNZ BAJO
POLYSOL S.A.	AV. SANTUARIO, EL N° 1063 MZ. M.L.T. 20 SUB-LOTE B - URB. ZARATE INDUSTRIAL
GUTIERREZ MARQUINA VDA. DE MONTOYA ELIA NILDA	JR. CONITSUYO N° 648- MZ. E-3 LT. 9-10-11 - URB. ZARATE
TEJIDOS BELLS S.A.C.	AV. BOSQUE, EL MZ. C.L.T. SUB-4 - PARC.SEMR CANTO GRANDE UNIDAD 12
CASA COMERCIAL KARLOS E.I.R.L.	JR. SAN ANTONIO N° 780 - URB. AZCARRUNZ BAJO
AMERICAN GEL S.A.C.	SV. MZ. V-1 LT. 30 - AA.HH. EL ARENAL ALTO
CREACIONES NABIL E.I.R.L.	JR. ALHUGEMAS, LAS N° 974-2° PISO MZ. 70 LT. 13 - COOP. LAS FLORES
TELLO HUARANCA RONNY DEMETRIO	SV. MZ. J-3 LT. 40 - ASOC. DE ADJUDICATARIOS VILLA MANGOMARCA
SANTIAGO REYES GUILIANA PATRICIA	SV. MZ. J-3 LT. 41 - ASOC. DE ADJUDICATARIOS VILLA MANGOMARCA
TINCO BARRIENTOS RIGOBERTO	SV. MZ. K - SUB LOTE 6 APV INDEPENDIENTES-CAMPOY
GRUPO MALPARTIDA S.R.L.	SV. MZ. N-3 LT. 4-B - ASOC. VIV. BELLAS ARTES DE CAMPOY LOTES MZ-N
LEYRA PRINS S.A.C.	SV. MZ. 141-A.L.T. 12 - PUE. JOVEN UPTIS HUASCAR
INDUSTRY 83 S.A.C.	JR. SAN FRANCISCO N° 710 MZ. B.L.T. 4 - URB. AZCARRUNZ BAJO
CARPER TRADING E.I.R.L.	SV. MZ. A.L.T. 06 - AA.HH. 18 DE JUNIO
LOBEZ STICHA SEGUNDO RAUL	SV. MZ. B.L.T. 18 - ASOC.PROP. VILLA MERCEDES CAMPOY
SAN VICENTE TEXTIL COTTON S.A.C.	JR. TEMPLO DEL SOL N° 101-107 MZ. A.L.T. 06 - URB. MANGOMARCA BAJA



**UNIVERSIDAD PRIVADA DEL NORTE
FACULTAD DE ADMINISTRACIÓN Y NEGOCIOS**

VALIDACIÓN DEL INSTRUMENTO

I. DATOS GENERALES:

- 1.1. Apellidos y nombres del experto: SIALER CHÁVEZ URSULA ESTEFANIA
 1.2. Cargo e institución donde labora DOCENTE - UNIVERSIDAD PRIVADA DEL NORTE
 1.3. Nombre del instrumento motivo de evaluación:

INDICADORES	CRITERIOS	Deficiente 00-20%	Regular 21-40%	Bueno 41-60%	Muy Bueno 61-80%	Eficiente 81-100%
1. CLARIDAD	Está formulado con lenguaje apropiado.				X	
2. OBJETIVIDAD	Está expresado en conductas observables.				X	
3. ACTUALIDAD	Adecuado el alcance de ciencia y tecnología.			X		
4. ORGANIZACIÓN	Existe una organización lógica.				X	
5. SUFICIENCIA	Comprende los aspectos de calidad y cantidad.				X	
6. INTENCIONALIDAD	Adecuado para valorar aspectos del sistema de evaluación y desarrollo de capacidades de los involucrados.			X		
7. CONSISTENCIA	Basados en aspectos teóricos-científicos de la contabilidad/administración.				X	
8. COHERENCIA	Entre los índices, indicadores y las dimensiones.				X	
9. METODOLOGÍA	La estrategia responde al propósito del diagnóstico.				X	
10. OPORTUNIDAD	El instrumento ha sido aplicado en el momento oportuno o más adecuado.			X		

II. OPINIÓN DE APLICABILIDAD:

.....

III. PROMEDIO DE VALORACIÓN:

70%

Rosula Sialer

Firma, post firma y cargo del validador

DOCENTE T.C.
 UNIVERSIDAD PRIVADA DEL NORTE

Lima, 16 de Mayo del 2019

**UNIVERSIDAD PRIVADA DEL NORTE
FACULTAD DE ADMINISTRACIÓN Y NEGOCIOS**

VALIDACIÓN DEL INSTRUMENTO

I. DATOS GENERALES:

- 1.1. Apellidos y nombres del experto: Sandoval Nizama Linares
 1.2. Cargo e institución donde labora Contador y Docente Tiempo Completo UPN
 1.3. Nombre del instrumento motivo de evaluación: Varios

INDICADORES	CRITERIOS	Deficiente 00-20%	Regular 21-40%	Bueno 41-60%	Muy Bueno 61-80%	Eficiente 81-100%
1. CLARIDAD	Está formulado con lenguaje apropiado.					X
2. OBJETIVIDAD	Está expresado en conductas observables.					X
3. ACTUALIDAD	Adecuado el alcance de ciencia y tecnología.					X
4. ORGANIZACIÓN	Existe una organización lógica.					X
5. SUFICIENCIA	Comprende los aspectos de calidad y cantidad.					X
6. INTENCIONALIDAD	Adecuado para valorar aspectos del sistema de evaluación y desarrollo de capacidades de los involucrados.					X
7. CONSISTENCIA	Basados en aspectos teóricos-científicos de la contabilidad/administración.					X
8. COHERENCIA	Entre los índices, indicadores y las dimensiones.					X
9. METODOLOGÍA	La estrategia responde al propósito del diagnóstico.					X
10. OPORTUNIDAD	El instrumento ha sido aplicado en el momento oportuno o más adecuado.					X

II. OPINIÓN DE APLICABILIDAD:

.....

III. PROMEDIO DE VALORACIÓN:

82%

Sandoval
 Firma, post firma y cargo del validador

Lima, 14 de 05 del 2019