

UNIVERSIDAD NACIONAL DE HUANCABELICA

(Creada por Ley N° 25265)



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

TESIS

**“LA COMPETITIVIDAD Y PENSAMIENTO SISTÉMICO DE
LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL DISTRITO DE
ASCENSIÓN, PERIODO 2013”**

LÍNEA DE INVESTIGACIÓN:

MYPES y PYMES

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

PRESENTADO POR LOS BACHILLERES:

Bach. CAYLLAHUA CHANCHA, Jhon Kenedy

Bach. HUISA QUISPE, Melvi

HUANCABELICA 2014

178

ACTA DE SUSTENTACION DE INFORME FINAL DE INVESTIGACION CIENTIFICA (TESIS)

En la Ciudad Universitaria de Paturpampa; Auditorio de la Facultad de Ciencias Empresariales, a los 28 días del mes de ENERO del año 2015, a horas 05.30 pm, se reunieron; el Jurado Calificador, conformado de la siguiente manera:

Presidente: Mg. CPCC. KENIA AGUIRRE VILCHEZ

Secretario: CPCC. ANDRES JESUS RAMIREZ LAURENTE

Vocal: Mg. CPCC. LORENZO FIDEL BERNALDO SABUCO

Ratificados los Miembros del Jurado con Resolución N° 0729-2014-FCE-UMH; del informe final de investigación científica titulado:

" LA COMPETITIVIDAD Y PENSAMIENTO SISTEMICO DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL DISTRITO DE ASCENSION, PERIODO 2013 "

Cuyo autor es (el) (los) graduado (s):

BACHILLER (S): CAYLLAHUA CHANCHA JHON KENEDY
HUISA QUISPE MELVI

A fin de proceder con la sustentación del informe final de investigación científica titulado antes citado.

Finalizado la sustentación y evaluación; se invita al público presente y al sustentante abandonar el recinto; y, luego de una amplia deliberación por parte del jurado, se llegó al siguiente el resultado:

BACHILER: CAYLLAHUA CHANCHA JHON KENEDY

PRESIDENTE: APROBADO

SECRETARIO: APROBADO

VOCAL: DESAPROBADO

RESULTADO FINAL: APROBADO POR MAYORIA

BACHILER: HUISA QUISPE MELVI

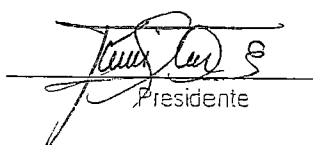
PRESIDENTE: APROBADO

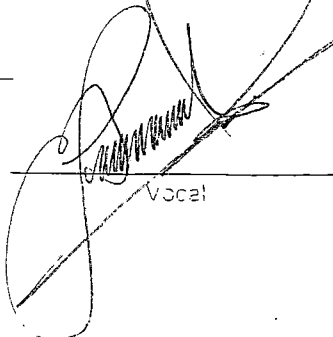
SECRETARIO: APROBADO

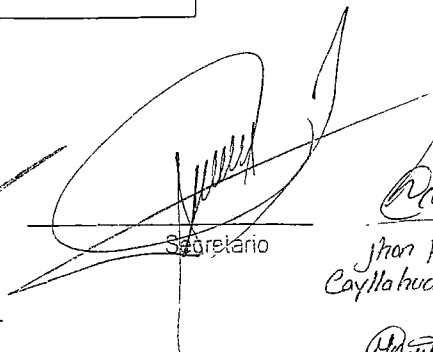
VOCAL: DESAPROBADO

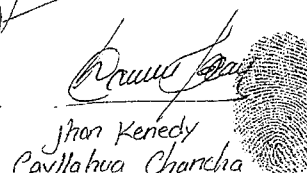
RESULTADO FINAL: APROBADO POR MAYORIA

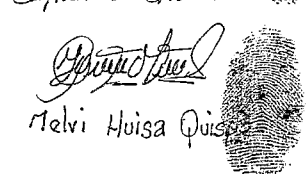
En conformidad a lo actuado firmamos al pie.


Presidente


Vocal


Secretario


Jhon Kenedy
Cayllahua Chancha


Melvi Huisa Quispe



115

se resolver Programar la fecha y hora para la sustentación de la tesis para el día miércoles 28 de Enero del 2015 a horas 05.30 pm.

Luego de la instalación de los miembros del Jurado se da inicio al proceso de sustentación, no sin antes el pro. Presidente del Jurado invita al secretario encc. Andrey Jarama Ramirez Laurente dar lectura de las resoluciones correspondientes de la ratificación de los miembros del Jurado y fijación de hora y fecha para ello el Presidente del Jurado invita a los Bachilleres iniciar con el proceso de sustentación recomendando que se cumpla los paros y tiempo establecido en el reglamento. Con esta primera etapa se da por inicio con el rol de preguntas en el orden siguiente: Vocal, secretario, presidente, los mismos que fueron aprobados por los sustentantes.

Después el Presidente del Jurado solicita a los Bachilleres y al público presente a abandonar la sala para dar inicio a la deliberación correspondiente y luego de una amplia deliberación los jurados proceden a pronunciarse en cuanto a los resultados de manera independiente conforme al resultado siguiente: Mgr encc. Kenia Aguirre Vilchez como Presidente APROBADO encc. Andrey Jarama Ramirez Laurente como Secretario APROBADO Mgr encc. Gonzalo Fidel Bernaldo Jarama como Vocal DES APROBADO.

Resultado Final Remitido por Maxia para ambos Bachilleres sustentante finalmente se da por concluido el presente proceso siendo 6:45 pm. del mismo día y en señal de conformidad se firma al pie, no sin antes puntualizar que el pro. Vocal del Jurado hace notar que en la tesis existen plagios de Internet.

[Signature]
Secretario

[Signature]
PRESIDENTE

[Signature]
Vocal

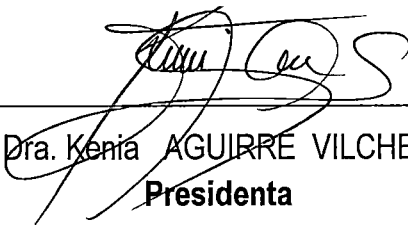
[Signature]

Jhon Kenedy Castellano
Chancha
72207850

[Signature]
Melvi Nolasco Quispe
7485662

Sr. Mauro E. Casas Romero
FEDATARIO
03 FEB. 2015

UNIVERSIDAD NACIONAL DE HUANCABELICA
CIUDAD UNIVERSITARIA PATURPAMPA
CERTIFICO: QUE EL PRESENTE DOCUMENTO
ES COPIA FIEL DE SU ORIGINAL



Dra. Kenia AGUIRRE VILCHEZ
Presidenta



CPCC. Andrés Jesús RAMÍREZ LAURENTE
Secretario



Mg. Lorenzo Fidel BERNALDO SABUCO
Vocal

A handwritten signature in black ink, featuring two large, stylized loops at the top and a series of smaller, connected loops below them. The signature is positioned above a horizontal line.

CPC. Rusbel Freddy RAMOS SERRANO
Asesor

A mis padres: Violeta y Teodoro, por estar conmigo en cada paso que doy, por fortalecer mi corazón e iluminar mi mente con sus consejos, para culminar mis estudios universitarios.

Jhon Kenedy

A las personas que más amo en la vida "Mis Padres" por su incondicional cariño y comprensión quienes me acompañaron durante mi trayecto de vida, quienes con sus consejos han sabido guiarme durante mis estudios universitarios.

A mi hermana Miriam quien con su apoyo moral y espiritual me permitió culminar mi carrera profesional, quien a pesar de que no pudo físicamente estar en mis momentos de logros, ahora está en mi corazón.

Melvi

11

AGRADECIMIENTOS

Nuestros sinceros agradecimientos hoy y siempre a nuestras familia por el esfuerzo realizado por ellos. El apoyo en nuestros estudios, de ser así no hubiese sido posible. A nuestros padres y demás familiares ya que nos brindan el apoyo, la alegría y nos dan la fortaleza necesaria para seguir adelante.

Un agradecimiento especial al CPC. Rusbel Ramos Serrano por su apoyo incondicional durante la elaboración del informe final de tesis.

A la vez hacer mención a la municipalidad distrital de Ascensión por habernos brindado facilidades para la ejecución del Proyecto de Investigación

ÍNDICE

PORTADA.....	1
AGRADECIMIENTOS.....	2
ÍNDICE	3
RESUMEN.....	6
ABSTRACT	9
INTRODUCCIÓN.....	10

CAPÍTULO I PROBLEMA

1.1.	Planteamiento del Problema	12
1.2.	Formulación del Problema	16
1.2.1.	Problema General	16
1.2.2.	Problemas Específicos	16
1.3.	Objetivos General y Específicos	16
1.3.1.	Objetivo General	16
1.3.2.	Objetivos Específicos.....	17
1.4.	Justificación	17
1.4.1.	Justificación Teórica	17
1.4.2.	Justificación Social.....	18
1.4.3.	Justificación Metodológica	18

CAPÍTULO II MARCO TEÓRICO

2.1.	Antecedentes	20
2.1.1.	A Nivel Internacional	20
2.1.2.	A nivel Nacional	25
2.1.3.	A Nivel Local.	31

2.2.	Bases Teóricas	32
2.2.1.	Competitividad.....	32
2.2.1.1.	Las Cinco Fuerzas de Porter.....	34
2.2.1.2.	Estrategias competitivas de Michael Porter.	37
2.2.2.	Teoría de la Ventaja Competitiva	38
2.2.2.1.	Innovación.....	39
2.2.2.2.	Calidad de Servicio	39
2.2.3.	Pensamiento Sistémico	40
2.2.3.1.	Disciplina del Dominio personal	42
2.2.3.2.	Disciplina de los Modelos mentales	43
2.2.3.3.	Disciplina de una visión compartida	44
2.2.3.4.	Disciplina del Aprendizaje en equipo	46
2.2.4.	Micro y Pequeña Empresa.....	47
2.2.4.1.	Importancia	49
2.2.4.2.	Formalización Y Constitución.....	49
2.3.	Hipótesis	50
2.3.1.	Hipótesis General.	50
2.3.2.	Hipótesis Específicas	50
2.3.2.1.	Primera hipótesis específica.....	50
2.3.2.2.	Segunda hipótesis específica.....	50
2.3.2.3.	Tercera hipótesis específica.....	50
2.4.	Definición de Términos	50
2.5.	Variables de Estudio	52
2.5.1.	Variable X: Competitividad.....	52
2.5.2.	Variable Y: Pensamiento Sistémico	52
2.6.	Operacionalización de variables	52

CAPÍTULO III

MARCO METODOLÓGICO

3.1.	Ámbito de Estudio.....	54
------	------------------------	----

3.2.	Tipo de Investigación	54
3.3.	Nivel de Investigación	55
3.4.	Método de Investigación	55
3.4.1.	Método General:	55
3.4.2.	Métodos Específicos:.....	56
3.5.	Diseño de Investigación	56
3.6.	Población, Muestra.	57
3.6.1.	Población	57
3.6.2.	Muestra	58
3.7.	Técnicas e Instrumentos de Recolección de Datos	60
3.8.	Procedimiento de Recolección de Datos	60
3.9.	Técnicas de Procesamiento y Análisis de Datos	61
3.9.1.	Técnicas de Procesamiento.....	61
3.9.2.	Técnicas de Análisis de Datos	61

CAPÍTULO IV

RESULTADOS

4.1.	Presentación de Resultados	63
4.1.1.	Presentación e Interpretación de Datos	63
4.1.1.1.	Resultados del Pensamiento Sistémico de las Micro y Pequeñas Empresas del Distrito de Ascensión.....	63
4.1.1.2.	Resultado de la Competitividad de las Micro y Pequeñas Empresas del Distrito de Ascensión.....	68
4.1.2.	Comportamiento de la Relación de las variables en la muestra de la investigación	69
4.1.3.	Relación entre Pensamiento Sistémico y Competitividad de las Micro y Pequeñas Empresas del Distrito de Ascensión.	70
4.1.4.	Relación entre la Capacidad para Comunicar la Visión Empresarial y Competitividad de las Micro y Pequeñas Empresas del Distrito de Ascensión.	74
4.1.5.	Relación entre la Herramienta FODA y Competitividad de las Micro y Pequeñas Empresas del Distrito de Ascensión.	78

4.1.6. Relación entre Flujo de Trabajo y Competitividad de las Micro y Pequeñas Empresas del Distrito de Ascensión.	82
4.1.7. Prueba de Hipótesis.....	86
4.1.7.1. Hipótesis General:.....	86
4.1.7.2. Hipótesis específica 01	87
4.1.7.3. Hipótesis específica 02	87
4.1.7.4. Hipótesis específica 03	88
4.2. Discusión	89
CONCLUSIONES.....	91
RECOMENDACIONES.....	92
BIBLIOGRAFÍA.....	93
ANEXOS.....	96
MATRIZ DE CONSISTENCIA.....	97

RESUMEN

La investigación de enfoque cualitativo, de tipo aplicada, se ha desarrollado en la ciudad de Huancavelica, en una muestra de 172 micro y pequeñas empresas – Mypes del Distrito de Ascensión de la Provincia de Huancavelica, el objetivo principal es determinar la relación que existe entre la Competitividad y Pensamiento Sistémico de las Micro y Pequeñas Empresas del Distrito de Ascensión, periodo 2013.

En cuanto al Pensamiento Sistémico se ha tomado en consideración las teorías que indican como la visión empresarial, la herramienta del FODA y flujo de trabajo empresarial son importantes para el Pensamiento Sistémico de las empresas, asimismo a fin de reforzar el tema de competitividad de la MYPE se ha investigado la percepción sobre la competitividad lograda en el año 2013.

Se llegó a las siguientes conclusiones en la investigación:

Se ha determinado que la relación que existe entre la Competitividad y Pensamiento Sistémico de las Micro y Pequeñas Empresas del Distrito de Ascensión, periodo 2013, se correlaciona significativamente con una correlación positiva media ($r = 0.58$), es decir si mejora el Pensamiento Sistémico en las Mypes aumenta la competitividad de estas.

Asimismo se tienen las siguientes conclusiones específicas:

- Se ha determinado que la relación existente entre la capacidad para comunicar la visión empresarial y la Competitividad de las Micro y Pequeñas Empresas del Distrito de Ascensión, periodo 2013, esta relaciona significativamente con un grado de correlación positiva débil ($r = 0.45$). Es decir a mayor capacidad de comunicación de la visión empresarial de la MYPE mayor competitividad de esta.
- Se ha determinado que la relación existente entre la Herramienta FODA y la Competitividad de las Micro y Pequeñas Empresas del Distrito de Ascensión, periodo 2013, está relacionada significativamente con un grado de correlación positiva débil ($r = 0.35$). Es decir si el empresario analiza sus fortalezas, Oportunidades, Debilidades y Amenazas aumentara la competitividad de la MYPE

- Se ha determinado que la relación existente entre el flujo de trabajo de las empresas y la competitividad de las Micro y Pequeñas Empresas del Distrito de Ascensión, periodo 2013, está relacionada significativamente con un grado de correlación positiva medida ($r = 0.56$). Es decir que si la Mype aplica las funciones, estructura organizacional y los procesos empresariales mejorara la competitividad de la Mype.

Palabras clave: Pensamiento Sistémico, competitividad de las MYPES

ABSTRACT

The qualitative research approach applied type has been developed in the city of Huancavelica, in a sample of 172 micro and small enterprises - Ascension Mypes District of the Province of Huancavelica, the main objective is to determine the relationship between Systems Thinking and the Competitiveness of Micro and Small Enterprises in the District of Ascension, 2013 period.

As for systems thinking has taken into consideration the theories that indicate how the business vision, communication and dialogue, the tool SWOT and business workflow are important for systems thinking companies also to reinforce the theme competitiveness of MSEs have investigated the perception of competitiveness achieved in 2013.

He reached the following conclusions in research:

It has been determined that the relationship between systems thinking and the Competitiveness of Micro and Small Enterprises District Ascension, from 2013, is direct, ie if it improves systemic thinking in MSEs increases the competitiveness of these.

Also we have the following specific conclusions:

- It has been determined that the relationship between the ability to communicate the corporate vision and the Competitiveness of Micro and Small Enterprises District Ascension, 2013 period, this relates significantly. That is a greater capacity for communication of corporate vision of the MSE increased competitiveness of this.
- It has been determined that the relationship between the SWOT tool and the Competitiveness of Micro and Small Enterprises District Ascension, 2013 period, it significantly. ie if the employer analyzes its strengths, weaknesses, opportunities and threats increase the competitiveness of the MSE.
- It has been determined that the relationship between the workflow of business and the competitiveness of Micro and Small Enterprises District Ascension, from 2013, is significantly related. That is, if the MSE applied functions, organizational structure and business processes improve the competitiveness of the MSE

Keywords: Systems thinking, competitiveness of MSEs

INTRODUCCIÓN

El Pensamiento Sistémico es la actitud del ser humano, que se basa en la percepción del mundo real en términos de totalidades para su análisis, comprensión y accionar, Senge junto a un equipo, confeccionan modelos cualitativos identificando en la empresas conceptos escritos y mentales que la gente utiliza en la organización: como son las normas y políticas, la conducta real de la gente, la estructura organizativa, su propósito.

En el Distrito de Ascensión la aplicación del Pensamiento Sistémico es deficiente ya que en los micros y pequeñas empresas no aplican las estrategias para fortalecer la competitividad, considerando el Pensamiento Sistémico lo cual conlleva a una mejora de la Competitividad.

El objetivo general de la presente tesis fue determinar la relación entre la Competitividad y Pensamiento Sistémico de las Micro y Pequeñas empresas del Distrito de Ascensión, los objetivos específicos fue determinar la relación que existe entre la capacidad para comunicar la visión empresarial y la Competitividad, determinar la relación que existe entre la Herramienta FODA Empresarial y la competitividad y determinar la relación que existe entre el flujo de trabajo de las empresas y la Competitividad.

Para ello se utilizó un diseño descriptivo simple correlacional ya que determino la relación que existía entre las dos variables en estudio. La técnica para la recolección de datos fue la ficha de encuesta.

Teniendo en cuenta lo anterior, los resultados de la investigación contribuirán a reforzar la conceptualización del Pensamiento Sistémico de las Mypes del Distrito de Ascensión.

La Tesis fue elaborada con la finalidad de contribuir con una base científica para las Mypes; esperando aportar un valor para los estudiantes y empresarios que desean desarrollar estrategias competitivas. En tal sentido la tesis que se propone consta de los siguientes capítulos:

Capítulo I: Planteamiento del Problema, donde se encuentra la información referente a la presentación y antecedentes del problema, formulación del problema, objetivos de la investigación, justificación de la investigación.

Capítulo II: Marco Teórico, comprende los antecedentes del estudio, Bases Teóricas, planteamientos de hipótesis, Definición de términos, variables de estudio y Operacionalización de Variables.

Capítulo III: Metodología, comprende el ámbito de estudio, tipo de investigación, nivel de investigación, método de investigación, diseño de la investigación, la población, muestra, y muestreo, técnicas e instrumentos de recolección de datos, procedimiento de recolección de datos y técnicas de procesamiento y análisis de datos.

Capítulo IV: Resultados y Conclusiones, comprende la presentación de los resultados de la investigación, así como la discusión, para lo cual se llega a las conclusiones y recomendaciones.

Por lo antes expuesto, se considera que este trabajo, además de la satisfacción profesional que enmarca, también permitirá brindar propuestas de bienestar a las Mypes del Distrito de Ascensión de la Provincia y departamento de Huancavelica.

Se pone a consideración del jurado calificador la presente tesis, esperándose un aporte al campo del conocimiento en el desarrollo competitivo de las Mypes.

CAPÍTULO I PROBLEMA

1.1. Planteamiento del Problema

La Competitividad se define como la capacidad de generar la mayor satisfacción de los consumidores fijado un precio o la capacidad de poder ofrecer un menor precio fijado una cierta calidad. Concebida de esta manera se asume que las empresas más competitivas podrán asumir mayor cuota de mercado a expensas de empresas menos competitivas, si no existen deficiencias de mercado que lo impidan.

La competitividad es un factor clave de crecimiento de una nación en un entorno mundial cada vez más abierta y dinámica. Que determina la competitividad en dos macro tendencias que caracterizan el fin del siglo; la globalización de la economía y la evolución tecnológica. (Fernandez, Montes, & Vazquez, 1997)

A nivel mundial las cifras de fracaso de las Mypes son abrumadoras en cualquier país que se analicen. Las estadísticas indican que, en promedio, el 80% de las Mypes fracasa antes de los cinco años y el 90% de ellas no llega a los 10 años. Para los dueños de Mypes, las razones del fracaso es necesario buscarlas fuera de las empresas, pero los analistas empresariales se orientan más a identificar las causas del

fracaso en las propias Mypes y en particular en la capacidad de gestión de sus responsables (Soriano, 2005)

Para Francisco Yáñez (2004) las Mypes Mexicanas al cumplir 10 años, "solamente el 10% de las empresas maduran, tienen éxito y crecen". De acuerdo con Cetro-Crece, también de México, "el 75% de las nuevas empresas mexicanas debe cerrar sus operaciones apenas después de dos años en el mercado. (HispanoAmérica, 2001-2014) La experiencia demuestra que el 50% de las empresas quiebran durante el primer año de actividad, y no menos del 90% antes de cinco años.

En el Perú existen 3.5 millones de micro y pequeñas empresas Mypes de las cuales 2.23 millones de ellas (63%) cuentan con la posibilidad de llegar al fracaso por la razón de tener algún crédito en el sistema financiero regulado, según la central de información crediticia Sentinel.

De ese total, 552.114(25%) tiene una calificación crediticia que no es normal, es decir que presentan atrasos de algún tipo en el pago de sus préstamos, de acuerdo a criterios de la Superintendencia de Banca y Seguros, AFP (SBS), según reportó Gestión.

Además, del 75% de Mypes que sí cumplen a tiempo con sus obligaciones en bancos y entidades financieras, Sentinel detectó que el 336.570 de ellas (20%) tiene problemas para pagar su deudas contraídas con otras fuentes de financiamiento no reguladas por la SBS. (Republica.com, 2013)

En la Región Huancavelica el 90% de los empresarios no son competitivos el 75 % cierran sus operaciones después de 2 años en el mercado. Del total, el 20% son asociaciones de productores agropecuarios y el 80% de empresas son proveedores de bienes como tubérculos, quinua, fibras, carnes rojas, camélidos, artesanías, lácteos, entre otros productos (HUANCAVELICA, 2013).

Mientras que en el **Distrito de Ascensión** se registra aproximadamente que el 70% de Mypes son informales y a la vez no son competitivos (Ascensión, 2013).

En el Distrito de Ascensión desde ya algunos años se ha observado que las micro y pequeñas empresas se han caracterizado por contar con una gestión empresarial y los procedimientos para el manejo de los mismos no han sido los adecuados, pues tales conceptos no fueron desarrollados positivamente por las Mypes y por lo tanto no han podido fortalecerse como empresa, de manera que estas situaciones se reflejan en las siguientes circunstancias:

Desconocimiento acerca de entender al mercado y las necesidades de sus clientes, en donde las Mypes ignoran una información adecuada donde solamente desarrollan sus negocios en base a criterios personales sin una información competente ya que la mentalidad de fortalecer sus potencialidades de acuerdo al mercado nacional están por debajo de sus perspectivas y por ende no consideran de importancia la necesidad de sus clientes a pesar que es un componente básico del ser humano deberían conocer y entender las necesidades de sus clientes para que puedan ser satisfechos.

Ignorancia en materia de servicio al cliente, esto se origina en cada Mype porque los dueños o administradores de los negocios no cuentan con una buena coordinación e instrucción al personal, ya que unas veces lo hacen obligadamente mientras deberían estar comprometidos con cada uno de ellos.

Desconocimiento de un crecimiento empresarial, esta situación se notó en cada Mype puesto que no consideran de importancia saber a futuro la situación de su negocio ya que desarrollan sus negocios con el conformismo y con la falta de información acerca de una visión.

Falta de experiencia, al realizar un diagnóstico a cada una de las Mypes se tuvo un resultado que la mayoría de ellas tenían un corto tiempo de experiencia no mayor de dos años lo cual es muy perjudicial ya que no se podría saber con exactitud su competitividad.

Las anteriores situaciones hacen que la competitividad de cada Mype que se genera actualmente no sea la adecuada; La falta de planificación e inexperiencia de las Mypes

afecta en un 60% para el cierre de la Mype ya que el dueño o personal no tiene la capacidad o no conoce las estrategias que se deben tomar para que las Mypes sean competitivas en el mercado local y nacional.

La resistencia al cambio y la mala ubicación de las Mypes de igual manera afecta en un 75% para el fracaso de estas (Ascensión, 2013). Los bajos niveles de ventas es una de las causas más impresionantes ya que al seguir con esta situación la Mype se verá en la obligación del cierre de su establecimiento puesto que las fallas en los controles internos traerían mayores pérdidas que ganancias.

Esta problemática tanto individual como en conjunto no permitirá que los micros y pequeñas empresas desarrollen y aprovechen con optimización las oportunidades de su entorno ni sus fortalezas cabe destacar que no se consideraran competitivas a nivel local ya que no se lograra el objetivo con el cual se inició la Mypes el cual conllevara a una toma de decisiones equivocadas que solo llevaran al fracaso o cierre de las Mypes.

Para la obtención de buenos resultados se hace indispensable el estudio detalladamente del Pensamiento Sistémico, que es la actividad realizada por la mente con el fin de comprender el funcionamiento de un sistema y resolver el problema que presenten sus propiedades emergentes, causando una mejora en la competitividad. (Peter, 1998).

Así tras un sondeo realizado a 10 Mypes, se encontró que el 90% tiene desconocimiento de gestión empresarial lo cual implica la deficiencia en la competitividad

Por ello es importante estudiar el factor Pensamiento Sistémico con una adecuada participación de todos los miembros, mediante una comunicación efectiva y el compromiso de todos los involucrados, ya que en la actualidad no se le da la importancia, siendo este el factor causante para una mala competitividad

1.2. Formulación del Problema

Descrita la realidad en los párrafos anteriores en relación a la Competitividad y Pensamiento Sistémico se plantea la siguiente consideración.

1.2.1. Problema General

¿Qué relación existe entre la Competitividad y Pensamiento Sistémico de las Micro y Pequeñas Empresas del Distrito de Ascensión, periodo 2013?

1.2.2. Problemas Específicos

1. ¿Qué relación existe entre la capacidad para comunicar la visión empresarial y la Competitividad de las Micro y Pequeñas Empresas del Distrito de Ascensión, periodo 2013?
2. ¿Qué relación existe entre la herramienta FODA empresariales y la Competitividad de las Micro y Pequeñas Empresas del Distrito de Ascensión, periodo 2013?
3. ¿Qué relación existe entre el flujo de trabajo de las empresas y la competitividad de las Micro y Pequeñas Empresas del Distrito de Ascensión, periodo 2013?

1.3. Objetivos General y Específicos

1.3.1. Objetivo General

Determinar la relación que existe entre la Competitividad y Pensamiento Sistémico de las Micro y Pequeñas Empresas del Distrito de Ascensión, periodo 2013.

1.3.2. Objetivos Específicos

1. Determinar qué relación existe entre la capacidad para comunicar la visión empresarial y la Competitividad de las Micro y Pequeñas Empresas del Distrito de Ascensión, periodo 2013.
2. Determinar qué relación existe entre la herramienta FODA empresariales y la Competitividad de las Micro y Pequeñas Empresas del Distrito de Ascensión, periodo 2013.
3. Determinar qué relación existe entre el flujo de trabajo de las empresas y la competitividad de las Micro y Pequeñas Empresas del Distrito de Ascensión, periodo 2013.

1.4. Justificación

Las evidencias recientes muestran que en un estudio acerca del Pensamiento Sistémico implica conocer las reacciones que este provoca en la ciudadanía, la investigación desarrolla una relación del sector competitivo con el Pensamiento Sistémico para discutir ventajas competitivas de la Mypes del Distrito de Ascensión, tomando en cuenta la realidad del mercado:

1.4.1. Justificación Teórica

La tesis realizada está basado en la problemática de la competitividad de las Mypes ya que hubo proyectos en las cuales se desarrollaron vagamente por ello la Tesis presentada apoyara con nuevas ideas para mejorar la competitividad.

También se contara con bibliografías que nos habla de la importancia de la Competitividad y Pensamiento Sistémico.

MICHAEL EUGENE PORTER, la competitividad está determinada por la productividad, definida como el valor del producto generado por una unidad de trabajo o de capital.

PETER SENGE, plantea un nuevo Pensamiento lo cual está basado la quinta disciplina, la cual implementando nos ayuda a innovar de un nuevo pensamiento de superación, las estrategias que se toma para mejorar la competitividad son el dominio personal, ideas mentales, trabajo en equipo, visión compartida.

LUDWIG VON BERTALANFFY, Un enfoque sistémico es un enfoque que habla de la teoría de que el mundo está basado en sistemas. Un sistema es una estructura que interactúa con el exterior y que está en constante cambio.

ALVIN TOFFLER, se basa en la historia de la humanidad para describir la configuración que tomará el mundo una vez superada la era industrial, lo que significa a la vez la superación de las ideologías, modelos de gobierno, economía, comunicaciones y sociedades estructuradas alrededor de la producción centralizada.

1.4.2. Justificación Social

La Tesis nos permitirá dar un apoyo de ideas para mejorar la Competitividad de la Mypes con un Pensamiento Sistémico,

La Tesis dará un aporte de ideas para mejorar la Competitividad de la Mypes del Distrito de Ascensión desarrollando el enfoque del Pensamiento Sistémico. La Mypes que pongan en práctica estas estrategias mejoraran su Competitividad y con esta la economía de la sociedad.

1.4.3. Justificación Metodológica

Para lograr los objetivos de estudio, se acude al empleo de técnicas de investigación como el cuestionario y su procesamiento en software para medir

el conocimiento de Pensamiento Sistémico de las Mypes. Con ello se pretende conocer el grado de relación existente entre las dos variables de estudio. Así, los resultados de la investigación se apoyan en técnicas de investigación válidas en el medio.

CAPÍTULO II MARCO TEÓRICO

2.1. Antecedentes

2.1.1. A Nivel Internacional

1. FLORES ROMERO (2009) **LA COMPETITIVIDAD DE LAS PYMES MORELIANAS**, investigación realizada en la ciudad de Michoacán – México, Presentado a la Universidad Michoacana de San Nicolás de Hidalgo para optar el título Profesional de Economista.

La investigadora nos presenta la siguiente conclusión:

En las últimas décadas, se ha presentado una gran variedad de trabajos orientados al estudio de la competitividad, los cuales requieren ser abordados desde muy diversas perspectivas: el análisis financiero, el de mercado y el sistémico. Se han hecho estudios micro y macroeconómicos.

El análisis de la competitividad de las Pymes es complejo y constituye un reto para proponer nuevas metodologías fáciles de implementar que permitan su adecuado estudio y que garanticen buenas soluciones.

En la presente investigación, se realiza un trabajo empírico con 39 Pymes y diseño correlacional que permite conocer el estado de las Pymes de Morelia (México) que aportará nuevos conocimientos para su potenciación y desarrollo, en el corto, mediano y largo plazo.

2. GUARDA ET AL (2006) **COMPETITIVIDAD EN LAS EMPRESAS TURÍSTICAS DE LA CIUDAD DE VALDIVIA, REGIÓN DE LOS LAGOS**, investigación realizada en la ciudad de Valdivia Chile, presentado en la Universidad Austral de Chile, Facultad de Ciencias económicas y Administrativas para optar el Título Profesional de Licenciado en Administración.

Los investigadores nos presentan la siguiente conclusión:

El presente estudio hace referencia a los términos que se han considerado como importantes para determinar la competitividad de las empresas turísticas que se emplazan en la ciudad de Valdivia, Región de los Lagos.

El objetivo es "Evaluar diferentes prestadores de servicios turísticos para determinar si éstos con su accionar son competitivos, generando herramientas de gestión operacional que permitan mejorar su posicionamiento en el mercado local".

Para ello tuvo una muestra de 13 Empresas entre Hoteles, Restaurantes y Agencia de Viajes que se realizó una revisión de información secundaria con respecto a estudios internacionales en el tema, los cuales se adaptaron a la situación actual de la industria turística valdiviana.

Luego se expresan las problemáticas que se presentan en el área estipulando con esto las hipótesis y los objetivos del estudio.

De la revisión del material se pudo llegar a un concepto propio de competitividad que es "la suma de factores y/o atributos individuales internos, que permiten a una empresa turística innovar y mejorar

continuamente su organización, productos y servicios, para así poder enfrentar de mejor manera las condiciones del entorno”

A partir de este concepto y de experiencias internacionales en este ámbito de estudio, se creó un modelo de competitividad, el que se tradujo en una pauta de observación que contempla las áreas, los aspectos, las características y sus respectivos parámetros

Esta pauta fue aplicada sobre una muestra representativa de la industria, que están divididos en tres sectores:

Hotelero contando con tres empresas, Restauración compuesto por cinco empresas y Agencias de Viajes compuesto por otras cinco empresas.

Luego de aplicar esta pauta de observación, se realizó un análisis de los resultados siendo este punto la base de las conclusiones posteriores y de las consideraciones finales de este estudio.

3. **SANTANA QUINTERO (2010) INNOVACIÓN Y COMPETITIVIDAD EN LA INDUSTRIA AZUCARERA DE MÉXICO** presentado en la universidad Autónoma del Estado de México, Facultad de Contaduría y Administración; para optar el título de Licenciado en Contaduría.

La investigadora nos presenta la siguiente conclusión:

El objetivo del presente trabajo es analizar la relación entre innovación y competitividad de la industria azucarera mexicana en relación al mercado de Estados Unidos. La innovación es medida con el análisis de patentes en la clasificación internacional, dentro del área Tecnológica de la Industria Azucarera. La competitividad es medida utilizando el programa Magic creado por la CEPAL (Comisión Económica para América Latina). El interés de este trabajo obedece a identificar las tendencias en innovación en cuando a usos de la caña de azúcar, así como también el conocer la situación actual de la competitividad de la industria azucarera nacional con respecto al mercado en los Estados Unidos. Finalmente, el análisis de las

variables se enriquece con una evaluación de la causalidad de las variables:

'Innovación' y 'Competitividad' utilizando el modelo de Granger. Los resultados muestran que en México existen ventajas comparativas reveladas, lo que significa que se tiene un nivel relativamente alto de especialización exportadora, se tiene una tendencia baja a patentar y se mantiene una alta dependencia tecnológica y del mercado con Estados Unidos.

Con base en los resultados obtenidos, se sugiere promover la generación de nuevas tecnologías para el uso alternativo de la caña de azúcar y de esta forma aumentar la competitividad nacional.

4. OLGA VILLA (2002), realizó la investigación titulada **"RELACION ENTRE CALIDAD DE SERVICIO Y PENSAMIENTO SISTÉMICO EN LOS TRABAJADORES UNIVERSITARIOS"**. De la Universidad del Zulia, Para optar el título de magister en Orientación Mención Laboral. En el país de Venezuela.

Se llegó a la siguiente conclusión:

El objetivo de la Investigación es Establecer la relación entre calidad de servicio y Pensamiento Sistémico en los trabajadores de la Facultad de Humanidades y Educación de la Universidad del Zulia.

Las conclusiones son: Al analizar la variable calidad de servicio este estudio determinó que está presente en un nivel alto en los trabajadores universitarios, lo que indica que desde la perspectiva de los trabajadores, sienten que satisfacen las necesidades de sus clientes internos y externos. Sin embargo existen limitantes ajenas al sistema humano que atentan contra la imagen favorable en cuanto a la calidad de los servicios que presta el sistema total, como institución pionera en la formación

En cuanto a la variable Pensamiento Sistémico, los resultados del estudio

ubican en un nivel alto la presencia de esta variable en los trabajadores de la Facultad de Humanidades y Educación; ello permite concluir que los mismos se perciben como individuos con sentimientos, pensamientos, conductas y actitudes propias del pensamiento sistémico; manifestas a través de cualidades enmarcadas en el dominio personal, modelos mentales flexibles, disposición al aprendizaje en equipo y orientados hacia una visión compartida.

Los altos niveles de calidad de servicio y pensamiento sistémico arrojados por el presente estudio de 30 trabajadores entre obreros y administrativos, contrasta con la inexistencia de una relación significativa entre estas variables. Esto puede explicarse por la inexistencia de sistemas formales de mejoramiento continuo y no a factores inherentes al sistema humano que la integra y que arriesgan el prestigio de la Universidad del Zulia, como institución que ofrece servicios de calidad.

5. Saavedra (2012) realizó la investigación titulada **“UNA PROPUESTA PARA LA DETERMINACIÓN DE LA COMPETITIVIDAD EN LA PYME LATINOAMERICANA”** de la Universidad del Norte, del país de Colombia, quien llegó a la siguiente conclusión:

El concepto de competitividad empresarial es muy complejo. La mayoría de los autores han señalado como indicadores de medición únicamente aspectos internos a la organización; así mismo, los trabajos empíricos en la mayoría de los casos han sido aplicados tomando en cuenta solo los indicadores que son controlables por la propia organización.

Sin embargo, la revisión de la literatura nos indica que no es posible manejar la competitividad empresarial sin considerar los aspectos del entorno que afecta a la organización. De este modo, en este trabajo se concluye con la propuesta metodológica para la determinación de la competitividad empresarial que considera tanto los factores internos de la

pyme, utilizando el mapa del BID, como sus factores externos, utilizando el enfoque de Competitividad Sistémica de la Cepal.

2.1.2. A nivel Nacional

1. NARCISO ARMESTAR (2011) **.DE LA MICRO COMPETITIVIDAD A LA COMPETITIVIDAD NACIONAL**, presenta a la Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas, Facultad de Negocios; para obtener el título profesional de Licenciado en Contabilidad y Administración.

La investigación nos presenta el siguiente resumen:

El país en el último lustro ha experimentado un crecimiento promedio de 7 % anual, uno de los más altos de la región. Sin embargo este crecimiento no ha logrado disminuir las desigualdades, y los niveles de productividad del tejido empresarial son cada vez más pobres en comparación con los países más desarrollados.

En ese contexto la única manera de lograr mayores niveles de competitividad nacional es a través de elevar la competitividad de las empresas que conforman nuestro desarticulado tejido empresarial, por lo que es importante reflexionar sobre los determinantes de la competitividad para el grueso de las empresas, que viene a ser en este país: las micro y pequeñas empresas.

2. SANCHEZ CASTAÑO (2004) **ESTRATEGIAS COMPETITIVAS EN EL MERCADO FARMACEUTICO PERUANO CASO DE LA EMPRESA ALFA**, Presentado a la Pontificia Universidad Católica del Perú, para optar el grado de Magister en Administración de Negocios.

Nos presenta las siguientes conclusiones:

La esencia de la estrategia radica en crear ventajas competitivas para el futuro con mayor rapidez de lo que la competencia puede imitar las ya existentes.

Cuando las estrategias están elaboradas como un sistema con diferentes interrelaciones, la competencia podrá imitar las partes de estas estrategias pero difícilmente el todo, por lo que se creara una ventaja insuperable. Para los competidores inteligentes el objetivo no es la imitación competitiva sino la innovación competitiva.

El sector farmacéutico por producir y comercializar productos especializados es un mercado altamente competitivo, donde la variable precio es importante. Pero esta no es la única forma para competir en él. Si Alfa decidiera competir solo dando descuentos o precios especiales iría al fracaso por las características que ella tiene y por lo que se llama economía de recursos.

La contracción de nuestro mercado y la incursión de competencia extranjera nos obliga a ver la realidad, que nuestra competencia no es solo las empresas que están en el Perú, sino nuestra competencia son todas las empresas del mundo (globalización) y por ello nuestro mercado no solo está circunscrito a nuestro país. En consecuencia si se quiere asegurar la sobrevivencia de una empresa esta se tiene que convertir en una de clase mundial, capaz de competir con cualquiera sin sucumbir, sabiendo adaptarse al cambio y al entorno. Lo dicho cobra mayor importancia si tenemos en cuenta que nuestro mercado farmacéutico es pequeño y que en los últimos años se ha contraído a un más.

Cuando una empresa de ámbito mundial utiliza recursos financieros acumulados en una parte del mundo para librar una batalla en otra está siguiendo una estrategia denominada "subvención eferente". Cuando una empresa se enfrenta a un gran competidor en un mercado extranjero clave, puede ser conveniente el canalizar recursos desde otras partes del mundo

para sostener la batalla por la participación en el mercado local, especialmente cuando el competidor carece del alcance internacional para contraatacar. En el caso de Alfa está transfiriendo recursos del Perú hacia el Ecuador para ganar ese mercado.

El fenómeno de las cadenas de farmacias es una amenaza tanto para las distribuidoras como para los laboratorios. Para los primeros porque desaparecerían del mercado y para los segundos porque una vez que las distribuidoras salgan del mercado y las cadenas se consoliden estas tendrían un amplio poder de negociación con los laboratorios para exigir precios más bajos y mayores plazos. Hay que recordar que dentro del esquema estratégico de las cadenas (especialmente las cadenas chilenas) está que en el mercado solo queden ellas y los laboratorios (las demás farmacias y boticas también saldrían del mercado).

Una de las conclusiones más importantes de la presente tesis es que se puede crear la ventaja competitiva como un sistema integrado, que resulte difícil de imitar, pues se ven las partes pero no se puede descifrar el todo. El secreto está en saber combinar las fortalezas con las oportunidades, conocer a la competencia, y sobre todo descubrir que es lo que hacemos mejor que nuestros competidores y aprovecharlo concentrándonos en su utilización, con esto estaremos en condiciones de superar a cualquiera con nuestros productos o servicios, pues estaremos en capacidad constante enriquecida para idear y construir posiciones innovadoras exitosas.

Por último pero no menos importante la gerencia debe tener presente que cualquier desarrollo exitoso se sustenta sobre dos pilares fundamentales a las que debe prestar especial atención y que son el recurso humano y la tecnología (incluye el conocimiento) sin la cual una empresa solo es una suma de estructuras sin vida.

3. Espinoza (2010) quien realizo la investigación titulada: **"ESTUDIO SOBRE EL APRENDIZAJE ORGANIZACIONAL Y LA ADMINISTRACIÓN DEL CONOCIMIENTO EN LAS EMPRESAS BASADO EN EL PENSAMIENTO SISTÉMICO"** de la Universidad Alas Peruanas de Perú para optar el título de Licenciado en Administración de en quien tuvo las siguientes conclusiones:

Con el desarrollo de la presente tesis, se ha logrado diseñar un modelo para realizar diagnósticos organizacionales basados en el Pensamiento Sistémico, el aprendizaje organizacional, etc.

El modelo al que le he llamado D.O.S. (diagnostico organizacional sistémico) puede ser utilizado para diferente tipos de organizaciones, desde empresariales, territoriales, sociales, políticas, ambientales, etc.

El modelo D.O.S. está desarrollado por el momento en la hoja electrónica Excel por medio de macros para que ejecuten las formulas antes indicadas, y se debe seguir los pasos que están en cada hoja para poder desarrollar el diagnóstico organizacional.

4. SOTO BRITO (2013) **LA COMPETITIVIDAD DE LA INDUSTRIA DEL CALZADO EN EL PERÚ Y SUS PROYECCIONES EN EL MEDIANO PLAZO: CASO PYME TOBBEX INTERNATIONAL Y EL PAPEL DE CITECCAL**, Presentada en la Universidad Nacional Mayor de San Marcos, para optar el grado Académico de Magister en contabilidad en Banca y Finanzas.

El objetivo de la Investigación es Determinar, previo diagnóstico, las perspectivas que existen para promover el desarrollo y competitividad de la Micro y Pequeña Empresa del sector calzado, en función a las expectativas existentes sobre un inminente crecimiento comercial del Perú, determinado por las negociaciones y acuerdos comerciales que se vienen realizando a través del gobierno.

El Investigador nos presenta la siguiente conclusión:

La industria del calzado en el Perú tuvo en la época de los años 70, un notable desarrollo, convirtiéndose en un eje principal en la generación de puestos de trabajo, sin embargo, por razones de competencia desleal derivado del contrabando, muchas empresas tuvieron que cerrar sus puertas, generándose una seria problemática que pese a los esfuerzos realizados por las empresas y el Estado, aún se mantiene vigente. Como consecuencia de la crisis existente, muchos trabajadores desplazados en función a su experiencia y habilidad artesanal en la confección de calzado, constituyeron pequeñas y microempresas, la mayoría de las cuales operan de manera informal, constituyendo organizaciones familiares creadas como una alternativa al desempleo.

De acuerdo con los datos de PROMPEX, de la actividad industrial del rubro calzado, sólo un escaso 18% de las organizaciones empresariales se encuentra sujeto al régimen del Registro Único de Contribuyentes (RUC) y por tanto tributando al Estado, mientras que el 78% restante no cuentan con la formalidad necesaria para promover un crecimiento de la actividad productiva, favoreciendo adicionalmente, la evasión tributaria.

La industria del calzado tiene como principal impulsor la producción de pieles, aspecto que en nuestro país se viene contemplando para incrementar los volúmenes del hato ganadero; sin embargo, la lentitud de los programas y planes desarrollados por el sector agricultura al respecto, no permiten vislumbrar a corto plazo, una mejora significativa sobre el particular, teniendo que depender de insumos importados que encarecen la producción de calzado nacional.

Existe una organización de nivel técnico creada por el Estado peruano como es el Centro de Innovación Tecnológica del Cuero, Calzado e Industrias Conexas (CITECCAL) perteneciente al Ministerio de la Producción, cuya función es la de promover la innovación en la cadena del cuero y calzado,

así como brindar servicios especializados de investigación y capacitación a las organizaciones empresariales productoras de cuero y calzado, lo que indica la preocupación del Estado para apoyar el desarrollo tecnológico de este sector.

En el Sector Calzado, existe la empresa TOBBEX INTERNATIONAL S.A., que está demostrando que con una buena gestión de su gerencia general y de toda la organización, desde una pequeña empresa, se puede producir calzado de calidad, a precios competitivos, con la consiguiente aceptación del público usuario.

6. De acuerdo con los niveles de producción, facturación y utilidades, dicha organización ya puede ser considerada como una mediana empresa.

5. Augusto (2009) quien realizo la investigación titulada: **“MEJORAMIENTO DE LA COMPETITIVIDAD DE LA CADENA PRODUCTIVA DE LADRILLOS EN EL DISTRITO DE LOS BAÑOS DEL INCA”** de la Universidad Nacional Mayor de San Marcos -Perú, para optar el Título de Ingeniero Industrial. quien tuvo la siguiente conclusión:

La investigación presenta como objetivo general el de Estudiar cómo el gobierno local del distrito de Los Baños del Inca puede promover eficaz y eficientemente el desarrollo económico de los pobladores dedicados a la producción artesanal y comercialización de ladrillos cerámicos a través del desarrollo de un proyecto enmarcado en el SNIP.

Quien tuvo la siguiente conclusión:

El gobierno local de Los Baños del Inca puede promover eficaz y eficientemente el desarrollo económico y social de su población haciendo uso de recursos públicos a través de un PIP en el marco del SNIP.

Al análisis de la cadena productiva de ladrillos en Los Baños del Inca determina que ésta presenta una baja competitividad originada principalmente por los altos costos de transformación y la baja calidad del

producto. La actividad ladrillera genera impacto ambiental negativo y presenta bajos niveles de seguridad e higiene industrial. Esta cadena productiva presenta fallas de mercado y de gobierno que permiten la intervención del estado a fin de mejorar la competitividad de dicha cadena. El estudio de pre factibilidad del PIP "Mejoramiento de la Competitividad de la Cadena Productiva de Ladrillos en el Distrito de Los Baños del Inca" demuestra rentabilidad económica y social, sostenibilidad en el horizonte de evaluación, y compatibilidad con los lineamientos de política sectorial y los planes de desarrollo local. La ejecución del PIP puede mejorar la competitividad de esta cadena mediante la transferencia tecnológica y la promoción de la formalización y el asociativismo.

2.1.3. A Nivel Local.

1. Ozejo (2013). Realizo la investigación titulada **"GESTION DE RECURSOS HUMANOS Y LA CALIDAD DE SERVICIO DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS COMERCIALES EN LA LOCALIDAD DE HUANCAMELICA, PERIODO 2013"** de la universidad nacional de Huancavelica , quien llego a la siguiente conclusión:

Se comprobó que existe relación entre la gestión de recursos humanos con la calidad de servicio de las Mypes comerciales en la ciudad de Huancavelica, a través de la correlación de Pearson cuyo resultado transformo al valor t de student resulto 9.43 con un nivel de significación de 0.05 indicándonos que a diferentes y regulares niveles de gestión de recursos humanos le corresponde diferentes y regulares niveles de calidad de servicio.

Dentro del nivel de gestión de recursos humanos se encontró que el 29.4% es deficiente, el 62.7% es regular y solo el 7.8% es bueno, las consecuencias de estos altos porcentajes de deficiente y regular gestión de

recurso humanos son una baja rentabilidad y un incremento de los costos de producción o prestación de servicios.

Respecto de los niveles de calidad de servicios se encontró que el 21.6% de empresas son diferentes el 70.6% tienen una calidad de servicio regular y solo 7.8% son buenos en su calidad de servicios, en función estos resultados consideramos que las empresas huancavelicanas deben preocuparse por mejorar los niveles que presta ya que esto les ayudaría a tener más clientes, ventas mayores, mayor competitividad y por tanto mayores ganancias.

2.2. Bases Teóricas

2.2.1. Competitividad.

La competitividad es un concepto difícil de definir, la competencia es un factor poderoso en la sociedad actualmente organizaciones de todos los campos tienen que competir para lograr ser mejores.

Para Porter(1980) la competitividad en las empresas es la habilidad para ser líder en costos, ofrecer productos diferenciados y tener la capacidad para servir a segmentos de mercados especializados.

Esto lo lleva a concluir que la competitividad está determinada por la productividad, como el valor del producto generado por una unidad de trabajo o de capital. Para hablar de competitividad, habría que irse a la empresa, y al sector, e identificar cuáles son los factores que determinan que las empresas generen valor añadido y que ese valor se venda en el mercado, y si realmente esos factores son sostenibles en el mediano y largo plazo.

Para Hernández (2000) La competitividad es la capacidad de las empresas de vender más productos y/o servicios y de mantener o aumentar su participación en el mercado, sin necesidad de sacrificar utilidades, para que realmente sea

competitiva una empresa, el mercado en que mantiene o fortalece su posición tiene que ser abierto y razonablemente competitivo.

El uso de estos conceptos supone una continua orientación hacia el entorno y una actitud estratégica por parte de las empresas en general lo que les permite mantener elevados estándares de calidad de los productos y servicio obtenidos.

La competitividad no es producto de una casualidad ni surge espontáneamente; se crea y se logra a través de un largo proceso de aprendizaje y negociación por grupos colectivos representativos que configuran la dinámica de conducta organizativa, como los accionistas, directivos, empleados, acreedores, clientes, por la competencia y el mercado, y por último, el gobierno y la sociedad en general.

Una organización cualquiera que sea la actividad que realiza, si desea mantener un nivel adecuado de competitividad a largo plazo debe utilizar antes o después, unos procedimientos de análisis y decisiones formales, encuadrados en el marco del proceso de planificación estratégica. La función de dicho proceso es sistematizar y coordinar todos los esfuerzos de las unidades que integran la organización encaminados a maximizar la eficiencia global.

Entonces podemos explicar mejor que La competitividad se refiere a la capacidad de organización para lograr el máximo rendimiento de los recursos disponibles, tales como personal, capital, materiales, ideas, etc., y los procesos de transformación. Al hablar de la competitividad nos viene a la idea de que la empresa ha de competir contra sí misma, con expresión de su continuo esfuerzo de superación, tratando siempre de mantener su competitividad futura, basado en generar nuevas ideas, productos y buscar nuevas oportunidades de mercado.

Una vez mencionado y hablado sobre competitividad aremos referencia que para poder lograr la competitividad a largo plazo Michael Porter nos brinda un aporte primordial para lograr que una empresa sea competitiva, el cual será estudiando las cinco fuerzas y las estrategias competitivas.

2.2.1.1. Las Cinco Fuerzas de Porter

El modelo de las Cinco Fuerzas de Porter formado por el poder de negociación de los compradores, el poder negociación de los proveedores, la amenaza de nuevos competidores entrantes, la amenaza de los productos sustitutos y la intensidad de la rivalidad, permite entender la rentabilidad a largo plazo de cualquier sector, así como de qué forma las empresas pueden incidir a su favor en la competencia.

Porter (2008) menciona que todas las empresas deben mejorar continuamente el rendimiento operacional en sus actividades, sin embargo, esta es una competencia difícil de ganar, la mayoría de las veces, las diferencias de rentabilidad surgen de tener una posición estratégica distinta o lo que Porter llama "competencia para ser el único" competir para ser el único es a la larga, más sostenible que competir para ser el mejor.

1. Poder de negociación de los Compradores o Clientes:

Michael Porter (2008) menciona que los clientes influyentes pueden acaparar más valor al forzar los precios a la baja, exigiendo mejor calidad a más prestaciones, los compradores son poderosos si cuentan con influencia negociadora sobre los participantes en una industria

Si los clientes son pocos, están muy bien organizados y se ponen de acuerdo en cuanto a los precios que están dispuestos

a pagar se genera una amenaza para la empresa. Ya que estos adquirirán la posibilidad de plantarse en un precio que les parezca oportuno pero que generalmente será menor al que la empresa estaría dispuesta a aceptar. Además, si existen muchos proveedores, los clientes aumentaran su capacidad de negociación ya que tienen más posibilidad de cambiar de proveedor de mayor y mejor calidad, por esto las cosas cambian para las empresas que les dan el poder de negociación a sus clientes.

2. Poder de negociación de los Proveedores o Vendedores:

Porter (2008) incurre que los proveedores influyentes acaparan más valor para sí mismos al cobrar un precio elevado, los proveedores pueden sacar la máxima rentabilidad de una industria. Se refiere al poder que estos disponen ya sea por su grado de concentración, por las características de los insumos que proveen, por el impacto de estos insumos en el costo de la industria. Algunos factores asociados a la segunda fuerza son: Tendencia del comprador a sustituir, Evolución de los precios relativos de sustitución, Número de productos sustitutos disponibles en el mercado.

3. Amenaza de nuevos competidores entrantes

Este punto se refiere a las barreras de entrada de nuevos productos/competidores, a su rentabilidad y a menudo inhibirá su capacidad de crecimiento.

Porter (2008) los nuevos aspirantes a entrar en una industria aportan una nueva capacidad y un deseo de obtener una cuota de mercado que ejerce presión en los precios, los costes y el

índice de inversión necesario para competir, en especial, cuando los nuevos aspirantes deciden diversificarse, para estimular la competitividad.

También Porter (2008) la amenaza de una entrada marca un límite al potencial de beneficios de una empresa. Cuando la amenaza es real, los miembros deben reducir los precios o incrementar la inversión para detener a los nuevos competidores

4. Amenaza de productos o servicios sustitutos

Como en el caso de mercados en los que existen muchos productos iguales o similares, suponen por lo general baja rentabilidad.

Porter (2008) menciona que un sustituto realiza una función idéntica o similar a la del producto de una empresa, pero de distinta manera, cuando la amenaza de sustitutos es elevada, la rentabilidad de la empresa disminuye por ello., los productos o servicios sustitutos limitan el potencial de rendimiento de una empresa , si una industria no se distancia de los sustitutos a través de las prestaciones que ofrece el producto, está de resentirá en cuanto a su rentabilidad y a menudo inhibirá su capacidad de crecimiento.

Porter (2008) los productos sustitutos no solo limitan los beneficios en tiempos normales, sino también reducen la bonanza que una empresa puede capitalizar en los buenos tiempos.

5. Rivalidad entre los competidores

La rivalidad define la rentabilidad de un sector: cuanto menos competido se encuentre un sector, normalmente será más rentable y viceversa.

Para Porter (2008) la rivalidad entre competidores existentes adopta muchas formas conocidas, entre las cuales se incluyen los descuentos en los precios, nuevas mejoras en el producto, campañas de publicidad y mejoras en el servicio, una rivalidad elevada limita el rendimiento de una empresa. El grado por el cual la rivalidad hace descender el potencial de beneficio de una empresa depende de la intensidad con la que las empresas compiten y de la base sobre la que están compitiendo.

Las cinco fuerzas moldean la competencia de un sector y se convierten en piezas clave del análisis y la formulación estratégica.

2.2.1.2. Estrategias competitivas de Michael Porter.

Según Michael Porter, las estrategias permiten a las organizaciones obtener ventaja competitiva de tres bases diferentes: liderazgo de costos, diferenciación y enfoque.

Liderazgo de Costos: Ser el productor de menos costo en su sector industrial. Esto puede lograrse buscando economías de escala a través de la tecnología o mediante el acceso preferencial a materias primas.

Diferenciación: Se trata de crearle al producto o servicio un atributo que sea percibido en toda la industria como únicos e importantes, y se pone en exclusiva a satisfacer esas necesidades.

29

Enfoque: trata de lograr seleccionar un grupo o segmento del sector industrial y ajuste su estrategia para los segmentos objetivo, la empresa busca conseguir una ventaja competitiva general.

ESTRATEGIAS COMPETITIVAS

TAMAÑO DE LA EMPRESA	LIDERAZGO DE COSTOS	DIFERENCIACIÓN	ENFOQUE
GRANDE	X	X	
PEQUEÑO		X	X

2.2.2. Teoría de la Ventaja Competitiva.

De acuerdo a lo que menciona Martínez (2010), demuestra la validación de la competitividad por medio de los recursos internos de la empresa para lograr una ventaja competitiva, dando mayor validez y manejarlos eficiente mente los recursos y alcanzar las metas de la Empresa.

La ventaja competitiva de una empresa estaría en su habilidad, recursos, conocimientos, innovación y atributos, etc., de los que dispone dicha empresa, los mismos de los que carecen sus competidores o que estos tienen en menor medida que hace posible la obtención de unos rendimientos superiores a los de aquellos Porter (1995).

El concepto de la ventaja competitiva de la empresa es una característica esencial que le permite a la empresa generar una posición para poder competir. Porter(1995) afirma que la capacidad de las empresas para competir depende de las circunstancias locales y las estrategias de la empresa.

Sin embargo depende de las empresas el aprovechar o no esta oportunidad creando un entorno donde alcancen una ventaja competitiva internacional.

2.2.2.1. Innovación.

La innovación es una ventaja competitiva que todos los actores de la productividad deben alentar, con un plan estratégico de generación y fomento de la innovación para una ventaja competitiva de carácter urgente. González (2008).

Al tratar de explicar y establecer por qué las empresas de algunas naciones tienden a la innovación constante y buscan siempre nuevas bases que generen ventajas competitivas, los atributos de una empresa moldean el entorno económico, de forma que la innovación permite que las ventajas competitivas sean sostenibles en el largo plazo.

2.2.2.2. Calidad de Servicio

Mejorar la calidad del servicio prestado por lo general no tiene un valor económico, pero el cliente lo percibe y se fidelizará con la empresa, la excelencia en el servicio al cliente es un valor agregado y diferenciador entre organizaciones

Calidad de Servicio es una estrategia básica para enmarcar la estructura y funcionalidad organizativa dentro de parámetros que consideren las expectativas y necesidades clientelares, la importancia del recurso humano para dar respuesta a estas exigencias debe ser determinante para garantizar la calidad de los servicios que ofertan. (Velazco, 2009)

Cuando un cliente demanda cualquier producto o servicio siempre estará a la expectativa de la calidad del servicio que le prestan, las organizaciones que posean una adecuada información de las percepciones del cliente sobre la calidad del servicio y del producto,

podrán tomar mejores decisiones, mejorando los aspectos que sean necesarios para que cada día la empresa brinde el mejor servicio del mercado siendo confiables.

Podemos decir que al conocer el grado de servicio que se brinda al cliente nos permitirá saber sus necesidades y sus expectativas, de tal manera que la empresa puede satisfacerlos y superar las expectativas que ellos tienen.

Como vemos, resulta de imprescindible importancia conocer el nivel de satisfacción de los clientes, esto se logra por medio de mediciones, las cuales le permiten a un negocio según (Hayes, 2000):

1. Saber lo bien que está funcionando el proceso comercial
2. Saber dónde hay que hacer cambios para conseguir mejoras, si es que se necesita efectuar cambios.
3. Determinar si los cambios conducen o han conducido a mejoras.

Las organizaciones que posean una adecuada información de las percepciones del cliente sobre la calidad del servicio y del producto, podrán tomar mejores decisiones con respecto a la manera de cualificar el servicio a sus clientes, mejorar los aspectos que sean necesarios para que cada día la empresa brinde el mejor servicio del mercado siendo confiables, de tal manera que sus clientes prefieran siempre realizar transacciones comerciales con la compañía.

2.2.3. Pensamiento Sistémico

La teoría de sistemas forma parte de la teoría general de sistemas que surgió de los trabajos y estudios del biólogo Ludwig Von Bertalanffy (1920) quien dice que sistema es un conjunto de unidades recíprocamente relacionados que a su

vez tienen un propósito ;porque todo sistema tiene un propósito y trata siempre de alcanzar un objetivo.

El modelo de Pensamiento Sistémico aplicado a las organizaciones adopta la teoría de sistema y crea su modelo de las organizaciones aprendices, considerando cinco disciplinas básicas.

Una disciplina, es una senda de desarrollo de potencialidades, La práctica de una disciplina supone un compromiso constante con el aprendizaje donde un punto de llegada se convierte de inmediato en punto de partida. La vida del ser humano transcurre aprendiendo y mientras más se aprende, más se constata la ignorancia.

Cada una de estas disciplinas propuestas por el autor brinda una dimensión vital para la construcción de equipos y organizaciones con auténtica capacidad de aprendizaje, para perfeccionar continuamente su habilidad para alcanzar sus mayores aspiraciones.

Senge, en su libro "la Quinta Disciplina" nos ayuda a tener una visión clara del ámbito organizacional con un enfoque sistémico.

Se proponen cinco disciplinas de aprendizaje, que aun cuando se refieren a la organización, son eminentemente personales, puesto que cada una de ellas se relaciona con el modo de ser, pensar y actuar; Las cinco disciplinas propuestas son: dominio personal, modelos mentales, construcción de visión compartida, aprendizaje en equipo y pensamiento sistémico. La última de las disciplinas, las integra a todas.

Este estudio ayudara a determinar los conocimientos que están inmersos dentro del análisis organizacional, el cual nos enseñara a que una organización tenga un enfoque claro de sus objetivos, pero de forma armónica y con orden, para así adaptarse para los cambios que producen en el desarrollo de su existencia.

2.2.3.1. Disciplina del Dominio personal

Peter Senge (2002) menciona que el dominio personal es un conjunto de prácticas que sostienen a todas las personas para que mantenga sus sueños íntegros al mismo tiempo que cultivan la conciencia de la realidad que los rodea, La práctica del dominio personal es una cuestión privada que se realiza por medio de la reflexión a solas, lo mismo que todas las disciplinas es un proceso de toda la vida.

El dominio permite aclarar y ahondar continuamente nuestra visión personal, concentrar las energías, desarrollar paciencia y ver la realidad objetivamente está referido al concepto de crecimiento y aprendizaje personal como aptitud creativa del ser humano para lograr los resultados que busca en la vida.

En una organización lo ideal es lograr comprender que las organizaciones sólo aprenden, si aprenden sus miembros ya que el aprendizaje individual no garantiza el aprendizaje organizacional, pero no hay aprendizaje organizacional sin aprendizaje individual.

Como características del dominio personal se tienen:

- **Clarificación de la visión personal:** Es la capacidad para concentrarse en metas específicas relevantes y no en metas secundarias, implica el establecimiento de verdaderos objetivos y metas personales.
- **Sostén de la visión personal:** el sostén de la visión personal es la tensión creativa, que es una fuerza que entra en juego al reconocer que una visión personal está refrendada con la realidad actual. De esta tensión depende que el individuo realice diversidad de actos que hagan concordar la realidad con la visión o meta personal.

- **Ser generativo:** comprende el auto conocimiento por parte del individuo, de sus debilidades y potencialidades para llevar a cabo un plan o lograr un objetivo, es absolutamente necesario que no incurra en el error que por dicho conocimiento, haya de conformarse con su realidad actual y no propenda al cambio para mejorar.

2.2.3.2. Disciplina de los Modelos mentales

Peter Senge (2002) los modelos mentales determinan que es lo que vemos la mayoría de la gente, absorbe y recuerda solo la información que refuerza sus modelos mentales existentes, la práctica de trabajar con modelos mentales nos ayuda a ser el metafórico cristal a través del cual miramos y a reforzar ese cristal creando nuevos modelos mentales que nos sirvan mejor.

También Senge (2002) menciona que existen dos destrezas decisivas en el dominio personal: la reflexión (moderar la rapidez con que pensamos para tomar conciencia de como formamos nuestros modelos mentales), la investigaciones (tener dialogo en los cuales compartimos puntos de vista y conocimientos sobre nuestros respectivos conocimientos)

Los modelos mentales determinan el modo de actuar ya que moldean los actos e influyen sobre el modo de comprender el mundo, esta habilidad para trabajar con modelos mentales supone el aprendizaje de aptitudes nuevas.

Senge menciona como caracteres de los modelos mentales:

- **Capacidad para comunicar:** Se refiere a la honestidad y sinceridad en la transmisión de ideas, Permite la creación de un clima propicio para la expresión de dificultades, que impulsa a

los integrantes de un organización a colaborar con la solución de problemas.

- **Equilibrio entre la indagación y la persuasión:** Este equilibrio, es el que permite el aprendizaje más provechoso, permitiendo la expresión de cualquier pensamiento, permitiendo el escrutinio por los diferentes niveles que componen la estructura organizativa, buscando de este modo hallar la mejor argumentación, y logrando resultados creativos.
- **Teoría expuesta vs teoría en uso:** Esta teoría consistente en absorber nueva información para la formación de nuevas ideas, reconociendo las brechas entre las teorías que guían al integrante de una organización y las teorías que justifican los actos del mismo.
- **Apertura:** Esto indica la capacidad de la persona para reconocer sus limitaciones, explotar sus capacidades, y convierte a una estructura organizativa en un equipo colaborador, al contribuir al mejoramiento continuo de los procesos realizados en la organización.

2.2.3.3. Disciplina de una visión compartida

Esta disciplina define actitudes para construir una visión de futuro compartida y socializada en el equipo de tal manera que comprenda un compromiso para hacer las cosas.

Peter Senge (2002) nos habla que la disciplina de la visión compartida es un conjunto de métodos y técnicas para reunir todas aspiraciones entorno a lo que todos tienen en común, al crear una visión compartida un grupo de individuos crea un sentido de compromiso colectivo.

Senge también nos dice que sin un proceso sostenido de crear visión compartida no hay modo de que una empresa exprese su sentido de propósito

Una visión compartida despierta el compromiso de mucha gente, porque ella refleja la visión personal de esa gente y no existiría una organización inteligente sin visión compartida, La visión fija una meta que lo abarca todo. Alcanzar una meta promueve nuevos modos de pensar y actuar. Una visión compartida también brinda un timón para mantener el rumbo del proceso de aprendizaje.

Para Senge, la visión compartida presenta las siguientes características:

- **Compartir visiones personales:** Esto permite reforzar la visión de la organización en cada uno de sus miembros. La visión de la organización debe compenetrarse con la visión personal de cada individuo integrante de la organización.
- **Capacidad para escuchar a los demás:** esto se refiere a verdaderamente escuchar lo que dicen los demás, para participar en la solución de los problemas.
- **Capacidad para permitir libertad de elección:** Esto permite a un integrante de una organización a elegir el camino que considera más adecuado a los intereses de la empresa para el logro de un objetivo.
- **Propósitos comunes:** al establecer una visión se crean una serie de políticas, que luego se convierten en objetivos y finalmente se transforman en normas y procedimientos, creados con el fin de optimizar las funciones de cualquier cargo a cualquier nivel en una organización.

- **Herramienta FODA:** permite conformar un cuadro de la situación actual de la empresa u organización, permitiendo de esta manera obtener un diagnóstico preciso que permita en función de ello tomar decisiones acordes con los objetivos formulados.

2.2.3.4. Disciplina del Aprendizaje en equipo

El aprendizaje es el proceso de desarrollar la capacidad de un equipo para crear los resultados que sus miembros realmente desean. Este proceso hace que un grupo de personas funcione como una totalidad.

Peter Senge (2002) nos dice que la práctica más eficiente que conocemos para el aprendizaje en equipo proviene de la forma de conversación, en la práctica del dialogo prestamos atención no solo a las palabras sino también a los espacios entre ellos, durante el proceso de dialogo las personas aprenden a pensar juntas , no simplemente en el sentido de analizar un problema común o crear un nuevo conocimiento compartido , sino en el sentido de crear una sensibilidad colectiva en la cual los pensamientos ,emociones y acciones resultantes no pertenecen a un individuo sino a todos conjuntamente.

Cuando los equipos aprenden de verdad, es decir, son capaces de dialogar y de interactuar entre sí, no solo generan resultados extraordinarios sino que sus integrantes crecen intelectualmente con mayor rapidez.

Los equipos son personas que se necesitan mutuamente para actuar. Se están transformando en la unidad clave de aprendizaje en las organizaciones, las decisiones importantes ahora se toman en equipo.

Para Senge, el aprendizaje en equipo presenta las siguientes características:

- **Integración de dialogo y discusión:** Refiere a la participación de un significado común y a su vez, al examen y análisis de dicho significado por quienes lo comparten.
- **Inteligencia colectiva:** es la unión de los esfuerzos mentales de cada uno de los integrantes de una empresa en función de un objetivo común que es la superación positiva de una empresa.
- **Flujos de Trabajo:** Los flujos de trabajo ayudan a las personas a colaborar en documentos y a administrar tareas al implementar procesos empresariales, ayudan a las organizaciones a mejorar su eficiencia organizativa y administrar las tareas y los pasos necesarios para los procesos empresariales;

El aprendizaje en equipo es vital porque la unidad fundamental de aprendizaje en las organizaciones modernas no es únicamente el individuo sino el equipo. Si los equipos no aprenden, la organización no aprenderá y por lo tanto no podrá avanzar hacia la gestión del conocimiento.

2.2.4. Micro y Pequeña Empresa.

El Artículo 4º de la Ley MYPE, establece el concepto de Micro y Pequeña Empresa, a la letra dice:

Es una unidad económica que opera una persona natural o jurídica, bajo cualquier forma de organización o gestión empresarial, que desarrolla actividades de extracción, transformación, producción y comercialización de bienes o prestación de servicios, que se encuentra regulada en el texto único

ordenado, de la Ley de Competitividad, Formalización y desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa y del Acceso al Empleo Decente

Es importante resaltar que la microempresa no necesita constituirse como persona jurídica, pudiendo ser conducida directamente por su propietario persona individual. Podrá, sin embargo, adoptar voluntariamente la forma de Empresa Individual de Responsabilidad Limitada, o cualquiera de las formas societarias previstas por la ley. Las características que debe reunir una MYPE son las siguientes:

CARACTERISTICAS	NUMERO DE TRABAJADORES	NIVELES DE VENTAS ANUALES
MICROEMPRESA	De 1 hasta 10	El monto máximo de 150 UIT
PEQUEÑA EMPRESA	De 1 hasta 100	El monto máximo de 1700 UIT

Por otro lado se consideran como características generales en cuanto al comercio y administración de las MYPES las siguientes:

- Su administración es independiente. Por lo general son dirigidas y operadas por sus propios dueños.
- Su área de operación es relativamente pequeña, sobre todo local.
- Tienen escasa especialización en el trabajo. No suelen utilizar técnicas de gestión.
- Emplean aproximadamente entre cinco y diez personas. Dependen en gran medida de la mano de obra familiar.
- Su actividad no es intensiva en capital pero sí en mano de obra. Sin embargo, no cuentan con mucha mano de obra fija o estable.
- Disponen de limitados recursos financieros.
- Tienen un acceso reducido a la tecnología.
- Por lo general no separan las finanzas del hogar y las de los negocios.

- Tienen un acceso limitado al sector financiero formal, sobre todo debido a su informalidad.

2.2.4.1. Importancia

Las MYPE son un segmento importante en la generación de empleo, es así que más del 80% de la población económicamente activa se encuentra trabajando y generan cerca del 45% del producto bruto interno (PBI). En resumidas cuentas la importancia de las MYPE como la principal fuente de generación de empleo y alivio de la pobreza se debe a:

- Proporcionan abundantes puestos de trabajo.
- Reducen la pobreza por medio de actividades de generación de ingreso.
- Incentivan el espíritu empresarial y el carácter emprendedor de la población
- Son la principal fuente de desarrollo del sector privado.
- Contribuyen al ingreso nacional y al crecimiento económico.

2.2.4.2. Formalización Y Constitución

La formalización es la herramienta que nos permite el crecimiento del negocio, el estado fomenta la formalización de las MYPE a través de la simplificación de los diversos procedimientos de registro, supervisión, inspección y verificación posterior.

Es necesario aclarar que la microempresa no necesita constituirse como persona Jurídica, pudiendo ser conducida directamente por su propietario persona individual. Podrá, sin embargo, adoptar voluntariamente la forma de Empresa Individual de Responsabilidad Limitada, o cualquiera de las formas societarias previstas por la ley. (Peves, 2009)

2.3. Hipótesis

2.3.1. Hipótesis General.

La competitividad se relaciona significativamente con el Pensamiento Sistémico de las Micro y pequeñas empresas del distrito de Ascensión, periodo 2013.

2.3.2. Hipótesis Específicas

2.3.2.1. Primera hipótesis específica

La capacidad para comunicar la visión empresarial se relaciona significativamente con la Competitividad en las Micro y pequeñas empresas del distrito de Ascensión periodo 2013.

2.3.2.2. Segunda hipótesis específica

La Herramienta FODA se relaciona significativamente con la Competitividad en las Micro y pequeñas empresas del distrito de Ascensión periodo 2013.

2.3.2.3. Tercera hipótesis específica

El flujo de trabajo de la empresa se relaciona significativamente con la Competitividad en las Micro y pequeñas empresas del distrito de Ascensión periodo 2013.

2.4. Definición de Términos

APRENDIZAJE EN EQUIPO: Se define como la unidad fundamental de aprendizaje en las organizaciones modernas no es el individuo sino el equipo, si los equipos no aprenden, la organización no pueden aprender

COMPETITIVIDAD: Es la habilidad para generar la mayor satisfacción de los consumidores y ofrecer productos diferenciados y tener la capacidad para servir a segmentos de mercados sujeta a una cierta calidad.

DOMINIO PERSONAL: Es la disciplina del crecimiento y del aprendizaje personal que permite aclarar y ahondar continuamente nuestra visión personal, concentrar las energías, desarrollar paciencia y ver la realidad objetivamente Significa abordar la vida como una tarea creativa.

INNOVACIÓN: La innovación es un proceso activado por la percepción de una oportunidad el cual implica novedad o renovación, a través de actividades de definición, diseño, producción, marketing y éxito comercial del invento.

MYPE: Micro y Pequeñas Empresas.

PENSAMIENTO SISTÉMICO: Es definida como conocimientos y herramientas que se han desarrollado es el que se da en un sistema de varios subsistemas o elementos interrelacionados. Intenta comprender su funcionamiento y resolver los problemas que presentan sus propiedades.

SISTEMA: es un organismo con un número de subsistemas o componentes en interacción, está formado por componentes que son entidades del sistema que en combinación con otros componentes se combina, separa o compara las causas para producir las consecuencias

TECNOLOGÍA DE INFORMACIÓN: Aquellas herramientas y métodos empleados para recabar, retener, manipular o distribuir información

VENTAJA COMPETITIVA: Son acciones ofensivas o defensivas para crear una posición defendible en una organización, con la finalidad de hacer frente, con éxito, a las fuerzas competitivas.

VISIÓN COMPARTIDA: Es la identificación y compromiso cual deberá ser inspirada por una idea, despierta el compromiso de mucha gente, porque ella refleja la visión personal de esa misma gente.

2.5. Variables de Estudio

2.5.1. Variable X: Competitividad

Para Porter (1990) la competitividad en las empresas es la habilidad para ser líder en costos, ofrecer productos diferenciados y tener la capacidad para servir a segmentos de mercados especializados.

2.5.2. Variable Y: Pensamiento Sistémico

Es la capacidad más importante para que un grupo de personas logre crear lo que realmente desea y el de comprender las relaciones entre los diversos componentes de un sistema organizacional que obtiene Resultados deseados e indeseados.

2.6. Operacionalización de variables

En la siguiente tabla se muestra la variable en sus dimensiones, indicadores.

VARIABLES	DEFINICIÓN CONCEPTUAL	DEFINICIÓN OPERACIONAL	DIMENSIONES	INDICADORES	ITEMS
Competitividad	Para Porter (1990) la competitividad en las empresas es la habilidad para ser líder en costos, ofrecer productos diferenciados y tener la capacidad para servir a segmentos de mercados especializados.	Resultado de la encuesta realizada a los micros y pequeñas empresas en relación a la Ventaja competitiva, Innovación y Tecnologías de Información.	Ventaja Competitiva	Innovación	1. ¿Cree Usted que la MYPE tiene adecuados recursos humanos que la hacen competitiva al año 2013? 2. ¿Cree Usted que existe calidad en los servicios que la MYPE ofrece al año 2013? 3. ¿Cree Usted que los ingresos que percibe las Mypes cumplen con las expectativas que tuvo al organizarla al año 2013? 4. ¿Cree Usted que su MYPE es competitiva al año 2013?
				Servicio al cliente	
Pensamiento Sistémico	Es la capacidad más importante para que un grupo de personas logre crear lo que realmente desea y el de comprenderlas relaciones entre los diversos componentes de un sistema organizacional que obtiene Resultados deseados e indeseados.	Resultado de la encuesta realizada a los micros y pequeñas empresas en relación a la visión compartida, aprendizaje en equipo, dominio, personal y Modelos mentales.	Dominio Personal	Capacidad para la comunicar la Visión Empresarial	5. ¿Cree Usted que la visión, misión, objetivos y metas de la organización están debidamente comunicadas? 6. ¿Cree que en la empresa existe capacidad para comunicar visión compartida y la visión a futuro? 7. ¿Cree usted que la micro empresa dialoga con usted sobre la visión a futuro?
			Visión Compartida	Utilización de la herramienta FODA	8. ¿Cree Usted que la empresa analiza sus FORTALEZAS como MYPE del distrito de Ascensión al año 2013? 9. ¿Cree Usted que la empresa analiza sus OPORTUNIDADES como MYPE del distrito de Ascensión al año 2013? 10. ¿Cree Usted que la empresa analiza sus DEBILIDADES como MYPE del distrito de Ascensión al año 2013? 11. ¿Cree Usted que la empresa analiza sus AMENAZAS como MYPE del distrito de Ascensión al año 2013?
			Aprendizaje en Equipo	Flujo de trabajo	12. ¿Cree Usted que la MYPE tiene determinada su estructura organizacional para mejorar los procesos empresariales? 13. ¿Cree Usted que en la MYPE los dueños y los trabajadores tienen el conocimiento sobre las funciones y procesos a realizar?

CAPÍTULO III MARCO METODOLÓGICO

3.1. Ámbito de Estudio

El ámbito de estudio está limitado al área geográfica que comprende el **Distrito de Ascensión** que se encuentra ubicado en el centro de la serranía peruana, Ascensión se encuentra ubicada a una altura máxima 3680 m.s.n.m., para delimitar específicamente el trabajo de investigación se realizó básicamente en las micro y pequeñas empresas, Actualmente se cuenta con 312 Micro y pequeña Empresa, dedicadas al giro de negocio de la comercialización y de brindar servicios, que se encuentran en la jurisdicción del Distrito, ya que la competitividad de las Mypes no está acorde con la competencia del mercado, es por ello que se realiza esta Tesis de investigación.

3.2. Tipo de Investigación

Según sierra (1986) la investigación corresponde al tipo de investigación **Aplicada**, porque existen enfoques teóricos sobre las variables estudiadas y tienen como propósito aplicar los conocimientos a determinadas situaciones concretas ya que nos permitirá determinar la relación entre la Competitividad y Pensamiento Sistémico de las

Micro y Pequeñas Empresas del Distrito de Ascensión, en razón que los resultados son aplicados para solucionar el problema de la deficiencia de competitividad de la Mypes

3.3. Nivel de Investigación

Sánchez y Reyes (1998) El nivel de profundidad del trabajo se ubica dentro del nivel de investigación **Correlacional-Descriptivo**, porque permitió describir y establecer la relación entre Competitividad y Pensamiento Sistémico.

3.4. Método de Investigación

Los métodos que se emplearon en la tesis de investigación son:

3.4.1. Método General:

En la investigación se utilizó como método de investigación el Método Científico, para Arias (2006) es el conjunto de pasos, técnicas y procedimiento que se emplean para formular y resolver problemas de investigación mediante la prueba o verificación de la hipótesis, y su procedimiento científico son:

- observación, consiste en la percepción del hecho o fenómeno
- Formulación del problema ,se basa en la elaboración de una pregunta o interrogación.
- Formulación de la hipótesis, producción de una suposición o posible respuesta del problema.
- verificación, someter a prueba la hipótesis mediante la recopilación de datos.
- análisis, los datos obtenidos son procesados para así determinar cuáles confirman la hipótesis.
- conclusión, es la respuesta al problema, producto de la verificación y del análisis efectuado.

3.4.2. Métodos Específicos:

En la investigación se utilizaron como métodos específicos lo siguiente:

Analítico. Es la observación del objeto de estudio donde se explican con precisión el tema u objeto que se desea investigar para identificar cada una de sus partes.

Sintético. Es un procedimiento mental que tiene como meta la comprensión Sintetizar para formar una nueva totalidad.

Inductivo. Son conocimientos y pensamientos que va de hechos particulares a afirmaciones de carácter general.

Deductivo. Este método permite pasar de afirmaciones de carácter general a hechos particulares como en el Análisis de los hechos, Formulación de hipótesis.

3.5. Diseño de Investigación

Sampieri (2003) Manifiesta que el término diseño se refiere al plan o estrategia concebida para obtener la información que se desea, en este sentido se utilizó de acuerdo al nivel de investigación, El diseño no experimental-transeccional, **Descriptivo Simple Correlacional** considerando la naturaleza de investigación y los objetivos alcanzados a través del mismo.se representa de la siguiente formula:

$$\begin{array}{ccc} & & O_x \\ M & & r \\ & & O_y \end{array}$$

Donde:

M: Muestra (Micro y Pequeñas Empresas del Distrito de Ascensión).

56

Ox: Mypes que aplican la Competitividad.

Oy: Mypes con Pensamiento Sistémico.

r: relación que existe entre las variables.

El diseño hace referencia básicamente a las variables "X" y "Y" ya que estas se relacionarán entre ambas de acuerdo a la muestra.

3.6. Población, Muestra.

3.6.1. Población

De acuerdo a Zamora (2011) la población es el conjunto Universal es decir está constituido por todos los objetos de estudio, el manifiesta que los sujetos de estudio deben tener las mismas características.

En la Investigación los sujetos de la población están constituidos por las Micro y Pequeñas Empresas del Distrito de Ascensión. En el informe de la Municipalidad Distrital de Ascensión (2013) para el ejercicio 2013 la cantidad de Micro y Pequeñas Empresas tanto formales e informales son de 312 Mypes.

Tabla 1

Cantidad de Micro y Pequeñas Empresas del Distrito de Ascensión

DISTRITO	MYPES	%
Mypes Formales	78	25%
Mypes Informales	234	75%
TOTAL	312	100%

Fuente Municipalidad Distrital de Ascensión Gerencia de Desarrollo Social y Económico.
Elaboración Propia

3.6.2. Muestra

De acuerdo con Moya (2006) la muestra es un subconjunto de la población, que tiene como característica fundamental el hecho de ser representativo, es decir su tamaño debe ser significativo. Para la determinación y de acuerdo a la población, se ha utilizado el siguiente algoritmo para variable cualitativa de población finita:

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

Dónde:

n: Tamaño de la muestra.

Z: Desviación estándar (para un intervalo de confianza de 95.55 es 1.96).

p: Es la proporción de la población que posee la característica (cuando se desconoce la proporción se asume $p=50$)

q: Probabilidad de no ser seleccionado. ($1-p$)

N: Tamaño de la población

e : Es el margen de error que se está dispuesto a aceptar. (Criterio de acuerdo a los Investigadores)

Para hallar el tamaño de la muestra, para el presente Tesis de investigación se ha tomado una población de 312, tenemos:

n: ?

Z: 1.96

p: 0.50

q: 0.50

N: 312

e: +/- 5%

$$n = \frac{1.96^2 \times 0.5 \times 0.5 \times 312}{0.05^2 \times (312 - 1) + 1.96^2 \times 0.5 \times 0.5}$$

$$n = \frac{3.8416 \times 0.5 \times 0.5 \times 312}{0.0025 \times 311 + 3.8416 \times 0.5 \times 0.5}$$

$$n = \frac{299.6448}{1.7379}$$

$$n = 172$$

Entonces la muestra de estudio es de **172** Micro y Pequeñas Empresas del Distrito de Ascensión.

Tabla 2

Muestra de Micro y Pequeñas Empresas del Distrito de Ascensión

DISTRITO	MYPES	%
Mypes Formales	43	25%
Mypes Informales	129	75%
TOTAL	172	100%

Fuente elaboración Propia

Bodegas y kioscos	41
Librerías y afines	38
Restaurantes	40
Bares	22
Internet	21
Peluquerías, spa y otros	10
Total	172

Fuente elaboración Propia

3.7. Técnicas e Instrumentos de Recolección de Datos

En el trabajo de investigación se han utilizado las siguientes técnicas e instrumentos de investigación.

Tabla 3

Técnicas e Instrumentos Utilizados en la Investigación

TÉCNICA	INSTRUMENTO
encuesta	Cuestionario de encuesta

Fuente elaboración propia

3.8. Procedimiento de Recolección de Datos

El procedimiento que se siguió al elaborar la presente Tesis de investigación son los siguientes:

- Elaboración de la guía de entrevista como un programa piloto a 10 Mypes del Distrito de Ascensión.
- Se diseñó el instrumento de recolección de datos (cuestionario estructurado)
- Se realizó gestiones con las Mypes del Distrito de Ascensión, para la ejecución de la Tesis.
- Se aplicó el instrumento de recolección de datos mediante la encuesta.
- se procedió a tabular los datos para posteriormente ser analizados e interpretados, mediante cuadros estadísticos con apoyo de un software procesador de datos.
- Elaboración de matriz de datos, codificación y tabulación de resultado

3.9. Técnicas de Procesamiento y Análisis de Datos

3.9.1. Técnicas de Procesamiento

Se utilizó el Programa Microsoft Excel 2013 versión 11 y el Software contenido en el paquete Estadístico para las Ciencias Sociales SPSS/pc (Statistical Package For the Social Sciences), versión 20.

Para el procesamiento de los datos se realizó el siguiente procedimiento:

Se calculó las frecuencias y porcentajes de los puntajes obtenidos en las encuestas.

Técnicas para la contratación de la hipótesis: La contrastación de la hipótesis se hizo con una prueba de Coeficiente Correlacional de Pearson y la cual determina si existe o no relación entre las variables de estudio.

Para la toma de decisiones se tendrá en cuenta las tablas estadísticas, las cuales muestran una serie de valores, que al compararlos con nuestro resultado del Coeficiente Correlacional de Pearson, teniendo en cuenta la regla que dice que si el resultado de Coeficiente Correlacional de Pearson tiene un grado de relación sea positiva o negativa de la tabla de Pearson se acepta la hipótesis de la investigación, pero si el resultado de Pearson es igual a cero (0) al valor de la tabla entonces se acepta la hipótesis nula y se rechaza la hipótesis planteada.

3.9.2. Técnicas de Análisis de Datos

El análisis e interpretación de datos se desarrollará a través de la aplicación de la estadística descriptiva (cuadros y gráficos estadísticos).

Para la docimasia de hipótesis se usará la estadística inferencial; precisamente El coeficiente Correlacional de Pearson donde el índice de correlación no puede valer menos de -1 ni más de +1.

Un índice de correlación de Pearson de -1 indica una relación lineal negativa perfecta.

Un índice de correlación de Pearson de +1 indica una relación lineal positiva perfecta.

Un índice de correlación de Pearson de 0 indica ausencia de relación lineal. (Se observa que un valor cercano a 0 del índice no implica que no haya algún tipo de relación no lineal: el índice de Pearson mide **relación lineal**.)

CAPÍTULO IV: RESULTADOS

4.1. Presentación de Resultados

En la realización de la investigación, los investigadores obtuvimos los siguientes resultados en búsqueda de cumplir con los objetivos propuestos y a fin de dar respuesta a las hipótesis planteadas:

4.1.1. Presentación e Interpretación de Datos

4.1.1.1. Resultados del Pensamiento Sistémico de las Micro y Pequeñas Empresas del Distrito de Ascensión.

El instrumento de medición fue aplicado en los sujetos de la muestra y luego fue recodificado de acuerdo al baremo del instrumento de medición y finalmente los resultados se muestran en la siguiente tabla. De esta manera se presenta el resultado general del nivel de conocimiento de la variable del Pensamiento Sistémico en las Micro y Pequeñas empresas del Distrito de Ascensión.

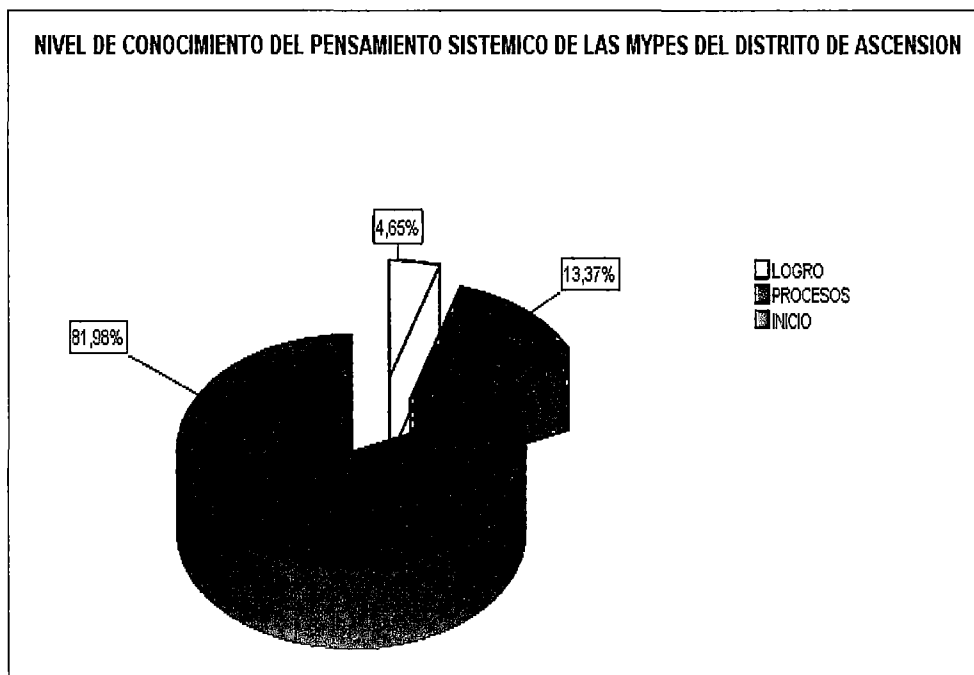
TABLA 1:

VARIABLE PENSAMIENTO SISTÉMICO

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido LOGRO	8	4,7	4,7	4,7
PROCESOS	23	13,4	13,4	18,0
INICIO	141	82,0	82,0	100,0
Total	172	100,0	100,0	

Fuente: Encuesta Aplicada

Grafico 1: Diagrama del Pensamiento Sistémico de las Mypes.



Fuente: Tabla 1

De la tabla y gráfico N° 01 se desprende que el 4,65% muestra el nivel de conocimiento logrado del Pensamiento Sistémico, el 13,37% considera en proceso de conocimiento y el 81,98% muestra inicios del conocimiento del Pensamiento Sistémico. Por lo tanto se evidencia que el nivel de conocimiento del Pensamiento Sistémico se muestra en un 4,65% lo cual es muy bajo.

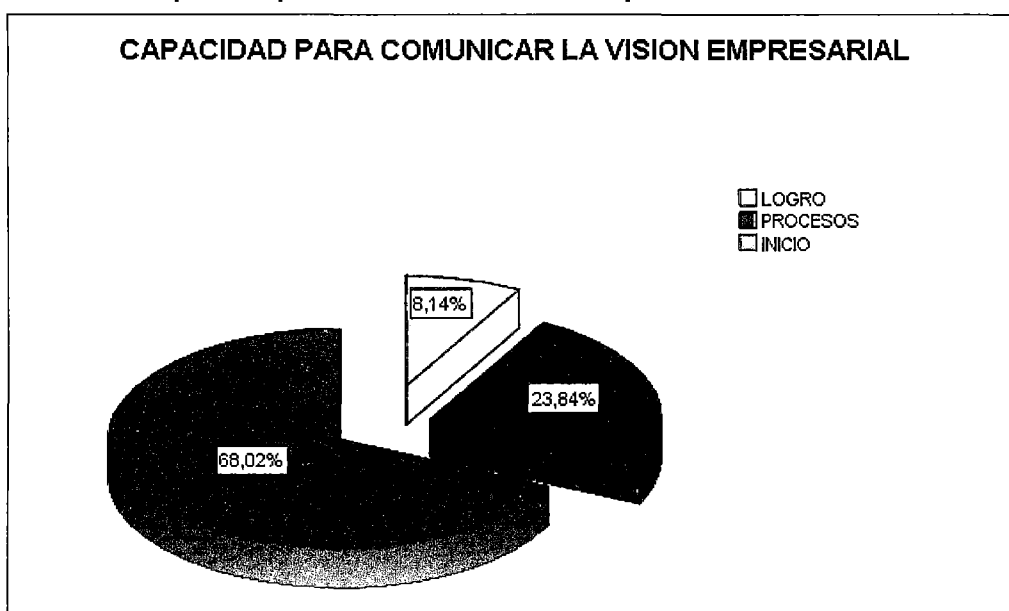
TABLA 2

CAPACIDAD PARA COMUNICAR LA VISIÓN EMPRESARIAL

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	LOGRO	14	8,1	8,1	8,1
	PROCESOS	41	23,8	23,8	32,0
	INICIO	117	68,0	68,0	100,0
	Total	172	100,0	100,0	

Fuente: Encuesta Aplica

Gráfico 2. Capacidad para comunicar la visión Empresarial



Fuente tabla 2

De la Tabla y Gráfica N° 02 se desprende que los encuestados nos mencionan que el 8,14% tiene un logro de la comunicación adecuada en visión, misión, objetivos y metas. El 68,02% Tiene inicios en cuanto a la capacidad para comunicar su visión Empresarial y el 23,84% se encuentra en proceso de comunicación.

47

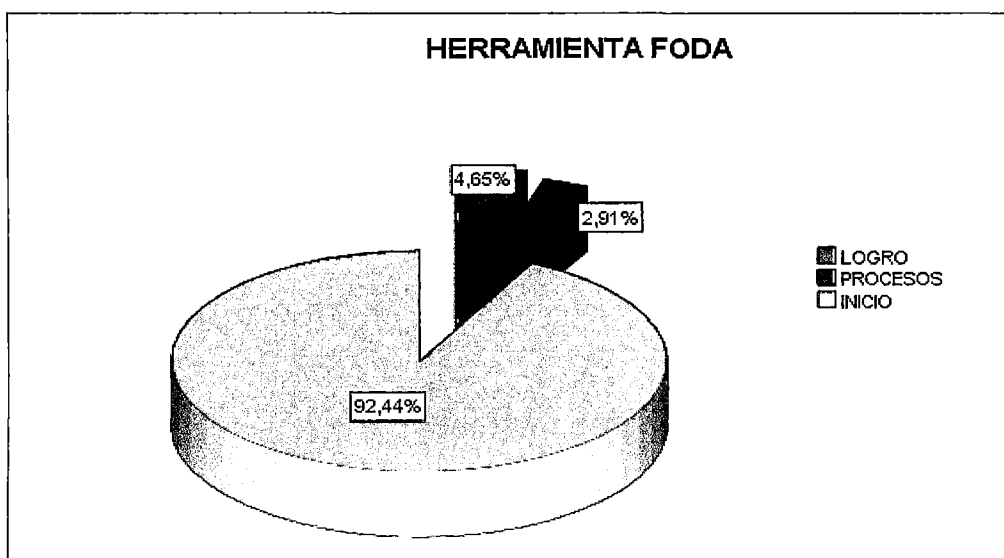
TABLA 3

HERRAMIENTA FODA

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	LOGRO	8	4,7	4,7	4,7
	PROCESOS	5	2,9	2,9	7,6
	INICIO	159	92,4	92,4	100,0
	Total	172	100,0	100,0	

Fuente: Encuesta Aplica

Gráfico 3: Conocimiento de la Herramienta FODA



Fuente tabla 3

La tabla y gráfico N° 04 se desprende sobre la utilización de la herramienta FODA en referencia al análisis de las Fortalezas, Oportunidades, Debilidades y Amenazas por parte de las Mypes al año 2013, donde los encuestados mencionan que el 4.65% si toma en consideración analizar la Herramienta FODA de su MYPE, el 2.91% se encuentra en proceso de analizar la herramienta FODA, mientras que el 92.44%, menciona que no utiliza el análisis de la Herramienta FODA de su MYPE.

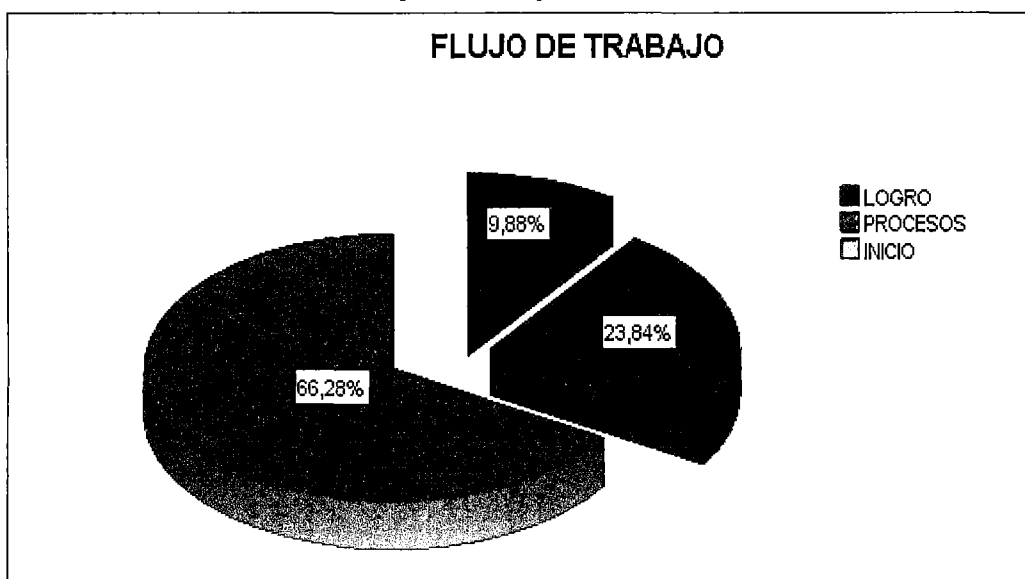
TABLA 4

FLUJO DE TRABAJO

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	LOGRO	17	9,9	9,9	9,9
	PROCESOS	41	23,8	23,8	33,7
	INICIO	114	66,3	66,3	100,0
	Total	172	100,0	100,0	

Fuente: Encuesta Aplica

Gráfico 4: Conocimiento del Flujo de Trabajo



Fuente Tabla 4

De la tabla y gráfico N° 04 se desprende que los flujos de trabajo dentro de las MYPES se logra en un 9,88%, el 23,84% está en proceso, y el 66,28% recién están iniciando el trabajo colectivo en la organización, pues considera que no es importante para lograr el desarrollo de la MYPE ya que no tienen cantidad de trabajadores.

45

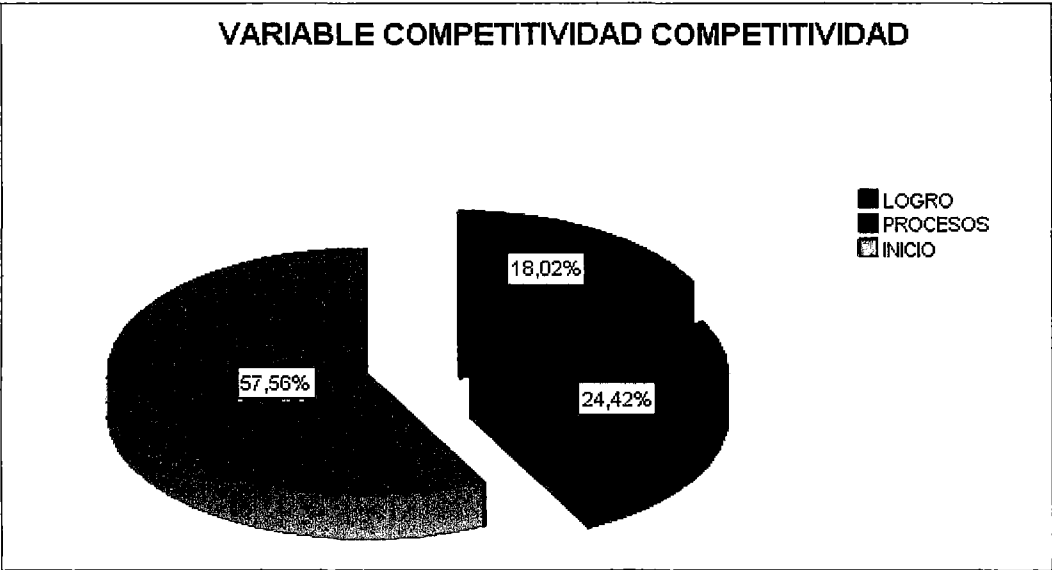
4.1.1.2. Resultado de la Competitividad de las Micro y Pequeñas Empresas del Distrito de Ascensión.

TABLA 5

VARIABLE COMPETITIVIDAD		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	LOGRO	31	18,0	18,0	18,0
	PROCESOS	42	24,4	24,4	42,4
	INICIO	99	57,6	57,6	100,0
	Total	172	100,0	100,0	

Fuente: Encuesta Aplica

Gráfico 5: Nivel de la variable competitividad alcanzada por la Mype.



Fuente tabla 5

De la tabla y gráfico N° 5, nos mencionan los encuestados que el 18,02% es competitiva, el 24,42% está en el proceso de competitividad, y el 57,56% están en inicios de ser competitivo.

4.1.2. Comportamiento de la Relación de las variables en la muestra de la investigación

A. Puntaje del Pensamiento Sistémico en las Micro y Pequeñas Empresas del Distrito de Ascensión.

Tabla 6

1	9	18	17	35	29	52	43	69	33	86	34	103	39	120	43	137	43	154	45	171	44
2	19	19	28	36	25	53	37	70	31	87	36	104	35	121	40	138	41	155	44	172	38
3	17	20	38	37	43	54	34	71	40	88	35	105	34	122	39	139	41	156	44		
4	21	21	36	38	32	55	38	72	43	89	38	106	39	123	43	140	41	157	39		
5	21	22	18	39	38	56	38	73	40	90	41	107	40	124	44	141	39	158	45		
6	24	23	34	40	39	57	36	74	41	91	44	108	42	125	39	142	41	159	43		
7	31	24	34	41	35	58	35	75	40	92	37	109	42	126	39	143	44	160	45		
8	20	25	34	42	40	59	37	76	42	93	45	110	45	127	44	144	41	161	44		
9	35	26	36	43	33	60	33	77	35	94	40	111	34	128	40	145	44	162	43		
10	25	27	26	44	43	61	36	78	37	95	45	112	40	129	44	146	42	163	45		
11	28	28	32	45	39	62	36	79	31	96	44	113	39	130	44	147	43	164	44		
12	34	29	41	46	32	63	32	80	29	97	41	114	38	131	43	148	41	165	45		
13	36	30	32	47	45	64	37	81	39	98	36	115	38	132	37	149	44	166	40		
14	31	31	38	48	36	65	37	82	40	99	37	116	39	133	44	150	45	167	44		
15	26	32	42	49	40	66	37	83	38	100	39	117	39	134	44	151	45	168	45		
16	30	33	34	50	33	67	34	84	35	101	39	118	41	135	39	152	40	169	44		
17	39	34	41	51	39	68	38	85	39	102	38	119	42	136	45	153	44	170	43		

B. Puntaje de la Competitividad de las Micro y Pequeñas Empresas del Distrito de Ascensión

Tabla 7

1	9	18	6	35	13	52	14	69	14	86	20	103	19	120	20	137	20	154	20	171	20
2	8	19	13	36	7	53	11	70	14	87	18	104	19	121	20	138	20	155	20	172	20
3	9	20	8	37	10	54	14	71	19	88	8	105	19	122	14	139	20	156	20		
4	7	21	8	38	16	55	13	72	19	89	17	106	14	123	20	140	20	157	20		
5	5	22	10	39	5	56	11	73	8	90	13	107	19	124	20	141	20	158	20		
6	8	23	16	40	16	57	19	74	17	91	17	108	16	125	20	142	20	159	20		
7	10	24	11	41	8	58	8	75	19	92	17	109	19	126	20	143	20	160	20		

8	13	25	7	42	14	59	17	76	14	93	8	110	18	127	20	144	20	161	20
9	7	26	14	43	9	60	10	77	16	94	19	111	18	128	20	145	20	162	20
10	8	27	15	44	11	61	12	78	9	95	13	112	18	129	20	146	20	163	20
11	12	28	11	45	11	62	11	79	19	96	19	113	18	130	20	147	20	164	20
12	9	29	16	46	11	63	9	80	19	97	13	114	20	131	20	148	20	165	20
13	11	30	7	47	13	64	17	81	13	98	8	115	20	132	20	149	20	166	20
14	11	31	12	48	11	65	11	82	20	99	17	116	20	133	20	150	20	167	20
15	4	32	9	49	5	66	15	83	12	100	13	117	20	134	20	151	20	168	20
16	8	33	11	50	17	67	17	84	20	101	10	118	20	135	20	152	20	169	20
17	15	34	9	51	12	68	9	85	20	102	19	119	20	136	20	153	20	170	20

4.1.3. Relación entre Pensamiento Sistémico y Competitividad de las Micro y Pequeñas Empresas del Distrito de Ascensión.

TABLA 09

N°	COMPETITIVIDAD	PENSAMIENTO SISTÉMICO	X ²	Y ²	XY
	"X"	"Y"			
1	9	9	81	81	81
2	8	19	64	361	152
3	9	17	81	289	153
4	7	21	49	441	147
5	5	21	25	441	105
6	8	24	64	576	192
7	10	31	100	961	310
8	13	20	169	400	260
9	7	35	49	1225	245
10	8	25	64	625	200
11	12	28	144	784	336
12	9	34	81	1156	306
13	11	36	121	1296	396
14	11	31	121	961	341
15	4	26	16	676	104
16	8	30	64	900	240
17	15	39	225	1521	585
18	6	17	36	289	102
19	13	28	169	784	364
20	8	38	64	1444	304
21	8	36	64	1296	288
22	10	18	100	324	180
23	16	34	256	1156	544
24	11	34	121	1156	374
25	7	34	49	1156	238
26	14	36	196	1296	504

42

N°	COMPETITIVIDAD	PENSAMIENTO SISTÉMICO	X ²	Y ²	XY
	"X"	"Y"			
27	15	26	225	676	390
28	11	32	121	1024	352
29	16	41	256	1681	656
30	7	32	49	1024	224
31	12	38	144	1444	456
32	9	42	81	1764	378
33	11	34	121	1156	374
34	9	41	81	1681	369
35	13	29	169	841	377
36	7	25	49	625	175
37	10	43	100	1849	430
38	16	32	256	1024	512
39	5	38	25	1444	190
40	16	39	256	1521	624
41	8	35	64	1225	280
42	14	40	196	1600	560
43	9	33	81	1089	297
44	11	43	121	1849	473
45	11	39	121	1521	429
46	11	32	121	1024	352
47	13	45	169	2025	585
48	11	36	121	1296	396
49	5	40	25	1600	200
50	17	33	289	1089	561
51	12	39	144	1521	468
52	14	43	196	1849	602
53	11	37	121	1369	407
54	14	34	196	1156	476
55	13	38	169	1444	494
56	11	38	121	1444	418
57	19	36	361	1296	684
58	8	35	64	1225	280
59	17	37	289	1369	629
60	10	33	100	1089	330
61	12	36	144	1296	432
62	11	36	121	1296	396
63	9	32	81	1024	288
64	17	37	289	1369	629
65	11	37	121	1369	407
66	15	37	225	1369	555
67	17	34	289	1156	578
68	9	38	81	1444	342
69	14	33	196	1089	462
70	14	31	196	961	434
71	19	40	361	1600	760
72	19	43	361	1849	817
73	8	40	64	1600	320
74	17	41	289	1681	697
75	19	40	361	1600	760
76	14	42	196	1764	588
77	16	35	256	1225	560
78	9	37	81	1369	333
79	19	31	361	961	589
80	19	29	361	841	551

N°	COMPETITIVIDAD	PENSAMIENTO SISTÉMICO	X²	Y²	XY
	"X"	"Y"			
81	13	39	169	1521	507
82	20	40	400	1600	800
83	12	38	144	1444	456
84	20	35	400	1225	700
85	20	39	400	1521	780
86	20	34	400	1156	680
87	18	36	324	1296	648
88	8	35	64	1225	280
89	17	38	289	1444	646
90	13	41	169	1681	533
91	17	44	289	1936	748
92	17	37	289	1369	629
93	8	45	64	2025	360
94	19	40	361	1600	760
95	13	45	169	2025	585
96	19	44	361	1936	836
97	13	41	169	1681	533
98	8	36	64	1296	288
99	17	37	289	1369	629
100	13	39	169	1521	507
101	10	39	100	1521	390
102	19	38	361	1444	722
103	19	39	361	1521	741
104	19	35	361	1225	665
105	19	34	361	1156	646
106	14	39	196	1521	546
107	19	40	361	1600	760
108	16	42	256	1764	672
109	19	42	361	1764	798
110	18	45	324	2025	810
111	18	34	324	1156	612
112	18	40	324	1600	720
113	18	39	324	1521	702
114	20	38	400	1444	760
115	20	38	400	1444	760
116	20	39	400	1521	780
117	20	39	400	1521	780
118	20	41	400	1681	820
119	20	42	400	1764	840
120	20	43	400	1849	860
121	20	40	400	1600	800
122	14	39	196	1521	546
123	20	43	400	1849	860
124	20	44	400	1936	880
125	20	39	400	1521	780
126	20	39	400	1521	780
127	20	44	400	1936	880
128	20	40	400	1600	800
129	20	44	400	1936	880
130	20	44	400	1936	880
131	20	43	400	1849	860
132	20	37	400	1369	740
133	20	44	400	1936	880
134	20	44	400	1936	880

N°	COMPETITIVIDAD	PENSAMIENTO SISTÉMICO	X²	Y²	XY
	"X"	"Y"			
135	20	39	400	1521	780
136	20	45	400	2025	900
137	20	43	400	1849	860
138	20	41	400	1681	820
139	20	41	400	1681	820
140	20	41	400	1681	820
141	20	39	400	1521	780
142	20	41	400	1681	820
143	20	44	400	1936	880
144	20	41	400	1681	820
145	20	44	400	1936	880
146	20	42	400	1764	840
147	20	43	400	1849	860
148	20	41	400	1681	820
149	20	44	400	1936	880
150	20	45	400	2025	900
151	20	45	400	2025	900
152	20	40	400	1600	800
153	20	44	400	1936	880
154	20	45	400	2025	900
155	20	44	400	1936	880
156	20	44	400	1936	880
157	20	39	400	1521	780
158	20	45	400	2025	900
159	20	43	400	1849	860
160	20	45	400	2025	900
161	20	44	400	1936	880
162	20	43	400	1849	860
163	20	45	400	2025	900
164	20	44	400	1936	880
165	20	45	400	2025	900
166	20	40	400	1600	800
167	20	44	400	1936	880
168	20	45	400	2025	900
169	20	44	400	1936	880
170	20	43	400	1849	860
171	20	44	400	1936	880
172	20	38	400	1444	760
TOTAL	2636	6468	44402	250474	102252

Aplicando la fórmula de Coeficiente Correlacional de Pearson:

$$r = \frac{n \sum(X.Y) - (\sum x) (\sum y)}{\sqrt{[n (\sum x^2) - (\sum x)^2]} \sqrt{[n (\sum y^2) - (\sum y)^2]}}$$

$$r = 0.58$$

Como resultado de la aplicaciones de la formula, se llega al resultado que la correlación entre la Competitividad y el Pensamiento Sistémico de las micro y pequeñas empresas del distrito de Ascensión es **correlación positiva media**, debido a que $r = 0.58$ con respecto a la muestra de estudio.

4.1.4. Relación entre la Capacidad para Comunicar la Visión Empresarial y Competitividad de las Micro y Pequeñas Empresas del Distrito de Ascensión.

Tabla 10

N°	CAPACIDAD PARA COMUNICAR	COMPETITIVIDAD	X ²	Y ²	XY
	"X"	"Y"			
1	3	9	9	81	27
2	8	8	64	64	64
3	9	9	81	81	81
4	10	7	100	49	70
5	3	5	9	25	15
6	12	8	144	64	96
7	8	10	64	100	80
8	9	13	81	169	117
9	7	7	49	49	49
10	10	8	100	64	80
11	4	12	16	144	48
12	10	9	100	81	90
13	11	11	121	121	121
14	6	11	36	121	66
15	12	4	144	16	48
16	8	8	64	64	64
17	11	15	121	225	165
18	3	6	9	36	18
19	4	13	16	169	52
20	13	8	169	64	104
21	10	8	100	64	80
22	6	10	36	100	60
23	9	16	81	256	144
24	10	11	100	121	110
25	6	7	36	49	42
26	13	14	169	196	182
27	6	15	36	225	90
28	9	11	81	121	99
29	13	16	169	256	208
30	10	7	100	49	70
31	13	12	169	144	156
32	13	9	169	81	117

38

Nº	CAPACIDAD PARA COMUNICAR	COMPETITIVIDAD	X²	Y²	XY
	"X"	"Y"			
33	11	11	121	121	121
34	15	9	225	81	135
35	12	13	144	169	156
36	3	7	9	49	21
37	14	10	196	100	140
38	6	16	36	256	96
39	13	5	169	25	65
40	13	16	169	256	208
41	11	8	121	64	88
42	10	14	100	196	140
43	11	9	121	81	99
44	14	11	196	121	154
45	9	11	81	121	99
46	9	11	81	121	99
47	15	13	225	169	195
48	11	11	121	121	121
49	13	5	169	25	65
50	10	17	100	289	170
51	13	12	169	144	156
52	13	14	169	196	182
53	12	11	144	121	132
54	7	14	49	196	98
55	12	13	144	169	156
56	12	11	144	121	132
57	10	19	100	361	190
58	13	8	169	64	104
59	13	17	169	289	221
60	10	10	100	100	100
61	13	12	169	144	156
62	11	11	121	121	121
63	10	9	100	81	90
64	13	17	169	289	221
65	13	11	169	121	143
66	12	15	144	225	180
67	11	17	121	289	187
68	14	9	196	81	126
69	12	14	144	196	168
70	7	14	49	196	98
71	14	19	196	361	266
72	15	19	225	361	285
73	14	8	196	64	112
74	15	17	225	289	255
75	15	19	225	361	285
76	14	14	196	196	196
77	13	16	169	256	208
78	13	9	169	81	117
79	8	19	64	361	152
80	9	19	81	361	171
81	14	13	196	169	182
82	15	20	225	400	300
83	14	12	196	144	168
84	14	20	196	400	280

37

N°	CAPACIDAD PARA COMUNICAR	COMPETITIVIDAD	X ²	Y ²	XY
	"X"	"Y"			
85	14	20	196	400	280
86	12	20	144	400	240
87	11	18	121	324	198
88	14	8	196	64	112
89	13	17	169	289	221
90	15	13	225	169	195
91	14	17	196	289	238
92	12	17	144	289	204
93	15	8	225	64	120
94	14	19	196	361	266
95	15	13	225	169	195
96	14	19	196	361	266
97	15	13	225	169	195
98	10	8	100	64	80
99	15	17	225	289	255
100	14	13	196	169	182
101	14	10	196	100	140
102	13	19	169	361	247
103	14	19	196	361	266
104	10	19	100	361	190
105	14	19	196	361	266
106	13	14	169	196	182
107	14	19	196	361	266
108	13	16	169	256	208
109	12	19	144	361	228
110	15	18	225	324	270
111	8	18	64	324	144
112	15	18	225	324	270
113	14	18	196	324	252
114	15	20	225	400	300
115	13	20	169	400	260
116	14	20	196	400	280
117	14	20	196	400	280
118	12	20	144	400	240
119	13	20	169	400	260
120	14	20	196	400	280
121	15	20	225	400	300
122	14	14	196	196	196
123	14	20	196	400	280
124	15	20	225	400	300
125	9	20	81	400	180
126	13	20	169	400	260
127	14	20	196	400	280
128	14	20	196	400	280
129	14	20	196	400	280
130	14	20	196	400	280
131	13	20	169	400	260
132	11	20	121	400	220
133	14	20	196	400	280
134	14	20	196	400	280
135	13	20	169	400	260
136	15	20	225	400	300

N°	CAPACIDAD PARA COMUNICAR	COMPETITIVIDAD	X²	Y²	XY
	"X"	"Y"			
137	13	20	169	400	260
138	15	20	225	400	300
139	11	20	121	400	220
140	15	20	225	400	300
141	13	20	169	400	260
142	15	20	225	400	300
143	14	20	196	400	280
144	15	20	225	400	300
145	14	20	196	400	280
146	12	20	144	400	240
147	13	20	169	400	260
148	15	20	225	400	300
149	14	20	196	400	280
150	15	20	225	400	300
151	15	20	225	400	300
152	10	20	100	400	200
153	14	20	196	400	280
154	15	20	225	400	300
155	14	20	196	400	280
156	14	20	196	400	280
157	9	20	81	400	180
158	15	20	225	400	300
159	13	20	169	400	260
160	15	20	225	400	300
161	14	20	196	400	280
162	13	20	169	400	260
163	15	20	225	400	300
164	14	20	196	400	280
165	15	20	225	400	300
166	10	20	100	400	200
167	14	20	196	400	280
168	15	20	225	400	300
169	14	20	196	400	280
170	13	20	169	400	260
171	14	20	196	400	280
172	8	20	64	400	160
TOTAL	2081	2636	26601	44402	32975

Aplicando la fórmula de Coeficiente Correlacional de Pearson:

$$r = \frac{n \sum(X.Y) - (\sum x) (\sum y)}{\sqrt{[n (\sum x^2) - (\sum x)^2]} \sqrt{[n (\sum y^2) - (\sum y)^2]}}$$

$$r = 0.45$$

Como resultado de la aplicación de la fórmula, se llega al resultado que la correlación entre La Capacidad para Comunicar la Visión Empresarial y la competitividad en las micro y pequeñas empresas del Distrito de Ascensión es **correlación positiva débil**, debido a que $r = 0.45$ con respecto a la muestra de estudio.

4.1.5. Relación entre la Herramienta FODA y Competitividad de las Micro y Pequeñas Empresas del Distrito de Ascensión.

Tabla 11

N°.	HERRAMIENTA FODA	COMPETITIVIDAD	X ²	Y ²	XY
	"X"	"Y"			
1	4	9	16	81	36
2	8	8	64	64	64
3	4	9	16	81	36
4	8	7	64	49	56
5	12	5	144	25	60
6	4	8	16	64	32
7	20	10	400	100	200
8	8	13	64	169	104
9	20	7	400	49	140
10	12	8	144	64	96
11	16	12	256	144	192
12	20	9	400	81	180
13	20	11	400	121	220
14	20	11	400	121	220
15	8	4	64	16	32
16	16	8	256	64	128
17	20	15	400	225	300
18	12	6	144	36	72
19	20	13	400	169	260
20	16	8	256	64	128
21	20	8	400	64	160
22	8	10	64	100	80
23	20	16	400	256	320
24	16	11	256	121	176
25	20	7	400	49	140
26	20	14	400	196	280
27	12	15	144	225	180
28	20	11	400	121	220
29	20	16	400	256	320
30	16	7	256	49	112
31	20	12	400	144	240

N°	HERRAMIENTA FODA	COMPETITIVIDAD	X²	Y²	XY
	"X"	"Y"			
32	20	9	400	81	180
33	20	11	400	121	220
34	20	9	400	81	180
35	12	13	144	169	156
36	16	7	256	49	112
37	20	10	400	100	200
38	20	16	400	256	320
39	20	5	400	25	100
40	20	16	400	256	320
41	16	8	256	64	128
42	20	14	400	196	280
43	20	9	400	81	180
44	20	11	400	121	220
45	20	11	400	121	220
46	16	11	256	121	176
47	20	13	400	169	260
48	20	11	400	121	220
49	20	5	400	25	100
50	16	17	256	289	272
51	20	12	400	144	240
52	20	14	400	196	280
53	20	11	400	121	220
54	20	14	400	196	280
55	16	13	256	169	208
56	16	11	256	121	176
57	16	19	256	361	304
58	16	8	256	64	128
59	16	17	256	289	272
60	16	10	256	100	160
61	16	12	256	144	192
62	16	11	256	121	176
63	16	9	256	81	144
64	16	17	256	289	272
65	16	11	256	121	176
66	16	15	256	225	240
67	16	17	256	289	272
68	16	9	256	81	144
69	16	14	256	196	224
70	16	14	256	196	224
71	20	19	400	361	380
72	20	19	400	361	380
73	20	8	400	64	160
74	20	17	400	289	340
75	20	19	400	361	380
76	20	14	400	196	280
77	16	16	256	256	256
78	16	9	256	81	144
79	16	19	256	361	304
80	16	19	256	361	304
81	16	13	256	169	208
82	16	20	256	400	320
83	16	12	256	144	192
84	16	20	256	400	320
85	16	20	256	400	320

N°	HERRAMIENTA FODA	COMPETITIVIDAD	X²	Y²	XY
	"X"	"Y"			
86	16	20	256	400	320
87	16	18	256	324	288
88	16	8	256	64	128
89	16	17	256	289	272
90	16	13	256	169	208
91	20	17	400	289	340
92	20	17	400	289	340
93	20	8	400	64	160
94	20	19	400	361	380
95	20	13	400	169	260
96	20	19	400	361	380
97	16	13	256	169	208
98	16	8	256	64	128
99	16	17	256	289	272
100	16	13	256	169	208
101	16	10	256	100	160
102	16	19	256	361	304
103	16	19	256	361	304
104	16	19	256	361	304
105	16	19	256	361	304
106	16	14	256	196	224
107	16	19	256	361	304
108	20	16	400	256	320
109	20	19	400	361	380
110	20	18	400	324	360
111	16	18	256	324	288
112	16	18	256	324	288
113	16	18	256	324	288
114	16	20	256	400	320
115	16	20	256	400	320
116	16	20	256	400	320
117	16	20	256	400	320
118	20	20	400	400	400
119	20	20	400	400	400
120	20	20	400	400	400
121	16	20	256	400	320
122	16	14	256	196	224
123	20	20	400	400	400
124	20	20	400	400	400
125	20	20	400	400	400
126	16	20	256	400	320
127	20	20	400	400	400
128	16	20	256	400	320
129	20	20	400	400	400
130	20	20	400	400	400
131	20	20	400	400	400
132	16	20	256	400	320
133	20	20	400	400	400
134	20	20	400	400	400
135	16	20	256	400	320
136	20	20	400	400	400
137	20	20	400	400	400
138	16	20	256	400	320
139	20	20	400	400	400

N°	HERRAMIENTA FODA	COMPETITIVIDAD	X²	Y²	XY
	"X"	"Y"			
140	16	20	256	400	320
141	16	20	256	400	320
142	16	20	256	400	320
143	20	20	400	400	400
144	16	20	256	400	320
145	20	20	400	400	400
146	20	20	400	400	400
147	20	20	400	400	400
148	16	20	256	400	320
149	20	20	400	400	400
150	20	20	400	400	400
151	20	20	400	400	400
152	20	20	400	400	400
153	20	20	400	400	400
154	20	20	400	400	400
155	20	20	400	400	400
156	20	20	400	400	400
157	20	20	400	400	400
158	20	20	400	400	400
159	20	20	400	400	400
160	20	20	400	400	400
161	20	20	400	400	400
162	20	20	400	400	400
163	20	20	400	400	400
164	20	20	400	400	400
165	20	20	400	400	400
166	20	20	400	400	400
167	20	20	400	400	400
168	20	20	400	400	400
169	20	20	400	400	400
170	20	20	400	400	400
171	20	20	400	400	400
172	20	20	400	400	400
TOTAL	3016	2636	54752	44402	47192

Aplicando la fórmula de Coeficiente Correlacional de Pearson:

$$r = \frac{n \sum(X.Y) - (\sum x) (\sum y)}{\sqrt{[n (\sum x^2) - (\sum x)^2]} \sqrt{[n (\sum y^2) - (\sum y)^2]}}$$

$$r = 0.35$$

Como resultado de la aplicaciones de la formula, se llega al resultado que la correlación entre la Herramienta FODA y la competitividad en las micro y pequeñas empresas del Distrito de Ascensión es **correlación positiva débil**, debido a que $r = 0.35$ con respecto a la muestra de estudio.

31

4.1.6. Relación entre Flujo de Trabajo y Competitividad de las Micro y Pequeñas Empresas del Distrito de Ascensión.

Tabla 12

Nº	FLUJO DE TRABAJO	COMPETITIVIDAD	X ²	Y ²	XY
	"X"	"Y"			
1	2	9	4	81	18
2	3	8	9	64	24
3	4	9	16	81	36
4	3	7	9	49	21
5	6	5	36	25	30
6	8	8	64	64	64
7	3	10	9	100	30
8	3	13	9	169	39
9	8	7	64	49	56
10	3	8	9	64	24
11	8	12	64	144	96
12	4	9	16	81	36
13	5	11	25	121	55
14	5	11	25	121	55
15	6	4	36	16	24
16	6	8	36	64	48
17	8	15	64	225	120
18	2	6	4	36	12
19	4	13	16	169	52
20	9	8	81	64	72
21	6	8	36	64	48
22	4	10	16	100	40
23	5	16	25	256	80
24	8	11	64	121	88
25	8	7	64	49	56
26	3	14	9	196	42
27	8	15	64	225	120
28	3	11	9	121	33
29	8	16	64	256	128
30	6	7	36	49	42
31	5	12	25	144	60
32	9	9	81	81	81
33	3	11	9	121	33
34	6	9	36	81	54
35	5	13	25	169	65
36	6	7	36	49	42
37	9	10	81	100	90
38	6	16	36	256	96
39	5	5	25	25	25
40	6	16	36	256	96
41	8	8	64	64	64
42	10	14	100	196	140
43	2	9	4	81	18

30

N°	FLUJO DE TRABAJO	COMPETITIVIDAD	X²	Y²	XY
	"X"	"Y"			
44	9	11	81	121	99
45	10	11	100	121	110
46	7	11	49	121	77
47	10	13	100	169	130
48	5	11	25	121	55
49	7	5	49	25	35
50	7	17	49	289	119
51	6	12	36	144	72
52	10	14	100	196	140
53	5	11	25	121	55
54	7	14	49	196	98
55	10	13	100	169	130
56	10	11	100	121	110
57	10	19	100	361	190
58	6	8	36	64	48
59	8	17	64	289	136
60	7	10	49	100	70
61	7	12	49	144	84
62	9	11	81	121	99
63	6	9	36	81	54
64	8	17	64	289	136
65	8	11	64	121	88
66	9	15	81	225	135
67	7	17	49	289	119
68	8	9	64	81	72
69	5	14	25	196	70
70	8	14	64	196	112
71	6	19	36	361	114
72	8	19	64	361	152
73	6	8	36	64	48
74	6	17	36	289	102
75	5	19	25	361	95
76	8	14	64	196	112
77	6	16	36	256	96
78	8	9	64	81	72
79	7	19	49	361	133
80	4	19	16	361	76
81	9	13	81	169	117
82	9	20	81	400	180
83	8	12	64	144	96
84	5	20	25	400	100
85	9	20	81	400	180
86	6	20	36	400	120
87	9	18	81	324	162
88	5	8	25	64	40
89	9	17	81	289	153
90	10	13	100	169	130
91	10	17	100	289	170
92	5	17	25	289	85
93	10	8	100	64	80
94	6	19	36	361	114
95	10	13	100	169	130
96	10	19	100	361	190

N°	FLUJO DE TRABAJO	COMPETITIVIDAD	X ²	Y ²	XY
	"X"	"Y"			
97	10	13	100	169	130
98	10	8	100	64	80
99	6	17	36	289	102
100	9	13	81	169	117
101	9	10	81	100	90
102	9	19	81	361	171
103	9	19	81	361	171
104	9	19	81	361	171
105	4	19	16	361	76
106	10	14	100	196	140
107	10	19	100	361	190
108	9	16	81	256	144
109	10	19	100	361	190
110	10	18	100	324	180
111	10	18	100	324	180
112	9	18	81	324	162
113	9	18	81	324	162
114	7	20	49	400	140
115	9	20	81	400	180
116	9	20	81	400	180
117	9	20	81	400	180
118	9	20	81	400	180
119	9	20	81	400	180
120	9	20	81	400	180
121	9	20	81	400	180
122	9	14	81	196	126
123	9	20	81	400	180
124	9	20	81	400	180
125	10	20	100	400	200
126	10	20	100	400	200
127	10	20	100	400	200
128	10	20	100	400	200
129	10	20	100	400	200
130	10	20	100	400	200
131	10	20	100	400	200
132	10	20	100	400	200
133	10	20	100	400	200
134	10	20	100	400	200
135	10	20	100	400	200
136	10	20	100	400	200
137	10	20	100	400	200
138	10	20	100	400	200
139	10	20	100	400	200
140	10	20	100	400	200
141	10	20	100	400	200
142	10	20	100	400	200
143	10	20	100	400	200
144	10	20	100	400	200
145	10	20	100	400	200
146	10	20	100	400	200
147	10	20	100	400	200
148	10	20	100	400	200
149	10	20	100	400	200

Nº	FLUJO DE TRABAJO	COMPETITIVIDAD	X²	Y²	XY
	"X"	"Y"			
150	10	20	100	400	200
151	10	20	100	400	200
152	10	20	100	400	200
153	10	20	100	400	200
154	10	20	100	400	200
155	10	20	100	400	200
156	10	20	100	400	200
157	10	20	100	400	200
158	10	20	100	400	200
159	10	20	100	400	200
160	10	20	100	400	200
161	10	20	100	400	200
162	10	20	100	400	200
163	10	20	100	400	200
164	10	20	100	400	200
165	10	20	100	400	200
166	10	20	100	400	200
167	10	20	100	400	200
168	10	20	100	400	200
169	10	20	100	400	200
170	10	20	100	400	200
171	10	20	100	400	200
172	10	20	100	400	200
TOTAL	1371	2636	11831	44402	22085

Aplicando la fórmula de Coeficiente Correlacional de Pearson:

$$r = \frac{n \sum(X.Y) - (\sum x) (\sum y)}{\sqrt{[n (\sum x^2) - (\sum x)^2]} \sqrt{[n (\sum y^2) - (\sum y)^2]}}$$

$$r = 0.56$$

Como resultado de la aplicaciones de la formula, se llega al resultado que la correlación entre el Flujo de trabajo y la competitividad en las micro y pequeñas empresas del Distrito de Ascensión es **correlación positiva media**, debido a que $r = 0.56$ con respecto a la muestra de estudio.

4.1.7. Prueba de Hipótesis

Para realizar la prueba de Hipótesis, se procederá a seguir un esquema propuesto por Pearson (Sanches H., 1998). Para la prueba central de hipótesis haremos uso de las herramientas de la estadística Inferencial y por la naturaleza de la variable en estudio los métodos de la estadística no paramétrica para datos nominales u ordinales. Específicamente la prueba de Coeficiente Correlacional de Pearson el cual es usado en las Investigaciones.

4.1.7.1. Hipótesis General:

H₀ = La Competitividad no se relaciona significativamente con el Pensamiento Sistémico de la Micro y Pequeñas Empresas del Distrito de Ascensión, periodo 2013.

$H_1 \neq H_0$

H_i = La Competitividad se relaciona significativamente con el Pensamiento Sistémico de la Micro y Pequeñas Empresas del Distrito de Ascensión, periodo 2013.

DISCUSIÓN.

La relación encontrada entre la variable Competitividad y Pensamiento Sistémico de las Micro y Pequeñas Empresas del Distrito de Ascensión es de 0.58, lo cual resulta que el Pensamiento Sistémico si se relaciona significativamente con la Competitividad, es decir que a mayor práctica del Pensamiento Sistémico mayor será la Competitividad, de acuerdo a este resultado queda comprobada la aceptación de la Hipótesis alterna y rechazo de la Hipótesis Nula.

4.1.7.2. Hipótesis específica 01

H₀ = La capacidad para comunicar la visión Empresarial no se relaciona significativamente con la Competitividad de la Micro y Pequeñas Empresas del Distrito de Ascensión, periodo 2013.

$H_i \neq H_0$

H_i = La capacidad para comunicar la visión Empresarial se relaciona significativamente con la Competitividad de la Micro y Pequeñas Empresas del Distrito de Ascensión, periodo 2013.

DISCUSIÓN.

La relación encontrada entre la capacidad para comunicar la visión empresarial y la competitividad de las Micro y Pequeñas Empresas del Distrito de Ascensión es de 0.45, lo cual resulta ser positiva para mejorar la competitividad, es decir que a mayor capacidad para comunicar la visión empresarial mayor será la competitividad de las Micro y Pequeñas Empresas del Distrito de Ascensión, de acuerdo a este resultado queda comprobada la aceptación de la Hipótesis alterna y rechazo de la Hipótesis Nula.

4.1.7.3. Hipótesis específica 02

H₀ = La utilización de la Herramienta FODA no se relaciona significativamente con la Competitividad de la Micro y Pequeñas Empresas del Distrito de Ascensión, periodo 2013.

$H_i \neq H_0$

H_i = La utilización de la Herramienta FODA se relaciona significativamente con la Competitividad de la Micro y Pequeñas Empresas del Distrito de Ascensión, periodo 2013.

DISCUSIÓN.

La relación encontrada entre la Herramienta FODA y la competitividad de las Micro y Pequeñas Empresas del Distrito de Ascensión es de 0.35, lo cual resulta ser positiva para mejorar la competitividad, es decir que a mayor utilización de la Herramienta FODA mayor será la competitividad de las Micro y Pequeñas Empresas del Distrito de Ascensión, de acuerdo a este resultado queda comprobada la aceptación de la Hipótesis alterna y rechazo de la Hipótesis Nula.

4.1.7.4. Hipótesis específica 03

H_0 = El flujo de Trabajo no se relaciona significativamente con la Competitividad de la Micro y Pequeñas Empresas del Distrito de Ascensión, periodo 2013.

$H_i \neq H_0$

H_i = El flujo de Trabajo se relaciona significativamente con la Competitividad de la Micro y Pequeñas Empresas del Distrito de Ascensión, periodo 2013.

DISCUSIÓN.

La relación encontrada entre el Flujo de Trabajo y la competitividad de las Micro y Pequeñas Empresas del Distrito de Ascensión es de 0.56, lo cual resulta ser positiva para mejorar la competitividad, es decir que a mayor práctica del Flujo de Trabajo mayor será la competitividad de las Micro y Pequeñas Empresas del Distrito de Ascensión, de acuerdo a este resultado queda comprobada la aceptación de la Hipótesis alterna y rechazo de la Hipótesis Nula.

4.2. Discusión

Que de la revisión de los antecedentes encontrados a nivel internacional y nacional de investigaciones realizadas y que tratan sobre las variables propuestas en nuestra investigación se llega a determinar que dichas investigaciones no tratan específicamente el tema del Pensamiento Sistémico y su relación con la competitividad de las Mypes, indicando que por haberse presentado esta situación el tema es novedoso e innovador y marca un hito en la investigación ya que no hay antecedentes exclusivos sobre el caso y que haya sido abordado anteriormente por otros investigadores.

Para **FLORES ROMERO (2009), LA COMPETITIVIDAD DE LAS MYPES MORELLANAS**, es una investigación donde se llega a concluir que la competitividad es una herramienta que ayuda mucho para el ejercicio de la Mype aplicando distintas estrategias. Concordamos que para llegar a una buena competitividad se tiene que tomar en cuenta estrategias como nos menciona **OLGA VILLA (2002)**, realizó la investigación titulada **"RELACION ENTRE CALIDAD DE SERVICIO Y PENSAMIENTO SISTÉMICO EN LOS TRABAJADORES UNIVERSITARIOS"** que también llega a concluir que los cambios de emociones y actitudes de las personas se muestra a través de su dominio personal lo cual ayuda a mejorar su aprendizaje en equipo y mejorar la visión compartida que es útil para la competitividad, por esta razón llegamos al resultado que las dos variables Pensamiento Sistémico y Competitividad guardan un relación significativa positiva con un grado de relación de 0.58, aceptando la Hipótesis Alterna y rechazando la Nula.

La capacidad para comunicar la Visión Empresarial y la competitividad guardan relación significativa en grado 0.45 positivo débil. Tesis de **GUARDA ET AL (2006) COMPETITIVIDAD EN LAS EMPRESAS TURISTICAS DE LA CIUDAD DE VALDIVIA, REGION DE LOS LAGOS** nos menciona que para llegar a ser competitivo dependen de atributos (capacidad para comunicar) internos de la empresa para poder mejorar e

innovar continuamente. **Saavedra (2012) "UNA PROPUESTA PARA LA DETERMINACIÓN DE LA COMPETITIVIDAD EN LA PYME LATINOAMERICANA"** resume que no es posible manejar la competitividad empresarial sin considerar los aspectos del entorno que afecta a la organización (FODA). La utilización de la Herramienta FODA y la Competitividad guardan relación significativa en grado de 0.35 positivo débil. Y por estas razones en la presente Investigación se rechaza la Hipótesis nula, aceptando la Hipótesis alterna.

CONCLUSIONES

Nosotros los investigadores luego de un análisis inductivo – deductivo, y habiéndose realizado las pruebas de las hipótesis llegamos a las siguientes conclusiones de nuestra investigación:

Se ha determinado que la relación que existe entre la Competitividad y Pensamiento Sistémico de las Micro y Pequeñas Empresas del Distrito de Ascensión, periodo 2013, se correlaciona significativamente con una correlación positiva media ($r = 0.58$), es decir si mejora el Pensamiento Sistémico en las Mypes aumenta la competitividad de estas.

Asimismo se tienen las siguientes conclusiones específicas:

- Se ha determinado que la relación existente entre la capacidad para comunicar la visión empresarial y la Competitividad de las Micro y Pequeñas Empresas del Distrito de Ascensión, periodo 2013, esta relaciona significativamente con un grado de correlación positiva débil ($r = 0.45$). Es decir a mayor capacidad de comunicación de la visión empresarial de la MYPE mayor competitividad de esta.
- Se ha determinado que la relación existente entre la Herramienta FODA y la Competitividad de las Micro y Pequeñas Empresas del Distrito de Ascensión, periodo 2013, está relacionada significativamente con un grado de correlación positiva débil ($r = 0.35$). Es decir si el empresario analiza sus fortalezas, Oportunidades, Debilidades y Amenazas aumentara la competitividad de la MYPE
- Se ha determinado que la relación existente entre el flujo de trabajo de las empresas y la competitividad de las Micro y Pequeñas Empresas del Distrito de Ascensión, periodo 2013, está relacionada significativamente con un grado de correlación positiva medida ($r = 0.56$). Es decir que si la Mype aplica las funciones, estructura organizacional y los procesos empresariales mejoraran la competitividad de la Mype.

RECOMENDACIONES

- A las Micro y Pequeñas Empresas del Distrito de Ascensión a desarrollar el conocimiento del Pensamiento Sistémico para que lo apliquen y mejorar su Competitividad en el mercado local; ya que en la presente Tesis se demuestra que a mayor práctica del Pensamiento Sistémico mejor será la Competitividad.
- Al empresario tener en cuenta que la capacidad para comunicar la visión empresarial es un indicador importante para la superación de dificultades ya que esta virtud empleada ayuda al logro de las metas a corto y largo plazo.
- Que es necesario como parte de la proyección social que desarrollan los alumnos de la EAP de Contabilidad de la Facultad de Ciencias Empresariales de la Universidad Nacional de Huancavelica, el desarrollo de eventos académicos como seminarios, cursos, foros o paneles donde se trate la temática del Pensamiento Sistémico y la competitividad de las Micro y Pequeñas Empresas.
- Que debe hacerse conocer a las autoridades del Distrito de Ascensión, sobre la importancia del Pensamiento Sistémico a fin de que promuevan capacitaciones a las Mypes de la localidad, en coordinación con la Facultad de Ciencias Empresariales de la UNH.

BIBLIOGRAFÍA

1. Arias, F. G. (2006). El Proyecto De Investigacion "Introduccion A La Metodologia Cientifica". Venezuela: Editorial Episteme C.A.
2. Ascensión, M. D. (15 De Noviembre De 2013). Gerencia De Desarrollo Economico Y Desarrollo Ambiental. Huancavelica, Huancavelica, Perú: Gerencia De Desarrollo Economico Y Desarrollo Ambiental.
3. Bertalanffy, L. V. (1920). Teoria General De Los Sistemas. Mexico: Fondo De Cultura Económica.
4. Castaño, S., & Sanchez Castaño, L. (2004). Estrategias Competitivas En El Mercado Farmaceutico Peruano Caso De La Empresa Alfa. Tesis De Maestria. Lima, Peru: Pucp.
5. E.Villa, L. O. (2002). Relacion Entre Calidad De Servicio Y Pensamiento Sistemico En Los Trabajadores Universitarios. Venezuela: Universidad Del Zulia.
6. Fernandez, E., Montes, J. M., & Vazquez, C. (1997). La Competitividad De La Empresa (Un Enfoque Basado En La Teoría De Recursos). Universidad De Oviedo: Sección De Publicidades.
7. Flores Romero, B. (2009). La Competitividad De Las Pymes Morelianas. Tesis Doctoral. San Nicolas De Hidalgo, Michoacan, Mexico: Universidad Michoacana De San Nicolás De Hidalgo.
8. Garcia, F. A. (2009). Mejoramiento De La Competitividad De La Cadena Productiva De Ladrillos En El Distrito De Los Baños Del Inca. Perú: Universidad Nacional De San Marcos.
9. González, I. (2008). La Innovacion Ventaja Competitiva En Las Pymes.Pyme Hoy.
10. Guarda, M. E., Rapiman, S., Rebien, R., & Solis, S. (15 De Diciembre De 2006). Competitividad En Las Empresas Turisticas De La Ciudad De Valdivia, Region De Los Lagos. Tesis Doctoral. Valdivia, Chile: Universidad Austral De Chile.
11. Hayes, B. E. (2000). Los Seguros Y El Sector De Servicios. Barcelona: Gestión.

12. Hispanoamérica, G. Y. (2001-2014). Degerencia.Com. Obtenido De Degerencia.Com: <Http://Www.Degerencia.Com/Articulos.Php?Artid=545>
13. Huancavelica, G. R. (Stiembre De 2013). Mypes. Huancavelica, Huancavelica, Peru.
14. Laos, E. H. (2000). La Competitividad Industrial En Mexico. Mexico: Primera Edicion.
15. Lopez, A. O. (2013). " Gestión De Recursos Humanos Y La Calidad De Servicio De Las Micro Y Pequeñas Empresas Comerciales En La Localidad De Huancavelica, Periodo 2013 ". Huancavelica: Universidad Nacional De Huancavelica.
16. Martínez, S. (2010). Un Modelo Causal De Competitividad. Europeas De Dirección Y Economía De La Empresa, 1.
17. Moya, R. (2006). Estadística Inferencial. Brasilia: Universitaria.
18. Narciso Armestar, B. (2011). De La Micro Competitividad A La Competitividad Nacional. Cuadernos De Investigacion Epg - Upc, 1-11.
19. Peter, S. (1998). La Quinta Disciplina. Massachusetts: Granica Sa-Adelphi S.A.
20. Peves, C. R. (2009). Ley General De Sociedades. Lima-Perú: Edigraber.
21. Porter, M. (1980). Industry Structure And Competitive Strategy. Keys To Profitability, Financial.
22. Porter, M. (1990). La Ventaja Competitiva De Las Naciones.
23. Porter, M. (1995). Competitive Strategy. Estados Unidos: Simon & Schuster.
24. Porter, M. (2008). Ser Competitivo. Barcelona: Deusto.
25. Republica.Com, L. (19 De 06 De 2013). Economía. Cerca De 900 Mil Mypes Tienen Problemas Con El Pago De Sus Deudas Y Tienden A Fracasas. Lima, Lima, Peru: La Republica.Com.
26. Saavedra, M. L. (2012). Una Propuesta Para La Determinación De La Competitividad En La Pyme Latinoamericana. Lima, Lima, Peru .
27. Sampieri, H. (2003). Metodología De La Investigación. Mexico: Mc Graw Hill , Tercera Edición .
28. Sanches H., & R. (1998). Metodología Y Diseños En La Investigación Científica (2da Edición). Perú: Mantaro.

29. Santana Quintero, T. (Diciembre De 2010). Innovación Y Competitividad En La Industria Azucarera De México. Tesis De Maestría. Mexico D.F., Mexico: Instituto Politécnico Nacional.
30. Senge, P. (2002). La Quinta Disciplina " Escuelas Que Aprenden". Bogota: Norma.
31. Sierra, R. (1986). Técnicas De Investigación Social. Madrid-Españas: Paraninfo.
32. Soriano, C. (2005). El 80% De Las Pymes Fracasa Antes De Los Cinco Años Y El 90% No Llega A Los Diez Años. Gestipolis.
33. Soto Brito, H. (2013). La Competitividad De La Industria Del Calzado En El Perú Y Sus Proyecciones En El Mediano Plazo: Caso Pyme Tobbex International Y El Papel De Citeccal. Tesis De Maestría. Lima, Peru: Cybertesis.
34. Veintimilla, A. E. (2010). Estudio Sobre El Aprendizaje Organizacional Y La Administración Del Conocimiento En Las Empresas Basado En El Pensamiento Sistémico. Perú: Umiversidad Alas Peruanas.
35. Velazco, H. D. (2009). Calidad De Servicio Y Recursos Humanos. Scielo, Pag. 01.
36. Yañes, F. (2004). Competitividad De La Pymes En Mexico. Eumed.Net, 1-3.
37. Zamora, M. (2011). Estadística Para Ciencias *Económicas*. Lima: San Marcos.

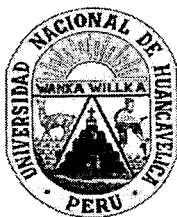
ANEXOS

ANEXO-1

MATRIZ DE CONSISTENCIA

“LA COMPETITIVIDAD Y EL PENSAMIENTO SISTEMICO DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS ENPRESAS DEL DISTRITO DE ASCENSION, PERIODO 2013”

PROBLEMA	OBJETIVO	HIPOTESIS	VARIABLES	DIMENSIONES	INDICADORES	METODOLOGIA DE LA INVESTIGACIÓN
PROBLEMA GENERAL ¿Qué relación existe entre la Competitividad y el Pensamiento Sistémico de las Micro y Pequeñas Empresas del Distrito de Ascensión, periodo 2013?	OBJETIVO GENERAL Determinar la relación que existe entre la Competitividad y Pensamiento Sistémico de las Micro y Pequeñas Empresas del Distrito de Ascensión, periodo 2013.	HIPOTESIS GENERAL La Competitividad se relaciona significativamente con el Pensamiento Sistémico en las Micro y pequeñas empresas del distrito de ascensión periodo 2013.	Variable X Competitividad	Ventaja competitiva	Innovación	TIPO DE INVESTIGACIÓN El tipo de investigación que se empleara es de tipo Aplicada.
PROBLEMA ESPECIFICOS ¿Qué relación existe entre la capacidad para comunicar la visión empresarial y la Competitividad de las Micro y Pequeñas Empresas del Distrito de Ascensión, periodo 2013? ¿Qué relación existe entre la herramienta FODA y la Competitividad de las Micro y Pequeñas Empresas del Distrito de Ascensión, periodo 2013? ¿Qué relación existe entre el flujo de trabajo y la Competitividad de las Micro y Pequeñas Empresas del Distrito de Ascensión, periodo 2013?	OBJETIVOS ESPECIFICOS - Determinar la relación que existe entre la capacidad para comunicar la visión empresarial y la Competitividad de las Micro y Pequeñas Empresas del Distrito de Ascensión, periodo 2013. - Determinar la relación que existe entre la herramienta FODA y las Competitividad de las Micro y Pequeñas Empresas del Distrito de Ascensión, periodo 2013. - Determinar la relación que existe entre el flujo de trabajo y la competitividad de las Micro y Pequeñas Empresas del Distrito de Ascensión, periodo 2013.	HIPOTESIS ESPECIFICAS - la capacidad para comunicar la visión empresarial se relaciona significativamente con la Competitividad en las Micro y pequeñas empresas del distrito de ascensión periodo 2013. - La Herramienta FODA se relaciona significativamente con la Competitividad en las Micro y pequeñas empresas del distrito de ascensión periodo 2013. - El Flujo de Trabajo se relaciona significativamente con la competitividad en las Micro y pequeñas empresas del distrito de ascensión periodo 2013.	Variable Y Pensamiento Sistémico	Dominio Personal	Servicio al Cliente	
				Visión Compartida	Capacidad para comunicar la visión empresarial.	
				Aprendizaje en equipo	Herramienta FODA	NIVEL DE INVESTIGACIÓN El nivel de la investigación es Descriptivo- Correlacional
					Flujo de trabajo	
						DISEÑO DE INVESTIGACION Descriptivo simple correlacional
						POBLACIÓN Para la ejecución del presente trabajo de investigación, la población comprenderá a 312 Mypes
						MUESTRA 172 Micro y pequeñas empresas
						METODOS DE INVESTIGACIÓN - General - Específicos.



FICHA DE ENCUESTA

PARA LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL

DISTRITO DE ASCENSIÓN

14

INSTRUCCIÓN: Estimado señor (a), antes de contestar el cuestionario lea atentamente las instrucciones sobre las preguntas y respuestas que se lo ofrecen y por favor marque con toda sinceridad las proposiciones. La información es anónima y con fines estrictamente estadísticos.

Fecha: ____/____/2014

I. INFORMACIÓN GENERAL:

Edad [] Sexo [M] [F]

¿Qué tiempo tienes tú MYPE?	Nivel de Instrucción
• Medio año [] • Un año [] • Entre 1 y 2 años [] • Entre 2 y 3 años [] • Más de tres años []	• Ninguna..... [] • Inicial..... [] • Primaria..... [] • Secundaria..... [] • Superior []

PENSAMIENTO SISTEMICO

N°	MODELOS MENTALES (Capacidad para comunicarla la visión Empresarial)	Escala				
		CONCUERDA FUERTEMENTE	CONCUERDA	NO OPINA	DISCREPA	DISCREPA FUERTEMENTE
1	Cree Usted que la visión, misión, objetivos y metas de la organización están debidamente comunicadas					
2	Cree que en la empresa existe capacidad para comunicar visión compartida y la visión a futuro					
3	Cree usted que la micro empresa dialoga con usted sobre la visión a futuro					
N°	VISIÓN COMPARTIDA (Herramienta FODA)	Escala				
		CONCUERDA FUERTEMENTE	CONCUERDA	NO OPINA	DISCREPA	DISCREPA FUERTEMENTE
1	Cree Usted que la empresa analiza sus FORTALEZAS como MYPE del distrito de Ascensión al año 2013					
2	Cree Usted que la empresa analiza sus OPORTUNIDADES como MYPE del distrito de Ascensión al año 2013					
3	Cree Usted que la empresa analiza sus DEBILIDADES como MYPE del distrito de Ascensión al año 2013					
4	Cree Usted que la empresa analiza sus AMENAZAS como MYPE del distrito de Ascensión al año 2013					

N°	APRENDIZAJE EN EQUIPO (Flujo de Trabajo)	Escala				
		-	+			
		CONCUERDA FUERTEMENTE	CONCUERDA	NO OPINA	DISCREPA	DISCREPA FUERTEMENTE
1	Cree Usted que la MYPE tiene determinada su estructura organizacional para mejorar los procesos empresariales					
2	Cree Usted que en la MYPE los dueños y los trabajadores tienen el conocimiento sobre las funciones y procesos a realizar					

COMPETITIVIDAD

N°	COMPETITIVIDAD DE LA MYPE	Escala				
		-	+			
		CONCUERDA FUERTEMENTE	CONCUERDA	NO OPINA	DISCREPA	DISCREPA FUERTEMENTE
1	Cree Usted que la MYPE tiene adecuados recursos humanos que la hacen competitiva al año 2013					
2	Cree Usted que existe calidad en los servicios que la MYPE ofrece al año 2013					
3	Cree Usted que los ingresos que percibe las Pymes cumplen con las expectativas que tuvo al organizarla al año 2013					
4	Cree Usted que su MYPE es competitiva al año 2013					

GRACIAS POR SU COLABORACION.

TABLA DE INTERPRETACIÓN DE LOS COEFICIENTES DE CORRELACIÓN – “PEARSON”	
Intervalos	Interpretación
– 1.00 =	Correlación negativa perfecta
– 0.90 =	Correlación negativa muy fuerte
– 0.75 =	Correlación negativa considerable
– 0.50 =	Correlación negativa media
– 0.10 =	Correlación negativa débil
0.00 =	No existe correlación alguna entre las variables
+ 0.10 =	Correlación positiva débil
+ 0.50 =	Correlación positiva media
+ 0.75 =	Correlación positiva considerable
+ 0.90 =	Correlación positiva muy fuerte
+ 1.00 =	Correlación positiva perfecta

ANEXO-2



SECRETARIA DOCENTE

RESOLUCIÓN N° 068-2015-FCE-UNH

Huancavelica, 27 de Enero del 2015.

VISTO:

Hoja de Tramite N° 0232 de fecha 26-01-2015, Solicitud S/N. presentado por los Bachilleres en Ciencias Contables **JHON KENEDY CAYLLAHUA CHANCHA y MELVI HUISA QUISPE**; pidiendo programación de fecha y hora para sustentación de tesis para Optar el Título Profesional de Contador Público; y:

CONSIDERANDO:

Que según el Artículo 8° de la ley N° 30220 dice El Estado reconoce la autonomía universitaria. La autonomía inherente a las universidades se ejerce de conformidad con lo establecido en la Constitución, la presente Ley y demás normativa aplicable. Esta autonomía se manifiesta en los siguientes regímenes: Normativo, de gobierno, académico, administrativo y económico.

Que, en concordancia al Artículo N° 83° del Estatuto de la Universidad Nacional de Huancavelica, aprobado por la Asamblea Estatutaria en sesión del día 17 de diciembre de 2014 prescribe, otorga los grados académicos de Bachiller, Maestro, Doctor y Título Profesional a nombre de la nación aprobados en cada facultad y escuela de posgrado. En los grados y títulos de las carreras profesionales o programas de posgrado acreditados se mencionara tal condición.

Que, según la Décima Tercera disposición complementaria transitoria. De la ley N° 30220 dice Los estudiantes que a la entrada en vigencia de la presente Ley, se encuentren matriculados en la universidad no están comprendidos en los requisitos establecidos en el artículo 45° de la presente. Así mismo la disposición transitoria del estatuto de la UNH dice los estudiantes que a la entrada en vigencia de la ley número 30220, se encuentren matriculados en la UNH no están comprendidos en los requisitos establecidos para titulación del presente estatuto, el mismo tratamiento se dará para los egresados.

Que, en virtud al Reglamento de Grados y Títulos de la Universidad Nacional de Huancavelica, aprobado con Resolución N° 574-2010-R-UNH, en su Artículo N° 39 si el graduado es declarado Apto para sustentación (por unanimidad o mayoría), solicitara al Decano de la Facultad para que fije lugar, fecha y hora para la sustentación. La Decanatura emitirá la Resolución fijando fecha hora y lugar para la sustentación, asimismo entregará a los jurados el formato del acta de evaluación.

Que con Oficio N° 034-2015-EAPC-DFCE/UNH de fecha 23-01-2014 emite el Informe N° 01-2015-EAPC-FCE/UNH de fecha 07-01-2014, los docentes miembros del jurado evaluador emiten informe de aprobación del informe final de tesis titulado "LA COMPETITIVIDAD Y PENSAMIENTO SISTÉMICO DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL DISTRITO DE ASCENSIÓN, PERIODO 2013", dando pase a sustentación.

En uso de las atribuciones establecidas por el Estatuto de la Universidad Nacional de Huancavelica, el Decano de la Facultad;

RESUELVE:

ARTÍCULO 1°.- PROGRAMAR la fecha y hora para la Sustentación Via Tesis titulada: **"LA COMPETITIVIDAD Y PENSAMIENTO SISTÉMICO DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL DISTRITO DE ASCENSIÓN, PERIODO 2013"**; presentado por los bachilleres en ciencias contables **JHON KENEDY CAYLLAHUA CHANCHA y MELVI HUISA QUISPE**, para el día miércoles 28 enero del 2015 a horas 05:30 p.m. en el Aula Magna de la Facultad de Ciencias Empresariales.



SECRETARIA DOCENTE

RESOLUCIÓN N° 068-2015-FCE-UNH

Huancavelica, 27 de Enero del 2015

ARTICULO 2° **ENCARGAR** al Presidente del Jurado el cumplimiento de la presente Resolución y la remisión del acta y documentos sustentatorios al Decanato para su registro y trámite correspondiente.



MG. LUIS JULIO PALACIOS AGUILAR
DECANO (e)

C.c.
DFEC.
JURADOS
ARCHIVOS

"Regístrese, Comuníquese y Archívese. -----"



LIC. ADM. DANIEL QUISPE VIDALON
SECRETARIO DOCENTE



SECRETARIA DOCENTE

RESOLUCIÓN N° 0729-2014-FCE-R-UNH

Huancavelica, 23 de Diciembre del 2014.

VISTO:

Hoja de Tramite del Decanato N° 3396 de fecha 23-12-2014; Oficio N° 01032-2014-EAPC-DFCE/UNH de fecha 22-12-14, Informe N° 012-2014-RFRS-EAPC-FCE/UNH de fecha 18-12-2014; solicitud S/N. presentado por los Bachilleres en Ciencias Contables **JHON KENEDY CAYLLAHUA CHANCHA y MELVI HUISA QUISPE**; solicitando la Ratificación de los Miembros del Jurado, y;

CONSIDERANDO:

Que, de conformidad a lo prescrito por el Artículo 22° del Estatuto de la Universidad Nacional de Huancavelica, aprobado mediante Resolución N° 459-2003-UNH, modificado en Asamblea Universitaria el 27-12-2006-R-UNH las Facultades gozan de autonomía académica, normativa, gubernativa, administrativa y económica.

Que, el Artículo 172° del Estatuto de la Universidad Nacional de Huancavelica prescribe que el Título Profesional o Licenciatura se obtiene por una de las modalidades que establece la Ley, posterior al grado de Bachiller y los demás requisitos contemplados en el Reglamento de la Facultad.

Que, el Artículo 36° del Reglamento de Grados y Títulos de la Universidad Nacional de Huancavelica, prescribe una vez elaborada el informe y aprobado por el docente el asesor, el informe de investigación será presentado en tres ejemplares anillados a la Escuela Académico Profesional correspondiente, pidiendo revisión y declaración de apto para sustentación, por los jurados.

Que, el Artículo 37° del Reglamento de Grados y Títulos de la Universidad Nacional de Huancavelica, prescribe que la Escuela Académico Profesional estará integrado por tres docentes ordinarios de la especialidad o afin con el tema de investigación. El jurado será presidido por el docente de mayor categoría y/o antigüedad. La escuela comunicara al Decano de la Facultad para que este emita la resolución correspondiente

Que, el Artículo 38° del Reglamento de Grados y Títulos de la Universidad Nacional de Huancavelica, prescribe el Jurado nombrado después de revisar el trabajo de investigación dictaminara en un plazo no mayor de 10 días hábiles, disponiendo su pase a sustentación o devolución para su complementación y/o corrección.

Que mediante Informe N° 012-2014-RFRS-EAPC-FCE/UNH de fecha 18-12-2014 emitido por el docente asesor **CPCC. RUSBEL FREDDY RAMOS SERRANO**, donde emite el resultado final de **APROBACIÓN** de la Tesis Titulada: **"LA COMPETITIVIDAD Y PENSAMIENTO SISTÉMICO DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL DISTRITO DE ASCENSIÓN, PERIODO 2013"**; presentado por los Bachiller en Ciencias Contables **JHON KENEDY CAYLLAHUA CHANCHA y MELVI HUISA QUISPE**; para optar el Título Profesional de Contador Público.

En uso de las atribuciones establecida por el Estatuto de la Universidad Nacional de Huancavelica, el Decano de la Facultad;

RESUELVE:

ARTÍCULO 1° RATIFICAR a los Miembros de Jurado para la Revisión del informe final de la tesis titulada: **"LA COMPETITIVIDAD Y PENSAMIENTO SISTÉMICO DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL DISTRITO DE ASCENSIÓN, PERIODO 2013"**; presentado por los Bachilleres en Ciencias Contables **JHON KENEDY CAYLLAHUA CHANCHA y MELVI HUISA QUISPE** a los siguientes docentes:



SECRETARIA DOCENTE

RESOLUCIÓN N° 0729-2014-FCE-R-UNH

Huancavelica, 23 de Diciembre del 2014

- | | |
|---------------------------------------|------------|
| • Dra. Kenia AGUIRRE VILCHEZ | Presidente |
| • CPCC. Andrés Jesús RAMIREZ LAURENTE | Secretario |
| • Dr. Raúl Primitivo MEZA CARDENAS | Vocal |
| • Mg. Lorenzo Fidel BERNALDO SABUCO | Suplente |

ARTÍCULO 2°.- ELÉVESE el presente documento a las instancias pertinentes.

ARTÍCULO 3°.- NOTIFÍQUESE a los interesados para su conocimiento y demás fines.



Regístrese, Comuníquese y Archívese
MG. LUIS JULIO PALACIOS AGUILAR
DECANO (e)



LIC. ADM. DANIEL GUISPE VIDALÓN
SECRETARIO DOCENTE

C.c.
DFEC.
Interesados
Archivo

**RESOLUCIÓN DE CONSEJO DE FACULTAD N° 0463-2014-FCE-R-UNH**

Huancavelica, 17 de Setiembre del 2014.

VISTO:

Oficio Transcriptorio N° 0557-2014-SD-FCE-R-UNH de fecha 17-09-2014, Oficio N° 0707-2014-EAPC-DFCE/UNH de fecha 15-09-2014, Informe N° 02-2014-EAPC-FCE-UNH de fecha 03-09-2014, emitido por el docentes asesor y miembros jurados pidiendo Aprobación del Proyecto de Investigación presentado por los bachilleres en Ciencias Contables **JHON KENEDY CAYLLAHUA CHANCHA y MELVI HUISA QUISPE**; y:

CONSIDERANDO:

Que, de conformidad a lo prescrito por el Artículo 22° del Estatuto de la Universidad Nacional de Huancavelica, aprobado mediante Resolución N° 459-2003-R-UNH, modificado en Asamblea Universitaria el 27-12-2006-R-UNH las Facultades gozan de autonomía académica, normativa, gubernativa, administrativa y económica.

Que, el Artículo 172° del Estatuto de la Universidad Nacional de Huancavelica prescribe que el Título Profesional o Licenciatura se obtiene por una de las modalidades que establece la Ley, posterior al grado de Bachiller y los demás requisitos contemplados en el Reglamento de la Facultad.

Que, el Artículo 37° del Reglamento de Grados y Títulos de la Universidad Nacional de Huancavelica, prescribe que la Escuela Académica Profesional estará integrado por tres docentes ordinarios de la especialidad o afin con el tema de investigación. El jurado será presidido por el docente de mayor categoría y/o antigüedad. La escuela comunicara al Decano de la Facultad para que este emita la resolución correspondiente.

Que, el Artículo 34° del Reglamento de Grados y Títulos de la Universidad Nacional de Huancavelica, prescribe el Proyecto de Investigación aprobado, será emitido al Decanato, para que esta emita Resolución de aprobación e inscripción; previa ratificación del consejo de facultad; el graduado procederá a desarrollar el trabajo de investigación, con la orientación del Profesor Asesor. El docente asesor nombrado es responsable del cumplimiento de la ejecución y evaluación del trabajo de investigación.

Que de acuerdo a la Resolución de Consejo de Facultad N° 0222-2014-FCE-R-UNH de fecha 29 de Abril y Ratificado con Resolución de Consejo de Universitario N° 0653-2014-CU-UNH de fecha 04-09-2014 se aprueba el Plan de trabajo y Reglamento del **"IV CURSO DE TITULACIÓN CON ELABORACIÓN DE TESIS PARA OPTAR EL TÍTULO PROFESIONAL DE CONTADOR PUBLICO"**.

En uso de las atribuciones establecidas por el Estatuto de la Universidad Nacional de Huancavelica, el Decano de la Facultad.

Que, estando a lo acordado por el Consejo de Facultad en su Sesión Ordinaria del día 17-09-14;

SE RESUELVE:

ARTÍCULO 1° APROBAR e INSCRIBIR el Proyecto de Investigación Científica titulado: **"LA COMPETITIVIDAD Y PENSAMIENTO SISTÉMICO DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL DISTRITO DE ASCENSIÓN, PERIODO 2013"**; presentado por los bachilleres en Ciencias Contables **JHON KENEDY CAYLLAHUA CHANCHA y MELVI HUISA QUISPE**.

ARTÍCULO 2° ELÉVESE el presente documento a las instancias pertinentes.

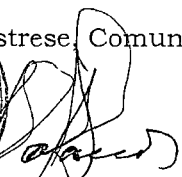


RESOLUCIÓN DE CONSEJO DE FACULTAD N° 0463-2014-FCE-R-UNH

Huancavelica, 17 de Setiembre del 2014

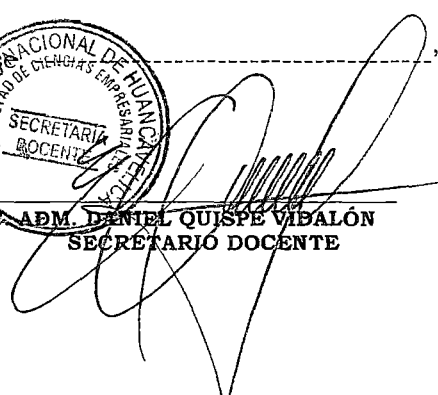
ARTÍCULO 3° NOTIFÍQUESE a los interesados para su conocimiento y demás fines.

Regístrese, Comuníquese y Archívese.



MG. DRS JULIO PALACIOS AGUILAR
DECANO (e)

Regístrese, Comuníquese y Archívese.



LIC. ADM. DANIEL QUISPE VIBALÓN
SECRETARIO DOCENTE

C.c.
DFEC.
INTERESADOS

ANEXO-3

