



**FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES Y ADMINISTRATIVAS
ESCUELA PROFESIONAL DE ADMINISTRACIÓN DE NEGOCIOS**

TESIS

Apertura de Microempresas y su relación con el cierre prematuro en el Distrito de Padre Abad, Provincia de Padre Abad, Departamento de Ucayali, 2020

PARA OPTAR EL TÍTULO PROFESIONAL DE:

Administrador de Negocios

AUTOR:

Bach. Claudio Raúl Céspedes Mendoza

ASESOR:

Dr. Jorge Luis Vargas Espinoza

LÍNEA DE INVESTIGACIÓN

Promoción Empresarial Sostenible

Sub línea:

Formulación, Implementación y Ejecución de Proyectos de Inversión

UCAYALI - PERÚ

2020

JURADO EVALUADOR

Presidente

Secretario

Vocal

Dr. Jorge Luis Vargas Espinoza

Asesor

DEDICATORIA

A mis queridos padres y esposa
porque son el motor y motivo de
mi superación.

Claudio Raúl Céspedes Mendoza

AGRADECIMIENTO

Agradezco primero a Dios por darme la vida, la salud y sabiduría para culminar este objetivo en esta etapa de mi vida y que siempre siga guiando mis pasos para cumplir los demás proyectos que tengo trazados en mi vida profesional y personal.

Agradezco a los directivos, docentes y personal administrativo de la Universidad Privada de Pucallpa por su apoyo incondicional; a mi asesor, revisor y a la decana y demás que colaboraron con sus conocimientos, enseñanza y paciencia en el desarrollo de mi investigación.

Agradezco a los señores propietarios de las diferentes microempresas del distrito de Padre Abad, por darme las facilidades necesarias, información, apoyo y paciencia para realizar mi investigación.

A mis familiares y amigos y esposa por aceptar y comprender mis momentos de ausencia en las diferentes reuniones de trabajo que tuve que tener con mi asesor.

Claudio Raúl Céspedes Mendoza

CONSTANCIA DE ORIGINALIDAD

Claudio Raúl Céspedes Mendoza con DNI N° 45459099, exestudiante de la Universidad Privada de Pucallpa, promoción de estudio CPCC, de la Facultad de Ciencias Contables y Administrativas de la Escuela de Administración de Negocios de la Universidad Privada de Pucallpa”.

DECLARAMOS BAJO JURAMENTO QUE:

1. Soy el autor de la tesis titulada: **“APERTURA DE MICROEMPRESAS Y SU RELACION CON EL CIERRE PREMATURO EN EL DISTRITO DE PADRE ABAD, PROVINCIA DE PADRE ABAD, DEPARTAMENTO DE UCAYALI, 2020”**. El cual presento para optar: El título profesional de Administrador.
2. La tesis no ha sido plagiada ni total ni parcialmente, para la cual se han respetado las normas decretadas por la Universidad Privada de Pucallpa y las normas APA.
3. La tesis presentada no atenta contra derechos de terceros u otras personas.
4. La tesis no ha sido publicada ni presentada con anteriormente para obtener algún grado académico previo o título profesional.
5. Los datos presentados en los resultados son reales, no han sido falsificados, manipulados, ni duplicados, ni copiados.

Por lo expuesto, mediante la presente asumo frente LA UNIVERSIDAD PRIVADA DE PUCALLPA, cualquier responsabilidad que pudiera derivarse por la autoría, originalidad y veracidad del contenido de la tesis, así como por los derechos sobre la autoría de la obra y/o invención presentada.

De identificarse fraude, piratería, plagio, falsificación o que el trabajo de investigación haya sido publicado anteriormente; asumo las consecuencias y sanciones que de mi acción se deriven, sometiéndome a la normatividad vigente de la Universidad Privada de Pucallpa.

Pucallpa 15 de julio del 2019

Claudio Raúl Céspedes Mendoza

DNI: 45459099

RESUMEN

El **objetivo** de la presente investigación fue determinar la relación que existe entre la Apertura de microempresas y su relación con el Cierre prematuro, en el distrito de Calleria, provincia de Padre Abad, departamento de Ucayali, 2020. el **tipo** o alcance de la investigación fue correlacionar porque se buscó la relación de ambas variables, el **diseño** de la investigación fue no experimental transaccional porque no hubo manipulación o alteración de las variables en todo el estudio y el recojo de la información se realizó en un solo momento.

Los **métodos** utilizado fueron el deductivo e inductivo pues se trabajó de lo general a lo específico y de lo específico a lo general; la técnica utilizada para la recolección de los datos fue la encuesta y el instrumento fue el cuestionario consistente de 11 preguntas en la primera variable que es Apertura de microempresas y 12 preguntas en la segunda variable que es Cierre prematuro.

La Hipótesis general fue “Apertura de microempresas y su relación con el cierre prematuro en el distrito de Padre Abad, Provincia de Padre Abad, departamento de Ucayali, 2020”, por lo tanto en la tabla N° 10, después de aplicar la prueba estadística Spearman se obtiene $r = 0,666$ correlación alta positiva y $p\text{valor} = 0,00 < 0,01$, es decir es altamente significativo, se rechaza la hipótesis nula con un nivel de significancia del 1%, se concluye que la Apertura de microempresa se relaciona se relaciona con el cierre prematuro en el distrito de Padre Abad, provincia de Padre Abad, departamento de Ucayali, 2020.

Los **resultados** de la investigación concerniente a las variable N° 1 Apertura de Microempresas de acuerdo a la tabla y figura 4, se observa que el 61.50%, 38.50% casi siempre, 0.00 casi nunca y 0.00 nunca, apertura microempresas. De la tabla y figura N° 9, se observa que el 53.80% de encuestados refieren que siempre se realiza el Cierre prematuro de microempresas; el 46.20% casi nunca, 0.00 casi nunca, 0.00 nunca.

Se **concluyo** que la Apertura de microempresas se relaciona significativamente con el cierre prematuro en el distrito de Padre Abad, Provincia de de Padre Abad, departamento de Ucayali, la hipótesis planteada se confirma en la tabla10, después de aplicar la prueba estadística Separan se obtiene $r= 0.666$, correlación alta positiva y $pvalor= 0,00 <0.01$, es decir es altamente significativo, se rechaza la hipótesis nula con un nivel de significancia del 1%. Asimismo el 31,58% de encuestados refieren que siempre se realiza con eficiencia laboral el proyecto de café de la Dirección Regional Sectorial Agraria de Ucayali, seguido de 15,79% nunca y 52,63% a veces

Palabras clave: Apertura de microempresas y Cierre prematuro.

ABSTRACT

The objective of the present investigation was to determine the relationship that exists between the opening of micro-enterprises and its relation to premature closure, in the Calleria district, province of Padre Abad, department of Ucayali, 2020. The type or scope of the investigation was correlate because the relationship of both variables was sought, the research design was non-experimental transactional because there was no manipulation or alteration of the variables in the entire study and the collection of information was carried out in a single moment.

The methods used were deductive and inductive, since we worked from the general to the specific and from the specific to the general; The technique used to collect the data was the survey and the instrument was the questionnaire consisting of 11 questions in the first variable, which is Opening of microenterprises, and 12 questions in the second variable, which is Premature closure.

The general Hypothesis was “Opening of micro-enterprises and their relationship with premature closure in the district of Padre Abad, Province of Padre Abad, department of Ucayali, 2020”, therefore in table No. 10, after applying the Spearman statistical test $r = 0.666$ high positive correlation is obtained and $pvalue = 0.00 < 0.01$, that is to say it is highly significant, the null hypothesis with a significance level of 1% is rejected, it is concluded that the opening of microenterprise is related to the premature closure in the Padre Abad district, Padre Abad province, Ucayali department, 2020.

The results of the investigation concerning the variables N° 1 Microenterprise Opening according to the table and figure 4, it is observed that 61.50%, 38.50% almost always, 0.00 almost never and 0.00 never, opening micro-companies. From the table and figure N° 9, it is observed that 53.80% of the respondents refer that the premature closure of micro-enterprises is always carried out; 46.20% almost never, 0.00 almost never, 0.00 never.

It is concluded that the Opening of micro-enterprises is significantly related to premature closure in the district of Padre Abad, Province of Padre Abad, department of Ucayali.

The hypothesis is confirmed in table 10, after applying the Separan statistical test, $r = 0.666$, high positive correlation and $p\text{valor} = 0.00 < 0.01$, that is, it is highly significant, the null hypothesis with a significance level of 1% is rejected. Likewise, 31.58% of those surveyed report that the coffee project of the Regional Directorate for Agrarian Sectorial Ucayali is always carried out with labor efficiency, followed by 15.79% never and 52.63% sometimes.

Key words: Opening of microenterprises and premature closure.

ÍNDICE

JURADO EVALUADOR	i
DEDICATORIA	ii
AGRADECIMIENTO	iii
CONSTANCIA DE ORIGINALIDAD	iv
RESUMEN.....	v
ABSTRACT.....	vii
INDICE DE TABLAS	xii
INDIE DE FIGURAS	xiii
INTRODUCCIÓN.....	xiv
CAPÍTULO I: EL PROBLEMA DE LA INVESTIGACIÓN	1
1.1. Planteamiento del problema.	1
1.2. Formulación del problema.....	3
1.2.1. Problema general	3
1.2.2. Problemas específicos	3
1.3. Formulación de objetivos	4
1.3.1. Objetivo general	4
1.3.2. Objetivos específicos.....	4
1.4. Justificación de la investigación.	4
1.5. Delimitación del estudio.	5
1.6. Viabilidad del estudio.	6
CAPÍTULO II: MARCO TEÓRICO.....	7
2.1. Antecedentes del problema.	7
2.1.1. Antecedente internacional	7
2.1.2. Antecedentes nacionales.....	8
2.1.3. Antecedentes locales.	10
2.2. Bases teóricas.	12

2.2.1.	Definición de apertura de microempresas.	14
2.2.2.	Definición de Cierre prematuro.	28
2.3.	Definición de términos básicos.	37
2.4.	Formulación de hipótesis.	41
2.4.1.	Hipótesis general.	41
2.4.2.	Hipótesis específicas.	42
2.5.	Variables.	43
2.5.1.	Definición conceptual de la variable.	43
2.5.2.	Definición operacional de la variable.	44
2.5.3.	Operacionalización de la variable.	44
CAPÍTULO III: METODOLOGÍA.		52
3.1.	Diseño de la investigación.	52
3.2.	Población y Muestra.	53
3.2.1.	Población.	53
3.2.2.	Muestra.	55
3.3.	Técnicas e instrumentos de recolección de datos.	57
3.4.	Validez y confiabilidad del instrumento.	57
3.2.3.	Validez.	57
3.2.4.	Confiabilidad.	58
3.5.	Técnicas para el procesamiento de la información.	59
CAPITULO IV: RESULTADOS Y DISCUSIÓN.		60
4.1.	RESULTADOS.	60
4.2.	DISCUSIÓN.	74
CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.		77
REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS.		80
ANEXOS.		86
ANEXO 1: MATRIZ DE CONSISTENCIA.		87

ANEXO 02: INSTRUMENTOS DE APLICACIÓN.....	89
ANEXO N° 03: MATRIZ DE VALIDACIÓN	94
ANEXO: 04 CONFIABILIDAD DEL INSTRUMENTO DE INVESTIGACIÓN DE LAS DOS VARIABLES PARA LA PRUEBA PILOTO.....	103
ANEXO: 05 BASE DE DATOS PARA EL PROCESAMIENTO DE LA INFORMACION	104
ANEXO N° 06 FOTOS – MICROEMPRESAS CERRADAS	105

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1 Dimensión N° 1: Beneficios tributarios en microempresas en el distrito de Padre Abad, departamento de Ucayali, 2020 Ucayali, 2020.	60
Tabla 2 Dimensión N° 2: Principales actividades económicas en microempresas en el distrito de Padre Abad, departamento de Ucayali, 2020 Ucayali, 2020.	61
Tabla 3 Dimensión 3: Beneficios laborales económicas en microempresas en el distrito de Padre Abad, departamento de Ucayali, 2020 Ucayali, 2020.	62
Tabla 4 Dimensión 4: Diagnostico del mercado en microempresas en el distrito de Padre Abad, departamento de Ucayali, 2020 Ucayali, 2020.	62
Tabla 5 Variable: Apertura de microempresas en el distrito de Padre Abad, departamento de Ucayali, 2020 Ucayali, 2020.	63
Tabla 6 Dimensión N° 1: Fuente de financiamiento en el distrito de Padre Abad, departamento de Ucayali, 2020 Ucayali, 2020.	64
Tabla 7 Dimensión N° 2: Personal laboral en microempresas en el distrito de Padre Abad, departamento de Ucayali, 2020 Ucayali, 2020.	65
Tabla 8 Dimensión N° 3: Administración de microempresas en el distrito de Padre Abad, departamento de Ucayali, 2020 Ucayali, 2020.	66
Tabla 9 Variable: Cierre prematuro de microempresas en el distrito de Padre Abad, departamento de Ucayali, 2020 Ucayali, 2020.	67
Tabla10 Aplicación de la prueba estadística de Spearman entre variables La apertura de microempresas y cierre prematuro de microempresas.....	69
Tabla11 Aplicación de la prueba estadística de Spearman entre dimensión beneficios tributarios y la variable cierre prematuro de microempresas	70
Tabla12 Aplicación de la prueba estadística de Spearman entre dimensión las principales actividades económicas y la variable cierre prematuro de microempresas	71
Tabla13 Aplicación de la prueba estadística de Spearman entre dimensión Los benéficos laborales y la variable cierre prematuro de microempresas	72
Tabla14 Aplicación de la prueba estadística de Spearman entre dimensión diagnóstico de mercado y la variable cierre prematuro de microempresas	73

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura1: Dimensión: Beneficios tributarios.....	60
Figura2: Dimensión: Principales actividades.....	61
Figura3: Dimensión: Beneficios laborales.....	62
Figura4: Dimensión: Diagnostico de mercado.....	63
Figura 5: Variable: Apertura de microempresas.....	64
Figura 6: Dimensión: Fuente de financiamiento.....	65
Figura 7: Dimensión: Personal laboral.....	66
Figura 8: Dimensión: Administración.....	67
Figura 9: Dimensión: Cierre prematuro de microempresas.....	68

INTRODUCCIÓN

En este mundo globalizado en que vivimos es muy importante estar a la vanguardia conocer, estar actualizado aplicar las últimas normas sobre el sobre el arrendamiento de locales comerciales de una manera formal e informal, para así observar la relación que existe con el Cierre prematura de las mismas, el cual fue el objetivo primordial de esta presente investigación.

La importancia de conocer las normas vigentes sobre el arrendamiento de locales comerciales de una forma legal e ilegal y no tener sanciones o multas de parte de la SUNAT o la Municipalidad, es porque el microempresario al querer formalizarse en su negocio, se da con la sorpresa de que el arrendamiento es elevado y las pocas ganancias que debería obtener en sus productos se va en el alquiler y por consiguiente por ignorancia o por vivacidad del propietario realizan un contrato de arrendamiento informal el cual beneficia a ambos en ese momento pero a la larga trae consecuencias negativas para ambos y para el lugar donde desarrollan su actividad.

La Tesis consta de cinco partes fundamentales que son:

Capitulo I. Plan Temático del Problema: En este apartado se considera que las aperturas de las microempresas en especial las locales no deben estar muy presionadas por la SUNAT y los conciudadanos debemos apoyar a nuestros paisano y comprarles sus productos para que así no cierren prematura por falta de ventas.

Capitulo II. Marco Teórico: Se trata fundamentalmente sobre la teoría de la investigación, en la presente tesis se utilizaron 7 dimensiones y 23 indicadores, concerniente a sus ambas variables.

Capitulo III. Metodología: Contiene la metodología empleada en el desarrollo de la investigación, como el tipo de investigación no experimental, el nivel de la investigación, la población, la muestra, el grafico representativo a la investigación.

Capitulo IV. Resultados y Discusión: Se representan los resultados obtenidos con la aplicación del SPSS v. 22. En la discusión de resultados se presenta la confrontación de la situación problemática formulada, con los referentes

bibliográficos de la base teórica, en base a la prueba de hipótesis y el aporte científico de la investigación.

Capítulo V Conclusiones y Recomendaciones.

Capítulo VI. Fuente de Información bibliográfica, referencias bibliográficas, Apéndice.

Los resultados obtenidos en esta investigación, partiendo del objetivo general y específicos concluimos que el resultado es positivo, que si existe relación significativa entre ambas variables que es el Control gubernamental y la Eficiencia administrativa. Con este trabajo de investigación nos damos cuenta del desarrollo de los proyectos emprendidos por la Dirección Regional Sectorial de Agraria de Ucayali y porque no tienen a veces los resultados esperados por la misma dirección y en los agricultores focalizados en la zona.

.

CAPÍTULO I: EL PROBLEMA DE LA INVESTIGACIÓN

1.1. Planteamiento del problema.

Sánchez B. (2006) Sostuvo que: En la actualidad las Micro y Pequeñas empresas (MYPES) en el Perú son de vital importancia para la económica de nuestro país. Según el Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo, tienen una gran significación por que aportan con un 40% al PBI, y con un 80% de la oferta laboral, sin contar con el autoempleo que genera; sin embargo, el desarrollo de dichas empresas se encuentra estancado principalmente por la falta de un sistema tributario estable y simplificado que permita superar problemas de formalidad de estas empresas y que motiven el crecimiento sostenido de las mismas, es por ello que a continuación revisaremos la problemática de estas empresas desde una perspectiva crítica y analítica, finalizando con una propuesta tributaria específicamente para este sector, enmarcado en nuestra realidad nacional.

Existen infinidad de definiciones acerca de los que son las Micro y Pequeñas empresas (MYPES); sin embargo, en nuestro estudio citaremos los conceptos y definiciones contenidos en la Ley de Promoción y Formalización de la Micro y Pequeña Empresa (Ley 28015), debido a su mejor aplicabilidad a nuestra realidad peruana.

Según el Art. 2 de la Ley 28015, la Micro y Pequeña empresa es la unidad económica constituida por una persona natural o jurídica, bajo cualquier forma de organización o gestión empresarial, contemplada en la legislación vigente, que tiene como objeto desarrollar actividades de extracción, transformación, producción, comercialización de bienes o prestación de servicios.

Las Mypes deben reunir las siguientes características concurrentes, según el Art. 3 de la Ley 28015, diferenciado por dos rubros:

- a) Por el número de trabajadores: La microempresa abarca de uno hasta diez trabajadores, inclusive. La pequeña empresa abarca de uno hasta cincuenta trabajadores, inclusive.

- b) Por el nivel de ventas anuales: Las microempresas hasta el monto máximo de 150 unidades impositivas tributarias (UIT). La pequeña empresa a partir del monto máximo señalado para las microempresas y hasta 850 unidades impositivas tributarias (UIT).

Las Micro y Pequeñas empresas en Perú son un componente muy importante del motor de nuestra economía, A nivel nacional las Mypes brindan empleo al 80% de la población económicamente activa y generan acerca del 40% del Producto Bruto Interno (PBI). Es indudable que las Mypes abarcan varios aspectos importantes de la economía de nuestro país, entre los más importantes cabe mencionar su contribución a la generación de empleo, que si bien es cierto muchas veces no lo genera en condiciones adecuadas de realización personal, contribuye de forma creciente en aliviar el alto índice de desempleo que sufre nuestro país.

Finalmente, la contribución de las Mypes en las exportaciones es también un aspecto muy importante a considerar. Según PROMPYME, en el 2004 fueron 3,516 las Micro y Pequeñas empresas que exportaron, lo cual representa un 65% del total de empresas que lo hicieron. Esto, en cifras, representa la exportación de \$271 Millones en el 2004, y significa el 2.4% de las exportaciones totales de nuestro país.

A la luz de estas variables estudiadas, es indudable la importancia que tienen las Mypes en la economía del Perú; sin embargo, encuentran un aspecto que limita el desarrollo de ellas y su consecuente paso de pequeñas a medianas y luego a ser grandes empresas, nos referimos al aspecto tributario, el cual pareciera ser el ancla de despegue y desarrollo de este sector económico.

Actualmente, en nuestro país existe una diversidad de empresas en vías de desarrollo, las cuales se encuentran al margen de la formalidad legal y tributaria; por tal motivo, se trata de fomentar el apoyo a dichas empresas para lograr el desarrollo sostenido de ellas y el ingreso definido a la formalidad; estas empresas a las cuales nos referimos son las Mypes. Todo ello se debe a que se piensa que estas empresas pueden contribuir al crecimiento económico del país y a la generación de empleo en el mismo;

sin embargo, esto no se concreta, entre otros motivos, por la falta de un sistema tributario estable y simplificado.

En nuestra región y provincias de Ucayali como en sus distritos este problema del cierre prematuro de Microempresas no es la excepción. En la presente investigación se trató de crear mecanismo y estrategias para que este cierre prematuro de microempresas sea en menos cuantía.

1.2. Formulación del problema.

1.2.1. Problema general

¿Cómo se relaciona la apertura de una microempresa con el cierre prematuro en el Distrito de padre Abad, Provincia de Padre Abad, departamento de Ucayali 2020?

1.2.2. Problemas específicos

¿Cómo los beneficios tributarios se relacionan con el cierre prematuro en el distrito de Padre Abad, Provincia de Padre Abad, departamento de Ucayali, 2020?

¿Cómo las principales actividades económicas se relacionan con el cierre prematuro en el distrito de Padre Abad, Provincia de Padre Abad, departamento de Ucayali, 2020?

¿Cómo los beneficios laborales se relacionan con el cierre prematuro en el distrito de Padre Abad, Provincia de Padre Abad, departamento de Ucayali, 2020?

¿Cómo el diagnóstico del mercado se relaciona con el cierre prematuro en el distrito de Padre Abad, Provincia de Padre Abad, departamento de Ucayali, 2020?

1.3. Formulación de objetivos

1.3.1. Objetivo general

Determinar la relación de la apertura de una microempresa con el cierre prematuro en el Distrito de padre Abad, Provincia de Padre Abad, departamento de Ucayali 2020

1.3.2. Objetivos específicos

Determinar cómo los beneficios tributarios se relacionan con el cierre prematuro en el distrito de Padre Abad, Provincia de Padre Abad, departamento de Ucayali, 2020

Determinar cómo las principales actividades económicas se relacionan con el cierre prematuro en el distrito de Padre Abad, Provincia de Padre Abad, departamento de Ucayali, 2020

Determinar cómo los beneficios laborales se relacionan con el cierre prematuro en el distrito de Padre Abad, Provincia de Padre Abad, departamento de Ucayali, 2020

Determinar como el diagnóstico del mercado se relaciona con el cierre prematuro en el distrito de Padre Abad, Provincia de Padre Abad, departamento de Ucayali, 2020

1.4. Justificación de la investigación.

El presente proyecto de investigación se justifico teóricamente porque nos permitirá revisar, actualizar y acrecentar los fundamentos teóricos para comprender mejor las relaciones entre la apertura y el cierre prematuro de una microempresa en el distrito de Padre Abad.

El presente proyecto de investigación se justifico socialmente porque contribuirá a mejorar la mayor permanencia de las microempresas en el

distrito de Padre Abad y con ello dar mayor permanencia de trabajo a los habitantes del lugar y por consiguiente mejorar sus niveles de vida.

El presente proyecto de investigación se justifico metodológicamente porque se aplicó la metodología inductiva y deductiva es decir se trabajó de una forma general a lo específico y viceversa. Se fue a la SUNAT y Municipalidad a recoger de una forma general y luego se le constato dicha información individualmente en cada una de las direcciones indicadas y viceversa, la presente investigación pueda adaptarse o profundizarse a otras investigaciones parecidas o similares.

El presente proyecto de investigación se justifico prácticamente porque ara que las microempresas duraran mayor tiempo en el mercado, dando mayor duración de puestos de trabajo a su población.

1.5. Delimitación del estudio.

La presente investigación se delimito espacialmente porque se realizará en el distrito de Padre Abad, Provincia de Padre Abad, departamento de Ucayali.

La presente investigación se delimito temporalmente porque se realizara los meses de: enero, febrero, marzo, abril, mayo, junio y julio.

La delimitación teórica del presente trabajo de investigación son las variables: apertura de microempresas y cierre prematuro, de las cuales se desagregará sus dimensiones e indicadores conceptuales y de los cuales se convertirán en preguntas que serán aplicadas en un cuestionario.

1.6. Viabilidad del estudio.

En la viabilidad teórica del presente proyecto de investigación se tomó en cuenta todos los elementos y normas establecidos por el área de investigación

La viabilidad ambiental del presente trabajo de investigación por tratarse de un proyecto de investigación correlacional y netamente académico no genera impacto ambiental negativo en ninguno de los componentes del ecosistema de nuestra región.

La evaluación financiera del presente trabajo de investigación, estuvo financiado íntegramente por el investigador. Bach. Claudio Raúl Céspedes Mendoza.

En la evaluación social del presente trabajo de investigación se buscó concientizar a los entes que realizan la Apertura de microempresas y su Cierre prematuro con el fin de realizar proyectos solidos de inversión para la mayor permanencia de las microempresas apertura

CAPÍTULO II: MARCO TEÓRICO

2.1. Antecedentes del problema.

2.1.1. Antecedente internacional

Parra, J. (2011) en su investigación: *Determinantes De La Probabilidad De Cierre De Nuevas Empresas En Bogotá*. El presente artículo pretende establecer los determinantes de la quiebra prematura en nuevas empresas en la ciudad de Bogotá. Por cuestiones de disponibilidad de la información se escogieron las firmas que iniciaron operaciones entre los años 2004 y 2005 y, dado que se reconoce que el período inicial de las empresas resulta ser el más crítico, se analizaron algunas variables que pudieron afectar el comportamiento de la firma en los primeros cinco años de actividades. Aunque este artículo se podría enmarcar junto con aquellos que aplican modelos de predicción de quiebra para identificar los factores que influyen en el cierre de las firmas, pretende ir más allá del simple análisis de sus indicadores financieros. Por ejemplo, se busca ofrecer algunas luces acerca de la importancia del sector económico en el que se ubican las nuevas firmas, la influencia del tamaño que tienen dichas unidades productivas y su localización dentro de la ciudad.

Todo lo anterior sin dejar de lado el entorno macroeconómico favorable que se presentó en la mayoría de los años del periodo de estudio. De esta manera, aunque no se incluyen dentro de las estimaciones variables macroeconómicas como crecimiento, inflación, desempleo y tasa de cambio, sí se hace un análisis descriptivo de ellas. La metodología usada para cumplir con el objetivo del trabajo corresponde a uno de los modelos de respuesta discreta, específicamente el probit. Este tipo de modelos presenta un buen comportamiento al momento de predecir la probabilidad de que ocurra un evento, en este caso, el cierre¹ de una firma joven o con pocos años en el mercado.

Castro, F. y Jimenez, K. (2016). *MANUAL DE PROCESOS ADMINISTRATIVOS PARA DISMINUIR EL CIERRE PREMATURO DE LOS PEQUEÑOS NEGOCIOS DEL SECTOR DE ALIMENTOS EN BASTIÓN POPULAR, GUAYAQUIL*. El presente estudio da a conocer el ambiente que se vive dentro de los pequeños negocios del área de alimentos en Bastión Popular, es decir las tiendas, panaderías, abacerías, fruterías que se encuentran en el sector. A lo

largo de los años y a través de la experiencia se ha notado que la estabilidad de estos pequeños emprendimientos se ve afectada por diferentes circunstancias, entre ellos, el desconocimiento por parte de los propietarios del área de la administración, lo cual se refleja en su poco crecimiento.

A través de una investigación de campo en el sector, que abarcó 87 tiendas dedicadas al comercio al por menor de productos de primera necesidad, se conoció las dificultades por parte de los propietarios con relación al manejo de su negocio y del personal que labora dentro de los mismos, por otro lado la dificultad que tienen en el manejo de sus finanzas, por lo que se propone diseñar un manual de procesos administrativos, el cual está relatado de forma clara y sencilla que permita la fácil comprensión de las medidas a tomar como correctivos para promover su crecimiento. Los datos analizados sugieren que los propietarios de los pequeños negocios tienen carencias en diferentes áreas administrativas, sin embargo; demuestran el gran empeño que tienen por ser más productivos y la experiencia que han obtenido al manejar sus negocios, la que les permite continuar y adoptar un manual de procesos administrativos que aporte en un mejor manejo de sus negocios.

2.1.2. Antecedentes nacionales

Vera, A. (2000). *La implementación de un régimen especial de insolvencia para las Mype.* En el ámbito empresarial, los agentes económicos involucrados están sujetos a diversas oportunidades de negocio (inversiones), de lo contrario el tráfico comercial no prosperaría. No obstante, no toda inversión genera utilidades o el retorno esperado, de ser así, todos seríamos empresarios o invertiríamos en instrumentos financieros de alto riesgo. Esto es así porque existe un hecho que no se puede predecir, aunque sí se pueda establecer coberturas para aminorar el riesgo. En ese sentido, una práctica habitual de las empresas consiste en refinanciar sus deudas. Esto no es otra cosa que una nueva oportunidad otorgada,

por ejemplo, por un prestamista para que se establezca de manera coordinada un cronograma de pagos distinto al que no se cumplió inicialmente por diversos motivos. Cabe notar que toda experiencia «negativa» implica un grado de aprendizaje: los empresarios que fracasan aprenden de sus errores y tienen más éxito en posteriores intentos. Jurídicamente es necesario permitir una pronta rehabilitación, sin imponer indebidas restricciones. Deben mejorarse las posibilidades de obtener financiación y prever apoyos adaptados a las necesidades específicas de aquellos (Gebhardt, 2009, p. 163).

El régimen concursal no es un sistema de oportunidades, muchos quisieran que lo sea, pero no lo es. Por el contrario, es un régimen excepcional compuesto de diversas instituciones jurídicas sumado a la aplicabilidad de diversos vehículos financieros que otorgan al insolvente una forma de reorganizar su estructura de activos y pasivos para así afrontar sus obligaciones impagas devenidas por la crisis financiera y/o económica en que se encuentre, independientemente del mecanismo adoptado para ello. Las micro y pequeñas empresas (en adelante Mype) son de suma importancia en el crecimiento de un país, por su rol en la generación de empleo y por su considerable participación en el desarrollo socioeconómico en donde se encuentran. Así, los pequeños negocios son considerados como la fuerza impulsora del crecimiento económico, la generación de empleo y la reducción de la pobreza en países que se encuentran en vías de desarrollo (Avolio, Mesones & Roca, 2011, p. 71).

Alva, J. (2002). *POR QUE FRACASAN LAS EMPRESAS? REATRINCHERAMIENTO, REFLOTAMIENTO Y RECUPERACIÓN EN ENTORNOS DEPRESIVOS*. Las empresas atraviesan distintas etapas de desarrollo enfrentando en cada una constantes crisis. Estas crisis tienen su raíz en desajustes entre la empresa y su entorno. Si bien los cambios empresariales pueden explicarse como de-cisiones frente a nuevas situaciones creadas por la evolución de factores económicos, sociales, políticos, tecnológicos o jurídicos, cada uno de estos desafíos obliga a un tipo distinto de adaptación.

Las crisis empresariales son así una constante que no puede ser explicada exclusivamente por factores gerenciales como señala la literatura académica.

En entornos turbulentos, esto es, de alta inestabilidad social y política el comportamiento de crisis y declive no se explica exclusivamente a través del análisis de disfunciones gerenciales (Cameron, Kim y Whetten, 1987). Se requiere una mejor comprensión sobre la interacción del rol del Estado sobre los interesados (stakeholders internos y externos). De allí la importancia de diseñar una estructura organizacional con la flexibilidad necesaria para absorber la turbulencia. Debemos considerar que el mercado de industrias en declive es distinto, en su estructura, al mercado en expansión (Harrigan 1981). La literatura académica no ha estudiado debidamente la interrelación entre la normativa concursal y supervivencia empresarial en economías emergentes afectadas por alta turbulencia social y política y que sufren, además, de mercados financieros poco profundos y asimétricos con creciente concentración e informalidad pues estas características son diferentes a la de los países de mayor productividad y estabilidad. La literatura tampoco ha privilegiado el estudio de las relaciones de poder y costos de transacción en empresas en crisis. Si bien se han abordado los efectos de atrasos tecnológicos (Anderson 2002) y de crisis estructurales (Harrigan 1981) el impacto de las normas jurídicas no ha sido debidamente estudiado en el Perú

2.1.3. Antecedentes locales.

LUD MI FLOR ANDRÉS, L. GÓMEZ, K. (2019). *“FACTORES DE LA RENTABILIDAD EN LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR AGRICULTURA RUBRO PALMICULTORES DEL VALLE DE SHAMBILLO DEL DISTRITO DE PADRE ABAD, 2018”*. (Tesis de pregrado). Universidad Nacional de Ucayali. Pucallpa – Ucayali. Concluyo que:

Respecto al objetivo específico 1: Describir los factores de la cadena de valor en las micro y pequeñas empresas del sector agricultura rubro palmicultores del Valle de Shambillo del distrito de Padre Abad, 2018. Según los resultados, el 73.33% indicaron que no cuentan con oficina de marketing como actividad primaria para posicionar a su empresa en el mercado, el 60% cuentan con tecnologías para mejorar sus resultados, el 86.67% manifestó que no tienen implementado un área de logística y ventas; para mejorar su rentabilidad, el 60% indicaron que no realiza un análisis de actividades primarias de cadena de valor para mejorar su rentabilidad.

Respecto al objetivo específico 2: Describir los factores de la toma de decisiones en las micro y pequeñas empresas del sector agricultura rubro palmicultores del Valle de Shambillo del distrito de Padre Abad, 2018. Según los resultados, el 60% indicaron que algunas veces en la toma de decisiones su empresa analiza los resultados financieros, el 80% indicaron que como empresario si toman decisiones estratégicas para su empresa, 73 el 33.33% indicaron que el tipo de liderazgo impartido en su empresa es liberal, el 80% indicaron que como empresario tiene una visión clara para solucionar problemas que se presenten en la empresa.

Respecto al objetivo específico 3: Describir los factores de la rentabilidad financiera en las micro y pequeñas empresas del sector agricultura rubro palmicultores del Valle de Shambillo del distrito de Padre Abad, 2018. Según los resultados, el 60% obtuvo un resultado positivo al manejar una estructura de precios adecuado para mejorar su rentabilidad, el 53.33% indicaron que el resultado que genera la rentabilidad financiera en la empresa fue menor a 0.50, el 60% indicaron que su empresa tiene en cuenta la tasa de crecimiento del mercado para tomar decisiones financieras, el 53.33% indicaron que en su empresa se realizaron mediciones de rentabilidad con respecto al margen neto de utilidad de sus estados financiero y se obtuvo como factor menor a 0.50.

Respecto al objetivo específico 4: Describir los factores del riesgo financiero en las micro y pequeñas empresas del sector agricultura rubro palmicultores del Valle de Shambillo del distrito de Padre Abad, 2018. Según los resultados, el 80% indicaron que la empresa se enfrenta a riesgos de mercado, el 53.33% indicaron que la empresa realiza una monitorización y control de los riesgos financieros para su posterior 74 administración, el 86.67% indicaron que la empresa realiza diversificación de clientes para no caer en riesgos de inversión, el 46.67% indicaron que no utiliza el proceso de administración de riesgos financieros.

2.2. Bases teóricas.

Teoría científica que representa la variable.

(Apertura de microempresas. Variable N° 1)

La teoría de la empresa es un conjunto sistemático de reglas, leyes y principios que intentan explicar el funcionamiento de la misma. A lo largo de los años diferentes escuelas y autores estudiado la empresa haciendo hincapié en diversos aspectos. Estas son algunas de ellas:

Teoría neoclásica o marginalista (Walras, Marshall, Jevons): se desarrolla desde mediados del siglo XIX hasta las primeras décadas del siglo XX. Sus seguidores afirman que el mercado y su mano invisible, fijan los precios de los factores y de los productos, por lo que la única función de la empresa es combinar los factores para obtener los productos que le permitan lograr el máximo beneficio.

Teoría de los costes de transacción (Williamson y Coase): cuando una empresa necesita, por ejemplo, materias primas puede comprarlas en el mercado o producirlas ella misma. Si la empresa decide adquirirlas en el mercado asumirá los costes de transacción, esto es, costes de búsqueda de proveedores, de contratación y de incertidumbre. Para evitar estos costes podrá producir lo que necesita, pero en este caso aumentarán los costes de coordinación (gestión). Por tanto, la empresa actúa siempre que los costes de coordinación sean menores que los costes de transacción.

Teoría social: La empresa no debe perseguir solo fines económicos sino también sociales, ya que su actividad influye más allá del ámbito empresarial. Para ello confeccionará un Balance Social que recoge información sobre sus contribuciones a la sociedad y sobre las relaciones que mantiene en ese periodo de tiempo, a nivel interno (trabajadores, proveedores, etc.) y externo (clientes, medioambiente, etc.).

Teoría de la empresa como sistema: la Teoría General de Sistemas define un sistema como el conjunto de elementos ordenados según unas normas y relacionados, con la finalidad de alcanzar ciertos objetivos. Por ello podemos afirmar que la empresa es un sistema.

Teoría científica que representa la variable.

(Cierre prematuro. Variable. N° 2)

Contreras, F. Jose, G. (2016). Modelos de Ecuaciones de Estimación Generalizadas sobre Datos Panel. En la creciente turbulencia del entorno económico y social que impera a nivel mundial, es precisamente la predicción oportuna de la quiebra empresarial uno de los problemas a los que se ha venido enfrentando la economía debido principalmente a las consecuencias que provoca a todos los agentes relacionados con la empresa. En época de crisis financiera, los índices de mortalidad empresarial incrementan. Muchos y muy diversos han sido los estudios que se han elaborado relacionados con la predicción de los factores para prevenir situaciones de insolvencia financiera. Hoy en día y a pesar de los esfuerzos realizados, aún no existe una teoría única sobre la quiebra empresarial sin embargo, los datos contables provenientes de los estados financieros publicados por las empresas siguen siendo válidos para predecir dichas situaciones de riesgo. En el dinámico entorno en el que actualmente se desempeña el mundo de las empresas a nivel global, resulta fundamental disponer de herramientas y metodologías que permitan al empresario anticipar situaciones no deseadas que puedan desencadenar situaciones de insolvencia. La presente tesis doctoral tiene como objetivo general identificar aquellas variables tanto micro como macroeconómicas

que resulten más significativas al momento de analizar las probabilidades de fracaso empresarial anticipadamente.

2.2.1. **Definición de apertura de microempresas.**

Romero, autor del libro “Marketing” (1997), define la Empresa como “el organismo formado por personas, bienes materiales, aspiraciones y realizaciones comunes para dar satisfacciones a su clientela”. Según los autores del libro “Hacer Empresa: Un Reto”³, a la empresa se la puede considerar como un sistema dentro del cual una persona o un grupo de personas desarrollan un conjunto de actividades encaminadas a la producción y/o distribución de bienes y/o servicios, enmarcados en un objeto social determinado.

Doing Business registra todos los procedimientos que se requieren oficialmente o que se realizan en la práctica para que un empresario pueda abrir y operar formalmente una empresa industrial o comercial, así como el tiempo y los costos asociados a estos procedimientos. Además, se registra el capital mínimo pagado.

Los procedimientos registrados en este indicador incluyen todos aquellos procesos que deben realizar los empresarios tanto para obtener todas las licencias y permisos, como para realizar cualquier notificación, comprobación o inscripción ante las autoridades correspondientes, que se exijan respecto al negocio y sus empleados. La clasificación de la facilidad de apertura de una empresa se realiza a partir de las puntuaciones en la apertura de una empresa. Esta puntuación es el promedio simple de las puntuaciones de cada uno de los subindicadores.

La metodología del indicador apertura de una empresa considera dos tipos de sociedad de responsabilidad limitada. Ambos negocios son idénticos en todos los aspectos, excepto que uno de ellos es propiedad de cinco mujeres casadas y la otra de cinco hombres casados. La puntuación obtenida en cada subindicador es

el promedio de las puntuaciones obtenidas en cada uno de los componentes para ambas compañías.

Después de analizar las leyes, reglamentos e información pública sobre la puesta en marcha de una empresa, se elabora una lista detallada de los procedimientos, tiempo y costos necesarios para efectuar la apertura de una empresa en circunstancias normales, y el requisito de capital mínimo pagado. Posteriormente, los abogados expertos en constitución de negocios, notarios, además de los funcionarios públicos de cada economía revisan y verifican los datos.

También se recopila información acerca de la secuencia en que se deben completar los procedimientos, y si estos procedimientos se pueden realizar simultáneamente. Se establece la presunción de que toda la información necesaria para incorporar un negocio está públicamente disponible y que el emprendedor no paga ningún soborno. Si las respuestas de los expertos locales difieren entre sí, la recopilación de información continúa hasta que se logran conciliar todos los datos.

Para poder comparar los datos entre las diferentes economías, se usan varias suposiciones en lo que se refiere al negocio y a los procedimientos.

2.2.1.1. Dimensiones de la variable N° 1

1. Beneficios tributarios (Dimensión N° 1).

Según Clark, S. (2001). Quien comenta sobre los beneficios tributarios lo siguiente:

Los principales tipos de beneficios tributarios otorgados a las corporaciones, se clasifican de la siguiente manera, teniendo en cuenta aspectos de política o inversión:

a) Incentivos tributarios para lograr competitividad internacional, es decir, aumentar la capacidad del país para atraer capitales internacionales.

b) Incentivos para corregir fallas y errores de mercado.

c) Incentivos destinados a consideraciones macroeconómicas como los destinados a combatir el alto desempleo, el déficit en balanza de pagos, los efectos de alta inflación, entre otros.

d) Incentivos destinados a aspectos regionales.

Indicadores de beneficios tributarios:

- Facilidades de constitución

La situación actual hace que muchas personas busquen nuevas fuentes de ingreso, dentro de estas posibilidades esta la creación de la empresa que con un poco de entusiasmo, esfuerzo y deseos de triunfar en la vida, se puede formar una unidad productiva. Dentro de este ámbito empresarial existen muchas formas de tener una empresa bien en forma individual y/o asociada.

Por lo que viendo esta necesidad de información que requiere los actuales y potenciales empresariales de las Micro y Pequeñas empresas, se ha creído conveniente hacer un resumen de los fundamentos y requisitos más importantes para crear una micro y pequeña empresa; teniendo en cuenta la normatividad legal vigente sea esta cualquier organización y modalidad empresarial que crea conveniente, pudiendo ser empresa unipersonal, Empresa individual de Responsabilidad Limitada, o una Empresa Asociada.

De igual manera contiene orientaciones de cómo gerenciarlas, utilizando modernas técnicas de Organización y administración de empresas, todo ello permitirá potenciar sus ventajas competitivas y salir airoso en ese gran reto que es hacer empresas lógicamente evaluando y encarando los factores externos como son las oportunidades y dificultades y, a nivel interno identificando sus fortalezas y debilidades.

Con la esperanza de contribuir tanto al empresariado como a la persona que está deseosa de conocer el ámbito de este sector productivo, que contribuye tanto al desarrollo regional y nacional; me permito a poner esta valiosa contribución.

- Beneficios otorgados

Cualquier decisión que se tome respecto a los beneficios debe estar guiada por la misión, visión, cultura, valores, estrategias, objetivos y capacidad financiera de la organización, buscando, además, el adecuado equilibrio entre las compensaciones directas (el salario percibido por el trabajo de cada uno) y las compensaciones indirectas (la remuneración que se percibe por el mero hecho de pertenecer a la organización).

Asimismo, en la búsqueda de satisfacción, baja rotación y correctas relaciones laborales, la empresa debe buscar el máximo beneficio de las prestaciones, interpretando las necesidades y deseos de los empleados en la materia, por tanto, deben conocerse las preferencias de éstos de acuerdo con sus características particulares.

La presión por ser competitivo en el sistema prestacional o de beneficios, para así poder atraer y conservar mano de obra talentosa, hizo que los costos laborales se incrementaran; por lo que en la actualidad la tendencia es a controlar tales costos y dirigirlos a las prestaciones que tienen alta prioridad para el empleado y que cumplen con el resto de los objetivos postulados al momento de diseñar estos planes. Al establecer el paquete de beneficios, la empresa debe definir parámetros en torno a lo que puede y no puede ofrecer, sus necesidades, así como su capacidad financiera y de administración del programa.(Ben et al., 2015)

- Instrumentos de promoción

Los principales instrumentos de promoción que utilizan las empresas para promocionar son:

Relaciones públicas: proporcionan información constante a intermediarios, comunidad local, turistas para conseguir que genere una imagen positiva y una actitud favorable hacia el destino a largo plazo (Bigné, Font y Andreu, 2000).

En la venta de un destino turístico suelen existir tres tipos de relaciones públicas:

De imagen: para influenciar en la percepción que se tiene del producto turístico (para crear una imagen de modernidad), por ejemplo en el marco de posicionamiento de la ciudad de Valencia como destino de Grandes Eventos.

De rutina: para mantener la relación de confianza con el mercado de origen (presencia permanente en los medios de comunicación), por ejemplo en el mantenimiento de la notoriedad de un destino clásico como París o Praga para los españoles.

De crisis: para cambiar la percepción que tienen los turistas de un destino, por ejemplo en desastres ecológicos o naturales para mejorar la imagen, como es el caso de Phuket en Tailandia después del Tsunami.

Los workshops: son encuentros organizados para estimular las relaciones comerciales, el más habitual en el sector turístico son los encuentros que organizan representantes de la oferta de un destino con los representantes de las agencias (Osorio, 2009)

Es una tendencia consolidada que dentro de las grandes ferias internacionales de turismo se crean espacios de encuentros paralelos para facilitar el contacto entre representantes de la oferta y de la demanda facilitando un contacto más directo.

La participación en ferias y eventos: constituyen una forma de presentación y venta de corta duración, y además es fundamental para la creación de imagen de un destino turístico.

Habría que decidir cuantos recursos económicos hay que destinar a esta participación de tal manera que la relación coste-beneficio sea la adecuada. (Bigné, Font y Andreu, 2000)

Las opiniones favorables de familiares y amigos que valoran el destino turístico. Siendo el turismo un consumo de alta implicación la mayoría de los investigadores confirman las recomendaciones de los familiares y amigos como fuente de información más importante tanto a la hora de decidir dónde se va a viajar y cómo se planifica el viaje (Bigné, Font y Andreu, 2000).

La promoción de ventas: es el conjunto de instrumentos de incentivos para estimular la compra a corto plazo de determinados destinos turísticos (Osorio, 2009).

Un instrumento de comunicación que se utiliza frecuentemente sería como ejemplo el mercado de last minute (en el que se compra o se vende por internet, obteniendo unos precios especiales).

La promoción de ventas como instrumento de comercialización pueda contemplarse dentro de la planificación estratégica para lograr estimular el interés por la compra en períodos que será difícilmente vendibles (temporada baja) o antes situaciones de crisis.

Todos estos instrumentos permiten dar a conocer un destino turístico y a consolidarlo como una imagen de marca.

2. Principales actividades económicas (Dimensión 2).

Son aquellos procesos realizados para producir bienes o servicios, mediante factores de producción, que satisfacen las necesidades de la sociedad con la finalidad de conseguir un beneficio. Las actividades económicas sirven para generar riquezas y contribuyen a la economía de un país.

Para la Agencia Tributaria la definición de actividad económica es toda aquella labor que un contribuyente ordena por cuenta propia medios de producción y recursos humanos con los objetivos de participar en el mercado de bienes y servicios. Hacienda grava toda actividad económica a través del Impuesto sobre Actividades

Económicas aunque existen exenciones que no deben pagarlo.

Indicadores de principales actividades económicas:

- De producción

La producción es la actividad que aporta valor agregado por creación y suministro de bienes y servicios, es decir, consiste en la creación de productos o servicios y, al mismo tiempo, la creación de valor, también por producción en un sentido amplio, entendemos el incorporar utilidades nuevas a las cosas, es decir, no solamente la generación de producto con cualidades distintas a su origen, sino simples modificaciones a su estructura natural del factor que le otorga un nuevo uso. Es la actividad que se desarrolla dentro de un sistema económico. Más específicamente, se trata de la capacidad que tiene un factor productivo para crear determinados bienes en un periodo determinado. El concepto de producción parte de la conversión o transformación de uno o más bienes en otros diferentes. Se considera que dos bienes son diferentes entre sí cuando no son completamente intercambiables por todos los consumidores.

El concepto económico de producción engloba un rango de actividades más amplio que el que comprende el concepto genérico de producción del lenguaje corriente. Producción es la elaboración o la fabricación de los objetos físicos, pero también la provisión de servicios (médicos sanitarios, enseñanza; espectáculos; restaurantes; etc.). En la actualidad, los servicios constituyen la mayor parte de la producción total de los países industrializados. así en un sentido

económico, el término engloba todas aquellas actividades que no son estrictamente de consumo.

- De servicio

Es el sector económico que engloba las actividades relacionadas con los servicios no productores o transformadores de bienes materiales. Generan servicios que se ofrecen para satisfacer las necesidades de cualquier población en el mundo.

Incluye subsectores como comercio, comunicaciones, centro de llamadas, finanzas, turismo, hostelería, ocio, cultura, espectáculos, la administración pública y los denominados servicios públicos, los presta el Estado o la iniciativa privada (sanidad, educación, atención a la dependencia), entre otros.

Dirige, organiza y facilita la actividad productiva de los otros sectores (sector primario y sector secundario). Aunque se le considera un sector de la producción, propiamente su papel principal se encuentra en los dos pasos siguientes de la actividad económica: la distribución y el consumo.

El predominio del sector terciario frente a los otros dos en las economías más desarrolladas permite hablar del proceso de terciarización. El Premio del Banco de Suecia en Ciencias Económicas en memoria de Alfred Nobel, Paul Krugman argumenta que la menor productividad del sector servicios y la dificultad para mejorar su productividad es el principal factor del estancamiento de los niveles de vida en muchos países.

- De Comercio

Cualquier actividad laboral donde se generan e intercambian productos, bienes o servicios para cubrir las necesidades de las poblaciones. La actividad económica permite la generación de riqueza dentro de una comunidad (ciudad, región y país) mediante la extracción, transformación y distribución de los recursos naturales o bien de algún tipo de servicio y recurso.² En un sentido amplio, la economía se refiere a la organización del uso de recursos escasos (limitado o infinito) cuando se implementan para satisfacer las necesidades individuales o colectivas, por lo que es un sistema de interacciones que garantiza ese tipo de organización, también conocido como el sistema económico.

3. Beneficios laborales. (Dimensión 3)

De acuerdo a la definición que propone la revista *Dialogo con la Jurisprudencia*, consideramos que es una definición acertada sobre los beneficios sociales del trabajador, que refiere que: “son todas aquellas ventajas patrimoniales adicionales a la remuneración básica recibida por el trabajador en su condición de tal. No importa su carácter remunerativo, el monto o la periodicidad del pago, lo relevante es lo que percibe el trabajador por su condición y por mandato legal”. (Toyama Miyagusuku, *Guía Laboral*, 2011)

Nuestra Legislación prevé para los trabajadores los siguientes beneficios económicos de origen legal, que se abonan durante la relación laboral, de las cuales se señalen a continuación:

- Las Gratificaciones por Fiestas Patrias y Navidad.

- La asignación familiar.
- El seguro de vida.
- La compensación por tiempo de servicios.
- La participación laboral de utilidades.
- Descanso semanal obligatorio.
- Descanso días feriados.
- Vacaciones anuales.

De los beneficios laborales señalados, la legislación considera que los tres primeros tienen carácter remunerativo y los tres últimos no. (Toyama Miyagusuku, Derecho Individual del Trabajo, 2011)

Indicadores de la dimensión beneficios laborales:

- Remuneración completa.

Es la compensación económica que recibe un colaborador por los servicios prestados a una determinada empresa o institución. Y está destinada a la subsistencia del trabajador y de su familia. En otras palabras constituye las recompensas de todo tipo que reciben los colaboradores por llevar a cabo las tareas que les asigno la organización;

La compensación es el área de los Recursos Humanos “relacionada con la remuneración que el individuo recibe como retorno por la ejecución de tareas organizacionales”. Según Chiavenato, la compensación de los empleados está compuesta por factores financieros y no financieros. A su vez, existen dentro de los factores financieros dos tipos de compensación: directa e indirecta. Dentro de la compensación directa se encuentran el salario en sí

que recibe el empleado, los premios por metas alcanzadas con éxito y las comisiones (por ventas, cobranzas, etc.). La compensación indirecta contempla todos aquellos aspectos por los que el trabajador recibe dinero o beneficios económicos, pero que suelen ser variables. Entre ellos se encuentran los bonos por vacaciones, las propinas, las horas extras, etc. Del mismo modo, dentro de los aspectos no financieros de la compensación se encuentran el reconocimiento, la autoestima, la seguridad en el puesto de trabajo y el prestigio. Estos aspectos no financieros no son un atributo menor. La motivación y la satisfacción del personal dependerán en muchos casos de las equidades salariales que existan dentro del emprendimiento.

- Jornada laboral exacta

Es el tiempo que cada trabajador dedica a la ejecución del trabajo por el cual ha sido contratado. Se contabiliza por el número de horas que el empleado ha de desempeñar para desarrollar su actividad laboral dentro del período de tiempo de que se trate: días, semanas o años

- Vacaciones según ley

El Decreto Legislativo N° 713 establece las vacaciones anuales para todos los trabajadores al término de un año de servicio continuo con el mismo empleador. Un empleado tiene derecho a 30 días de vacaciones anuales pagadas, esto requiere de un año de servicio que se calcula a partir de la fecha en la que el empleado empezó a trabajar al servicio de su empleador. No existe ninguna disposición en la ley que indique cuales son los aumentos de las vacaciones anuales con la antigüedad en el servicio.

Un trabajador tiene derecho a su salario normal durante sus vacaciones anuales. El pago se debe hacer antes de empezar las vacaciones anuales. Las vacaciones anuales deben ser programadas de común acuerdo entre el empleador y el trabajador, teniendo en cuenta las necesidades de funcionamiento de la empresa y de los intereses del trabajador.

Un empleado tiene derecho a 30 días de vacaciones anuales pagadas ininterrumpidas. En los casos generales, la ley no permite la división de las vacaciones. Sin embargo, el trabajador puede presentar una solicitud por escrito al empleador para dividir las vacaciones en períodos más cortos. Sin embargo, la duración no puede ser inferior a 07 días. La ley también permite que los trabajadores reciban una compensación por la mitad (15 días) o por las vacaciones completas (un mes) en lugar de tomarse los días de vacaciones anuales.

4. Diagnóstico del mercado. (Dimensión 4)

En el contexto organizativo, Grave y Seixas (1998) definieron al diagnóstico como una herramienta de construcción de conocimiento acerca de la realidad de la organización, algo que permite la evaluación del desempeño, la previsión del comportamiento de las variables ambientales y la toma de decisiones en relación con estrategias. En el ámbito mercadológico, ese diagnóstico incluye el examen sistemático de los factores que afectan el desempeño del marketing de la organización en un período de tiempo dado (McDonald, 2005, 2006; West- wood, 2006; Hudson, 2010); esta evaluación comprende aspectos cualitativos y cuantitativos del ambiente interno, del mercado sectorial, de clientes y

segmentos, de competidores y de otras variables relevantes para determinar la probable situación de marketing de la organización.

A lo largo del tiempo, esta herramienta ha sido recomendada para diferentes aplicaciones y finalidades. En marketing, se puede realizar un diagnóstico para apoyar decisiones de planificación (Ferrell; Hartline, 2011), y es posible que esa sea la aplicación más frecuente; para orientar la definición de negocios, la selección de mercados-objetivo y la determinación de estrategias (Perreault; McCarthy, 2004); para evaluar las actividades en busca de problemas en el ámbito general o en estrategias específicas (Notarantonio; Quigley; Cardente, 2000); para tomar decisiones complejas que requieran del trabajo simultáneo de diferentes variables mercadológicas (Campomar; Ikeda, 2006).

Indicadores de diagnóstico del mercado:

- Análisis del macroentorno

Al momento de emprender en un negocio nuevo, es muy importante analizar todas las variables y factores que podrían afectar al desempeño, desenvolvimiento y actividades del negocio. Estas variables y factores, pueden ser oportunidades o amenazas para el mismo.

Como en todo negocio, el conocimiento del entorno macro donde nuestra actividad mercantil se va a desarrollar es sumamente importante ya que conociendo el entorno, podemos tomar ventajas sobre variables positivos los cuales podemos analizarlos como oportunidades que permitan a nuestra empresa desenvolverse de una mejor manera en el mercado; de

igual manera debemos conocer e identificar factores negativos que nos permitan prepararnos ante estas posibles amenazas y de una manera anticiparnos y encontrar maneras de prevenirlos.

- Análisis del microentorno

El microentorno o entorno específico rodea al sector al que pertenece la empresa y afecta de manera concreta a cada una de las empresas.

2.2.2. Definición de Cierre prematuro.

Headd, 2003). Se refieren al cierre como la incapacidad de la empresa para sobrevivir y, por tanto, representa una interrupción del negocio; (Keasey y Watson, 1987), mientras que el fracaso se asocia a la falta de recursos financieros que conlleva el cese de las operaciones de la empresa (Everett y Watson, 1998). Harada (2007) considera que los cierres de las empresas pueden ocurrir por razones de carácter económico (razones forzadas económicamente) como la quiebra, pero también por otras circunstancias (razones no forzadas económicamente), tales como enfermedad, envejecimiento o interés de tomar un trabajo o iniciar otra empresa. Incluso muchos propietarios que cierran sus empresas pueden hacerlo para iniciar otros negocios (Hessels y van der Zwan, 2011).

El fracaso empresarial también está vinculado con los riesgos que enfrentan las empresas, que pueden ser de carácter externo, como los macroeconómicos o los de la industria, y de carácter interno cuando se refieren a aspectos vinculados al desempeño del mismo negocio (Everett y Watson, 1998).

Una crítica a esta teoría es planteada por Beaver y Jennings (2005), quienes afirman que no se establece una diferencia entre los síntomas y las causas de los eventos exógenos y endógenos que pueden provocar el cierre de la empresa. Regularmente se identifica el cierre de las empresas como fracaso empresarial, pero algunos

autores plantean diferencias entre cierre y fracaso (De Castro et. al, 1997).

Sin embargo, existen matices en cuanto a si el cese de operaciones de la empresa ha sido voluntario o involuntario y cuáles razones subyacen en esa situación. Muchas veces la empresa cierra porque el propietario vende el negocio a otra persona por enfermedad o jubilación, o porque los empresarios tienen muchas otras opciones personales disponibles fuera de la empresa como pueden ser un empleo mejor pagado o una inversión más rentable de su capital (De Castro et. al, 1997; DeTienne et. al, 2008). Estos factores inciden en el interés de persistir o no con la microempresa. Headd (2003) incluso plantea que el cierre puede ser una salida positiva, cuando se diseña una estrategia para salir del negocio antes de acumular pérdidas y así poder buscar otras oportunidades.

El desarrollo de una empresa está estrechamente vinculado a las características individuales del propietario y su comportamiento. (Navarrete y Sansores, 2011). Por esa razón, se ha considerado al propietario como un elemento de análisis en el fracaso empresarial, ya que el empresario es quien toma las decisiones para la puesta en marcha del negocio y para el cese de sus operaciones (Sten, 1998). Los factores demográficos como son la edad y el sexo del propietario, así como atributos del capital humano, tales como la educación y la experiencia previa, tienen relevancia en el análisis del fracaso empresarial.

2.2.2.1. Dimensiones de cierre prematuro.

1. Fuentes de financiamiento (Dimensión N° 1)

Son las alternativas financieras para obtener fondos monetarios, para la realización de un proyecto. Normalmente las empresas cuentan en su mayoría con acceso a fuentes de financiamiento tradicionales (Préstamos bancarios), la determinación de la estructura

de financiamiento es relevante, por lo que la alta gerencia debe realizar un análisis detallado de cuál fuente de financiamiento debe utilizar en un negocio. Por esta razón se debe tener en cuenta que; tanto las decisiones de inversión como de financiación contribuyen al incremento del rendimiento de la empresa.

Indicadores:

- Falta de capital.

El déficit de capital aparece cuando el volumen de gasto en capital de un país es superior al de ingresos de capitales. También es frecuente encontrar esta modalidad de déficit en el sector privado, teniendo en cuenta la pérdida de valor de los activos de las empresas. El caso contrario es el superávit de capital.

- Exceso de adquisición de activos

El análisis externo del activo fijo tiene por objetivo hacer deducciones preliminares con respecto a la existencia de un posible exceso de inversión en este activo

Para llegar a una conclusión satisfactoria, es necesario analizar conjuntamente la tendencia de la inversión de activo fijo, con la tendencia de las ventas o la tendencia de los costos de lo vendido y con la tendencia del capital contable, durante cierto tiempo de consideración

Cuando el importe de dicha inversión, no guarda la debida proporción con los elementos del balance "activo y capital contable" las causas internas de caracteres genéricos que motivan la elevación del costo de ventas, figuran las siguientes:

- deficiente política de compra.
 - inadecuado manejo y almacenaje de la mercancía.
 - deficiente contratación en m.o.
 - incremento continuo de los costos fijos.
 - inadecuado financiamiento.
 - ventas insuficientes
-
- Mala administración de fondos

La mala gestión financiera viene como resultado de los malos hábitos. Aquellas prácticas que hemos acuñado en la toma de decisiones de dinero que nos han llevado a ciertos fracasos en el tema financiero.

Son varias las personas que se ven envueltas en situaciones difíciles por llevar a cabo acciones que no les favorecen en la manera en que maneja sus recursos económicos.

Es por esta razón que nos interesa abordar tres hábitos puntuales que por lo general promueven la mala gestión financiera, con el fin de traerlos a la luz y si estas llevándolos a cabo tengas pendiente que su fin no es nada bueno, y que esto te pueda causar varios niveles de dificultad en el tema de la administración del dinero.

Gastas más de lo que ganas, frecuentemente el dinero no te alcanza para llegar a fin de mes y no sabes a ciencia cierta en que gastas cada centavo de tus ingresos, por lo anterior es importante que lleves un registro de tus gastos y que elabores un presupuesto al menos cada mes.

- Mala administración de créditos

Utilizas la tarjeta de crédito para financiar tus gastos básicos, si tus ingresos no son suficientes para cubrir tus gastos básicos, estás viviendo un estilo de vida por encima de tus posibilidades y mantenerlo en poco tiempo te llevará al sobreendeudamiento, has una revisión de tu situación financiera y adecua tus gastos a lo que puedes pagar, puedes usar tu tarjeta para comprar, alimentos, pagar servicios básicos y otras compras, siempre que pagues de contado.

Compra por impulso, si compras solo por comprar o porque el almacén tiene ofertas y promociones, es necesario que aprendas la diferencia básica entre necesidades y deseos, antes de comprar algo, pregúntate ¿Realmente lo necesito? ¿Cuánto tiempo lo utilizare? ¿Puedo sobrevivir sin comprarlo? Y si no es necesario evita comprarlo.

No tener una cultura de previsión, vivir el día a día, sin pensar en el mañana te traerá problemas en el largo plazo, si eres de los que piensa que no llegará a viejo déjame decirte que la esperanza de vida en nuestro país es de 73 años, por lo que debes iniciar a ahorrar para tu vejez, el mejor momento es al iniciar a trabajar cuando en "teoría" se supone que no tienes muchos gastos que afrontar, sin embargo nunca es tarde para tomar cartas en el asunto, que esperas para comenzar.

- Fondos ilegales

Generalmente se identifica el narcotráfico como el principal delito base del lavado de activos. No es el único: el LA también se puede originar en la venta ilegal

de armas, la trata de personas, las redes de prostitución, la malversación de fondos públicos, el uso malicioso de información privilegiada, el cohecho, el fraude informático y el terrorismo, entre otros delitos. Todos ellos producen beneficios y ganancias mal habidas, que crean incentivos para que se intente legitimarlas.

Entre los riesgos que involucra el lavado de activos destacan los:

- Sociales: al favorecer indirectamente la criminalidad, permitiendo al delincuente legitimar el producto del delito.
- Económicos: al producir distorsiones en los movimientos financieros e inflar industrias o sectores más vulnerables.
- Financieros: al introducir desequilibrios macroeconómicos y dañar la integridad del sistema financiero.
- Reputacionales: por la pérdida de prestigio, crédito y/o reputación tanto de entidades financieras como no financieras y de sus profesionales.

2. Personal laboral (Dimensión N° 2).

Tiene la condición de personal laboral quienes han firmado un contrato de trabajo con la Administración, prestando sus servicios sujetos a normas de Derecho Laboral.

En función de la duración de su contrato, puede ser o bien personal laboral permanente, con contrato de trabajo de carácter indefinido. O bien personal laboral temporal, con un contrato de trabajo de duración determinada por obra o servicio.

Indicadores de personal laboral:

- Clima laboral.

Chiavenato (2009) menciona que el clima Laboral se refiere al ambiente interno entre los miembros de la organización, y se relaciona íntimamente con el grado de motivación de sus integrantes. El término clima Laboral se refiere de manera específica a las propiedades motivacionales del ambiente Laboral; es decir, a los aspectos de la organización que llevan a la estimulación o provocación de diferentes tipos de motivaciones en sus integrantes. Así, el clima Laboral es favorable cuando satisface las necesidades personales de los integrantes y eleva la moral y es desfavorable cuando frustra esas necesidades. En realidad, el clima Laboral influye en la salud emocional de las personas y, a su vez, este último influye en el primero.

- Mala selección de personal.

Vértice (2008) establece que la selección de personal es un proceso que procura prever cuáles solicitantes tendrán éxito si se les contrata; es al mismo tiempo, es una comparación y una elección. Para que pueda ser científica, necesita basarse en lo que el cargo vacante exige de su futuro ocupante. Así, el primer cuidado al hacer la selección de personal es conocer cuáles son las exigencias del cargo que será ocupado.

- Falta de inversión en capacitación

Siliceo (2009) refiere que la capacitación es una actividad planteada y basada en necesidades reales de una empresa u organización y orientada hacia un

cambio en los conocimientos, habilidades y actitudes del colaborador.

3. Administración (Dimensión N° 3).

Chiavenato (2009), la administración es "el proceso de planear, organizar, dirigir y controlar el uso de los recursos para lograr los objetivos organizacionales"

Indicadores de la dimensión administración:

- Centralización de toma de decisiones

Los modelos básicos van desde el extremo de la centralización, en la que sólo el dueño o unos pocos toman todas las decisiones, hasta el modelo de la descentralización, en el que cada persona del equipo está preparada y tiene autoridad para tomar decisiones.

- Mala atención al cliente

Es la primera razón que alegan los clientes cuando deciden cambiar de compañía. ... Los clientes pueden cambiar por razones económicas, pero el principal factor es la mala atención al cliente.

- Mala planificación estratégica

Todos hemos sentido en algún momento de nuestras vidas la frustración de un proceso de planeación estratégica fallida. Pero, ¿por qué falla la planeación estratégica? Hay varias razones.

Falla 1: Confundir estrategia con planeación. Una cosa es formular y desplegar planes de acción, tarea realmente previsible, y otra muy distinta es definir claramente la estrategia para la organización: es decir, aquella capacidad de saber escoger, diferenciarse y construir ventajas competitivas. Y en esa misma

dirección, fallan los primeros llamados a diseñar la estrategia de la empresa: los miembros de Junta Directiva y la alta dirección.

Esta falla se traduce en la incapacidad de los miembros de Junta Directiva de leer los cambios del entorno: oportunidades y amenazas, así como en la falta de reflexión sobre el producto, su ciclo de vida o sus sustitutos. Como resultado de lo anterior, la empresa empieza a retroceder, a perder espacios competitivos y, en últimas, a perder dinero.

Falla 2: Llevar a cabo extenuantes ejercicios de planeación estratégica sin rigor. Mucho power point y poco análisis. Más poesía que estadística. Muy centrados en una palabra o frase exacta, pero distantes del diagnóstico serio y preciso de la empresa, del sector y los competidores. Esta situación da como resultado unas misiones y visiones desconectadas de la realidad competitiva de la empresa, útiles para colgar en la pared, pero inútiles a la hora de afrontar los retos marcados por la incertidumbre y la rivalidad empresarial.

Falla 3: Desarrollar un proceso de formulación estratégica desligado del proceso de revisión estratégica. Esto equivale a mucho activismo de la alta dirección en la construcción del plan y poco liderazgo para hacerle seguimiento, para monitorear y ajustar los resultados de la implementación estratégica. Por tal razón, la clave del éxito está en la rendición periódica de cuentas que se le hace al plan estratégico. Mantener esta dinámica es una manera de tener certeza de que las cosas se están haciendo.

Falla 4: No comunicar la estrategia. Cuando la estrategia no desciende al resto de la organización,

esta se queda en manuales o documentos farragosos. Muchas veces, los resultados de la planeación estratégica se comunican en avisos y carteles que sirven para adornar las salas de juntas o la recepción, olvidando, los gerentes, que uno de sus principales roles es el de comunicar y movilizar a la organización en torno de la estrategia.

Falla 5: No medir la estrategia. Es una realidad: la estrategia que no es medible en el tiempo corre el riesgo de convertirse en letra muerta. Ecopetrol, por ejemplo, es una empresa que de manera precisa en su plataforma estratégica define metas objetivas y cuantificables y, sobre ellas realiza un seguimiento permanente.

- Falta de experiencia.

El problema para el éxito de las organizaciones se encuentra en la existencia de prácticas administrativas deficientes y no en la mano de obra". (Frederick Winslow Taylor (1856-1915). El padre de la administración científica realiza un valioso aporte al manejo gerencial el cual se debe cambiar el manejo empírico y tradicional por un manejo gerencial científico que permita establecer procedimientos precisos y estructurados mediante la investigación, que lleve al personal a realizar sus actividades de forma coherente y acertada para alcanzar los objetivos empresariales.

2.3. Definición de términos básicos.

1. **Costes.**- Economipedia. Se define como coste o costo al valor que se da a un consumo de factores de producción dentro de la realización de un bien o un servicio como actividad económica. (Sánchez, J).

2. **Insolvencia.**- Economipedia. La insolvencia se define como la incapacidad de una persona física o jurídica para hacer frente a sus obligaciones financieras. (López, José)
3. **La macroeconomía.**- Economipedia. La macroeconomía estudia el funcionamiento global de la economía como conjunto integrado, para así poder explicar la evolución de los agregados económicos. (Gil, Susana)
4. **Normatividad legal.**- Significados. Com. (27/04/2018). La normatividad es un conjunto de leyes o reglamentos que rigen conductas y procedimientos según los criterios y lineamientos de una institución u organización privada o estatal.
5. **La normatividad tributaria.**- Significados. Com. (27/14/2018) La normatividad tributaria designa las obligaciones en materia de impuestos en acciones comerciales.
6. **Empresa asociada.**- Debitor. La definición oficial es que “una empresa asociada es una entidad sobre la que el inversor posee influencia significativa, y no es un dependiente ni constituye una participación en un negocio conjunto”.
7. **Empresa individual.**- Debitor. Un empresario individual es una empresa en marcha y dirigida por un único individuo. Un empresario individual es también conocido como una empresa unipersonal.
8. **Compensación directa.**- Infocapitalhumano.com. La compensación directa refiere a los beneficios monetarios ofrecidos y provistos por el empleador a cambio de los servicios que presta a la organización. Los beneficios monetarios incluyen el salario básico, alquiler de vivienda, transporte (coche, otro), viáticos, reembolsos médicos, premios, bonus, horas extras, pago por vacaciones, pagos por licencias extraordinarias, pagos por almuerzos. Esta compensación se da regularmente y por un período largo de tiempo.
9. **Compensación Indirecta.**- Infocapitalhumano.com. Todo lo que no caiga dentro de la compensación directa, aquel pago que los empleados reciben indirectamente y compensan cuestiones extra al

servicio prestado como el esfuerzo y compromiso del empleado hacia la empresa. Son compensaciones que le llegan en forma indirecta por ejemplo, tener al día los impuestos como el impuesto a las ganancias en Argentina, a cargo de la empresa.

10. **Los workshops.-** Concepto.de. El término workshop es un préstamo del inglés que significa literalmente “taller”. Sin embargo, esta palabra se ha popularizado en el mundo empresarial y de los negocios, en el que sirve para designar a un evento particular de formación y/o entrenamiento, en el que los empleados o trabajadores se reúnen y aprenden habilidades o ejercitan sus talentos, en pro de mejorar un área específica de su desempeño.
11. **Mercado de servicios.** Foromarketing.com. Mercado de servicios. Son aquellos mercados en los que se comercializan bienes de naturaleza principalmente intangible.
12. **Asignación familiar.-** DeConceptos.com. Asignar es fijar un cierto monto o una cantidad de bienes para un determinado destino. Las asignaciones familiares son un monto en dinero que se entrega a los asalariados para que con él, puedan ayudar a solventar los costos de su familia a cargo. Forman parte del sistema de seguridad social a cargo del Estado, para que los miembros de la sociedad puedan cubrir sus necesidades básicas.
13. **Mercadología.-** El Tiempo. En pocas palabras, la mercadología es la ciencia que estudia el mercado. Esto significa una novedosa visión y estudio del mercado en el mundo contemporáneo, fuertemente influido por decisiones político-económicas como la apertura y la globalización, entre otras.
14. **Subyacente.** Definición ABC. El adjetivo subyacente se corresponde con el verbo subyacer, que significa estar por debajo de algo o permanecer oculto. Así, lo que subyace es aquello que se encuentra escondido, es decir, es algo que no es apreciable de manera evidente.
15. **Los factores demográficos.** Ryte Wiki. Los datos demográficos son información general sobre grupos de personas. Dependiendo de la

finalidad, los datos pueden incluir atributos como la edad, el sexo y el lugar de residencia, así como características sociales como la ocupación, la situación familiar o los ingresos.

16. **Cultura de previsión.**- Son el conjunto de actitudes y creencias compartidas por todos los miembros de una empresa u organización sobre la salud, los riesgos, los accidentes, las enfermedades y las medidas preventivas.
17. **Lavado de activos.**- Wikipedia. El lavado de dinero (también conocido como corrupción, lavado de capitales, lavado de activos, blanqueo de dinero,¹ blanqueo de capitales u operaciones con recursos de procedencia ilícita o legitimación de capitales) es una operación que consiste en hacer que los fondos o activos obtenidos a través de actividades ilícitas aparezcan como el fruto de actividades legales y circulen sin problema en el sistema financiero.
18. **Riesgos reputacionales.**- Isotools (22 AGOSTO, 2019). Un riesgo reputacional se define como aquel que provoca una pérdida potencial de capital financiero, capital social y / o participación de mercado debido a daños relacionados con la reputación de una empresa. Como se mencionaba anteriormente, uno de los principales problemas de este tipo de riesgos es la dificultad que tiene su reparación, ya que suelen estar asociados a una gran difusión social y mediática en la gran mayoría de los casos.
19. **La administración.** Chiavenato (2009), la administración es "el proceso de planear, organizar, dirigir y controlar el uso de los recursos para lograr los objetivos organizacionales"
20. **Diagnóstico** del mercado. Grave y Seixas (1998) definieron al diagnóstico como una herramienta de construcción de conocimiento acerca de la realidad de la organización, algo que permite la evaluación del desempeño, la previsión del comportamiento de las variables ambientales y la toma de decisiones en relación con estrategias.
21. **Bienes tangibles.**- Los bienes tangibles son todos aquellos bienes que pueden ser apreciados físicamente o que se pueden tocar y ocupan un

espacio físico. Pueden considerarse bienes tangibles, obras de arte, árboles, libros, documentos, metales preciosos, joyas, etc.

22 **Bienes intangibles.-** Debitos. Es definido por su propio nombre, es decir, no es tangible, no puede ser percibido físicamente. El activo intangible es, por tanto, de naturaleza inmaterial. Por ejemplo, el valor de una marca, que no puede ser medido de manera física.

23.-**Ingresos.-** Economipedia.- Entendemos por ingresos a todas las ganancias que se suman al conjunto total del presupuesto de una entidad, ya sea pública o privada, individual o grupal. En términos generales, los ingresos son los elementos tanto monetarios como no monetarios que se acumulan y que generan como consecuencia un círculo de consumo-ganancia. (Gil Susana).

24.-**Egresos.-** Wikipedia. Un gasto es un egreso o salida de dinero que una persona o empresa debe pagar para acreditar su derecho sobre un artículo o a recibir un servicio. Sin embargo, hay bultos y diferencias entre el dinero que destina una persona (porque ella no lo recupera) del dinero que destina una empresa. Porque la empresa sí lo recupera al generar ingresos, por lo tanto «no lo gasta» sino que lo utiliza como parte de su inversión.

2.4. Formulación de hipótesis.

2.4.1. Hipótesis general.

La apertura de microempresas se relaciona significativamente con el cierre prematuro en el Distrito de padre Abad, Provincia de Padre Abad, departamento de Ucayali 2020

La apertura de microempresas no se relaciona significativamente con el cierre prematuro en el Distrito de padre Abad, Provincia de Padre Abad, departamento de Ucayali 2020

2.4.2. Hipótesis específicas.

Los beneficios laborales se relacionan significativamente con el cierre prematuro en el distrito de Padre Abad, Provincia de Padre Abad, departamento de Ucayali, 2020

Los beneficios laborales no se relacionan significativamente con el cierre prematuro en el distrito de Padre Abad, Provincia de Padre Abad, departamento de Ucayali, 2020

Las principales actividades económicas se relacionan significativamente con el cierre prematuro en el distrito de Padre Abad, Provincia de Padre Abad, departamento de Ucayali, 2020

Las principales actividades económicas no se relacionan significativamente con el cierre prematuro en el distrito de Padre Abad, Provincia de Padre Abad, departamento de Ucayali, 2020

Los beneficios laborales se relacionan significativamente con el cierre prematuro en el distrito de Padre Abad, Provincia de Padre Abad, departamento de Ucayali, 2020

Los beneficios laborales no se relacionan significativamente con el cierre prematuro en el distrito de Padre Abad, Provincia de Padre Abad, departamento de Ucayali, 2020

El diagnóstico del mercado se relaciona significativamente con el cierre prematuro en el distrito de Padre Abad, Provincia de Padre Abad, departamento de Ucayali, 2020

El diagnóstico del mercado no se relaciona significativamente con el cierre prematuro en el distrito de Padre Abad, Provincia de Padre Abad, departamento de Ucayali, 2020

2.5. Variables.

2.5.1. Definición conceptual de la variable.

2.5.1.1. Apertura de microempresas.

Rodríguez (2001). Engloba el plan de negocios en lo que él llama “Planes de Acción” refiriéndose a ellos como una orientación que dirige alguna área funcional de la empresa y del cual se derivan las decisiones, acciones, y procedimientos de la dirección superior. En pocas palabras los planes de acción abarcan el propósito y la directriz. Vistos en forma integral, forman la base para las decisiones de toda la empresa. De esta manera las funciones administrativas de dirección y control se logran por medio de los planes de acción.

2.5.1.2. Cierre prematuro.

Se equipara el fracaso empresarial con la calificación jurídica de la suspensión de pagos y quiebra, según establecen las leyes de los diferentes países (Pozuelo et al, 2009). No obstante, en el ámbito microempresarial es difícil esta consideración jurídica dado que la mayoría de las empresas operan en condiciones de informalidad. Muchas veces estos negocios tampoco llevan registros contables de sus operaciones. Everett y Watson (1998) reconocen esta dificultad cuando señalan que la ausencia de información confiable de estas unidades productivas hace difícil, sino imposible, medir su desempeño económico, es decir, su tasa de retorno sobre capital. Acorde con lo anterior se advierte una reducida cantidad de estudios sobre el fracaso de las microempresas, pues principalmente los estudios se han concentrado en las pequeñas y medianas empresas, ya que cuentan con información contable y con regulaciones

específicas para el cese de sus operaciones. De cualquier manera, el uso exclusivo de la información contable no permite un conocimiento más profundo de las causas que llevaron al cierre de la empresa (Mosqueda, 2010).

2.5.2. Definición operacional de la variable.

2.5.2.1. Apertura de microempresas.

“Un plan del negocio bien escrito constituye una evidencia de la capacidad del empresario para planear y administrar su compañía.” (Laming y Kuehl, 1998, p.136).

2.5.2.2. Cierre prematuro.

El fracaso empresarial también está vinculado con los riesgos que enfrentan las empresas, que pueden ser de carácter externo, como los macroeconómicos o los de la industria, y de carácter interno cuando se refieren a aspectos vinculados al desempeño del mismo negocio (Everett y Watson, 1998).

2.5.3. Operacionalización de la variable

a. Variable (I) Apertura de microempresas

Dimensiones	Indicadores	Ítems		Escala de medición
		Nº	Contenido	
Beneficios TRIBUTARIOS	Facilidades de constitución	01	Cuando usted abre su microempresa encuentra facilidades para su constitución de parte del propietario, del Municipio y la SUNAT.	Nunca
	Beneficios otorgados	02	Cuando usted abre su microempresa encuentra beneficios otorgados de parte del propietario, del Municipio y la SUNAT.	
	Instrumentos de producción	03	Cuando usted abre su microempresa aplica todos los instrumentos de producción (radio, televisión e internet) para que su negocio tenga la acogida esperada.	Casi nunca
Principales actividades económicas	De producción	04	Las actividades de producción que se desarrollan en el distrito de Padre Abad, son interesantes e importantes para su microempresa.	Siempre
	De servicio	05	Las actividades de servicio que se desarrollan en el distrito de Padre Abad, son interesantes e importantes para su microempresa.	Casi siempre
	De comercio	06	Las actividades de comercio que se desarrollan en el	

			distrito de Padre Abad, son interesantes e importantes para su microempresa.
Beneficios laborales	Remuneración completa (remuneración mínima vital)	07	Usted paga la remuneración completa, conforme a ley a sus trabajadores u empleados.
	Jornada laboral completa (8 horas de trabajo diario)	08	Usted brinda la jornada laboral completa de acuerdo a ley a sus trabajadores u empleados.
	Vacaciones según ley	09	Usted da vacaciones a sus trabajadores u empleados de acuerdo a ley.
Diagnóstico del mercado	Análisis del macroentorno	10	Usted hace un análisis del macroentorno del lugar donde va poner su microempresa, antes de invertir su dinero.
	Análisis del microentorno	11	Usted hace un análisis del microentorno del lugar donde va poner su microempresa, antes de invertir su dinero.

b. Variable (II) Cierre prematuro

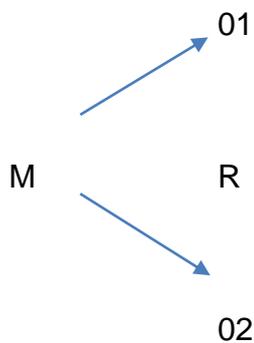
Dimensiones	Indicadores	Ítems		Escala de medición
		Nº	Contenido	
Fuentes de financiamiento	Falta de capital	01	Cuando usted pone su microempresa le falta el capital para implementar su negocio de acuerdo a sus expectativas.	Nunca
	Exceso de adquisición de activos	02	Cuando usted pone su microempresa compra activos de una forma desorganizada y no planificada.	Casi nunca
	Mala administración de los fondos	03	Cuando usted pone su microempresa hace mala administración de fondos invertidos, no lleva un control de sus ingresos y egresos.	Siempre
	Mala administración de los créditos	04	Cuando usted pone su microempresa da mayor cantidad de crédito y sin intereses, que ventas en efectiva a sus clientes.	Casi siempre
	Fondos ilegales	05	El dinero que usted invierte en su microempresa es de fondos ilegales, es decir no tiene como justificar su procedencia.	
Personal laboral	Clima laboral	06	Usted mantiene un clima laboral bueno con sus trabajadores y clientes.	
	Mala selección del personal	07	La selección de su personal de trabajo se realiza al azar o realiza evaluaciones al respecto.	
	Falta de inversión en capacitación.	08	El personal laboral que usted selecciona es capacitado para su mayor rendimiento en el trabajo.	
Administración	Centralización de toma de decisiones	09	Cuando la microempresa no responde a las expectativas usted no consulta con nadie y toma las decisiones centralizadas.	
	Mala atención al cliente	10	Usted o sus colaboradores dan una mala atención a sus clientes.	
	Mala planificación estratégica	11	Usted tiene mala planificación estratégica en su microempresa por falta de cultura comercial.	
	Falta de experiencia	12	Usted tiene falta de experiencia para administrar su negocio.	

CAPÍTULO III: METODOLOGÍA

3.1. Diseño de la investigación.

Según Hernández, R. Fernandez, c. y Batista, P. (2010), el diseño es no experimental, el tipo de investigación es descriptiva correlacional, es descriptivo porque se describe y especifica las propiedades importantes de las dos variables estudiadas en la investigación y es correlacional porque mide el grado de relación que existe entre las dos variables.

El método de investigación utilizado es el método deductivo e inductivo ya que parte de una forma general a específica y también se trabajó de específica a general especialmente en la recolección de la información; por lo tanto, el diagrama es el siguiente:



Dónde:

M = Microempresas

01= Apertura de microempresas

r = significa relación

R = Cierre prematuro

3.2. Población y Muestra.

3.2.1. Población.

La población es el conjunto de todos los casos que concuerdan con una serie de especificaciones, HERNANDEZ, R (1997: 108).

La torre, J. (2003), define tradicionalmente a la población como el conjunto de todos los individuos (objetos, personas, eventos, etc.) en los que se desea estudiar el problema.

La población en nuestro estudio estuvo conformada por 13 microempresas que ya cerraron prematuramente.

N°	PROPIETARIO	DIRECCION DE LA MICROEMPRESA	GIRO COMERCIAL	TIEMPO DE FUNCIONAMIENTO	CAUSA DEL CIERRE DEL NEGOCIO
1	ISAAC MIRAVAL MAYLLE	JR. Garcilazo "A" N° 433 (aguaytia)	RESTAURANTE VEGETARIANO (restaurante sabor y vida)	desde abril-2019 hasta enero del 2020	POCA DEMANDA (falta de clientes)
2	DENIS SANCHEZ SANCHEZ	JR. Aguaytia N° 175 (aguaytia)	estudio juridico (estudio juridico sanchez y sanchez)	desde enero-2019 hasta diciembre del 2019	POCA DEMANDA (falta de clientes)
3	SHEYLA MAGUIÑA WESTRAICHER	JR. Sargento lores N° 382 (aguaytia)	CLINICA DENTAL (selvadent)	desde marzo del 2019 hasta febrero del 2020	POCA DEMANDA (falta de clientes) alquiler demaciado caro
4	KEVIN CERRON RAYMUNDO		HELADERIA (heladeria vacanazo)	desde marzo del 2019 hasta diciembre del 2019	POCA DEMANDA (en invierno)
5	VIOLETA MARILU LIZARRAGA RODRIGUEZ	carretera federico basadre km 4 - caserío mariela (aguaytia)	brosteria restaurant (DJ)	desde junio del 2019 hasta febrero del 2020	POCA DEMANDA (negocio muy alejado)
6	FRANK RAYMUNDO ROMERO	JR. Cahuide N° 344 (aguaytia)	MEDICINAS NATURALES (KAITA)	desde noviembre del 2019 hasta marzo del 2020	POCA DEMANDA (falta de clientes)
7	AGUSTIN NIETO RAMIREZ	portal aguaytia (aguaytia)	CHIFA RESTAURANT (VIAJERO)	desde DICIEMBRE del 2019 hasta marzo del 2021	POCA DEMANDA (negocio muy alejado)
8	EDGAR SALAS GOMEZ	JR. Vargas guerra mz. J2. lote: 20 (aguaytia)	ACADEMIA PREUNIVERSITARIA (EULER)	desde OCTUBRE del 2019 hasta ENERO del 2020	POCA DEMANDA (falta de clientes)
9	RUTH BELCI CAMPOS ENRIQUE	JR. Lamas N° 372	PAPELERIA, PLASTIQUERIA, LIBRERÍA (LEO PLAST)	desde marzo del 2019 hasta diciembre del 2019	se traslado a a su otro local que era mas amplio
10	FLOR RAMIREZ ESPINOZA	C.F.B. MZ. C1. LTE. 4 (huipoca)	VENTA DE PIROTECNICOS	desde NOVIEMBRE del 2019 hasta ENERO del 2020	POCA DEMANDA (falta de clientes)
11	LISBETH JARA DURAND	C.F.B. MZ. C. LTE. 6 (huipoca)	RESTAURANTE (melissa)	desde marzo del 2019 hasta diciembre del 2019	el dueño se enfermo (por motivos de salud)
12	JOVANA GOMES PALACIOS	malecon 23 de marzo MZ B. lote 10	CASA DE EMPEÑO CREDIEFECTIVO	desde diciembre del 2019 hasta marzo del 2020	POCA DEMANDA (negocio muy alejado)
13	WALTER VENTURO VALDEZ	calle los jasminez Mz M1. lote:11	MECANICA DE MOTORES MENORES (ventura)	desde febrero-2019 hasta enero del 2020	negocio ubicado en zona de riesgo

3.2.2. Muestra.

Arias (2006) plantea que la muestra censal busca recabar información acerca de la totalidad de una población finita.

Tamayo, T. Y Tamayo, M (1997), afirma que la muestra “es el grupo de individuos que se toma de la población, para estudiar un fenómeno estadístico”. (p.38)

La muestra estuvo conformada en el presente trabajo de investigación por el total de la población por ser una población pequeña, en este caso 13 microempresas que ya cerraron en el distrito de Padre Abad.

N°	PROPIETARIO	DIRECCION DE LA MICROEMPRESA	GIRO COMERCIAL	TIEMPO DE FUNCIONAMIENTO	CAUSA DEL CIERRE DEL NEGOCIO
1	ISAAC MIRAVAL MAYLLE	JR. Garcilazo "A" N° 433 (aguaytia)	RESTAURANTE VEGETARIANO (restaurante sabor y vida)	desde abril-2019 hasta enero del 2020	POCA DEMANDA (falta de clientes)
2	DENIS SANCHEZ SANCHEZ	JR. Aguaytia N° 175 (aguaytia)	estudio juridico (estudio juridico sanchez y sanchez)	desde enero-2019 hasta diciembre del 2019	POCA DEMANDA (falta de clientes)
3	SHEYLA MAGUIÑA WESTRAICHER	JR. Sargento lores N° 382 (aguaytia)	CLINICA DENTAL (selvavent)	desde marzo del 2019 hasta febrero del 2020	POCA DEMANDA (falta de clientes) alquiler demaciado caro
4	KEVIN CERRON RAYMUNDO		HELADERIA (heladeria vacanazo)	desde marzo del 2019 hasta diciembre del 2019	POCA DEMANDA (en invierno)
5	VIOLETA MARILU LIZARRAGA RODRIGUEZ	carretera federico basadre km 4 - caserio mariela (aguaytia)	brosteria restaurant (DJ)	desde junio del 2019 hasta febrero del 2020	POCA DEMANDA (negocio muy alejado)
6	FRANK RAYMUNDO ROMERO	JR. Cahuide N° 344 (aguaytia)	MEDICINAS NATURALES (KAITA)	desde noviembre del 2019 hasta marzo del 2020	POCA DEMANDA (falta de clientes)
7	AGUSTIN NIETO RAMIREZ	portal aguaytia (aguaytia)	CHIFA RESTAURANT (VIAJERO)	desde DICIEMBRE del 2019 hasta marzo del 2021	POCA DEMANDA (negocio muy alejado)
8	EDGAR SALAS GOMEZ	JR. Vargas guerra mz. J2. lote: 20 (aguaytia)	ACADEMIA PREUNIVERSITARIA (EULER)	desde OCTUBRE del 2019 hasta ENERO del 2020	POCA DEMANDA (falta de clientes)
9	RUTH BELCI CAMPOS ENRIQUE	JR. Lamas N° 372	PAPELERIA, PLASTIQUERIA, LIBRERÍA (LEO PLAST)	desde marzo del 2019 hasta diciembre del 2019	se traslado a a su otro local que era mas amplio
10	FLOR RAMIREZ ESPINOZA	C.F.B. MZ. C1. LTE. 4 (huipoca)	VENTA DE PIROTECNICOS	desde NOVIEMBRE del 2019 hasta ENERO del 2020	POCA DEMANDA (falta de clientes)
11	LISBETH JARA DURAND	C.F.B. MZ. C. LTE. 6 (huipoca)	RESTAURANTE (melissa)	desde marzo del 2019 hasta diciembre del 2019	el dueño se enfermo (por motivos de salud)
12	JOVANA GOMES PALACIOS	malecon 23 de marzo MZ B. lote 10	CASA DE EMPEÑO CREDIEFECTIVO	desde diciembre del 2019 hasta marzo del 2020	POCA DEMANDA (negocio muy alejado)
13	WALTER VENTURO VALDEZ	calle los jasminez Mz M1. lote:11	MECANICA DE MOTORES MENORES (ventura)	desde febrero-2019 hasta enero del 2020	negocio ubicado en zona de riesgo

3.3. Técnicas e instrumentos de recolección de datos

Para el recojo de la información de la presente investigación, se aplicó la técnica de la encuesta para recopilar la información, directamente de las variables de estudio. Y el instrumento utilizado será el cuestionario donde se le aplicará a cada variable de estudio.

El instrumento utilizado fue el cuestionario de la primera variable, el cual está compuesto por 4 dimensiones del cual salen 3 a 4 preguntas por dimensión haciendo un total de 11 preguntas y el instrumento de la segunda variable está conformado por 3 dimensiones, haciendo un total por 12 preguntas por todo el instrumento.

3.4. Validez y confiabilidad del instrumento.

3.2.3. Validez

La validez de los instrumentos se estableció a través del juicio de los siguientes expertos, los cuales estuvieron conformados por los siguientes investigadores:

Nº	Expertos	Especialidad	Valoración del instrumento
01	Dr. Lener Omar Panduro Rengifo	Docente	Pertinente
02	Mg. José Alberto Chocano Figueroa	Contador	Pertinente
03	Mg. Cesar Dolores Aliaga Rojas	Administrador	Pertinente

Fuente propia.

Anexo: 03.

3.2.4. Confiabilidad.

Grado en que un instrumento produce resultados consistentes y coherentes. Es decir en que su aplicación repetida al mismo sujeto u objeto produce resultados iguales. Kerlinger (2002).

La confiabilidad de un instrumento de medición se refiere al grado en que su aplicación repetida al mismo sujeto u objeto, produce iguales resultados. Hernández (2003).

En el estudio se realizó una prueba piloto a 13 microempresas que ya cerraron prematuramente por diferentes motivos ya mencionados anteriormente. Y 23 preguntas entre las dos variables de estudio. En efecto se aplicó el análisis de medidas de consistencia interna con el coeficiente del Alfa de Cronbach, para decidir la fiabilidad del instrumento.

VARIABLE N° 1 APERTURA DE MICROEMPRESAS

ALFA DE CRONBACH

ITEMS	11
SUMA DE VARIANZA	10,3
VARIANZA TOTAL	43,36
SECCION 1	1,038
SECCION 2	0,763
ABSOLUTO	0,763
ALFA CRONBACH	0,7926

Fuente: Excel 2016

VARIABLE N° 2 CIERRE PREMATURO

ALFA DE CRONBACH

ITEMS	12
SUMA DE VARIANZA	7,2
VARIANZA TOTAL	33,14
SECCIÓN 1	1,029
SECCIÓN 2	0,781
ABSOLUTO	0,781
ALFA CRONBACH	0,8038

Fuente: Excel 2016

3.5. Técnicas para el procesamiento de la información.

Los datos de las encuestas se transformaron en una data, la misma que aplicando el programa SPSS 22 y el Excel Científico, se obtuvieron las tablas y gráficos estadísticos correspondientes de las preguntas planteadas; luego, dichos resultados se analizarán tomando en cuenta los antecedentes y las bases teóricas de la investigación.

CAPITULO IV: RESULTADOS Y DISCUSIÓN

4.1. RESULTADOS

Presentación de resultados

Los datos de la encuesta se organizan y se presentan en tablas y figuras, contrastando las hipótesis formuladas, procesando con el programa SPSS. V.22.

Tabla 1 Dimensión N° 1: Beneficios tributarios en microempresas en el distrito de Padre Abad, departamento de Ucayali, 2020

		Frecuencia	Porcentaje
Válido	SIEMPRE	7	53,80
	CASI SIEMPRE	6	46,20
	CASI NUNCA	0	0
	NUNCA	0	0
	TOTAL	13	100

Fuente: Propia información obtenida de la aplicación de la encuesta y procesado con el programa SPSSV22.

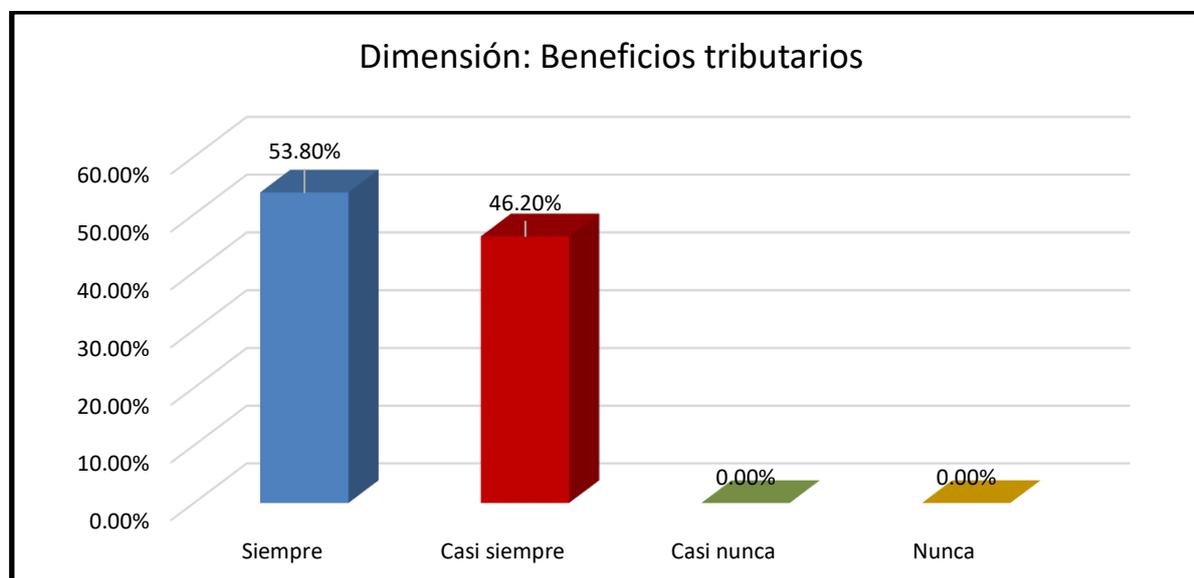


Figura1: Dimensión: Beneficios tributarios

Fuente: Propia

Interpretación: De la tabla y figura1, se observa el 53.80% de encuestados refieren que siempre tienen beneficios tributarios las microempresas, y 46.20% casi siempre.

Tabla 2 Dimensión Nº 2: Principales actividades económicas en microempresas en el distrito de Padre Abad, departamento de Ucayali, 2020

		Frecuencia	Porcentaje
Válido	SIEMPRE	8	61,50
	CASI SIEMPRE	5	38,50
	CASI NUNCA	0	0
	NUNCA	0	0
	TOTAL	13	100

Fuente: Propia información obtenida de la aplicación de la encuesta y procesado con el programa SPSSV22.

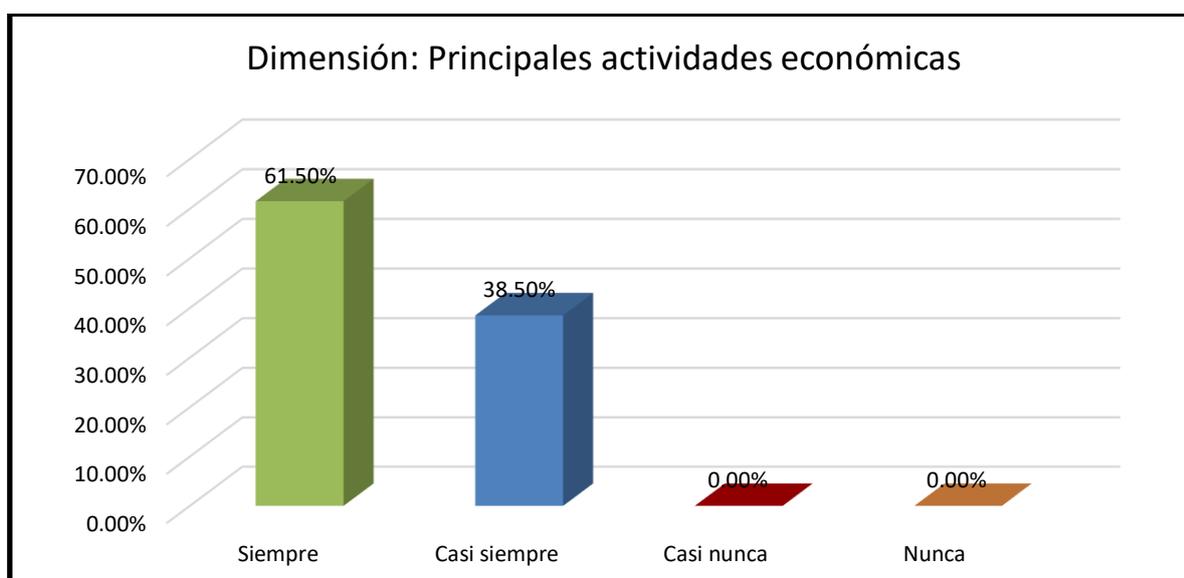


Figura2: Dimensión: Principales actividades

Fuente: Propia

Interpretación: De la tabla y figura2, se observa el 61.50% de microempresas refieren que siempre realizan principales actividades y 38.50% Casi siempre.

Tabla 3 Dimensión 3: Beneficios laborales económicas en microempresas en el distrito de Padre Abad, departamento de Ucayali, 2020

		Frecuencia	Porcentaje
Válido	SIEMPRE	6	46,20
	CASI SIEMPRE	7	53,80
	CASI NUNCA	0	0
	NUNCA	0	0
	TOTAL	13	100

Fuente: Propia información obtenida de la aplicación de la encuesta y procesado con el programa SPSSV22.

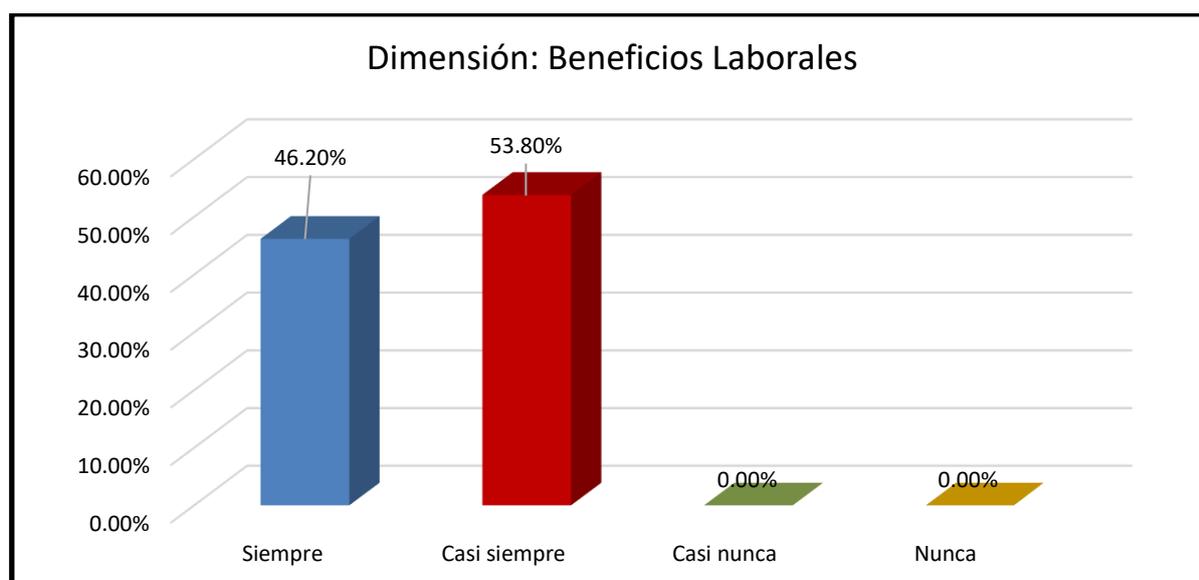


Figura3: Dimensión: Beneficios laborales

Fuente: Propia

Interpretación: De la tabla y figura3, se observa el 46.20% de microempresas refieren que siempre cumplen con los beneficios laborales de y 53.80% casi siempre.

Tabla 4 Dimensión 4: Diagnostico del mercado en microempresas en el distrito de Padre Abad, departamento de Ucayali, 2020

		Frecuencia	Porcentaje
Válido	SIEMPRE	8	61,50
	CASI SIEMPRE	4	30,80
	CASI NUNCA	1	7,70
	NUNCA	0	0

TOTAL

13

100

Fuente: Propia información obtenida de la aplicación de la encuesta y procesado con el programa SPSSV22.

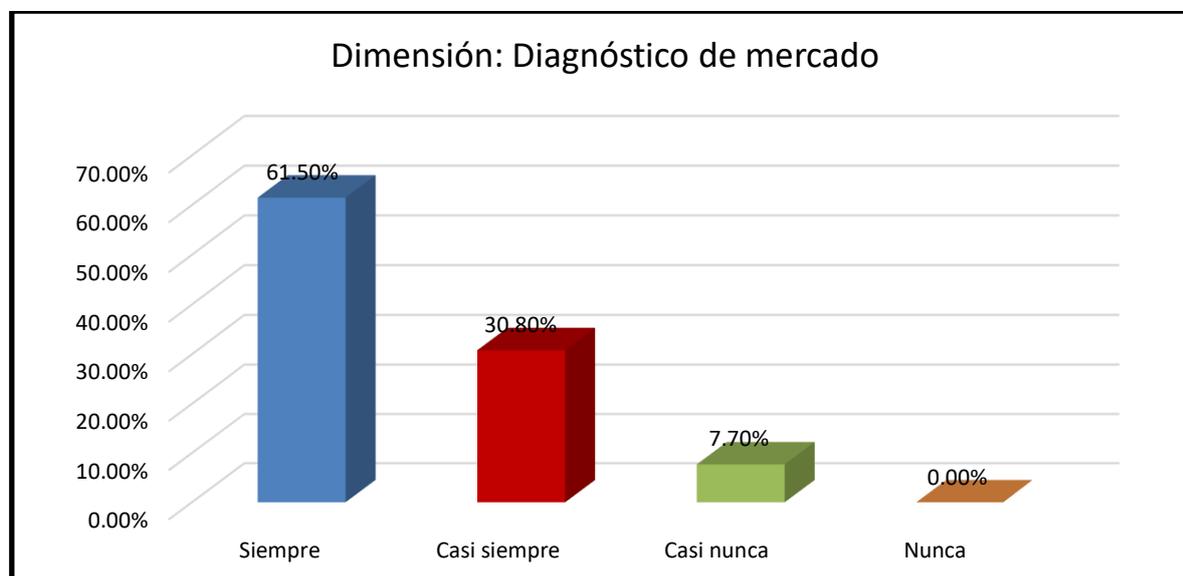


Figura4: Dimensión: Diagnostico de mercado

Fuente: Propia

Interpretación: De la tabla y figura4, se observa el 61.50% de encuestados refieren que siempre realizan diagnóstico de mercado en microempresas seguido de 30,80% casi siempre y 7.70% casi nunca y 0.00% nunca

Tabla 5 Variable: Apertura de microempresas en el distrito de Padre Abad, departamento de Ucayali, 2020

		Frecuencia	Porcentaje
Válido	SIEMPRE	8	61,50
	CASI SIEMPRE	5	38,50
	CASI NUNCA	0	0
	NUNCA	0	0
	TOTAL	13	100

Fuente: Propia información obtenida de la aplicación de la encuesta y procesado con el programa SPSSV22.

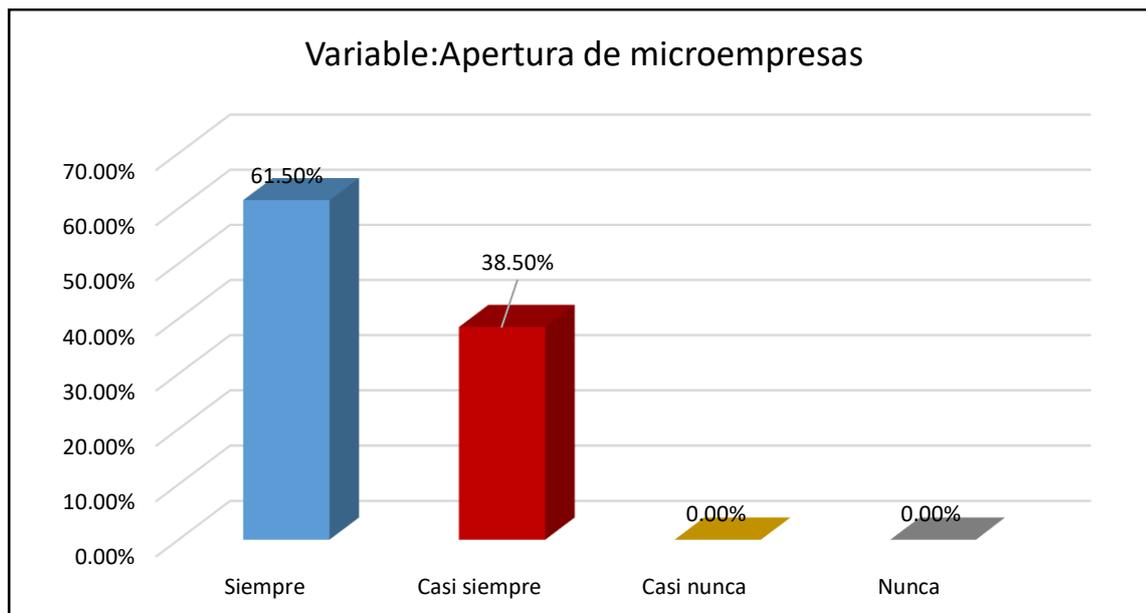


Figura 5: Variable: Apertura de microempresas

Fuente: Propia

Interpretación: De la tabla y figura5, se observa el 61.50% de microempresas realizan siempre apertura y 38.50% casi siempre.

Tabla 6 Dimensión Nº 1: Fuente de financiamiento en el distrito de Padre Abad, departamento de Ucayali, 2020

		Frecuencia	Porcentaje
Válido	SIEMPRE	7	53,80
	CASI SIEMPRE	6	46,20
	CASI NUNCA	0	0
	NUNCA	0	0
	TOTAL	13	100

Fuente: Propia información obtenida de la aplicación de la encuesta y procesado con el programa SPSSV22.

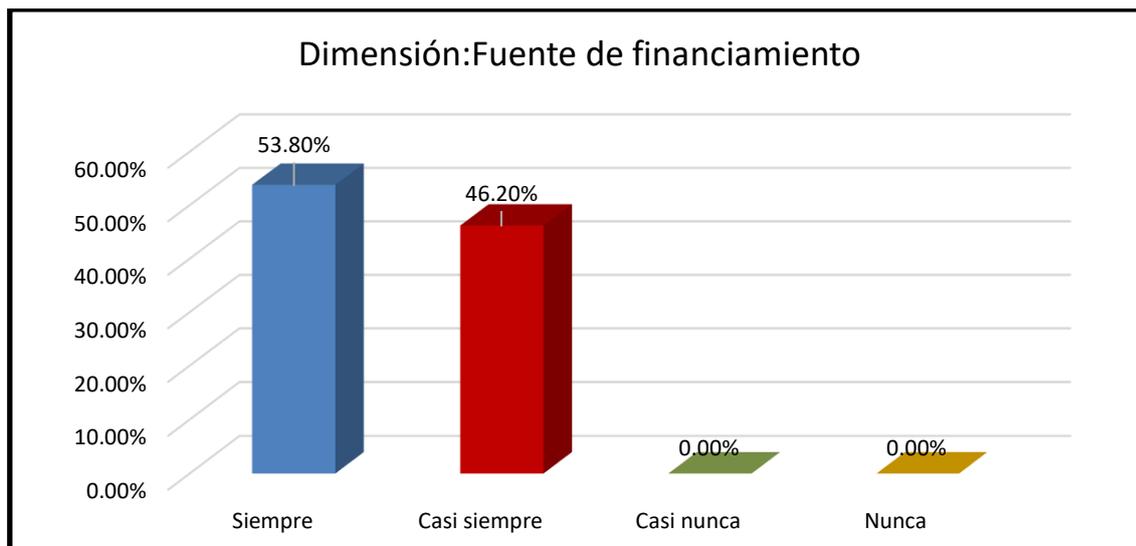


Figura 6: Dimensión: Fuente de financiamiento

Fuente: Propia

Interpretación: De la tabla y figura6, se observa el 53.80% de microempresas refieren que siempre tienen fuente de financiamiento y 46.20% casi siempre.

Tabla 7 Dimensión N° 2: Personal laboral en microempresas en el distrito de Padre Abad, departamento de Ucayali, 2020

		Frecuencia	Porcentaje
Válido	SIEMPRE	10	76,90
	CASI SIEMPRE	3	23,10
	CASI NUNCA	0	0
	NUNCA	0	0
	TOTAL	13	100

Fuente: Propia información obtenida de la aplicación de la encuesta y procesado con el programa SPSSV22.

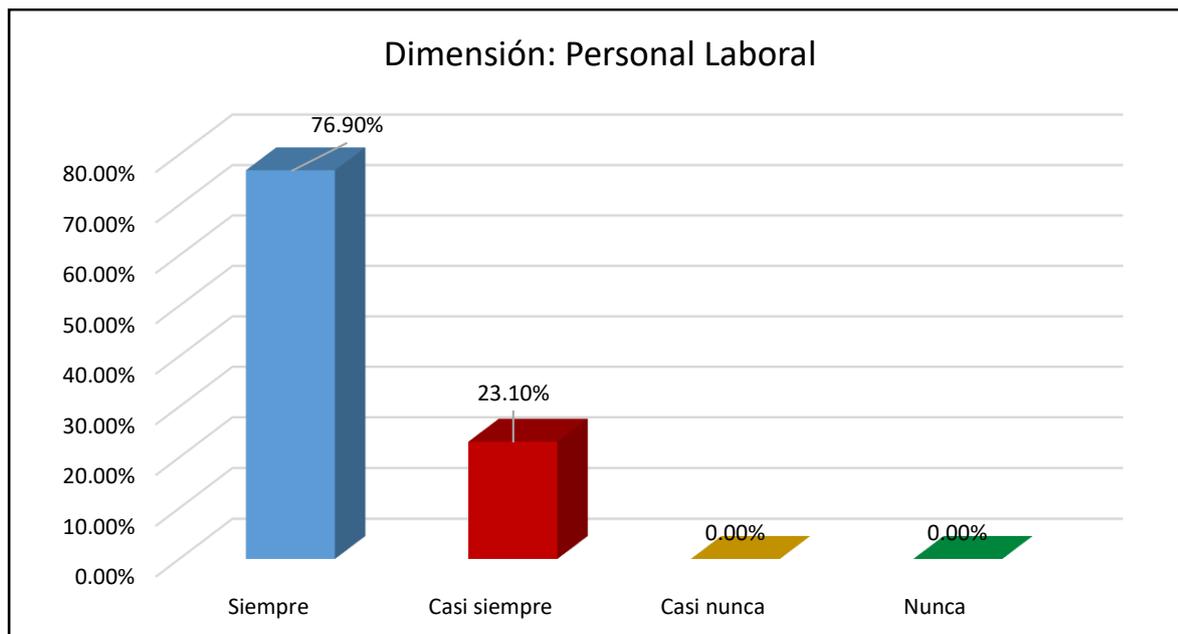


Figura 7: Dimensión: Personal laboral

Fuente: Propia

Interpretación: De la tabla y figura1, se observa el 76.90% de microempresas refieren que tienen personal que labora y 23.10% casi siempre.

Tabla 8 Dimensión N° 3: Administración de microempresas en el distrito de Padre Abad, departamento de Ucayali, 2020

		Frecuencia	Porcentaje
Válido	SIEMPRE	8	61,50
	CASI SIEMPRE	5	38,50
	CASI NUNCA	0	0
	NUNCA	0	0
	TOTAL	13	100

Fuente: Propia información obtenida de la aplicación de la encuesta y procesado con el programa SPSSV22.

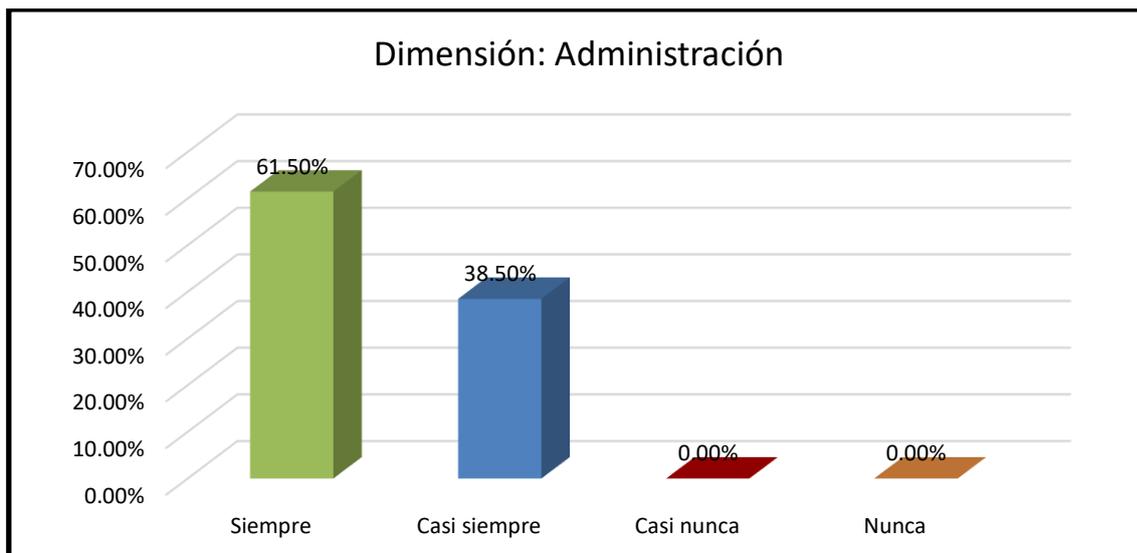


Figura 8: Dimensión: Administración

Fuente: Propia

Interpretación: De la tabla y figura8, se observa el 61.50% de microempresas refieren que siempre realizan buena administración y 38.50% casi siempre.

Tabla 9 Variable: Cierre prematuro de microempresas en el distrito de Padre Abad, departamento de Ucayali, 2020

		Frecuencia	Porcentaje
Válido	SIEMPRE	7	53,80
	CASI SIEMPRE	6	46,20
	CASI NUNCA	0	0
	NUNCA	0	0
	TOTAL	13	100

Fuente: Propia información obtenida de la aplicación de la encuesta y procesado con el programa SPSSV22.

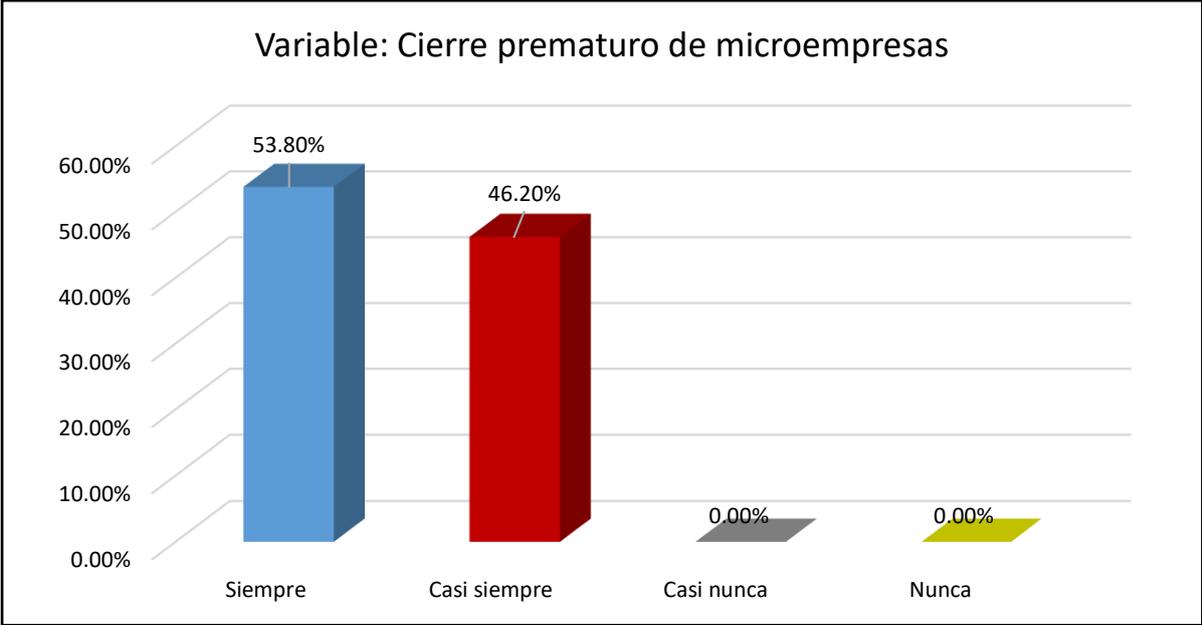


Figura 9: Dimensión: Cierre prematuro de microempresas

Fuente: Propia

Interpretación: De la tabla y figura9, se observa el 53.80% de microempresas refieren que siempre tienen cierre prematuro y 46.20% casi siempre.

PRUEBA DE HIPOTESIS

HIPOTESIS GENERAL

Ho: La apertura de microempresas no se relaciona significativamente con el cierre prematuro en el Distrito de padre Abad, Provincia de Padre Abad, departamento de Ucayali 2020

Hi: La apertura de microempresas se relaciona significativamente con el cierre prematuro en el Distrito de padre Abad, Provincia de Padre Abad, departamento de Ucayali 2020

Tabla10 Aplicación de la prueba estadística de Spearman entre variables La apertura de microempresas y cierre prematuro de microempresas

		Correlaciones		
			V1	V2
Rho de Spearman	Variable: Apertura de microempresas	Coeficiente de correlación	1,000	,985**
		Sig. (bilateral)	.	,000
		N	13	13
	Variable: Cierre prematuro de microempresas	Coeficiente de correlación	,985**	1,000
		Sig. (bilateral)	,000	.
		N	13	13

** . La correlación es significativa en el nivel 0,01 (2 colas).

Fuente: Resultados obtenidos del procesamiento de la encuesta y procesado con el programa SPSS.V22.

Interpretación: De la tabla11, después de aplicar la prueba estadística Spearman se obtiene $r= 0,985$ correlación positiva muy alta y $pvalor= 0,000 <0.01$, es decir es significativo, se rechaza la hipótesis nula con un nivel de significancia del 1%, se concluye la apertura de microempresas se relaciona significativamente con el cierre prematuro en el Distrito de padre Abad, Provincia de Padre Abad, departamento de Ucayali 2020

ESPECIFICA 2

Ho: Las principales actividades económicas no se relaciona significativamente con el cierre prematuro en el Distrito de padre Abad, Provincia de Padre Abad, departamento de Ucayali 2020

Hi: Las principales actividades económicas se relaciona significativamente con el cierre prematuro en el Distrito de padre Abad, Provincia de Padre Abad, departamento de Ucayali 2020

Tabla12 Aplicación de la prueba estadística de Spearman entre dimensión las principales actividades económicas y la variable cierre prematuro de microempresas

Correlaciones				
			V1	V2
Rho de Spearman	Variable: Las principales actividades económicas	Coefficiente de correlación	1,000	,935**
		Sig. (bilateral)	.	,000
		N	13	13
	Variable: Cierre prematuro de microempresas	Coefficiente de correlación	,935**	1,000
		Sig. (bilateral)	,000	.
		N	13	13

** . La correlación es significativa en el nivel 0,01 (2 colas).

Fuente: Resultados obtenidos del procesamiento de la encuesta y procesado con el programa SPSS.V22.

Interpretación: De la tabla11, después de aplicar la prueba estadística Spearman se obtiene $r = 0,935$ correlación positiva muy alta y $p\text{valor} = 0,000 < 0.01$, es decir es significativo, se rechaza la hipótesis nula con un nivel de significancia del 1%, se concluye las principales actividades económicas se relaciona significativamente con el cierre prematuro en el Distrito de padre Abad, Provincia de Padre Abad, departamento de Ucayali 2020

ESPECIFICA 3

Ho: Los beneficios laborales no se relaciona significativamente con el cierre prematuro en el Distrito de padre Abad, Provincia de Padre Abad, departamento de Ucayali 2020

Hi: Los beneficios laborales se relaciona significativamente con el cierre prematuro en el Distrito de padre Abad, Provincia de Padre Abad, departamento de Ucayali 2020

Tabla13 Aplicación de la prueba estadística de Spearman entre dimensión Los benéficos laborales y la variable cierre prematuro de microempresas

		Correlaciones		
			V1	V2
Rho de Spearman	Variable Los benéficos laborales	Coeficiente de correlación	1,000	,666*
		Sig. (bilateral)	.	,013
		N	13	13
	Variable: Cierre prematuro de microempresas	Coeficiente de correlación	,666*	1,000
		Sig. (bilateral)	,013	.
		N	13	13

** . La correlación es significativa en el nivel 0,01 (2 colas).

Fuente: Resultados obtenidos del procesamiento de la encuesta y procesado con el programa SPSS.V22.

Interpretación: De la tabla11, después de aplicar la prueba estadística Spearman se obtiene $r = 0,666$ correlación positiva moderada y $p\text{valor} = 0,013 < 0.05$, es decir es significativo, se rechaza la hipótesis nula con un nivel de significancia del 5%, se concluye los beneficios laborales se relaciona significativamente con el cierre prematuro en el Distrito de padre Abad, Provincia de Padre Abad, departamento de Ucayali 2020

ESPECIFICA 4

Ho: El diagnóstico de mercado no se relaciona significativamente con el cierre prematuro en el Distrito de padre Abad, Provincia de Padre Abad, departamento de Ucayali 2020

Hi: El diagnóstico de mercado se relaciona significativamente con el cierre prematuro en el Distrito de padre Abad, Provincia de Padre Abad, departamento de Ucayali 2020

Tabla14 Aplicación de la prueba estadística de Spearman entre dimensión diagnóstico de mercado y la variable cierre prematuro de microempresas

		Correlaciones		
			V1	V2
Rho de Spearman	Dimensión: Diagnóstico de mercado	Coeficiente de correlación	1,000	,843**
		Sig. (bilateral)	.	,000
		N	13	13
	Variable: Cierre prematuro de microempresas	Coeficiente de correlación	,843**	1,000
		Sig. (bilateral)	,000	.
		N	13	13

** . La correlación es significativa en el nivel 0,01 (2 colas).

Fuente: Resultados obtenidos del procesamiento de la encuesta y procesado con el programa SPSS.V22.

Interpretación: De la tabla11, después de aplicar la prueba estadística Spearman se obtiene $r = 0,843$ correlación positiva alta y $p\text{valor} = 0,000 < 0,01$, es decir es significativo, se rechaza la hipótesis nula con un nivel de significancia del 1%, se concluye el diagnóstico de mercado se relaciona significativamente con el cierre prematuro en el Distrito de padre Abad, Provincia de Padre Abad, departamento de Ucayali 2020

4.2. DISCUSIÓN

Para efectos de la discusión los resultados de esta investigación, partiendo de la pregunta de investigación ¿Cómo se relaciona la apertura de una microempresa con el cierre prematuro en el Distrito de padre Abad, Provincia de Padre Abad, departamento de Ucayali 2020?, se ha obtenido que existe relación significativa entre ambas variables que genera discusión en el trabajo de investigación.

De los resultados obtenidos de la Tabla y figura 5, 9 sobre la variable Apertura de microempresas del 100% el 61.50% de microempresas realizan siempre apertura seguido de 38.50% casi siempre y 0.00% casi nunca y nunca. La variable Cierre prematuro de microempresa el 53.80% de microempresas refieren que siempre tienen cierre prematuro seguido de 46.20% casi siempre y 0.00% casi nunca y nunca. Estos resultados tienen relación con una de las conclusiones de **Castro, F. y Jimenez, K. (2016)**. se conoció las dificultades por parte de los propietarios con relación al manejo de su negocio y del personal que labora dentro de los mismos, por otro lado la dificultad que tienen en el manejo de sus finanzas asimismo coincide con **Alva (2002)**, donde señala los cambios empresariales pueden explicarse como decisiones frente a nuevas situaciones creadas por la evolución de factores económicos, sociales, políticos, tecnológicos o jurídicos, cada uno de estos desafíos obliga a un tipo distinto de adaptación, lo confirma con Romero, autor del libro “Marketing” (1997), donde señala que “Hacer Empresa: Un Reto”³, a la empresa se la puede considerar como un sistema dentro del cual una persona o un grupo de personas desarrollan un conjunto de actividades encaminadas a la producción y/o distribución de bienes y/o servicios, enmarcados en un objeto social determinado,

La variable Apertura de microempresas es respaldada por Teoría neoclásica o marginalista (Walras, Marshall, Jevons), donde afirman que el mercado y su mano invisible, fijan los precios de los factores y de los

productos, por lo que la única función de la empresa es combinar los factores para obtener los productos que le permitan lograr el máximo beneficio y la variable Cierre Prematuro de microempresas es respaldada por Contreras, F. Jose, G. (2016). Modelos de Ecuaciones de Estimación Generalizadas sobre Datos Panel. La hipótesis planteada se contrasta en la tabla 10, después de aplicar la prueba estadística Spearman se obtiene $r = 0,985$ correlación positiva muy alta y $p\text{valor} = 0,000 < 0,01$, es decir es significativo, se rechaza la hipótesis nula con un nivel de significancia del 1%, se concluye la apertura de microempresas se relaciona significativamente con el cierre prematuro en el Distrito de Padre Abad, Provincia de Padre Abad, departamento de Ucayali 2020.

Con respecto a las dimensiones beneficios tributario, las principales actividades económicas, los beneficios laborales, el diagnóstico de mercado se obtuvieron nivel siempre en todas las dimensiones, es decir la apertura de microempresa el empresario pueda abrir y operar formalmente una empresa industrial o comercial, así como el tiempo y los costos asociados a estos procedimientos y además registrar el capital mínimo pagado, debe cumplir los procedimientos establecido y si no lo cumple son algunos factores que tiene como consecuencia el cierre prematuro de microempresas, para evitar debe recurrir a fuentes de financiamiento, realizar un contrato laboral con el personal, administrar la empresa adecuadamente para lograr los objetivos organizacionales. Estos resultados se corrobora estadísticamente de la tabla N° 01, 02, 03, 04, 05, 09 y figura N° 01, 02, 03, 04, 05, 09 estos resultados coinciden con las conclusiones de **Castro, F. y Jimenez, K. (2016)**, donde refiere dificultad que tienen el microempresario en el manejo de sus finanzas, por lo que se propone diseñar un manual de procesos administrativos, lo confirma **Vera (2000)**, la práctica habitual de las empresas consiste en refinanciar sus deudas dándole la nueva oportunidad de subsistir en el mercado, como lo refiere **Gebhardt, (2009)**, debe mejorarse

las posibilidades de obtener financiación y prever apoyos adaptados a las necesidades específicas en sus conclusiones.

Estas dimensiones son respaldadas Clark, S. (2001) donde señala sobre los beneficios tributarios que tiene el microempresario, la Agencia Tributaria la definición de actividad económica es toda aquella labor que un contribuyente ordena por cuenta propia medios de producción y recursos humanos con los objetivos de participar en el mercado de bienes y servicios, **Toyama Miyagusuku, Guia Laboral (2011)**, refiere los beneficios sociales del trabajador y **Grave y Seixas (1998)**, señala que el diagnóstico como una herramienta de construcción de conocimiento acerca de la realidad de la organización, algo que permite la evaluación del desempeño, la previsión del comportamiento de las variables ambientales y la toma de decisiones en relación con estrategias y en la variable Cierre Prematuro de microempresas son respaldado por Headd (2003), Keasey y Watson, (1987), refiere que el fracaso se asocia a la falta de recursos financieros que conlleva el cese de las operaciones de la empresa, Chiavenato (2009), el proceso de planear, organizar, dirigir y controlar el uso de los recursos para lograr los objetivos organizacionales y Vértice (2008), establece selección del personal.

Se confirma las hipótesis planteadas en la tabla 10, 11, 12, 13 y 14, luego de aplicar prueba estadística correlación de Spearman en todas las dimensiones se obtuvo el pvalor es menor a 0.01, es decir es significativo, se rechaza la hipótesis nula con un nivel de significancia del 1% se concluye existe relación significativa entre las dimensiones beneficios tributario, las principales actividades económicas, los beneficios laborales, el diagnóstico de mercado con la variable Cierre prematuro de microempresas.

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

CONCLUSIONES

Se presentan las conclusiones de acuerdo a los objetivos y hipótesis planteado en la investigación.

PRIMERA CONCLUSIÓN

Se concluye después de aplicar la prueba estadística Spearman se obtiene $r = 0,985$ correlación positiva muy alta y $pvalor = 0,000 < 0.01$, es decir es significativo, se rechaza la hipótesis nula con un nivel de significancia del 1%, se concluye la apertura de microempresas se relaciona significativamente con el cierre prematuro en el Distrito de padre Abad, Provincia de Padre Abad, departamento de Ucayali 2020. Asimismo se observa que el 61.50% de microempresas realizan siempre apertura y 38.50% casi siempre. y respecto a la variable cierre prematuro de microempresas, se observa el 53.80% de microempresas refieren que siempre tienen cierre prematuro y 46.20% casi siempre.

SEGUNDA CONCLUSIÓN

Se concluye después de aplicar la prueba estadística Spearman se obtiene $r = 0,950$ correlación positiva muy alta y $pvalor = 0,000 < 0.01$, es decir es significativo, se rechaza la hipótesis nula con un nivel de significancia del 1%, se concluye los beneficios tributarios se relaciona significativamente con el cierre prematuro en el Distrito de padre Abad, Provincia de Padre Abad, departamento de Ucayali 2020. Asimismo se observa el 53.80% de encuestados refieren que siempre tienen beneficios tributarios las microempresas, y 46.20% casi siempre.

TERCERA CONCLUSIÓN

Se concluye que después de aplicar la prueba estadística Spearman se obtiene $r = 0,935$ correlación positiva muy alta y $pvalor = 0,000 < 0.01$, es decir es significativo, se rechaza la hipótesis nula con un nivel de significancia del 1%, se

concluye las principales actividades económicas se relaciona significativamente con el cierre prematuro en el Distrito de padre Abad, Provincia de Padre Abad, departamento de Ucayali 2020. Asimismo se observa el 61.50% de microempresas refieren que siempre realizan principales actividades y 38.50% Casi siempre.

CUARTA CONCLUSIÓN

Se concluye que después de aplicar la prueba estadística Spearman se obtiene $r = 0,666$ correlación positiva moderada y $p\text{valor} = 0,013 < 0.05$, es decir es significativo, se rechaza la hipótesis nula con un nivel de significancia del 5%, se concluye los beneficios laborales se relaciona significativamente con el cierre prematuro en el Distrito de padre Abad, Provincia de Padre Abad, departamento de Ucayali 2020. Asimismo se observa el 46.20% de microempresas refieren que siempre cumplen con los beneficios laborales de y 53.80% casi siempre

QUINTA CONCLUSIÓN

Se concluye que después de aplicar la prueba estadística Spearman se obtiene $r = 0,843$ correlación positiva alta y $p\text{valor} = 0,000 < 0.01$, es decir es significativo, se rechaza la hipótesis nula con un nivel de significancia del 1%, se concluye el diagnóstico de mercado se relaciona significativamente con el cierre prematuro en el Distrito de padre Abad, Provincia de Padre Abad, departamento de Ucayali 2020. Asimismo se observa el 61.50% de encuestados refieren que siempre realizan diagnóstico de mercado en microempresas seguido de 30,80% casi siempre y 7.70% casi nunca y 0.00% nunca

RECOMENDACIONES

De acuerdo a los resultados obtenidos y conclusiones generados paso a mencionar las siguientes recomendaciones:

- Se recomienda a los dueños de microempresas cuando apertura deben analizar las leyes, reglamentos e información pública sobre la puesta en marcha de una empresa, se elabora procedimientos, tiempo y costos necesarios para efectuar la apertura de una empresa en circunstancias normales y requisito de capital mínimo pagado.
- Se recomienda a los dueños de microempresas referente en beneficios otorgado deben estar guiado por la misión, visión, cultura, valores, estrategias, objetivos y capacidad financiera de la organización, buscando, además, el adecuado equilibrio entre las compensaciones directas e indirecta.
- Se recomienda a los dueños de microempresas referente las principales actividades económicas ordenar los medios de producción y recursos humanos con el objetivo de participar en el mercado de bienes y servicios.
- Se recomienda a los dueños de microempresas referente a beneficios laborales deben tener en cuenta que el trabajador tiene beneficios económicos y sociales de acuerdo nuestra legislación.
- Se recomienda a los dueños de microempresas realizar el diagnóstico de mercado que permita tener conocimiento acerca de la realidad de la organización que comprenda aspectos cualitativos y cuantitativos que afecta el desempeño del marketing y tomar decisiones pertinentes

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS.

Referencias Físicas

- ABC, D. (2007-2016). Definición ABC. Recuperado el 04 de 4 de 2016, de <http://www.definicionabc.com/social/personal.php>
- Aguilar, A. (2006). Capacitación de desarrollo profesional. Mexico: Limusa.
- Alles, Martha Alicia. (2012). Diccionario de Términos de recursos humanos. Buenos Aires: Granica.
- Arthur L. Stinchcombe. (1965). Social Structure and Organizations. Chicago: Handbook of Organizationz.
- CENSOS, I. N. (2010). CENSO DE POBLACION Y VIVIENDA.
- Chiavenato, I. (2009). Comportamiento Organizacional. En La dinámica del éxito en las organizaciones (pág. 27). México: Mc Graw Hill.
- Chiavenato, I. (2009). Comportamiento Organizacional. En La dinámica del éxito en las organizaciones (pág. 463). México: Mc Graw Hill.
- Chiavenato, I. (2009). Comportamiento Organizacional. En La dinámica del éxito en las organizaciones (pág. 60). México: Mc Graw Hill.
- Chiavenato, I. (2009). Comportamiento Organizacional. En La dinámica del éxito en las organizaciones (pág. 291). Mexico: Mc Graw Hill.
- Chiavenato, I. (2009). Comportamiento Organizacional. México: Mc Graw Hill.
- Chiavenato, I. (2014). Introducción a la teoría general de la administración. Mexico: Mc Graw Hill.
- Chiavento, I. (2009). Comportamiento Organizacional. En La dinámica del éxito en las organizaciones (pág. 24). México: Mc Graw Hill.
- Chiavento, I. (2014). Introducción a la teoría general de la administración. Mexico: Mc Graw Hill.

Coronado, F. J. (2003). Diccionario enciclopédico de estrategia empresarial.
DIAS DE SANTOS.

CORRALES, A. B. (2006). Administración de Recursos Humanos. Obtenido de <https://books.google.com.ec/books?id=mXjYQZHR00kC&pg=PA21&dq=definicion+>

Davila, I. A. (2006). Manual para elaborar Manuales de políticas y Procedimientos. Mexico:Panorama Editorial. de. (s.f.).

Desarrollo., P. d. (2012). <http://escuelapnud.org/>. Recuperado el 26 de Junio de 2016, de Principio general de funcionamiento de las ONG: http://escuelapnud.org/biblioteca/pmb/opac_css/doc_num.php?explnum_id=845

Diccionario ABC. (s.f.). Obtenido de www.definicionabc.com

DICCIONARIO ABC. (s.f.). DICCIONARIO ABC. Obtenido de www.definicionabc.com

Diseño. (2014). Que es diseño. EcoHabitar, 1.

ECUADOR, P. (Mayo de 2013). [proecuador.gob.ec](http://www.proecuador.gob.ec). Recuperado el Junio de 2016, de <http://www.proecuador.gob.ec/wp-content/uploads/2014/02/10.-Manual-de-procedimiento-de-Control-de-Inventario.pdf>

ESTADISTICAS, I.-E. C. (2010). SECTORES MUNICIPALES. Recuperado el 2016, de https://www.dspace.espol.edu.ec/bitstream/123456789/14779/43/2_SECTORES%20MUNICIPALES.pdf

Falconí, F. (23 de Marzo de 2015). Telegrafo. Obtenido de Crisis responde a fenómeno mundial: Fander Falconí: <http://www.eltelegrafo.com.ec/noticias/economia/8/crisis-responde-a-fenomeno-mundial-fander-falconi>

- Fayol. (1950). Administracion Industrial y general. En H. Fayol. Atlas.
- Fayol, H. (1949). General and Industril Management. Nueva York: Mc Graw Hill.
- Finanzas, M. d. (Enero de 2010). Finanzas. Recuperado el Junio de 2016, de http://www.finanzas.gob.ec/wpcontent/uploads/downloads/2015/03/A2_MANUAL_PROCEDIMIENTOS_INVENTARIOS_DEFINITIVO.pdf
- Gan F y Gaspar B. (2011). Manual de Recursos humano. En 1. p. actuales. Barcelona: UOC.
- Garces, C. M. (1999). Los recursos humanos para la pequeña y mediana empresa. Mexico.
- Henry Mintzberg, J. B. (1997). El proceso estratégico: conceptos, contextos y casos.MEXICO: PEARSON.
- Hernández S, Rodriguez G. (2012). Administracion, Teoria, procesos, áreas funcionales y estrategia para la competitividad. En R. G. Hernández Sergio. México: Mc Graw Hill.
- Hernandez y Rodriguez. (2012). Administracion. En S. J. Gustavo, Teoria, proceso áreas funcionales y estrategias para la competitividad (pág. 169). México: Mc Graw Hill.
- Hernández y Rodriguez. (2012). Administración. En S. J. Gustabo, Teoría, procesos, áreas funcionales y estrategias para la competitividad (pág. 10). México: Mc Graw Hill.
- INEC. (2010). Instituto Nacional de Estadísticas y Censo. Obtenido de Resultados del Censo 2010: <http://www.ecuadorencifras.gob.ec/censo-de-poblacion-y-vivienda/>
- INEC. (2010). Instituto Nacional de Estadísticas y Censo. Obtenido de Resultados del Censo 2010: <http://www.ecuadorencifras.gob.ec/censo-de-poblacion-y-vivienda/>

- INEC. (Diciembre de 2013). Ecuador en cifras. Recuperado el Junio de 2016, de http://www.ecuadorencifras.gob.ec/LOTAIP/2015/DIJU/enero/LA3_ENE_DIJU_ManConPu.pdf
- Koontz y Weihrich. (2013). Elementos de Administración. En K. H. Heinz, Un enfoque internacional de innovación (pág. 104). Mexico: Mc Graw Hill.
- Llauriado, O. (12 de diciembre de 2014). Recuperado el mayo de 2016
- Loor k, Aldas L y López F. (2001). Children in Organised Armed Violence. Obtenido de Pandillas y Naciones: <http://pdba.georgetown.edu/Security/citizenssecurity/ecuador/evaluaciones/pandillas.pdf>
- Monterroso, H. E. (2016). Gestipolis. Recuperado el Junio de 2016, de <http://www.gestipolis.com/manuales-administrativos/>
- Nacimba, A. (13 de Noviembre de 2014). El ciudadano. Recuperado el 24 de abril de 2016, de <http://www.elciudadano.gob.ec/ecuador-lider-en-la-transformacion-de-la-administracion-publica/>
- ONU. (2012). <http://escuelapnud.org/>. Recuperado el 26 de Junio de 2016, de Principio general de funcionamiento de las ONG: http://escuelapnud.org/biblioteca/pmb/opac_css/doc_num.php?explnum_id=845
- personal, D. d. (2007-2016). Definicion ABC. Recuperado el 04 de 4 de 2016, de <http://www.definicionabc.com/social/personal.php>
- Porret, M. (2008). Recursos Humanos. ESIC. Secretaria de Agricultura, G. D. (Abril de 2009). Sagarpa.gob.mx. Recuperado el Junio de 2016, de Manual de la Organizacion de la Coordinacion de asuntos internacionales.: <http://sagarpa.gob.mx/normateca/normateca2/1%20manual%20organizacion%20CAI%20210409.pdf>

Servicios de Relaciones Exteriores. (2010). GUIAS TECNICAS PARA LA ELABORACION DE MANUALES DE PROCEDIMIENTOS. Obtenido de http://www.uv.mx/personal/fcastaneda/files/2010/10/guia_elab_manu_p roc.pdf

SERVICIOS DE RELACIONES EXTERIORES. (2010). GUIAS TECNICAS PARA LA ELABORACION DE MANUALES DE PROCEDIMIENTOS. Obtenido de http://www.uv.mx/personal/fcastaneda/files/2010/10/guia_elab_manu_p roc.pdf

Solidaria, S. d. (2015). seps.gov.ec. Recuperado el 2016, de <http://www.seps.gob.ec/interna?conoce-la-eps>

Stephen P y Coulter M. (2010). Administración. En S. P. Coulter. México: Pearson.

Stephen P y Coulter M. (2010). Administración. En S. P. Mary. Mexico: Pearson.

Stephen P y Couter M. (2010). Administración. En S. P. Mary. Mexico: Pearson.

Taylor, F. W. (1970). Principios de la Administracion Cientifica. Atlas.

Referencias virtuales

http://repositorio.unu.edu.pe/bitstream/handle/UNU/4189/UNU_CONTABILIDAD_2020_T_LUD-ANDRES.pdf?sequence=1&isAllowed=y

<https://eprints.ucm.es/37377/>

<https://debitoor.es/glosario/definicion-empresario-individual>

<https://concepto.de/workshop/>

<https://www.eltiempo.com/archivo/documento/MAM-847146>

<https://prevencionugandalucia.es/cultura-preventiva/>

<https://www.isotools.org/2019/08/22/la-gestion-de-riesgos-reputacionales-en-las-organizaciones/>

<https://definicionlegal.blogspot.com/2011/06/bienes-tangibles.html>

<https://debitoor.es/glosario/definicion-activo-intangible>

ANEXOS

ANEXO 1: MATRIZ DE CONSISTENCIA

Título: Apertura de microempresas y su relación con el cierre prematuro en el distrito de Padre Abad. Provincia de Padre Abad, departamento de Ucayali, 2020

Autor: Bach. Claudio Raúl Céspedes Mendoza

PROBLEMA	OBJETIVOS	HIPÓTESIS	VARIABLES	DIMENSIONES	INDICADORES	METODOLOGÍA	
GENERAL	GENERAL	GENERAL	Variable 1 APERTURA DE MICROEMPRESAS	Beneficios tributarios	Facilidades de constitución	El diseño de investigación es no experimental. El tipo de investigación es descriptivo correlacional. El método de investigación es deductivo e inductivo. Población y muestra La población estará conformada por 13 microempresas. La muestra será el total de la población que es 13 microempresas. Técnicas de recolección de datos. La encuesta Instrumento de aplicación.	
¿Cómo se relaciona la apertura de una microempresa con el cierre prematuro en el Distrito de padre Abad, Provincia de Padre Abad, departamento de Ucayali 2020?	Determinar la relación de la apertura de una microempresa con el cierre prematuro en el Distrito de padre Abad, Provincia de Padre Abad, departamento de Ucayali 2020	La apertura de microempresas se relaciona significativamente con el cierre prematuro en el Distrito de padre Abad, Provincia de Padre Abad, departamento de Ucayali 2020			Principales actividades económicas		Beneficios otorgados
							Instrumentos de producción
ESPECÍFICOS	ESPECÍFICOS	ESPECÍFICOS		Beneficios laborales			De producción
¿Cómo los beneficios tributarios se relacionan con el cierre prematuro en el distrito de Padre Abad, Provincia de Padre Abad, departamento de Ucayali, 2020?	Determinar cómo los beneficios tributarios se relacionan con el cierre prematuro en el distrito de Padre Abad, Provincia de Padre Abad, departamento de Ucayali, 2020	Los beneficios laborales se relacionan significativamente con el cierre prematuro en el distrito de Padre Abad, Provincia de Padre Abad, departamento de Ucayali, 2020			De servicio		
					De comercio		
¿Cómo las principales actividades económicas se	Determinar cómo las principales actividades económicas se	Las principales actividades económicas se relacionan			Remuneración completa		
					Jornada laboral completa		
				Vacaciones según ley			

relacionan con el cierre prematuro en el distrito de Padre Abad, Provincia de Padre Abad, departamento de Ucayali, 2020?	relacionan con el cierre prematuro en el distrito de Padre Abad, Provincia de Padre Abad, departamento de Ucayali, 2020	significativamente con el cierre prematuro en el distrito de Padre Abad, Provincia de Padre Abad, departamento de Ucayali, 2020			Análisis macroeconomico	El cuestionario Técnicas para el procesamiento de datos Se hará uso del análisis descriptivo, para la tabulación de los datos se utilizará como soporte el programa Excel científico y para el procesamiento de los datos el software SPSS Versión (Programa de estadística para ciencias sociales).	
¿Cómo los beneficios laborales se relacionan con el cierre prematuro en el distrito de Padre Abad, Provincia de Padre Abad, departamento de Ucayali, 2020?	Determinar cómo los beneficios laborales se relacionan con el cierre prematuro en el distrito de Padre Abad, Provincia de Padre Abad, departamento de Ucayali, 2020	Los beneficios laborales se relacionan significativamente con el cierre prematuro en el distrito de Padre Abad, Provincia de Padre Abad, departamento de Ucayali, 2020	variable 2 CIERRE PREMATURO	Fuente de financiamiento	Análisis microeconomico		
¿Cómo el diagnóstico del mercado se relaciona con el cierre prematuro en el distrito de Padre Abad, Provincia de Padre Abad, departamento de Ucayali, 2020?	Determinar como el diagnóstico del mercado se relaciona con el cierre prematuro en el distrito de Padre Abad, Provincia de Padre Abad, departamento de Ucayali, 2020	El diagnóstico del mercado se relaciona significativamente con el cierre prematuro en el distrito de Padre Abad, Provincia de Padre Abad, departamento de Ucayali, 2020			Personal laboral		Falta de capital
							Exceso de adquisición de activos
					Fondos ilegales		
					Clima laboral.		
					Mala selección del personal		
					Falta de inversión en capacitación		
					Administración		
					Centralización de toma de decisiones		
				Mala atención al cliente			
				Mala planificación estratégica			
				Falta de experiencia			

ANEXO 02: INSTRUMENTOS DE APLICACIÓN

Facultad de Ciencias Contables Financieras y Administrativas

Escuela Profesional de Administración de Negocios

El presente cuestionario será aplicado a las personas que fueron poseedores de una microempresa en el distrito de Padre Abad. Este cuestionario tiene por finalidad recoger información sobre la Apertura de microempresas y su relación con el Cierre prematuro en el distrito de Padre Abad.

El cuestionario en mención será utilizado en el proyecto de tesis denominado: "APERTURA DE MICROEMPRESAS Y SU RELACIÓN CON EL CIERRE PREMATURO EN EL DISTRITO DE PADRE ABAD, PROVINCIA DE CORONEL PORTILLO, DEPARTAMENTO DE UCAYALI, 2020". El cual servirá para la titulación del señor Bach. Claudio Raúl Céspedes Mendoza de la escuela de Administración de Negocios de la Universidad Privada de Pucallpa.

La información que usted nos proporcionará será anónima y será utilizada únicamente con fines académicos y de investigación, por lo que se le agradece por su valiosa información y colaboración.

Instrucciones:

A continuación encontrará una serie de enunciados los cuales debe leer y marcar con una "X", la casilla que mejor represente su respuesta.

Escala valorativa:

Nunca = 1

Casi nunca = 2

Siempre = 3

Casi siempre= 4

Variable N° 01 APERTURA DE MICROEMPRESAS

Dimensión I: BENEFICIOS TRIBUTARIOS					
Indicador: Facilidades de constitución					
N°	Preguntas	1	2	3	4
1	Cuando usted abre su microempresa encuentra facilidades para su constitución de parte del propietario, del Municipio y la SUNAT.				
Indicador: Beneficios otorgados					
N°	Preguntas	1	2	3	4
2	Cuando usted abre su microempresa encuentra beneficios otorgados de parte del propietario, del Municipio y la SUNAT.				
Indicador: Instrumentos de Producción					
N°	Preguntas	1	2	3	4
3	Cuando usted abre su microempresa aplica todos los instrumentos de producción (radio, televisión e internet) para que su negocio tenga la acogida esperada.				
Dimensión II: Principales actividades económicas					
Indicador: De producción					
N°	Preguntas	1	2	3	4
4	Las actividades de producción que se desarrollan en el distrito de Padre Abad, son interesantes e importantes para su microempresa.				
Indicador: De servicios					
N°	Preguntas	1	2	3	4
5	Las actividades de servicio que se desarrollan en el distrito de Padre Abad, son interesantes e importantes para su microempresa.				
Indicador: De comercio					
N°	Preguntas	1	2	3	4
6	Las actividades de comercio que se desarrollan en el distrito de Padre Abad, son interesantes e importantes para su microempresa.				
Dimensión III : Beneficios laborales					
Indicador: Remuneración completa					

N°	Preguntas	1	2	3	4
7	Usted paga la remuneración completa, conforme a ley a sus trabajadores u empleados.				
Indicador: Jornada laboral completa					
N°	Preguntas	1	2	3	4
8	Usted brinda la jornada laboral completa de acuerdo a ley a sus trabajadores u empleados.				
Indicador: Vacaciones según ley					
N°	Preguntas	1	2	3	4
9	Usted da vacaciones a sus trabajadores u empleados de acuerdo a ley.				
Dimensión: IV: Diagnostico del mercado					
Indicador: Análisis del macroentorno					
N°	Preguntas	1	2	3	4
10	Usted hace un análisis del macroentorno del lugar donde va poner su microempresa, antes de invertir su dinero.				
Indicador: Análisis del microentorno					
N°	Preguntas	1	2	3	4
11	Usted hace un análisis del microentorno del lugar donde va poner su microempresa, antes de invertir su dinero.				

Variable N° 02 CIERRE PREMATURO

Dimensión: I Fuentes de financiamiento					
Indicador: Falta de capital					
N°	Preguntas	1	2	3	4
1	Cuando usted pone su microempresa le falta el capital para implementar su negocio de acuerdo a sus expectativas.				
Indicador: Exceso de adquisición de activos					
N°	Preguntas	1	2	3	4
2	Cuando usted pone su microempresa compra activos de una forma desorganizada y no planificada.				
Indicador: Mala administración de los fondos					
N°	Preguntas	1	2	3	4
3	Cuando usted pone su microempresa hace mala administración de fondos invertidos, no lleva un control de sus ingresos y egresos.				
Indicador: Mala administración de los créditos					
N°	Preguntas	1	2	3	4
4	Cuando usted pone su microempresa da mayor cantidad de crédito y sin intereses, que ventas en efectiva a sus clientes.				
Indicador: Fondos ilegales					
N°	Preguntas	1	2	3	4
5	El dinero que usted invierte en su microempresa es de fondos ilegales, es decir no tiene como justificar su procedencia.				
Dimensión: II Personal laboral					
Indicador: Clima laboral					
N°	Preguntas	1	2	3	4
6	Usted mantiene un clima laboral bueno con sus trabajadores y clientes.				
Indicador: Mala selección del personal					
N°	Preguntas	1	2	3	4
7	La selección de su personal de trabajo se realizar al azar o realiza evaluaciones al respecto.				

Indicador: Falta de inversión en capacitación					
N°	Preguntas	1	2	3	4
8	El personal laboral que usted selecciona es capacitado para su mayor rendimiento en el trabajo.				
Dimensión: III Administración					
Indicador: Centralización de toma de decisiones					
N°	Preguntas	1	2	3	4
9	Cuando la microempresa no responde a las expectativas usted no consulta con nadie y toma las decisiones centralizadas.				
Indicador: Mala atención al cliente					
N°	Preguntas	1	2	3	4
10	Usted o sus colaboradores dan una mala atención a sus clientes.				
Indicador: Mala planificación estratégica					
N°	Preguntas				
11	Usted tiene mala planificación estratégica en su microempresa por falta de cultura comercial.				
Indicador: Falta de experiencia					
N°	Preguntas	1	2	3	4
12	Usted tiene falta de experiencia para administrar su negocio.				

ANEXO Nº 03: MATRIZ DE VALIDACIÓN

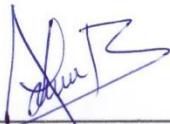
Título: Apertura de Microempresas y su relación con el cierre prematuro en el Distrito de Padre Abad, Provincia de Padre Abad, Departamento de Ucayali, 2020
Autor: Bach. Claudio Raúl Céspedes Mendoza

Variables	Dimensión	Indicador	Ítems	Opción de respuesta				Criterio de evaluación								
				Nunca	Casi nunca	Siempre	Casi siempre	Relación entre la variable y la dimensión		Relación entre la dimensión y el indicador		Relación entre el indicador y el ítem		Relación entre ítems y la opción de respuesta		Observación y/o recomendación
								Si	No	Si	No	Si	No	Si	No	
APERTURA DE MICROEMPRESAS	BENEFICIOS TRIBUTARIOS	Facilidades de constitución	Cuando usted abre su microempresa encuentra facilidades para su constitución de parte del propietario, del Municipio y la SUNAT.					✓		✓		✓		✓		
		Beneficios otorgados	Cuando usted abre su microempresa encuentra beneficios otorgados de parte del propietario, del Municipio y la SUNAT.					✓		✓		✓		✓		
		Instrumentos de producción	Cuando usted abre su microempresa aplica todos los instrumentos de producción (radio, televisión e internet) para que su negocio tenga la acogida esperada.					✓		✓		✓		✓		
	PRINCIPALES ACTIVIDADES ECONÓMICAS	De producción	Las actividades de producción que se desarrollan en el distrito de Padre Abad, son interesantes e importantes para su microempresa.					✓		✓		✓		✓		
		De servicio	Las actividades de servicio que se desarrollan en el distrito de Padre Abad,					✓		✓		✓		✓		

			son interesantes e importantes para su microempresa.						✓	✓	✓	✓			
		De comercio	Las actividades de comercio que se desarrollan en el distrito de Padre Abad, son interesantes e importantes para su microempresa.						✓	✓	✓	✓			
	BENEFICIOS LABORALES	Remuneración completa (remuneración mínima vital)	Usted paga la remuneración completa, conforme a ley a sus trabajadores u empleados.							✓	✓	✓	✓		
		Jornada laboral completa (8 horas de trabajo diario).	Usted brinda la jornada laboral completa de acuerdo a ley a sus trabajadores u empleados.							✓	✓	✓	✓		
		Vacaciones según ley	Usted da vacaciones a sus trabajadores u empleados de acuerdo a ley.							✓	✓	✓	✓		
	DIAGNOSTICO DEL MERCADO	Análisis del macroentorno	Usted hace un análisis del macroentorno del lugar donde va poner su microempresa, antes de invertir su dinero.							✓	✓	✓	✓		
		Análisis del microentorno	Usted hace un análisis del microentorno del lugar donde va poner su microempresa, antes de invertir su dinero.							✓	✓	✓	✓		
	CIERRE PREMATURO	FUENTES DE FINANCIAMIENTO	Falta de capital	Cuando usted pone su microempresa le falta el capital para implementar su negocio de acuerdo a sus expectativas.						✓	✓	✓	✓		
			Exceso de adquisición de activos	Cuando usted pone su microempresa compra activos de una forma desorganizada y no planificada.						✓	✓	✓	✓		
			Mala administración de los fondos	Cuando usted pone su microempresa hace mala administración de fondos invertidos, no lleva un control de sus ingresos y egresos.							✓	✓	✓	✓	
Mala administración de los créditos			Cuando usted pone su microempresa da mayor cantidad de crédito y sin intereses, que ventas en efectiva a sus clientes.							✓	✓	✓	✓		

		Fondos ilegales	El dinero que usted invierte en su microempresa es de fondos ilegales, es decir no tiene como justificar su procedencia.					✓	✓	✓	✓		
PERSONAL LABORAL		Clima laboral	Usted mantiene un clima laboral bueno con sus trabajadores y clientes.					✓	✓	✓		✗	
		Mala selección del personal	La selección de su personal de trabajo se realiza al azar o realiza evaluaciones al respecto.					✓	✓	✓	✓		
		Falta de inversión en capacitación.	El personal laboral que usted selecciona es capacitado para su mayor rendimiento en el trabajo.					✓	✓	✓	✓		
ADMINISTRACIÓN		Centralización de toma de decisiones	Cuando la microempresa no responde a las expectativas usted no consulta con nadie y toma las decisiones centralizadas.					✓	✓	✓	✓		
		Mala atención al cliente	Usted o sus colaboradores dan una mala atención a sus clientes.					✓	✓	✓	✓		
		Mala planificación estratégica	Usted tiene mala planificación estratégica en su microempresa por falta de cultura comercial.					✓	✓	✓	✓		
		Falta de experiencia	Usted tiene falta de experiencia para administrar su negocio.					✓	✓	✓	✓		

Pucallpa, 11 de mayo del 2020



Firma del validador
Nombres y Apellidos

Dr. Lener Omar Panduro Rengifo

ANEXO 03: MATRIZ DE VALIDACIÓN

Título: Apertura de Microempresas y su relación con el cierre prematuro en el Distrito de Padre Abad, Provincia de Padre Abad, Departamento de Ucayali, 2020

Autor: Bach. Claudio Raúl Céspedes Mendoza

Variables	Dimensión	Indicador	Ítems	Opción de respuesta				Criterio de evaluación								
				Nunca	Casi nunca	Siempre	Casi siempre	Relación entre la variable y la dimensión		Relación entre la dimensión y el indicador		Relación entre el indicador y el ítem		Relación entre ítems y la opción de respuesta		Observación y/o recomendación
								Si	No	Si	No	Si	No	Si	No	
APERTURA DE MICROEMPRESAS	BENEFICIOS TRIBUTARIOS	Facilidades de constitución	Cuando usted abre su microempresa encuentra facilidades para su constitución de parte del propietario, del Municipio y la SUNAT.					X		X		X		X		
		Beneficios otorgados	Cuando usted abre su microempresa encuentra beneficios otorgados de parte del propietario, del Municipio y la SUNAT.					X		X		X		X		
		Instrumentos de producción	Cuando usted abre su microempresa aplica todos los instrumentos de producción (radio, televisión e internet) para que su negocio tenga la acogida esperada.					X		X		X		X		
	PRINCIPALES ACTIVIDADES ECONÓMICAS	De producción	Las actividades de producción que se desarrollan en el distrito de Padre Abad, son interesantes e importantes para su microempresa.					X		X		X		X		
		De servicio	Las actividades de servicio que se desarrollan en el distrito de Padre Abad,					X		X		X		X		

			son interesantes e importantes para su microempresa.						X	X	X	X			
		De comercio	Las actividades de comercio que se desarrollan en el distrito de Padre Abad, son interesantes e importantes para su microempresa.						X	X	X	X			
	BENEFICIOS LABORALES	Remuneración completa (remuneración mínima vital)	Usted paga la remuneración completa, conforme a ley a sus trabajadores u empleados.						X	X	X	X			
		Jornada laboral completa (8 horas de trabajo diario).	Usted brinda la jornada laboral completa de acuerdo a ley a sus trabajadores u empleados.						X	X	X	X			
		Vacaciones según ley	Usted da vacaciones a sus trabajadores u empleados de acuerdo a ley.							X	X	X	X		
	DIAGNOSTICO DEL MERCADO	Análisis del macroentorno	Usted hace un análisis del macroentorno del lugar donde va poner su microempresa, antes de invertir su dinero.							X	X	X	X		
		Análisis del microentorno	Usted hace un análisis del microentorno del lugar donde va poner su microempresa, antes de invertir su dinero.							X	X	X	X		
CIERRE PREMATURO	FUENTES DE FINANCIAMIENTO	Falta de capital	Cuando usted pone su microempresa le falta el capital para implementar su negocio de acuerdo a sus expectativas.						X	X	X	X			
		Exceso de adquisición de activos	Cuando usted pone su microempresa compra activos de una forma desorganizada y no planificada.						X	X	X	X			
		Mala administración de los fondos	Cuando usted pone su microempresa hace mala administración de fondos invertidos, no lleva un control de sus ingresos y egresos.							X	X	X	X		
		Mala administración de los créditos	Cuando usted pone su microempresa da mayor cantidad de crédito y sin intereses, que ventas en efectiva a sus clientes.							X	X	X	X		

		Fondos ilegales	El dinero que usted invierte en su microempresa es de fondos ilegales, es decir no tiene como justificar su procedencia.						X		X		X		X		
PERSONAL LABORAL		Clima laboral	Usted mantiene un clima laboral bueno con sus trabajadores y clientes.						X		X		X		X		
		Mala selección del personal	La selección de su personal de trabajo se realizar al azar o realiza evaluaciones al respecto.						X		X		X		X		
		Falta de inversión en capacitación.	El personal laboral que usted selecciona es capacitado para su mayor rendimiento en el trabajo.						X		X		X		X		
ADMINISTRACIÓN		Centralización de toma de decisiones	Cuando la microempresa no responde a las expectativas usted no consulta con nadie y toma las decisiones centralizadas.						X		X		X		X		
		Mala atención al cliente	Usted o sus colaboradores dan una mala atención a sus clientes.						X		X		X		X		
		Mala planificación estratégica	Usted tiene mala planificación estratégica en su microempresa por falta de cultura comercial.						X		X		X		X		
		Falta de experiencia	Usted tiene falta de experiencia para administrar su negocio.						X		X		X		X		

Pucallpa, 11 de mayo del 2020



Firma del validador
Nombres y Apellidos

JOSE ALBERTO CHOCANO FIGUEROA
REGISTRAR EN GESTIÓN EMPRESARIAL

ANEXO 03: MATRIZ DE VALIDACIÓN

Título: Apertura de Microempresas y su relación con el cierre prematuro en el Distrito de Padre Abad, Provincia de Padre Abad, Departamento de Ucayali, 2020
 Autor. Bach. Claudio Raúl Céspedes Mendoza

Variables	Dimensión	Indicador	Ítems	Opción de respuesta				Criterio de evaluación									
				Nunca	Casi nunca	Siempre	Casi siempre	Relación entre la variable y la dimensión		Relación entre la dimensión y el indicador		Relación entre el indicador y el ítem		Relación entre ítems y la opción de respuesta		Observación y/o recomendación	
								Si	No	Si	No	Si	No	Si	No		
APERTURA DE MICROEMPRESAS	BENEFICIOS TRIBUTARIOS	Facilidades de constitución	Cuando usted abre su microempresa encuentra facilidades para su constitución de parte del propietario, del Municipio y la SUNAT.					✓		✓		✓		✓			
		Beneficios otorgados	Cuando usted abre su microempresa encuentra beneficios otorgados de parte del propietario, del Municipio y la SUNAT.					✓		✓		✓		✓			
		Instrumentos de producción	Cuando usted abre su microempresa aplica todos los instrumentos de producción (radio, televisión e internet) para que su negocio tenga la acogida esperada.					✓		✓		✓		✓			
	PRINCIPALES ACTIVIDADES ECONÓMICAS	De producción	Las actividades de producción que se desarrollan en el distrito de Padre Abad, son interesantes e importantes para su microempresa.					✓		✓		✓		✓			
		De servicio	Las actividades de servicio que se desarrollan en el distrito de Padre Abad,					✓		✓		✓		✓			

			son interesantes e importantes para su microempresa.						✓		✓		✓		✓			
		De comercio	Las actividades de comercio que se desarrollan en el distrito de Padre Abad, son interesantes e importantes para su microempresa.						✓		✓		✓		✓			
	BENEFICIOS LABORALES	Remuneración completa (remuneración mínima vital)	Usted paga la remuneración completa, conforme a ley a sus trabajadores u empleados.						✓		✓		✓		✓			
		Jornada laboral completa (8 horas de trabajo diario).	Usted brinda la jornada laboral completa de acuerdo a ley a sus trabajadores u empleados.						✓		✓		✓		✓			
		Vacaciones según ley	Usted da vacaciones a sus trabajadores u empleados de acuerdo a ley.							✓		✓		✓		✓		
	DIAGNOSTICO DEL MERCADO	Análisis del macroentorno	Usted hace un análisis del macroentorno del lugar donde va poner su microempresa, antes de invertir su dinero.						✓		✓		✓		✓			
		Análisis del microentorno	Usted hace un análisis del microentorno del lugar donde va poner su microempresa, antes de invertir su dinero.							✓		✓		✓		✓		
CIERRE PREMATURO	FUENTES DE FINANCIAMIENTO	Falta de capital	Cuando usted pone su microempresa le falta el capital para implementar su negocio de acuerdo a sus expectativas.						✓		✓		✓		✓		-	
		Exceso de adquisición de activos	Cuando usted pone su microempresa compra activos de una forma desorganizada y no planificada.						✓		✓		✓		✓			
		Mala administración de los fondos	Cuando usted pone su microempresa hace mala administración de fondos invertidos, no lleva un control de sus ingresos y egresos.							✓		✓		✓		✓		
		Mala administración de los créditos	Cuando usted pone su microempresa da mayor cantidad de crédito y sin intereses, que ventas en efectiva a sus clientes.							✓		✓		✓		✓		

	Fondos ilegales	El dinero que usted invierte en su microempresa es de fondos ilegales, es decir no tiene como justificar su procedencia.						✓	✓	✓	✓		
PERSONAL LABORAL	Clima laboral	Usted mantiene un clima laboral bueno con sus trabajadores y clientes.						✓	✓	✓	✓		
	Mala selección del personal	La selección de su personal de trabajo se realiza al azar o realiza evaluaciones al respecto.						✓	✓	✓	✓		
	Falta de inversión en capacitación.	El personal laboral que usted selecciona es capacitado para su mayor rendimiento en el trabajo.						✓	✓	✓	✓		
ADMINISTRACIÓN	Centralización de toma de decisiones	Cuando la microempresa no responde a las expectativas usted no consulta con nadie y toma las decisiones centralizadas.						✓	✓	✓	✓		
	Mala atención al cliente	Usted o sus colaboradores dan una mala atención a sus clientes.						✓	✓	✓	✓		
	Mala planificación estratégica	Usted tiene mala planificación estratégica en su microempresa por falta de cultura comercial.						✓	✓	✓	✓		
	Falta de experiencia	Usted tiene falta de experiencia para administrar su negocio.						✓	✓	✓	✓		

Pucallpa, 11 de mayo del 2020


 Firma del validador
 Nombres y Apellidos
 Mg. Cesar D. Alvarez Rojas
 Mg. Planeamiento Estratégico y Toma de Decisiones

**ANEXO: 04 CONFIABILIDAD DEL INSTRUMENTO DE INVESTIGACIÓN DE LAS DOS
VARIABLES PARA LA PRUEBA PILOTO**

VARIABLE Nº 01 APERTURA DE MICROEMPRESAS

PREGUNTAS	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	VARIANZA TOTAL
ALUMNOS												
1	2	1	4	1	3	4	4	3	2	2	2	28
2	2	1	4	1	3	4	4	3	2	2	3	29
3	2	2	4	2	3	4	4	2	2	2	3	30
4	2	2	4	2	3	4	4	2	2	3	3	31
5	2	2	4	2	4	4	4	2	2	2	3	31
6	2	2	4	2	4	4	4	2	2	4	4	34
7	2	4	4	2	4	4	4	4	3	4	4	39
8	2	4	4	2	4	3	4	4	4	4	4	39
9	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	44
10	4	4	4	3	4	4	4	2	4	4	4	41
11	4	4	4	4	4	4	4	2	4	4	4	42
12	4	4	4	4	4	3	4	2	3	4	4	40
13	4	4	4	4	4	4	4	2	4	4	4	42

VARIABLE Nº 02 CIERRE PREMATURO

PREGUNTAS	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	VARIANZA TOTAL
ALUMNOS													
1	2	1	4	1	3	4	4	3	2	2	2	3	31
2	2	1	4	1	3	4	4	3	2	2	3	3	32
3	2	2	4	2	3	4	4	2	2	2	3	3	33
4	2	2	4	2	3	4	4	2	2	3	3	3	34
5	2	2	4	2	4	4	4	2	2	2	3	3	34
6	2	2	4	2	4	4	4	2	2	4	4	3	37
7	2	4	4	2	4	4	4	4	3	4	4	3	42
8	2	4	4	2	4	3	4	4	4	4	4	3	42
9	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	3	47
10	4	4	4	3	4	4	4	2	4	4	4	3	44
11	4	4	4	4	4	4	4	2	4	4	4	3	45
12	4	4	4	4	4	3	4	2	3	4	4	3	43
13	4	4	4	4	4	4	4	2	4	4	4	3	45

**ANEXO: 05 BASE DE DATOS PARA EL PROCESAMIENTO DE LA INFORMACION
VARIABLE N° 01 APERTURA DE MICROEMPRESAS**

N°	ITEMS1	ITEMS2	ITEMS3	ITEMS4	ITEMS5	ITEMS6	ITEMS7	ITEMS8	ITEMS9	ITEMS10	ITEMS11
1	2	1	4	1	3	4	4	3	2	2	2
2	2	1	4	1	3	4	4	3	2	2	3
3	2	2	4	2	3	4	4	2	2	2	3
4	2	2	4	2	3	4	4	2	2	3	3
5	2	2	4	2	4	4	4	2	2	2	3
6	2	2	4	2	4	4	4	2	2	4	4
7	2	4	4	2	4	4	4	4	3	4	4
8	2	4	4	2	4	3	4	4	4	4	4
9	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4
10	4	4	4	3	4	4	4	2	4	4	4
11	4	4	4	4	4	4	4	2	4	4	4
12	4	4	4	4	4	3	4	2	3	4	4
13	4	4	4	4	4	4	4	2	4	4	4

**ANEXO: 05 BASE DE DATOS PARA EL PROCESAMIENTO DE LA INFORMACION
VARIABLE N° 02 CIERRE PREMATURO**

N°	ITEMS1	ITEMS2	ITEMS3	ITEMS4	ITEMS5	ITEMS6	ITEMS7	ITEMS8	ITEMS9	ITEMS10	ITEMS11	ITEMS12
1	2	1	4	1	3	4	4	3	2	2	2	3
2	2	1	4	1	3	4	4	3	2	2	3	3
3	2	2	4	2	3	4	4	2	2	2	3	3
4	2	2	4	2	3	3	3	2	2	3	3	3
5	2	2	4	2	4	4	4	2	2	2	3	3
6	2	2	4	2	4	3	3	2	2	4	4	3
7	2	4	4	2	4	4	4	4	3	4	4	3
8	2	4	4	2	4	3	4	4	4	4	4	3
9	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	3
10	4	4	4	3	4	4	4	2	4	4	4	3
11	4	4	4	4	4	4	4	2	4	4	4	3
12	4	4	4	4	4	3	4	2	3	4	4	3
13	4	4	4	4	4	4	4	2	4	4	4	3

ANEXO Nº 06 FOTOS – MICROEMPRESAS CERRADAS











