

UNIVERSIDAD NACIONAL DEL CALLAO
FACULTAD DE INGENIERÍA INDUSTRIAL Y DE SISTEMAS
ESCUELA PROFESIONAL DE INGENIERÍA DE SISTEMAS



TESIS

**INFLUENCIA DE LOS SISTEMAS DE INFORMACIÓN
GERENCIAL EN EL DESARROLLO ORGANIZACIONAL DE
LAS EMPRESAS COMERCIALIZADORAS DE PRENDAS
DEPORTIVAS DE LIMA METROPOLITANA**

**PARA OPTAR EL TÍTULO PROFESIONAL DE INGENIERO DE
SISTEMAS**

JOSÉ MARLON DIMITRI RUIZ PORTAL

Callao, Marzo, 2018

PERÚ

DEDICATORIA:

A mis padres por su apoyo y sus sabios consejos para lograr éxitos en la vida.



UNIVERSIDAD NACIONAL DEL CALLAO
FACULTAD DE INGENIERÍA INDUSTRIAL Y DE SISTEMAS

'Año del Diálogo y la Reconciliación Nacional'

ACTA DE SUSTENTACIÓN DE TESIS PARA OBTENER EL TÍTULO PROFESIONAL
DE INGENIERO DE SISTEMAS

Siendo las 10:30 horas del día 7 de marzo del dos mil dieciocho, se reunió el JURADO DE EXPOSICIÓN conformado por los siguientes docentes:

Dr. Juan Francisco Ramírez Veliz
 Mg. Sally Karina Torres Alvarado
 Mg. Anival Alfredo Torre Camones

PRESIDENTE
 SECRETARIO
 VOCAL

con el fin de dar inicio a la Exposición a cargo del Bachiller **RUIZ PORTAL, JOSÉ MARLON DIMITRI** quien ha cumplido con los requisitos para Optar el Título Profesional de Ingeniero de Sistemas, al sustentar la tesis: titulada: **"INFLUENCIA DE LOS SISTEMAS DE INFORMACIÓN GERENCIAL EN EL DESARROLLO ORGANIZACIONAL DE LAS EMPRESAS COMERCIALIZADORAS DE PRENDAS DEPORTIVAS DE LIMA METROPOLITANA"**

Con el quórum reglamentario de Ley y de conformidad con lo establecido por el Reglamento de Grados y Títulos vigente, se dio inicio a la exposición. Luego de las preguntas formuladas y efectuadas las deliberaciones propias del Jurado de Exposición, es **APROBADO POR UNANIMIDAD** con el Calificativo de **QUINCE (15)** al expositor **RUIZ PORTAL, JOSÉ MARLON DIMITRI**
 A las 12:05 horas y en señal de conformidad, se firma el Acta de Sustentación de Tesis.



UNIVERSIDAD NACIONAL DEL CALLAO
FACULTAD DE INGENIERÍA INDUSTRIAL Y SISTEMAS

.....
 Dr. JUAN FRANCISCO RAMÍREZ VELIZ
 Presidente del Jurado de Exposición



UNIVERSIDAD NACIONAL DEL CALLAO
FACULTAD DE INGENIERÍA INDUSTRIAL Y SISTEMAS

.....
 Mg. SALLY KARINA TORRES ALVARADO
 Secretaria del Jurado de Exposición



UNIVERSIDAD NACIONAL DEL CALLAO
FACULTAD DE INGENIERÍA INDUSTRIAL Y SISTEMAS

.....
 MG. ANIVAL ALFREDO TORRE CAMONES
 Vocal del Jurado de Exposición

AGRADECIMIENTOS:

A mis maestros de la universidad por las sugerencias para culminar la presente investigación.

ÍNDICE

DEDICATORIA:.....	ii
AGRADECIMIENTOS:	iii
RESUMEN	6
ABSTRACT	7
CAPITULO I	8
PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA.....	8
1.1. Determinación del problema.....	8
1.2. Identificación del problema	11
1.2.1. Problema general	11
1.2.2. Problemas específicos.....	11
1.3. Objetivos de la investigación	12
1.3.1. Objetivo general	12
1.3.2. Objetivos específicos.....	12
1.4. Justificación.....	13
1.4.1. Justificación técnica.....	13
1.4.2. Justificación social.....	14
1.4.3. Justificación legal.....	16
1.5. Importancia	16
CAPITULO II.	17
MARCO TEÓRICO.....	17
2.1. Antecedentes del estudio	17
2.2. Marco conceptual	21
2.2.1. Sistemas de información gerencial.....	21
2.2.2. Desarrollo organizacional.....	32
2.3. Definiciones de términos básicos	50
CAPITULO III.	52
VARIABLES E HIPÓTESIS	52
3.1. Variables de la investigación	52
3.2. Operacionalización de variables.....	52
3.3. Hipótesis general e hipótesis específicas	53
CAPITULO IV.....	54
METODOLOGÍA.....	54
4.1. Tipo de investigación.....	54
4.2. Diseño de investigación.....	55
4.3. Población y muestra.....	56
4.4. Técnicas e instrumentos de recolección de datos	58
CAPITULO V.....	62
RESULTADOS	62
5.1 Interpretación de los resultados obtenidos	62
CAPITULO VI.....	77
DISCUSIÓN DE RESULTADOS	77
6.1. Contrastación de hipótesis.....	77

6.1.1. Primera hipótesis secundaria	78
6.1.2. Segunda hipótesis derivada	81
6.1.3. Tercera hipótesis secundaria	84
CAPITULO VII	88
CONCLUSIONES.....	88
CAPITULO VIII	89
RECOMENDACIONES.....	89
CAPITULO IX.....	91
REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS	91
ANEXOS	92
ANEXO 1 Matriz de consistencia.....	92
ANEXO 2 CUESTIONARIO.....	93
Encuesta 1	93
Encuesta 2	95
Encuesta 3	97
ANEXO 3: CIEN EMPRESAS COMERCIALIZADORAS DE ROPA DEPORTIVA	99

TABLA DE CONTENIDO

Ilustración 1 Una tienda comercializadora	39
Ilustración 2 El mercado de Gamarra	43
Ilustración 3 Una tienda de Gamarra	45
Ilustración 4 Organigrama de una pequeña empresa de confecciones.....	48

RESUMEN

La investigación tiene como objetivo determinar de qué manera la aplicación de los Sistemas de información gerencial influye en la gestión comercial de las empresas comercializadoras de prendas deportivas de Lima Metropolitana. Es así que la aplicación de los sistemas de información como soporte del desarrollo organizacional se deja notar mediante el avance socio tecnológico, y a través de su aplicación a los sectores comerciales, productivos, económicos, académicos, como impulsor de la competitividad.

La investigación es de tipo aplicada correlacional. Se trabajó con una población de 100 gerentes de empresas representativas dedicadas a la fabricación de prendas deportivas de Lima Metropolitana. La muestra estuvo compuesta de 72 gerentes de empresas seleccionadas de manera aleatoria de la población mencionada. La propuesta de esta investigación es implementar la tecnología en las empresas para potenciar su capacidad competitiva en base al capital humano que desarrolla la capacidad de innovación y participación dentro de la organización, que aprenderá a trabajar con el sistema de información generando un potencial y flujo de información. La implementación de los sistemas de información de información gerencial al desarrollo organizacional con sus diferentes módulos serán estrategias que no solo podrán sobrevivir sino ganar nuevos mercados.

Los resultados obtenidos nos indican que la aplicación de los Sistemas de información gerencial influye positivamente en el desarrollo organizacional de las empresas comercializadoras de prendas deportivas. También se pudo verificar que la fiabilidad de los sistemas de información influye positivamente en la eficiencia del desarrollo organizacional, la complejidad de los sistemas de información influye positivamente en la eficacia del desarrollo organizacional y la usabilidad de los sistemas de información influye positivamente en la productividad del desarrollo organizacional.

PALABRAS CLAVES: *sistema de información, desarrollo organizacional, competitividad.*

ABSTRACT

The research aims to determine how the application of Management Information Systems influences the commercial management of the companies that sell sportswear in Metropolitan Lima. It is thus that the application of information systems as a support for organizational development is noticed by the socio-technological advance, and through its application to the commercial, productive, economic and academic sectors, as a driver of competitiveness.

The research is applied correlational type. We worked with a population of 100 managers of representative companies dedicated to the manufacture of sports garments of Metropolitan Lima. The sample consisted of 72 managers of Companies randomly selected from the mentioned population. The proposal of this research is to implement technology in companies to enhance their competitive capacity based on human capital that develops the capacity for innovation and participation within the organization, which will learn to work with the information system generating a potential and flow of information. The implementation of information systems from management information to organizational development with its different modules will be strategies that will not only survive but gain new markets.

The results obtained indicate that the application of Management Information Systems has a positive influence on the organizational development of sportswear companies. It was also verified that the reliability of information systems has a positive influence on organizational development efficiency, complexity of information systems positively influences the effectiveness of organizational development and the usability of information systems has a positive influence on the productivity of organizational development.

KEYWORDS: information system, organizational development, competitiveness.

CAPITULO I

PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

1.1. Determinación del problema

La problemática que se señala en las comercializadoras de prendas deportivas de Lima Metropolitana podría arraigarse, limitando a los procesos de generación de información a que impulsen sostenidamente el ciclo de la cadena comercial.

Las comercializadoras de prendas deportivas de Lima Metropolitana vienen confrontando, en la actualidad, uno de los problemas más críticos frente al avance tecnológico, que es la falta de capacidad para integrar los sistemas de información al desarrollo organizacional, a través del uso de las tecnologías de la información.

Esta situación obedece a factores como la reducida aceptación e influencia de dichos sistemas de información, escaso uso y carencia de ellos, así como indiferencia o desestimación por parte de los directivos o empresarios en dar importancia a la función, rol y ventajas de tales sistemas, e incompetencia manejarlos y administrarlos.

En Lima, no son muchas las comercializadoras de prendas deportivas de Lima Metropolitana que emplean sistemas de información gerencial al desarrollo organizacional. La mayoría de estas empresas utilizan sistemas manuales, o semi automatizados y/o una simple página web, como un medio de promoción o catálogo de ventas vía Internet.

Ante la falta de implementación de los sistemas de información gerencial en el desarrollo organizacional impedirá significativamente dar soporte a los procesos comerciales, a las operaciones administrativas, a la generación de información para la toma de decisiones y apoyo oportuno a la red integral globalizada.

La escasez de información en el entorno interno-externo de estas tiendas comerciales impide convertirse en la fuerza motora que integre y comunique a los niveles operativo, administrativo y gerencial con las distintas áreas o procesos de la cadena comercializadora de prendas de vestir. En este sector comercial, el empresario o directivo continuamente realiza malas prácticas al no dar importancia a la ventaja competitiva que puede lograrse administrando el comportamiento humano, aumentando la responsabilidad, autoridad y compromiso en la satisfacción del cliente, mejorando las relaciones interpersonales y organizando adecuadamente los flujos de información que conecte estratégicamente a la empresa con los elementos del entorno institucional.

Ante el desconocimiento de las técnicas, herramientas y estrategias apropiadas para resolver la falta de integración de los sistemas de información gerencial al desarrollo organizacional imposibilita la creación de una estructura competitiva alineada al objetivo empresarial. En tal sentido, urge priorizar atención a esta falta de

integración. Las circunstancias anteriores pueden llevar a la empresa a no aprovechar las oportunidades que brinda el sector ni las fortalezas con que cuentan dichos empresarios para desarrollar ventajas competitivas.

El trabajo en equipo, sistémico y multidisciplinario permitirá mejorar los niveles de productividad, rentabilidad económica, y eficiencia empresarial, a fin de obtener posibilidades para incrementar nichos de clientes a nivel local, regional, nacional e internacional, cumpliendo con las normas y estándares exigidos por la oferta y demanda del mercado. Esta discrepancia hace necesaria la convocatoria de organizaciones, agremiaciones, entidades privadas, entes reguladores del gobierno, empresarios y empleados, a fin de cultivar una red activa de relaciones que integre holísticamente a los clientes, proveedores y distribuidores.

Con la finalidad de superar esta problemática empresarial, se plantea determinar cuál es la influencia de los sistemas de información gerencial al desarrollo organizacional en las empresas comercializadoras de prendas deportivas de Lima Metropolitana.

La sincronización entre los sistemas de información gerencial con el desarrollo organizacional está despertando gran interés, expectativa, impacto en el campo social, económico, productivo, comercial y académico, lo cual constituye la razón de ser de la presente investigación. Después de realizar el planteamiento y el diagnóstico del presente estudio que involucra cómo los sistemas de información gerencial se integran al desarrollo organizacional:

Las empresas comercializadoras de prendas deportivas de Lima Metropolitana para su buen funcionamiento, requieren

imperiosamente de sistemas de información integrados al desarrollo organizacional, que estimule a la empresa hacia la eficiencia y eficacia en un entorno altamente globalizado. El estudio trata de establecer una conexión entre los sistemas de información y el desarrollo organizacional. La innovación en la automatización de los sistemas de información avanza aceleradamente, ya todas las empresas del sector buscan minimizar los costos, y maximizar la rentabilidad empresarial.

1.2. Identificación del problema

1.2.1. Problema general

¿La aplicación de los sistemas de información gerencial influye en el desarrollo organizacional de las empresas comercializadoras de prendas deportivas de Lima Metropolitana?

1.2.2. Problemas específicos

1. ¿En qué medida la fiabilidad influye en la eficiencia del desarrollo organizacional de las empresas comercializadoras de prendas deportivas de Lima Metropolitana?
2. ¿En qué medida la complejidad influye en la eficacia del desarrollo organizacional de las empresas comercializadoras de prendas deportivas de Lima Metropolitana?
3. ¿En qué medida la usabilidad influye en la productividad del desarrollo organizacional de las empresas

comercializadoras de prendas deportivas de Lima Metropolitana?

1.3. Objetivos de la investigación

1.3.1. Objetivo general

Determinar de qué manera la aplicación de los Sistemas de información gerencial influye en el desarrollo organizacional de las empresas comercializadoras de prendas deportivas de Lima Metropolitana.

1.3.2. Objetivos específicos

- 1. Determinar en qué medida la fiabilidad de los sistemas de información influye en la eficiencia del desarrollo organizacional de las empresas comercializadoras de prendas deportivas de Lima Metropolitana.**
- 2. Determinar qué medida la complejidad de los sistemas de información influye en la eficacia del desarrollo organizacional de las empresas comercializadoras de prendas deportivas de Lima Metropolitana.**
- 3. Determinar en qué medida la usabilidad de los sistemas de información influye en la productividad del desarrollo organizacional de las empresas comercializadoras de prendas deportivas de Lima Metropolitana.**

1.4. Justificación

1.4.1. Justificación técnica

La investigación tiene como propósito técnico, concentrar esfuerzos para observar, diagnosticar y analizar la problemática existente por la ausencia de los sistemas de información gerencial en las empresas comercializadoras de prendas deportivas; la implementación permitiría elevar la calidad, la productividad y la rentabilidad empresarial, lo cual significa eficiencia y eficacia en la gestión administrativa, ayudando a los empleados, funcionarios y directivos a reunir, almacenar, transmitir, procesar y recuperar datos e información, mediante la simplificación de actividades de trabajo, con una información oportuna y confiable para la toma de decisiones.

Serán identificadas las necesidades de implementar los sistemas de información gerencial como soporte tecnológico para mejorar la administración del cambio, en base al proceso de desarrollo organizacional que utilice una red emprendedora de relaciones humanas, de relaciones de proceso, responsabilidad y aprendizaje, que aumente la creatividad y disminuya la resistencia al cambio entre los diferentes grupos de trabajo.

1.4.2. Justificación social

Los sistemas de información gerencial son herramientas muy importantes porque ayudan a mejorar la competitividad empresarial. Permite la creación de espacios de información, comunicación y participación entre los clientes, proveedores, productos y empresarios, lo que contribuye al desarrollo económico, local, regional y nacional.

Ayudará a los directivos o empresarios a utilizar sistemas de información gerencial como herramienta estratégica que impulse la competitividad y genere rentabilidad a manera de un proceso participativo. También permitirá diagnosticar y resolver la forma cómo las personas, empleados, supervisores, administradores y directivos, que trabajando juntos logren ejecutar tareas importantes en la empresa, logren una misma visión, que va desde el control de la toma de decisiones hasta la operación final de la cadena comercial de prendas de vestir.

Oportunamente estableciendo y conservando las relaciones sólidas y efectivas entre los equipos de trabajo y los directivos de las comercializadoras de prendas deportivas de Lima Metropolitana.

Fomentando orden, responsabilidad y funciones para que los empleados y jefes laboren en los diferentes círculos de trabajo de manera organizada y sistemática, resaltando la misión y visión empresarial.

Estableciendo el compromiso entre trabajadores y los directivos a cumplir con lealtad, persistencia y acción como una fuerza que estimula, entusiasmo y convierte a la gente en un sólido equipo de liderazgo empresarial.

El desarrollo organizacional, bajo la densa influencia de los sistemas de información gerencial, creará el contexto de una organización competitiva, aceptable, sostenible, capaz de transformarse en forma repetida y reinventarse según la necesidad de la efectividad empresarial.

Permitirá automatizar los procesos de la cadena de comercialización de los prendas de vestir, generando valor e innovación institucional.

Examinará los niveles de información para conocer nuevos espacios de mercado, difundiendo la cultura de la biodiversidad a través de las prendas de vestir para la alimentación, salud y la belleza.

Impulsará relaciones sólidas de empatía entre los equipos de trabajo, para que los colaboradores trabajen con mayor motivación apoyándose en los sistemas de información gerencial.

Permitirá mejorar las actividades administrativas y relaciones comerciales de manera estructurada con intervenciones a nivel individual, en grupos de trabajo, y de manera institucional.

Estimulará el esfuerzo incesante de la gerencia que se vale de todos los recursos de la organización con énfasis en el recurso humano a fin de hacer creíble, sostenible y funcional a la organización en el tiempo y espacio.

1.4.3. Justificación legal

La presente investigación se enmarca dentro de la política del estado que busca la construcción de redes de contactos que estimulen el surgimiento de nuevos negocios, la generación de empleos y facilita la puesta en marcha de nuevos proyectos productivos, de transformación, de comercialización, de servicios o el fortalecimiento de los existentes, con la concurrencia de inversionistas locales, nacionales o extranjeros.

1.5 Importancia

La investigación es importante porque se conocerá la relación entre los sistemas de información y el desarrollo organizacional de las empresas comercializadoras de prendas deportivas de Lima Metropolitana y de esta manera demostrar a los directivos y gerentes de las empresas dedicadas a este giro, las bondades de los sistemas de información para mejorar la organización y contar con la información de calidad para tomar decisiones acertadas frente a un entorno dinámico y competitivo.

CAPITULO II.

MARCO TEÓRICO

2.1. Antecedentes del estudio

(BECKHARD, 1973), define el desarrollo organizacional como "un esfuerzo planeado que abarca toda la organización, administrado desde arriba, para aumentar la eficacia y la salud de la organización, a través de intervenciones planeadas en los procesos organizacionales, usando conocimientos de la ciencia del comportamiento".

(WARREN G., 2008), el desarrollo organizacional es "una respuesta al cambio, una compleja estrategia educacional con la finalidad de cambiar las creencias, actitudes, valores y estructura de las organizaciones, de modo que éstas puedan adaptarse mejor a nuevas tecnologías, nuevos mercados y nuevos desafíos, y al aturdidor ritmo de los propios cambios".

(BLAKE & MOUTON, 1987), visualizaron al desarrollo organizacional como un plan con conceptos y estrategias, tácticas y técnicas para sacar a una corporación de una situación que constituye una excelencia para ellos, su desarrollo organizacional.

(GORDON L., 1978), caracteriza el desarrollo organizacional como "el fortalecimiento de aquellos procesos humanos dentro de las organizaciones que mejoran el funcionamiento del sistema orgánico para alcanzar sus objetivos.

(BURKE & HORNSTEIN, 1972), el desarrollo organizacional es "un proceso de creación de una cultura que institucionalice el uso de diversas tecnologías sociales para regular el diagnóstico y cambio de comportamiento, entre personas, entre grupos, especialmente los comportamientos relacionados con la toma de decisiones, la comunicación y la planeación en la organización":

(FALCONI CANEPA, 2004), indica los antecedentes de los diferentes cambios provenientes de las altas tecnologías constituyen uno de los mayores retos de las sociedades modernas.

El estudio analizado afirma que: "en el Perú todos los sectores de la vida económica nacional observan con preocupación cómo cambian constantemente las reglas del juego económico y social, produciendo incertidumbre y caos en aspectos claves de la realidad nacional, sin que existan posibilidades reales de acceder a los recursos tecnológicos y sistemas modernos". Sin embargo, a través de la tecnología de la Internet como medio

de comunicación se puede visualizar una vía cada vez más accesible a los diversos mercados de la sociedad.

Se alega también que “la diversidad de información a la que puede accederse a través de este medio electrónico, permite realizar las más diversas actividades económicas, académicas, recreacionales, informativas, sociales, comerciales, financieras, y en reducidos espacios de tiempo”.

En el mercado peruano el negocio de prendas deportivas y la aplicación de la tecnología de los sistemas de Información no solo permite a las Pymes de este sector que sus productos y servicios lleguen al cliente, sino que además, obtendrán una mejor administración de todas las funciones básicas de su empresa, estos sistemas informáticos logran un aumento en la productividad, mejorando las relaciones con los clientes, productos y proveedores, incrementando las utilidades y por último, permitiendo tomar y aplicar las decisiones necesarias para renovar al máximo las relaciones dentro de la organización y poder cumplir las metas establecidas.

Las micro, pequeñas, medianas y grandes empresas peruanas dedicadas al comercio de las ropas deportivas; al conocer la utilidad y ventajas que ofrecen los sistemas de información, Internet y las nuevas tecnologías de la información para la gestión empresarial, constituye un recurso tecnológico que permite posicionarse en el entorno globalizado, y tomar decisiones con menor grado de incertidumbre ante los diversos eventos presentados en los escenarios actuales, escenarios de enorme complejidad y diversidad.

En el Forum de Sistemas de Información en la Administración Estratégica realizado en el 2004, se propuso que las

organizaciones peruanas aprendan a diseñar su futuro, existiendo para ello diversos conceptos, metodologías y esquemas que coadyuvan a lograrlo y que se encuentran dentro del marco de lo que se conoce como el pensamiento estratégico.

Los enfoques como planeamiento estratégico, administración estratégica, cultura empresarial, poder, análisis de escenarios, análisis foda, misión y visión de la organización, siendo precisamente el planeamiento y la administración estratégica las herramientas que se emplean tanto para el diseño como para convertir en realidad el futuro de una organización.

Asimismo, este estudio peruano hace referencia que el desarrollo organizacional es, al mismo tiempo, un campo profesional de acción social y un área de estudio académico; la práctica del desarrollo organizacional está dirigida hacia el mejoramiento de la calidad de vida para los miembros de sistemas humanos y el incremento de la efectividad institucional de estos sistemas.

Al similar tiempo realiza otra interpretación en la que explica que el desarrollo organizacional es un esfuerzo a largo plazo, guiado y apoyado por la alta gerencia, para mejorar la visión, la delegación de autoridad, el aprendizaje y los procesos de resolución de problemas de una organización.

No solo es cuestión de supervivencia y de competitividad si no del uso, aceptación de los sistemas de información que alineados al desarrollo organizacional, en el sector de la pequeña y grandes comercializadoras de ropas deportivas ayudan a brindar información oportuna para la alimentación, salud del hombre peruano y de la sociedad.

2.2. Marco conceptual

2.2.1. Sistemas de información gerencial

Es un conjunto formal de procesos interrelacionados que operan sobre una colección de datos de la empresa y de su entorno, mediante etapas de captación, clasificación, recopilación, elaboración, almacenamiento y distribución de información para toma de decisiones en los centros operativos, directivos y estratégicos de dicha empresa. Un sistema de información es un conjunto de elementos que interactúan entre sí con el fin de apoyar las actividades de una empresa o negocio.

Los objetivos principales del sistema de información son: Automatizar procesos operativos. Proporcionar información que sirva de apoyo al proceso de toma de decisiones. Lograr ventajas competitivas a través de su implantación y uso.

(MURDICK & MUNSON, 1998), en su obra titulada: Sistemas de información administrativa, ambos concuerdan al proponer la información como estímulos que, en forma de signos, desencadenan el comportamiento. Desde el punto de vista conductual, la información nos predispone a obrar de cierto modo basándose en el procesamiento de los signos recibidos, correspondencia de los elementos de un problema con los signos guardados en la memoria o con los que provienen del ambiente, además la información es cualquier entrada que cambia las probabilidades de cualquier manera.

Los escritores realizan el diagnóstico al especificar que los sistemas administrativos son los conjuntos de principios,

normas, procedimientos, técnicas e instrumentos que regulan la utilización de recursos en las entidades de la administración y que a la vez promueven la eficiencia empresarial.

(GORDON B. & OLSON, 1989), en su obra: Sistemas de información gerencial, realiza un análisis donde establece que la información como el dato que ha sido procesado en una forma significativa para el receptor y su valor es real y percibido, actualmente o en acciones prospectivas o en las decisiones; la relación de los datos con la información es aquella que va de la materia prima al producto acabado; los recursos de información pueden usarse una y otra vez.

Cuando la información se recupera y se usa no pierde valor; el valor de la información se destaca de manera más significativa en el contexto de una decisión por parte de los responsables del proceso de la toma de decisiones. Los sistemas de información desempeñan un papel primordial en las operaciones eficientes, en la gerencia efectiva y en el éxito estratégico de la empresa.

Revela que estas herramientas tecnológicas cumplen básicamente tres funciones dentro de la organización respaldan las operaciones comerciales, ayudan a la toma de decisiones, genera una ventaja competitiva y estratégica dentro del entorno empresarial.

Paralelamente señala que los sistemas de información están basados en cinco componentes, estos sistemas de información utilizan recursos como personas, software, hardware, datos y redes para realizar las principales actividades de entrada,

procesamiento, salida, almacenamiento y control que transforman los recursos de datos en salidas de información.

(DANIEL COHEN & ASIN LARES, 2000), en su obra *Sistemas de información para los Negocios*, llega a la conclusión que durante años la función de la informática dentro de las empresas se ha considerado por la alta administración como una intensa herramienta para apoyar las funciones administrativas y operativas. Y, ahora, los sistemas de información son vistos además como áreas de oportunidad para lograr ventajas en el campo de los negocios, éstos pueden representar una diferencia o valor agregado con respecto a los competidores.

Esta representación estratégica considera a los sistemas de información como un instrumento para mejorar la estructura competitiva del negocio, por lo que tienen su área de influencia en el medio ambiente de la organización, por ejemplo a través de nuevos servicios a clientes, nuevos productos y mercados, adquisiciones de nuevos negocios y oportunidades de inversión.

También puede intervenir directamente en la manera en que la organización desarrolla su trabajo interno, ya sea para aumentar la productividad o reducir los costos. Y, además, el sistema de información contiene en su estructura las actividades que producen la información que las organizaciones necesitan para tomar medidas, controlar, operaciones, analizar problemas y crear nuevos productos o servicios; identificando básicamente a las cuatro actividades como: entrada, procesamiento, salida y la retroalimentación de datos; los

sistemas de información son herramientas de gestión empresarial para crear valor en una organización.

Los autores llegan al desenlace que cada empresa o negocio tienen una cadena integradora de información, en la cual los datos se adquieren sistemáticamente y luego se transforman a través de varias etapas que añaden significativamente un valor agregado a la organización.

Características de un buen sistema de información

A. Fiabilidad

1. Es la probabilidad del buen funcionamiento de un sistema web, por ello, el significado de fiabilidad en un sistema de información, viene a ser la posibilidad de que este funcione bajo condiciones fijadas y durante un período determinado.
2. Es el correcto funcionamiento de un programa basado en el buen desempeño del software, hardware y medios de comunicación.
3. La fiabilidad de un sistema o de un sistema de información tiene como propósito lograr el cumplimiento de determinadas funciones específicas.
4. La fiabilidad se define como la probabilidad de que un bien o un sistema funcione adecuadamente durante un período determinado bajo condiciones operativas específicas.

5. Esta posibilidad del software brinda una descripción completa de los entornos en los que el producto o sistema será almacenado, transportado, utilizado o mantenido.
6. La fiabilidad del software se define en términos estadísticos como la probabilidad de operación libre de fallos de un programa de computadora en un entorno determinado y durante un tiempo específico.
7. La fiabilidad del software se refiere a la precisión con la que una aplicación proporciona, sin errores, los servicios que se establecieron en las especificaciones originales.
8. La fiabilidad de un producto o de un software es la medida de su capacidad para realizar su función cuando es requerida, durante un tiempo especificado y bajo unas condiciones del entorno fijadas y se mide como una probabilidad.

B. Complejidad

1. Es la cualidad de lo que está compuesto de diversos elementos. En términos generales, la complejidad tiende a ser utilizada para caracterizar algo con muchas partes que forman un conjunto intrincado.
2. Indica la cantidad de elementos del sistema o de un sistema de información.

3. Indica las interacciones potenciales de la conectividad y el número de estados posibles que se producen a través de la variabilidad del sistema.

Un sistema complejo está compuesto de varias partes o entrelazadas cuyos vínculos crean información adicional no visible antes por el observador y como resultado de las interacciones entre elementos, surgen propiedades nuevas que no pueden explicarse a partir de las propiedades de los elementos aislados

C. Usabilidad

1. Se refiere a la capacidad de uso de sus contenidos por todas las personas independientemente de la discapacidad (física, intelectual o técnica) que presenten o de las que se deriven del contexto de uso (tecnológico o ambiental).
2. Es el uso, independientemente del tipo de hardware, software, infraestructura de red, idioma, cultura, localización geográfica y capacidades de los usuarios.
3. Cuando los sistemas están diseñados pensando en la usabilidad, todos los usuarios pueden acceder en condiciones de igualdad a todos los contenidos.

Impacto de las tecnologías de información

La información es el arma principal, pero no hay que olvidar, como lo señala Theodore Roszak en *The Cult of Information*, que la información no es conocimiento. Se pueden producir datos en forma masiva, pero no se pueden producir conocimientos de la misma forma; éstos

sólo los produce el individuo basado en sus experiencias, separando lo significativo de lo irrelevante a través de la formulación de juicios de valor. En este contexto, para evitar el fracaso, sobrevivir y lograr el éxito, las organizaciones deben explotar las dimensiones de la oportunidad de una comunidad de trabajadores polivalentes bien informada y que se encuentra en la búsqueda de la tan ansiada ventaja competitiva.

(PICAZO MANRIQUEZ & MARTINEZ VILLEGAS, 1991), manifiestan que los sistemas de información se convierten en un elemento clave para manejar estratégicamente y operativamente los factores competitivos.

Tecnología de la Información

Se entiende por tecnología de la información, una técnica utilizada por los seres humanos para tratar la información.

Esta expresión "tecnología de la información" surgió en los años setenta y se refiere al vínculo de la tecnología moderna basada en la electrónica. Comprende toda la tecnología informática y de la telecomunicación, junto con partes muy importantes de electrónica de consumo y difusión. Sus aplicaciones son industriales, comerciales, administrativas, educativas, médicas, científicas, profesionales y domésticas.

(BOLOGNA & WALSH, 1997), establece que la Tecnología de la Información (TI) se entiende como "aquellas herramientas y métodos empleados para recabar, retener, manipular o distribuir información". La

Tecnología de la Información se encuentra generalmente asociada con las computadoras y las tecnologías afines aplicadas a la toma de decisiones.

La Tecnología de la Información (TI) está cambiando la forma tradicional de hacer las cosas, las personas que trabajan en gobierno, en empresas privadas, que dirigen personal o que trabajan como profesional en cualquier campo utilizan la TI cotidianamente mediante el uso de Internet, las tarjetas de crédito, el pago electrónico de la nómina, entre otras funciones; es por eso que la función de la TI en los procesos de la empresa como manufactura y ventas se han expandido grandemente.

La primera generación de computadoras estaba destinada a guardar los registros y monitorear el desempeño operativo de la empresa, pero la información no era oportuna ya que el análisis obtenido en un día determinado en realidad describía lo que había pasado una semana antes. Los avances actuales hacen posible capturar y utilizar la información en el momento que se genera, es decir, tener procesos en línea. Este hecho no sólo ha cambiado la forma de hacer el trabajo y el lugar de trabajo sino que también ha tenido un gran impacto en la forma en la que las empresas compiten (Alter, 1999).

Utilizando eficientemente la Tecnología de la Información se pueden obtener ventajas competitivas, pero es preciso encontrar procedimientos acertados para mantener tales ventajas como una constante, así como disponer de cursos y recursos alternativos de acción para adaptarlas a las necesidades del momento, pues las ventajas no

siempre son permanentes. El sistema de información tiene que modificarse y actualizarse con regularidad si se desea percibir ventajas competitivas continuas. El uso creativo de la tecnología de la información puede proporcionar a los administradores una nueva herramienta para diferenciar sus recursos humanos, productos y/o servicios respecto de sus competidores (Alter, 1999). Este tipo de preeminencia competitiva puede traer consigo otro grupo de estrategias, como es el caso de un sistema flexible y las normas justo a tiempo, que permiten producir una variedad más amplia de productos a un precio más bajo y en menor tiempo que la competencia.

Las Tecnologías de la Información representan una herramienta cada vez más importante en los negocios, sin embargo el implementar un sistema de información de una empresa no garantiza que ésta obtenga resultados de manera inmediata o a largo plazo.

En la implementación de un sistema de información intervienen muchos factores siendo uno de los principales el factor humano. Es previsible que ante una situación de cambio el personal se muestre renuente a adoptar los nuevos procedimientos o que los desarrolle plenamente y de acuerdo a los lineamientos que se establecieron.

De todo lo anterior es necesario hacer una planeación estratégica tomando en cuenta las necesidades presentes y futuras de la empresa. Así como una investigación preliminar y estudio de factibilidad del proyecto que deseamos.

Los sistemas de información y la organización

(ACKOFF, 1992), considera que en el pasado se consideraba a los sistemas de información más como un manipulador de números que como un arma competitiva. Su función era de recolección, procesamiento y análisis de datos que daban cuenta de funciones, eventos y cadenas de actividades que podrían afectar el sentido y resultado de las actividades de la organización para el proceso inmediato de toma de decisiones. El análisis que se hacía entonces comprendía la reducción de los problemas por resolver en sub problemas independientes; entonces la solución al todo no era más que la suma de la solución de sus partes.

Históricamente la presentación de informes a la administración era periódica sólo para actividades rutinarias. El procesamiento de datos se hacía, en gran parte, en la modalidad por lotes después del cierre de un ciclo operacional; el ejemplo más evidente se refiere a los períodos contables. Se procesaban las transacciones y se actualizaban por completo los archivos para así determinar las condiciones en que operaba la organización. El tiempo necesario para determinar dichas condiciones hacía que, por lo común, los informes se encontraran disponibles después de la conclusión del período contable sobre el que giraba el informe y cuando el siguiente ciclo operacional estaba ya bastante avanzado. A menudo, las medidas tomadas para corregir los problemas eran incorrectas; la naturaleza del problema había cambiado, el problema se había resuelto o era demasiado tarde para hacer algo.

Bajo estas circunstancias se puede observar que los sistemas de información tenían como función realizar esfuerzos aislados, determinados más que por una concepción sistémica, por la coyuntura o por visiones estratégicas funcionales, es decir, funciones limitadas a un momento y a un aspecto.

A partir de la década de los setenta se avizora un cambio radical que impacta a la industria y a los servicios, en donde ya no es posible mantener un sistema productivo que lanza al mercado contingentes masivos de productos homogéneos y estandarizados ante una demanda que se diversifica, se hace más exigente y requiere de un aparato productivo ágil y flexible que responda con una oferta diferenciada para cada segmento o nicho de mercado, manteniendo bajo el nivel de costos. Es entonces cuando se redefinen las condiciones de competitividad y los medios para lograrla. En este sentido, las organizaciones deben reducir sus niveles jerárquicos y funcionales e integrar una comunidad autónoma de trabajadores polivalentes que se relacione, en términos de competencia y colaboración, con las otras unidades de la organización para dar una pronta respuesta a la demanda.

Con la estructura plana y flexible se avanza hacia la instauración de una comunidad de productores en donde se rompen las barreras entre el trabajo manual y el intelectual, se eliminan las jerarquías y se propician remuneraciones con base en resultados y no en categorías estáticas. Bajo estas condiciones, es necesario propiciar aquel trabajo que integre valor-conocimiento,

pero sobre todo que genere condiciones que favorezcan el despliegue de la creatividad y la innovación. Es así como el conocimiento se convierte en el elemento decisivo para la generación de un nuevo valor.

La naturaleza del sistema de información, sus objetivos y funciones deben variar y enfocarse hacia la descentralización de toma de decisiones. Cabe destacar en este aspecto, que el uso de la informática ha hecho posible el acceso inmediato a bancos de datos que brindan información procesada y analizada con la finalidad de reducir la información flotante, acelerando la velocidad de respuesta ante el exterior.

Es así como las empresas sobreviven gracias a la capacidad de adquirir, elaborar y utilizar información y conocimiento en modo diferencial respecto a la competencia, y a su capacidad para poner en discusión, en todo momento, su bagaje cognoscitivo.

(GUATRI & VICARI, 1992), en esta dinámica, la capacidad de aprendizaje se vuelve crucial –sobre todo en empresas de alto contenido tecnológico o en las de servicios – para asegurar la generación de valor a partir del desarrollo del conocimiento.

2.2.2. Desarrollo organizacional

Es una herramienta que por medio del análisis en el entorno adopta un camino o estrategia para buscar el cambio que conlleva a una evolución conforme a las exigencias o demandas del medio en el que se encuentre logrando la eficiencia de todos los elementos que la constituyen llegando a

obtener el éxito de organización. Todo esto se requiere para que una organización se encuentre en capacidad o tenga los elementos necesarios para entrar a competir en el mundo actual convirtiéndose en una necesidad.

Los principales factores del Desarrollo Organizacional son:

I). A nivel individual

- a) La personalidad (extrovertida- amable- rectitud- estable- apertura- colaborativa).
- b) La inteligencia (iniciativa- originalidad-innovación- autoestima-racionalidad).
- c) La habilidad (Física – Mental).
- d) Los antecedentes: Familiares, culturales, profesionales.
- e) Los valores (actitudes, motivación, estrés, alegre, logros o metas, libertad, independencia, imaginativo).

II). A nivel grupal

- a) Qué es un grupo, cómo nace y se desarrolla.
- b) Cómo se comporta en distintas situaciones.

- c) Que variables afectan a su comportamiento político.
- d) La comunicación, el análisis transaccional.

III). A nivel organizativo

- a) Qué es una organización.
- b) Cómo funciona la empresa (estudiando la estructura, proceso, cultura, cómo interactúa con el medioambiente.).

Para el mundo empresarial las personas y específicamente el comportamiento humano en la organización, continúa siendo un tema sin resolver.

¿Cómo modificar las actitudes del personal?

¿Cómo lograr que la gente realmente trabaje en equipos?

¿Cómo disminuir los conflictos que atentan contra la eficiencia?

¿Cómo desarrollar liderazgos eficientes?

¿Cómo motivar a la gente?

¿Cómo hacer para que las intercomunicaciones sean funcionales y eficientes?

¿Cómo lograr que las personas desarrollen un alineamiento estratégico con los objetivos de la empresa?

¿Cómo llevar la “misión” desde el cuadro que cuelga en la pared al trabajo cotidiano de cada integrante de la empresa?

(ROBBINS, 2004), indica que estas y muchas otras interrogantes son necesidades frecuentes en las organizaciones. Desafortunadamente la mayoría de las veces se construye respuestas intuitivas a estas preguntas y se toma decisiones basadas en percepciones subjetivas.

En la comunidad occidental y europea, el sector de las Pymes representa más del 85% de las empresas de la sociedad, concentran más de las dos terceras partes del empleo total; alrededor del 60% en el sector industrial y más del 75% en el sector servicios. Es por eso que en las reuniones de los jefes de estado de la comunidad europea señalan la necesidad de desarrollar el espíritu de empresa y de rebajar los factores situacionales que pesan sobre estos negocios, a fin de impulsar sosteniblemente el crecimiento y desarrollo micro y macro empresarial.

(CHIAVENATO, 2001), en su libro titulado: Administración del Personal y Recursos Humanos, examina que el desarrollo organizacional, es un proceso planificado de modificaciones culturales y estructurales, que visualiza la institucionalización de una serie de tecnologías sociales, de tal manera que la organización quede habilitada para diagnosticar, planificar e implementar esas modificaciones con asistencia de un experto o consultor.

Sugiere que el desarrollo organizacional es un esfuerzo educacional muy complejo, destinado a cambiar las actitudes, valores, los comportamientos y la estructura de la organización, de modo que esta pueda adaptarse a las nuevas coyunturas, mercados, tecnologías, problemas y desafíos que surgen constantemente.

Y, las empresas como un conjunto de organizaciones de personas, es de gran importancia crear estructuras de desarrollo organizacional que faciliten la coordinación de las actividades y el control de las acciones de todos sus integrantes; esboza que el estudio del desarrollo organizacional trata de personas, organizaciones, y cómo funcionan; enfatiza el cambio planificado, es decir, de lograr que los individuos, los equipos y las organizaciones funcionen mejor.

Esta permutación planificada implica sentido común, un trabajo arduo aplicado con diligencia a lo largo del tiempo, un enfoque sistemático orientado a ciertas metas y un conocimiento válido acerca de la dinámica de la organización.

En tiempos de la globalización, donde el comercio de ropas deportivas cobra acentuado auge en la relación de la oferta y demanda; el desarrollo organizacional, pretende ayudar a las organizaciones por medio de cambios planeados, para que sean más competitivas, democráticas y saludables, sin embargo en varios países europeos y americanos no se aplica oportunamente esta disciplina en la mayoría de estas organizaciones, por el contrario lamentablemente y continuamente se observan características típicas de: desconfianza, lucha por el poder, abuso del poder de las jerarquías, del status, falta de reconocimiento en el trabajo,

comunicación deficiente, individualismo y escaso interés por el apoyo al factor humano.

(GAYNOR BUTTERFIELD, 2001), en su estudio Desarrollo Organizacional, confronta la experiencia realizada en países desarrollados lo concerniente al desarrollo organizacional aplicado en empresas de diferente naturaleza. Sobre las publicaciones elaborados en las comercializadoras de productos de alimentos en países como Argentina, Canadá, México y EE.UU., sostiene en esta cita bibliográfica un conjunto de cinco palabras ligadas con el desarrollo organizacional: autoridad, poder, influencia, involucramiento, compromiso. Insta la relación, usos, indicadores del desarrollo organizacional aplicado a las empresas comercializadoras.

El proceso del desarrollo organizacional, ayuda a plantear a las organizaciones por medio del cambio planeado, para que sean competitivas, flexibles, democráticas y saludables, continuamente se observan características típicas de: desconfianza, lucha por el poder, abuso del poder de las jerarquías, del status, falta de reconocimiento en el trabajo, comunicación deficiente, individualismo, falta de apoyo al talento humano y escaso interés por el procesos de estímulos para el personal.

El juicio de libre mercado para el comercio de las prendas deportivas, ha encaminado a las Pymes y empresas asociadas al sector a una verdadera competencia donde la calidad, los costos, la flexibilidad para adaptarse al mercado son elementos que se mueven permanentemente y van forzando a aquellos empresarios a tomar decisiones valientes o de lo contrario a claudicar en su intento de seguir existiendo.

En lugares como México y Canadá existe una tendencia creciente hacia la práctica deportiva debido a diversos factores entre los que sobresalen el cómo llegar sano al momento de la jubilación, compensar la vida sedentaria, combatir enfermedades y disfrutar de actividades en armonía con la naturaleza.

El desarrollo organizacional estudia a la organización como sistema total y se compromete a mejorar la eficacia de la empresa a largo plazo mediante intervenciones constructivas en los procesos y en la estructura de las organizaciones.

En lo concerniente al desarrollo organizacional existen igualmente planteamientos de interés.

(SCHERMERHORN, 2008), en su obra titulada Administración, pregunta: ¿Qué es el Desarrollo Organizacional?, es un proceso que está comprometido con el mejoramiento de las organizaciones mediante la libertad de elección, el poder compartido y la auto confianza, así como el comportamiento humano en la empresas. Persigue dos objetivos centrales de manera simultánea, uno de ellos se concentra en la forma en que la personas trabajan juntas y la segunda manera radica en los logros de las tareas del proceso.

La innovación y creatividad van de la mano con el desarrollo lo que implica no solo crecimiento, es decir cambios cuantitativos, sino lo más importante y fundamental que son los cambios cualitativos que se manifiestan en mejores condiciones de vida y bienestar de las personas, familias y empresas.

La necesidad de la creatividad e innovación en las empresas se hace evidente, pues permite reducir costos, tiempo y recursos necesarios para la producción y distribución óptimas; hace eficiente la planificación, organización, dirección y control; es

decir, se logran objetivos. Y, resalta la creatividad, innovación, porque constituyen elementos fundamentales para el éxito empresarial, que beneficia a los consumidores, clientes, proveedores, usuarios y la comunidad en general.

Mantiene la relación que los directivos, empresarios siempre deben impulsar y aplicar el proceso de desarrollo organizacional como una disciplina normal dentro de la administración y entender que éste proporcionará beneficios de cambio a toda la empresa, incrementando la motivación, calidad, rentabilidad y productividad empresarial.

Empresas comercializadoras de prendas deportivas

Son empresas que se dedican a la venta de prendas de algodón de alta calidad, distribuyéndolos a nivel nacional e internacional.



Ilustración 1 Una tienda comercializadora

Objetivos de las empresas comercializadoras

- Buscar el crecimiento sostenido de la empresa basándose en una adecuada planeación, organización, dirección, control e integración de la empresa.
 - Aumentar la capacidad de trabajo y establecer sus costos y utilidad reales, reinversión y aumento de capitales.
 - Mejorar la integración con la política nacional de comercio exterior. Dentro de las acciones que realiza el Ministerio de Comercio Exterior y Turismo (MINCETUR) a través de la Dirección Nacional de Desarrollo de Comercio Exterior se encuentran las medidas para las exportaciones nacionales consideradas dentro del plan estratégico nacional exportador que viene siendo trabajado en estrecha coordinación con el Ministerio de la Producción y cuyas bases estratégicas fueron presentadas en marzo 2003.

Ciclo de vida de las prendas deportivas

- PRIMERA ETAPA - Descubrimiento y experimentación. En este proceso, se estimarán las posibles variedades y alternativas del producto que lanzaremos al mercado.
- SEGUNDA ETAPA - Lanzamiento y Despegue. En esta etapa realizaremos promociones de

lanzamiento para el producto, como 10% de descuento por la compra de una docena de polos de algodón.

- **TERCERA ETAPA - Crecimiento e Industrialización.** Actualizaremos la presentación del producto, mediante la diversificación de modelos y nuevas ofertas. Apoyarnos en campañas tipo revistas del sector industrial y envío de e-mails según base de datos obtenida de las entidades tipo Cámara de comercio, pro-inversión, SNI, televisivas aprovechando los picos de las ventas.

- **CUARTA ETAPA - Madurez.** Ampliaremos nuestra línea de productos y se dará un valor agregado a las existentes. Mediante la investigación de la competencia, mejorar los productos y se posibilita el incremento de los ingresos por ventas.

- **ETAPA FINAL - Declinación.** El producto llegara a esta etapa en donde las ventas disminuyen y la necesidad del producto desciende, se realizaría un relanzamiento del producto, contrarrestando las deficiencias encontradas y realizando innovaciones en estas.

Inversiones de las empresas comercializadoras

Inversiones en Activos Fijos: Constituida por todos los requerimientos y materiales para el proyecto que comprenden el mobiliario de exposición donde serán exhibidos los diversos productos de venta vitrinas y estantes así como decoraciones equipos de oficina y otros muebles los cuales formaran parte del activo fijo de la empresa.

Inversiones en Activos Intangibles: Constituida por todos los requerimientos y materiales considerados como servicios básicos para la gestión inicial del proyecto tales como los estudios previos los gastos de constitución de la sociedad, la puesta en marcha del proyecto así también el pago de seguros (robo incendio).

Inversión en Capital de Trabajo: definido como el conjunto de recursos reales y financieros que forma parte del patrimonio de la empresa, los cuales son necesarios como activos corrientes para la puesta en operación del proyecto durante un ciclo productivo o la vida útil de la empresa. Está compuesto por los artículos de venta, publicidad, útiles de limpieza gastos por servicios (agua luz teléfono) y remuneraciones.

Mercado nacional e internacional

La confección de prendas deportivas de algodón tiene como mercado objetivo los mayoristas y detallistas de

los diferentes mercados de los distritos de Lima, comerciantes de provincias, que llegan especialmente para este tipo de operaciones a las zonas conocidas como "Gamarra", Avenida Abancay, Polvos Azules y Galerías de los diferentes Distritos de Lima.

El mercado internacional se da con los países vecinos a través de mayoristas que comercializan prendas de vestir para Ecuador, Colombia y Venezuela principalmente. Pocas empresas exportan a Estados Unidos, España y Japón porque son más exigentes con los ISOS de calidad.

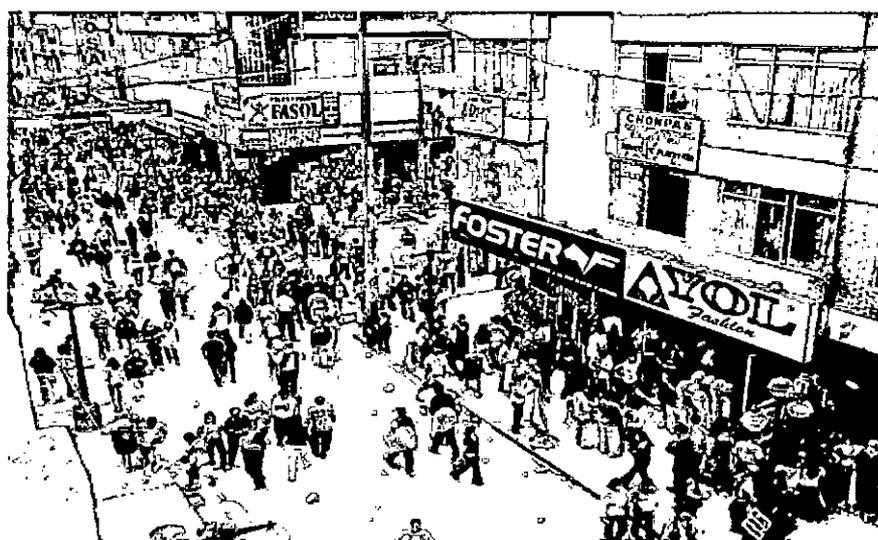


Ilustración 2 El mercado de Gamarra

Estrategias Empresariales de las comercializadoras

1. Elaborar productos dirigidos al mercado textil.

aplicadas al proceso de publicidad en internet. Luego, con la finalidad de conocer si la aplicación es significativa y eficiente, se utilizó el aporte del marco teórico.

(PISCOYA HERMOZA, 1987), indica que “esta compilación de fundamentos y conceptos de las teorías y principios crea la respectiva plataforma de los argumentos de una investigación cohesiva y convincente”.

El nivel de investigación de la presente tesis es de carácter correlacional. Consecutivamente se mide y evalúa la relación de influencia existente entre la variable independiente (X) frente a la variable dependiente (Y).

(HERNANDEZ SAMPIERI, 1998), indica que el propósito es conocer cómo se puede comportar un concepto o variable frente a las otras variables relacionadas al estudio. Al mismo tiempo, este nivel de investigación es definido específicamente como transversal porque se realizó en un periodo único de tiempo.

4.2. Diseño de investigación

Se tomó la muestra en la cual los operadores de la función estadística se detallan de la siguiente manera:

M : Ox r Oy

Donde:

M = Muestra de las empresas comercializadoras de prendas deportivas.

O = Observación.

- x = Variable Sistemas de información gerencial.
- y = Variable Desarrollo Organizacional.
- r = Relación entre la variable independiente y dependiente.

4.3. Población y muestra

Población

La población objeto de estudio, conformada por 100 Microempresas, pequeñas y medianas empresas (Pymes) comercializadoras de prendas deportivas de Lima Metropolitana, cuyos representantes son los gerentes enmarcadas al objeto de estudio, que relativamente hacen uso de los sistemas de información gerencial como una estrategia de mejoramiento empresarial, y que según la información obtenida de la SUNAT, INEI y del INDECOPI, contribuyen con las obligaciones legales y de tributación al Estado Peruano. Esta investigación se realizó en los meses de Enero a Abril del 2017. Fueron excluidas las grandes empresas y las empresas informales.[Véase el anexo 3].

Muestra

Para determinar el cálculo del número de gerentes de las empresas comercializadoras de prendas deportivas de Lima Metropolitana, se utilizó la fórmula del muestreo aleatorio simple.

Fórmula:

$$n = \frac{N \cdot Z_{\alpha}^2 \cdot p \cdot q}{d^2 \cdot (N - 1) + Z_{\alpha}^2 \cdot p \cdot q}$$

Z = Valor de la abscisa de la Curva normal al 95 % de probabilidad de confianza.

p = Proporción de gerentes que hacen uso de los sistemas de información gerencial, siendo el valor asumido por desconocimiento de p, cuyo valor aproximado es (p= 0.5)

q = Proporción de gerentes que no hacen uso de los sistemas de información gerencial, siendo el valor asumido por desconocimiento de q, cuyo valor aproximado es (q= 0.5)

d = Margen de error equivalente al 6%.

n = Tamaño óptimo de la muestra.

N = Tamaño de la población.

Luego siendo el nivel de confianza del 95% y 5% como margen de error, entonces:

$$n = \frac{100 \cdot 1.96^2 \cdot 0,5 \cdot 0,5}{0,06^2 \cdot (100 - 1) + 1,96^2 \cdot 0,5 \cdot 0,5} = 72$$

n = 72 Gerentes encuestados.

4.4. Técnicas e instrumentos de recolección de datos

Las principales técnicas e instrumentos que se utilizará en el presente estudio fueron los siguientes: Cuestionario y Entrevista.

Cuestionario: Técnica de recopilación de datos, que se aplicó a gerentes de las empresas comercializadoras de prendas deportivas para evaluar el uso de los sistemas de información gerencial y la influencia en el proceso del desarrollo organizacional.

Entrevista: Técnica de recopilación de datos, que se aplicó a los gerentes de las comercializadoras de prendas deportivas de Lima Metropolitana para conocer la importancia, usos, ventajas de los sistemas de información gerencial y como estos inciden en el desarrollo organizacional.

La entrevista, instrumento de levantamiento de datos, que en el trabajo de campo permitió la recolección de datos; además facilitó la aplicación del cuestionario a cada una de las personas, empleados, administradores o directivos de las comercializadoras de prendas deportivas de Lima Metropolitana.

El diseño del cuestionario, las diferentes preguntas y calidad del contenido de las mismas permitió definir el tipo de preguntas, su redacción, presentación y ordenamiento, de tal manera que facilitó el proceso de entrevista para afrontar las preguntas por parte de los responsables de las empresas

comercializadoras de prendas deportivas de Lima Metropolitana.

La aplicación del cuestionario, como técnica de recolección de datos, relaciona a la investigación en estudio porque ésta busca establecer de qué manera y cómo se relacionan los sistemas de información gerencial con el desarrollo organizacional en las comercializadoras de prendas deportivas de Lima Metropolitana, al ser esta una técnica específica llamada cuestionario; y siendo el método práctico, muy conocido para reunir o agrupar respuestas a preguntas simples. Los entrevistados pertenecientes a los micros, pequeñas, mediana y gran empresa dedicadas al comercio de prendas deportivas en Lima Metropolitana.

Es bastante conocido que con el apoyo de esta técnica donde los encuestados pueden radicar o estar muy lejos, ya que el cuestionario pueden enviárseles por correo electrónico y ellos pueden remitirlo de vuelta al investigador. Para la elaboración de las preguntas, fue muy importante tener una idea exacta de lo que queremos investigar. Se estableció las hipótesis cuantitativas con variables aritméticas. Las distintas preguntas del cuestionario estuvieron basadas en la definición del problema, la claridad y coherencia. No se necesitan preguntas adicionales de aclaración. El "rango" de respuestas posibles se conoce por anticipado. Solamente queremos conocer la distribución de las respuestas, ósea cuántos encuestados elegirán cada respuesta; las preguntas implican hechos, situaciones, implicancias, cantidades o aspectos físicos definibles fácilmente; hay preguntas que algunos encuestados podrían preferir responder anónimamente; se tiene gran interés

en el análisis numérico del total de los encuestados en la muestra seleccionada.

La aplicación de la entrevista, se utilizará esta técnica para recabar información en forma verbal o escrita, a través de preguntas que propone el interesado. Quienes responden pueden ser gerentes, administradores o empleados, los cuales son usuarios actuales del sistema de información existente, usuarios potenciales del sistema propuesto o aquellos que proporcionarán datos o serán afectados por la aplicación propuesta.

El entrevistador puede consultar al personal en forma individual o en grupos, algunos investigadores prefieren este método a las otras técnicas de recolección de datos. Sin embargo, las entrevistas no siempre son la mejor fuente de datos de aplicación. Dentro de estas organizaciones comerciales, la entrevista es la técnica más significativa y productiva de que dispone el analista para recabar datos. En otras palabras, la entrevista como intercambio de información se efectuó cara a cara.

Esta técnica, es un canal de comunicación entre el investigador y la organización en estudio, sirvió para obtener información acerca de las necesidades y la manera de satisfacerlas. Por otra parte, la entrevista ofreció al investigador una excelente oportunidad para establecer una corriente de simpatía con el personal usuario, lo cual es fundamental en transcurso del estudio.

La entrevista es el grado en que el entrevistador determina el contenido y el curso de la comunicación que establece con su interlocutor. Puede variar a lo largo de su desarrollo temporal. Se extiende desde un grado máximo de estructuración o directividad, a un grado mínimo de estructuración o no directividad. En este sector comercial donde el comercio compra y venta de prendas de vestir cada día registra mayor demanda del mercado, cuando el objetivo de la técnica de la entrevista es recopilar la mayor cantidad de información específica, el proceso tiende a organizarse de forma altamente estructurada.

Para las pruebas de hipótesis se aplicó la prueba de CHI CUADRADO ya que los datos son cualitativos.

CAPITULO V

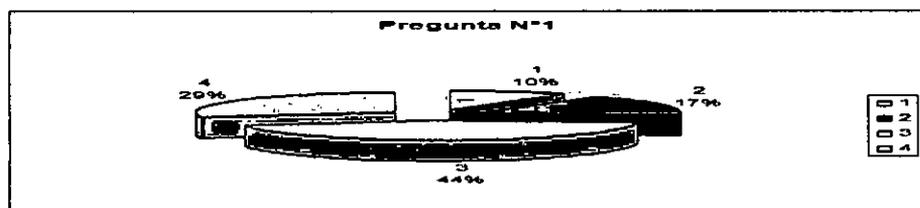
RESULTADOS

5.1 Interpretación de los resultados obtenidos

5.1.1. DE LA FIABILIDAD DEL SISTEMA DE INFORMACIÓN Y LA EFICIENCIA DEL DESARROLLO ORGANIZACIONAL DE LAS EMPRESAS

1. ¿Cómo influye la flexibilidad a los cambios tecnológicos del sistema de información en el comportamiento del capital humano de la empresa?

RESPUESTA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Deficiente	7	9.72%
Buena	12	16.67%
Muy buena	32	44.44%
Excelente	21	29.17%
TOTAL	72	100.00%

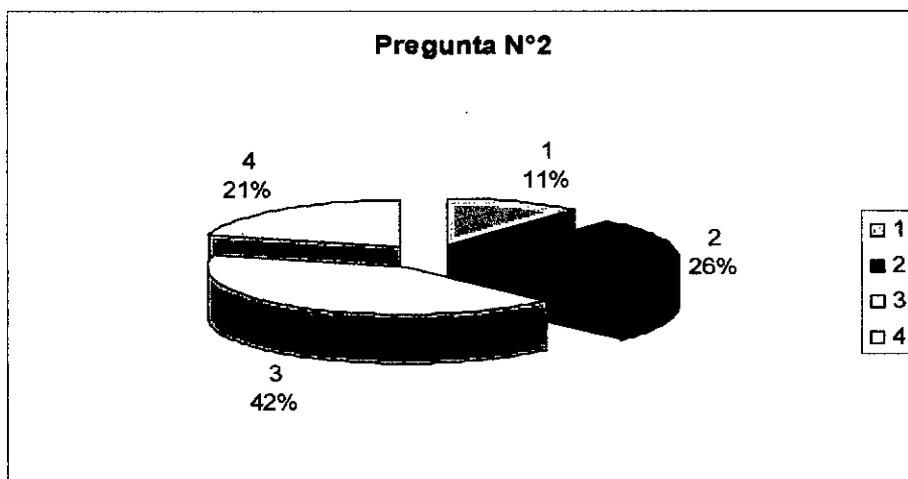


INTERPRETACIÓN

El 73 % de los encuestados manifestó que la flexibilidad a los cambios tecnológicos del sistema de información influye en el comportamiento del capital humano de la empresa de manera muy buena y excelente; además el 17% indicó que influye de manera buena y solo el 10% de los encuestados manifestaron que influye deficiente.

2. ¿Cómo influye la flexibilidad del sistema de información a los cambios en la demanda del mercado con la motivación del factor humano de la empresa?

RESPUESTA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Deficiente	8	11.11%
Buena	19	26.39%
Muy buena	30	41.67%
Excelente	15	20.83%
TOTAL	72	100.00%

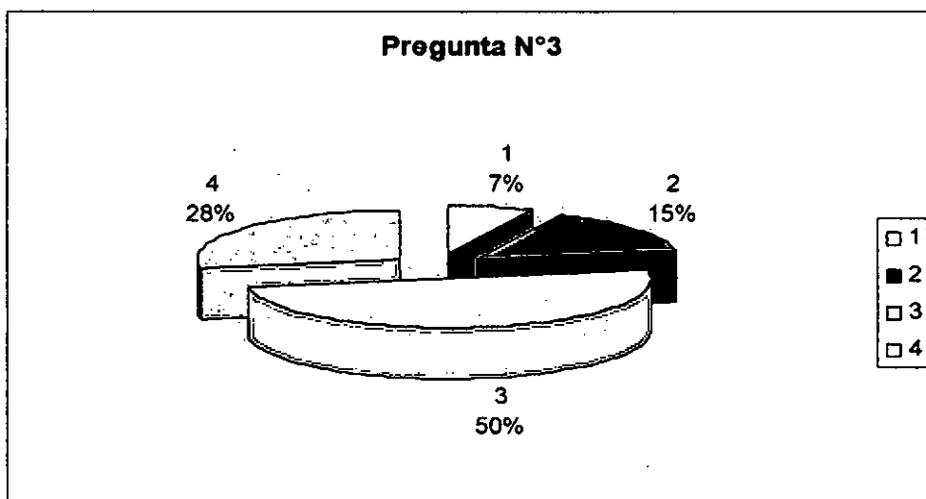


INTERPRETACIÓN

El 63 % de los encuestados manifestó que la flexibilidad del sistema de información a los cambios en la demanda del mercado influye en la motivación del factor humano de la empresa de manera muy buena y excelente; mientras que el 26% indicó que influye de manera buena y solo el 11% manifestaron que influye deficiente.

3. ¿Cómo influye la flexibilidad del sistema de información a los cambios empresariales con el capital humano de la empresa?

RESPUESTA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Deficiente	5	6.94%
Buena	11	15.28%
Muy buena	36	50.00%
Excelente	20	27.78%
TOTAL	72	100.00%

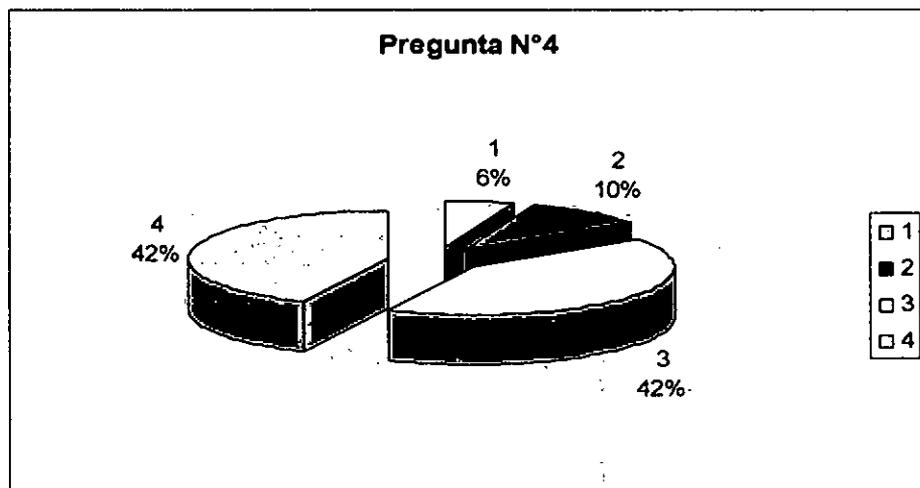


INTERPRETACIÓN

El 78 % de los encuestados manifestó que la flexibilidad del sistema de información a los cambios empresariales influye en el capital humano de la empresa de manera muy buena y excelente; mientras que el 15% indicó que afecta de manera buena y solamente el 7% manifestaron que influye de manera deficiente.

4. ¿Cómo influye la flexibilidad a la adaptabilidad del sistema de información con los costos de capacitación del personal?

RESPUESTA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Deficiente	4	5.56%
Buena	7	9.72%
Muy buena	30	41.67%
Excelente	31	43.06%
TOTAL	72	100.00%

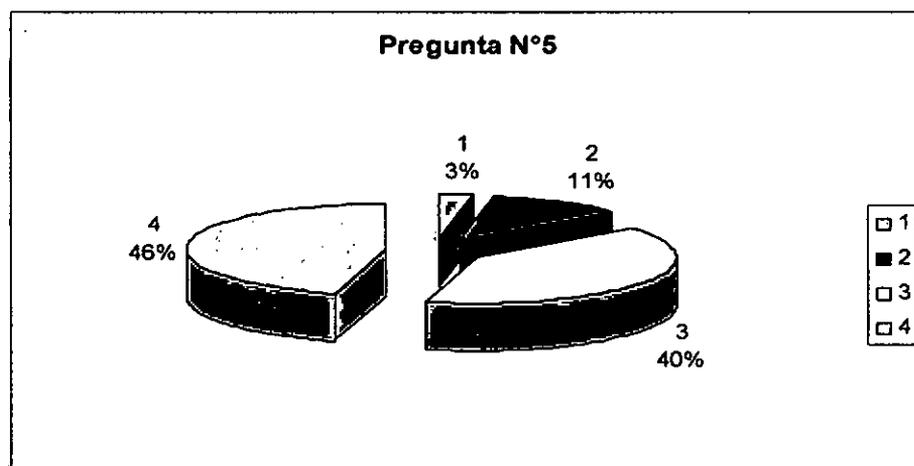


INTERPRETACIÓN

El 84 % de los encuestados manifestó que la flexibilidad a la adaptabilidad del sistema de información influye en los costos de capacitación del personal de manera muy buena y excelente; mientras que el 10% indicó que influye de manera buena y solamente el 6% manifestaron que influye de manera deficiente.

5. ¿Cómo influye la flexibilidad de generación de reportes del sistema de información con el cumplimiento de las tareas del capital humano de la empresa?

RESPUESTA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Deficiente	2	2.78%
Buena	8	11.11%
Muy buena	29	40.28%
Excelente	33	45.83%
TOTAL	72	100.00%



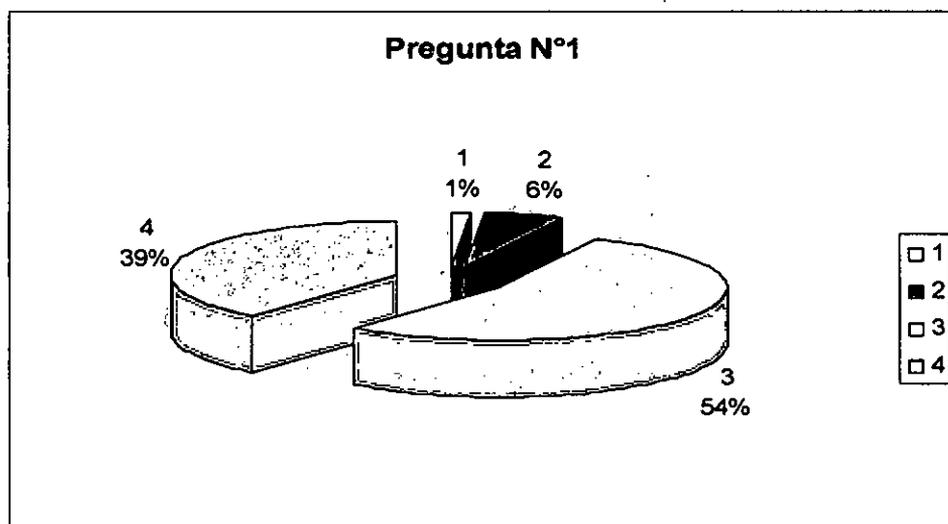
INTERPRETACIÓN

El 86 % de los encuestados manifestó que la flexibilidad de generación de reportes del sistema de información influye el cumplimiento de las tareas del capital humano de la empresa de manera muy buena y excelente; mientras que el 11% de los encuestados manifestó que influye de manera buena y solo el 3% manifestaron que influye de manera deficiente.

5.1.2. DE LA COMPLEJIDAD DEL SISTEMA DE INFORMACIÓN Y LA EFICACIA DEL DESARROLLO ORGANIZACIONAL DE LAS EMPRESAS

1. ¿Cree que el componente software contribuye en la integración grupal del personal de la empresa?

RESPUESTA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Deficiente	1	1.39%
Bueno	4	5.56%
Muy bueno	39	54.17%
Excelente	28	38.89%
TOTAL	72	100.00%

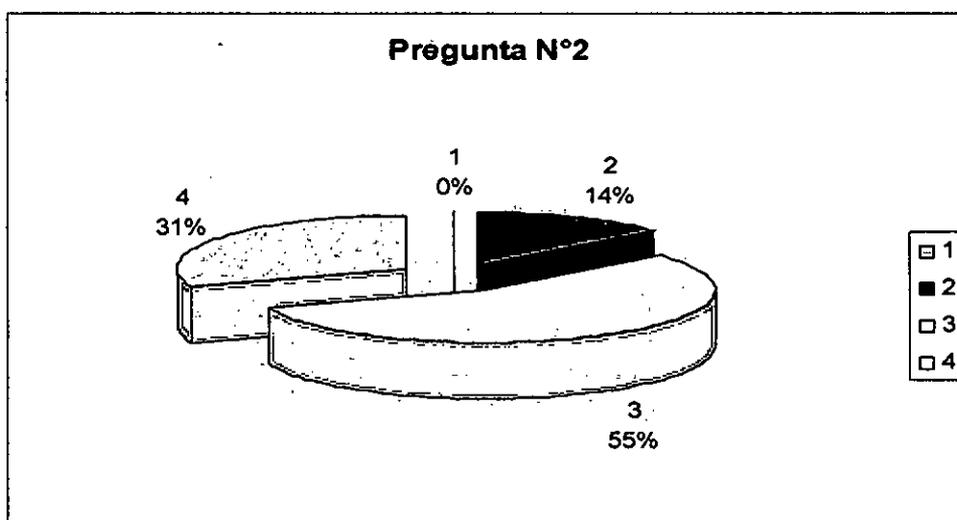


INTERPRETACIÓN

El 93% de los encuestados manifestaron que el componente software contribuye en la integración grupal del personal de la empresa de manera excelente, muy buena y el 6% de los encuestados manifestaron que es bueno y solamente el 1% manifestaron, que el software influye de manera deficiente.

2. ¿Cree que el componente hardware contribuye a la capacidad de crecimiento laboral del personal de ventas de la empresa?

RESPUESTA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Deficiente	0	0.00%
Bueno	10	13.89%
Muy bueno	40	55.56%
Excelente	22	30.56%
TOTAL	72	100.00%

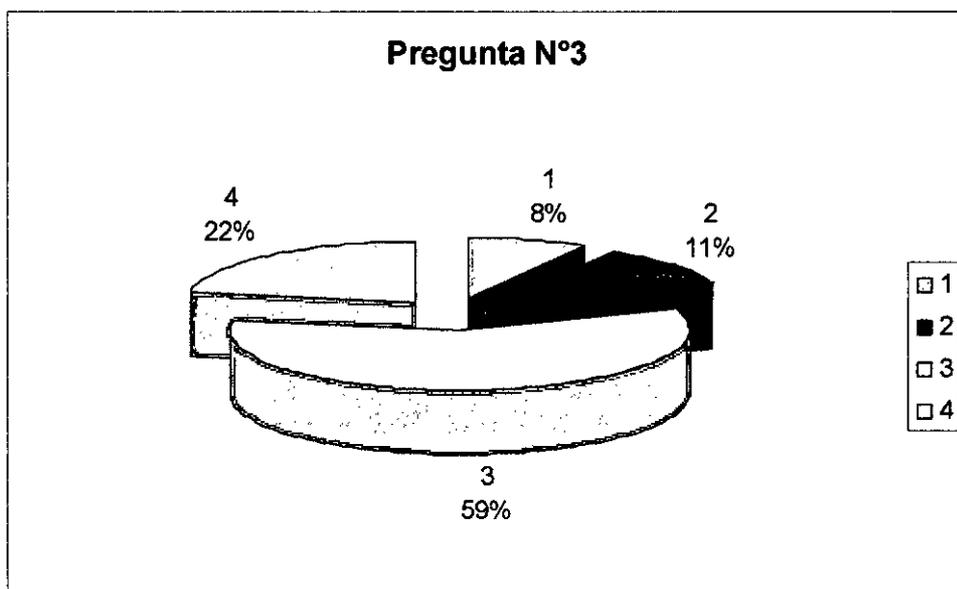


INTERPRETACIÓN

El 100 % de los encuestados manifestaron que el componente hardware contribuye a la capacidad de crecimiento laboral del personal de ventas de la empresa de manera excelente, muy buena o buena.

3. ¿Cree que el componente de interactividad de los sistemas contribuye a fortalecer la capacidad de comunicación entre los diferentes equipos de la empresa?

RESPUESTA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Deficiente	6	8.33%
Bueno	8	11.11%
Muy bueno	42	58.33%
Excelente	16	22.22%
TOTAL	72	100.00%

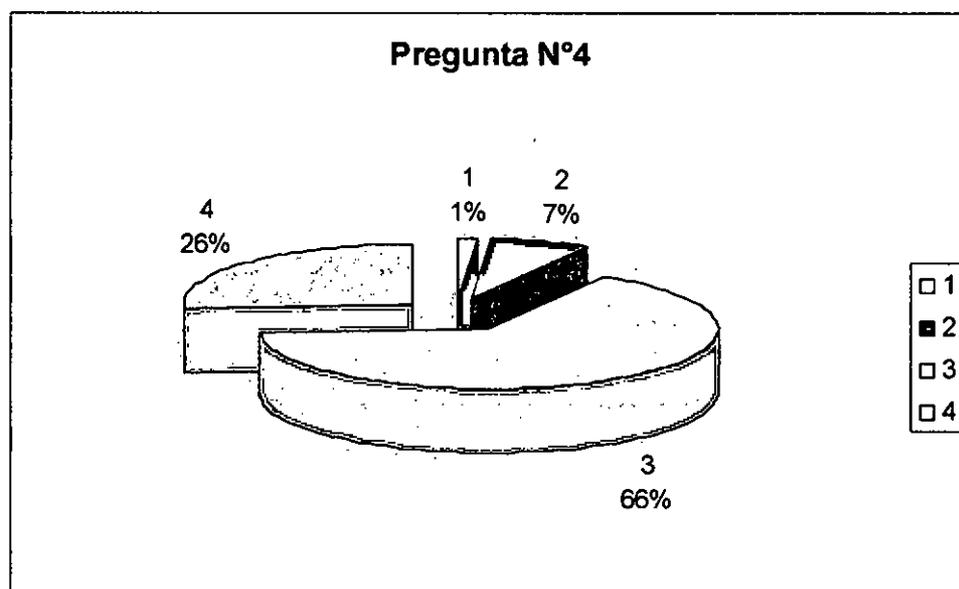


INTERPRETACIÓN

El 81 % de los encuestados manifestaron que el componente de interactividad de los sistemas contribuye a fortalecer la capacidad de comunicación entre los diferentes equipos de la empresa de manera excelente y muy buena, el 11% indicó que contribuye de manera buena y solo 8% manifestaron que contribuye de manera deficiente.

4. ¿Cree que el componente redes facilita lograr los objetivos grupales del personal de la empresa?

RESPUESTA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Deficiente	1	1.39%
Bueno	5	6.94%
Muy bueno	47	65.28%
Excelente	19	26.39%
TOTAL	72	100.00%

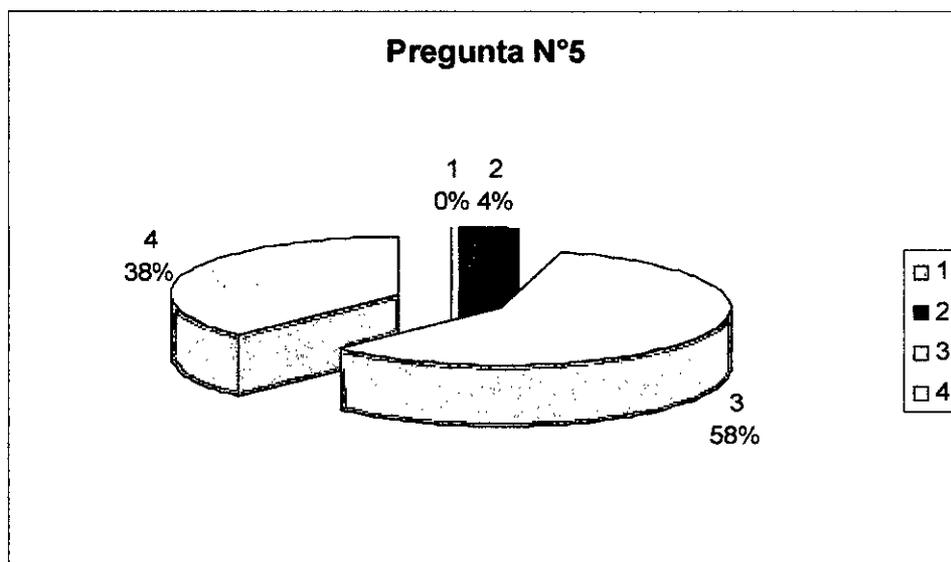


INTERPRETACIÓN

El 92 % de los encuestados manifestaron que el componente redes facilita lograr los objetivos grupales del personal de la empresa de manera excelente y muy buena, y el 7% de los encuestados indicaron de manera buena y solamente el 1% manifestaron que no facilita.

5. ¿Cree que el componente base de datos contribuye a alcanzar los objetivos de los equipos de la empresa?

RESPUESTA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Deficiente	0	0.00%
Bueno	3	4.17%
Muy bueno	42	58.33%
Excelente	27	37.50%
TOTAL	72	100.00%



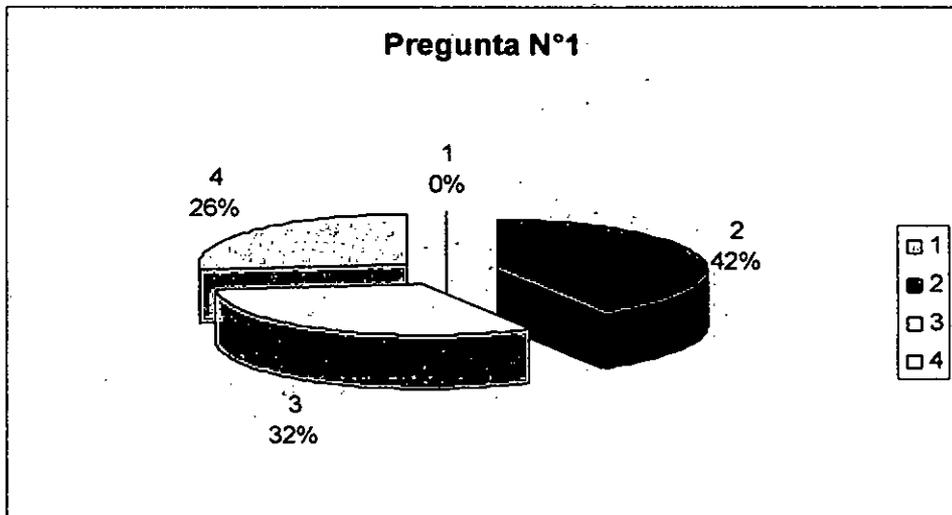
INTERPRETACIÓN

El 96 % de los encuestados manifestaron que el componente base de datos contribuye a alcanzar los objetivos de los equipos de la empresa de manera excelente y muy buena y el 4% de los encuestados indicaron de manera buena.

5.1.3. DE LA USABILIDAD DEL SISTEMA DE INFORMACIÓN Y LA PRODUCTIVIDAD DEL DESARROLLO ORGANIZACIONAL DE LAS EMPRESAS

1. ¿La frecuente actualización de la base de datos mejora la ejecución de los procesos organizacionales?

RESPUESTA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Nunca	0	0.00%
A veces	30	41.67%
Mayormente	23	31.94%
Siempre	19	26.39%
TOTAL	72	100.00%

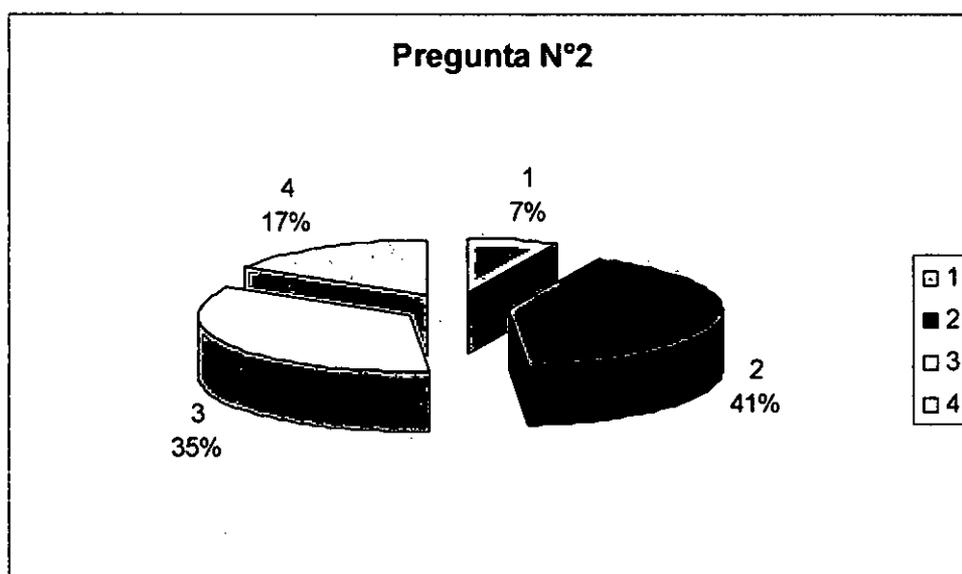


INTERPRETACIÓN

El 58% de los encuestados manifestaron que la frecuente actualización de la base de datos mejora la ejecución de los procesos organizacionales mayormente y siempre y el 42% de los encuestados manifestaron a veces.

2. ¿La administración adecuada de la base de datos mejora la imagen corporativa?

RESPUESTA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Nunca	5	6.94%
A veces	30	41.67%
Mayormente	25	34.72%
Siempre	12	16.67%
TOTAL	72	100.00%

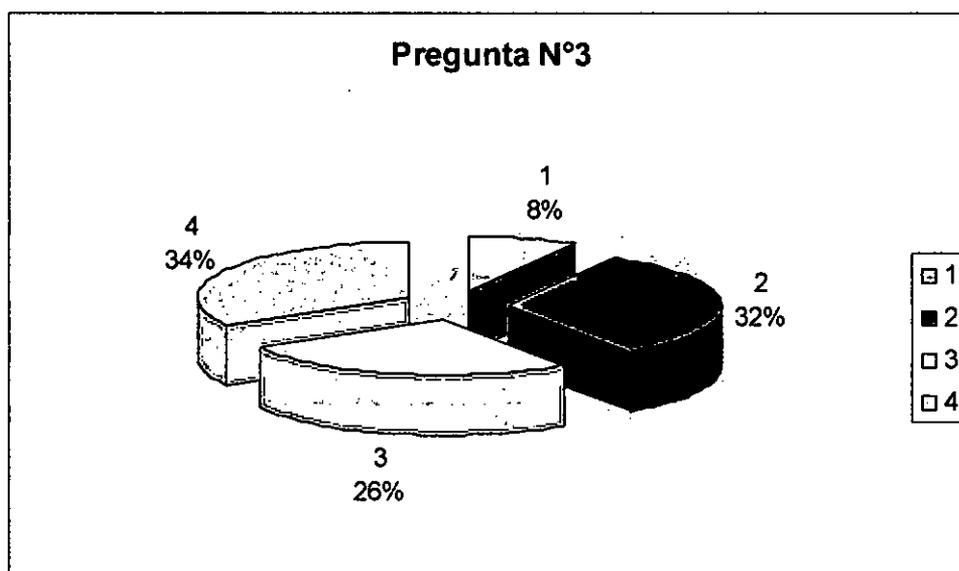


INTERPRETACIÓN

El 52 % de los encuestados manifestaron que la administración adecuada de la base de datos mejora la imagen corporativa mayormente y siempre, el 41% manifestaron a veces y solamente el 7% indicaron que nunca.

3. ¿El diseño adecuado de las plataformas web o interfaces del sistema da un soporte adecuado a la gestión empresarial?

RESPUESTA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Nunca	6	8.33%
A veces	23	31.94%
Mayormente	19	26.39%
Siempre	24	33.33%
TOTAL	72	100.00%

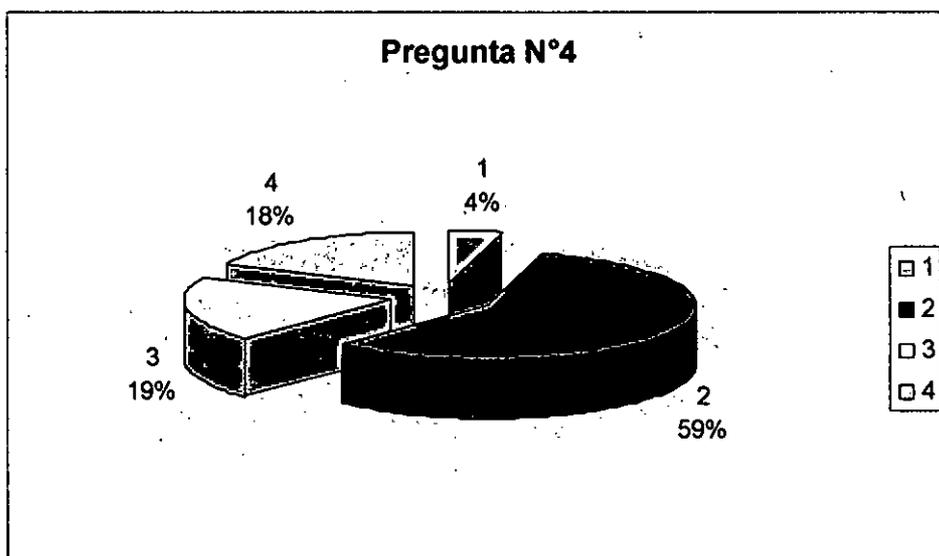


INTERPRETACIÓN

El 60 % de los encuestados manifestaron que el diseño adecuado de las plataformas web o interfaces del sistema da un soporte adecuado a la gestión empresarial mayormente y siempre, el 32% indicó que a veces y solo 8% manifestaron que nunca.

4. ¿El uso amigable de los sistemas de información ayudan a mejorar la rapidez de interacción con el cliente?

RESPUESTA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Nunca	3	4.17%
A veces	42	58.33%
Mayormente	14	19.44%
Siempre	13	18.06%
TOTAL	72	100.00%

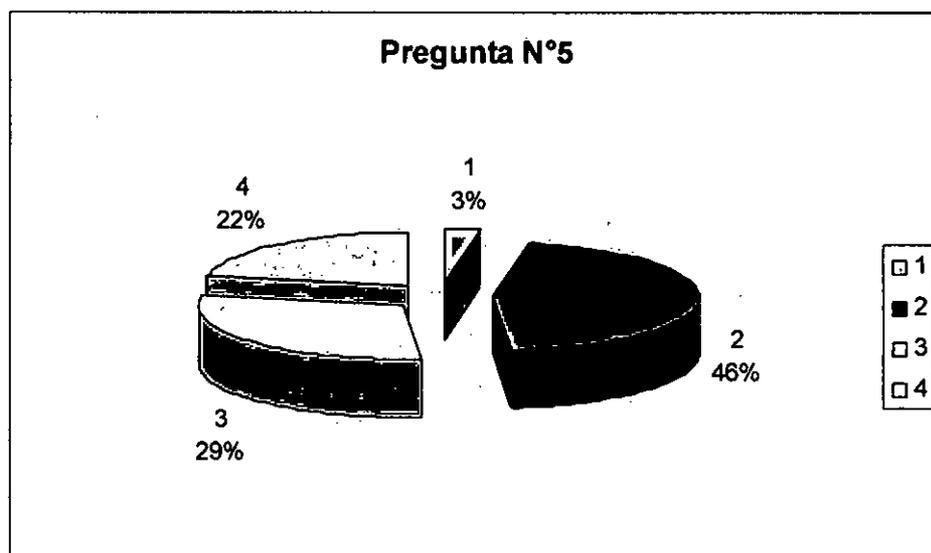


INTERPRETACIÓN

El 37 % de los encuestados manifestaron que uso amigable de los sistemas de información ayudan a mejorar la rapidez de interacción con el cliente, el 59% de los encuestados indicaron a veces y solamente el 4% manifestaron que nunca.

5. ¿El manejo adecuado de la base de datos mejora la cultura comercial en la organización?

RESPUESTA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Nunca	2	2.78%
A veces	33	45.83%
Mayormente	21	29.17%
Siempre	16	22.22%
TOTAL	72	100.00%



INTERPRETACIÓN

El 51 % de los encuestados manifestaron que el manejo adecuado de la base de datos mejora la cultura comercial en la organización mayormente y siempre, el 46% de los encuestados indicaron a veces y solamente el 3% manifestaron que nunca.

CAPITULO VI

DISCUSIÓN DE RESULTADOS

6.1. Contratación de hipótesis

Hipótesis principal

“La aplicación de los Sistemas de información gerencial influye positivamente en el desarrollo organizacional de las empresas comercializadoras de prendas deportivas de Lima Metropolitana”

Para realizar la contratación de la hipótesis principal, vamos a constatar las hipótesis secundarias que se formularon con los indicadores de las variables tanto independiente como dependiente. Al verificarse esas hipótesis secundarias, la hipótesis principal quedará también verificada.

6.1.1. Primera hipótesis secundaria

a. Formulación de las hipótesis

Ho: “La fiabilidad de los sistemas de información no influye positivamente en la eficiencia del desarrollo organizacional de las empresas comercializadoras de prendas deportivas de Lima Metropolitana.”

H1: “La fiabilidad de los sistemas de información influye positivamente en la eficiencia del desarrollo organizacional de las empresas comercializadoras de prendas deportivas de Lima Metropolitana.”

El propósito de esta prueba de hipótesis es demostrar la independencia o dependencia de las variables: FIABILIDAD y EFICIENCIA. Teniendo en cuenta que H1 se anticipa a la dirección de la prueba, se realizó una prueba unilateral de cola derecha.

b. Nivel de significación

Asumimos el nivel de significación del 5%,

c. Estadística de prueba

Se utilizó la prueba Chi-cuadrada:

$$\chi^2 = \sum \frac{(fo - fe)^2}{fe}$$

Donde fo =frecuencia observada

fe =frecuencia esperada

La frecuencia observada y la frecuencia esperada se muestran en las siguientes tablas:

Tabla de frecuencias observadas

EFICIENCIA	FIABILIDAD					TOTAL
	Sistema 1	Sistema 2	Sistema 3	Sistema 4	Sistema 5	
Deficiente	7	8	5	4	2	26
Buena	12	19	11	7	8	57
Muy buena	32	30	36	30	29	157
Excelente	21	15	20	31	33	120
TOTAL	72	72	72	72	72	360

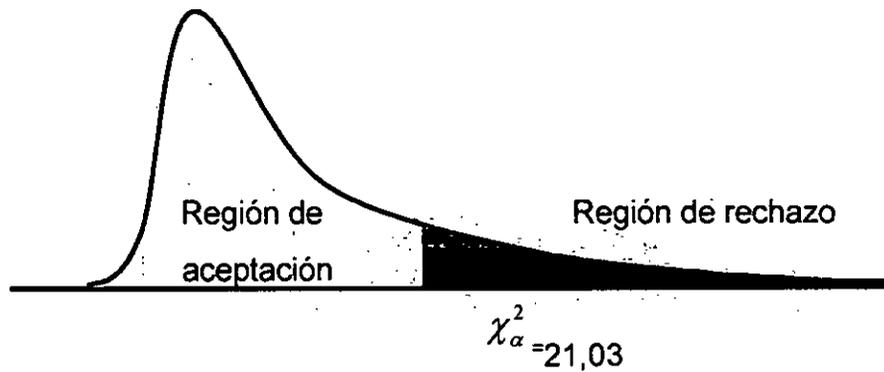
Tabla de frecuencias esperadas

EFICIENCIA	FIABILIDAD					TOTAL
	Sistema 1	Sistema 2	Sistema 3	Sistema 4	Sistema 5	
Deficiente	5.20	5.20	5.20	5.20	5.20	26
Buena	11.40	11.40	11.40	11.40	11.40	57
Muy buena	31.40	31.40	31.40	31.40	31.40	157
Excelente	24.00	24.00	24.00	24.00	24.00	120
TOTAL	72	72	72	72	72	360

d. Valor crítico de la estadística de prueba

Primero determinamos el valor crítico del estadístico χ^2 .
 En la tabla de distribución de Chi-cuadrada para la prueba de una sola cola con $\alpha = 5\%$ y grados de libertad = $(5 - 1)(4 - 1) = 12$

$$\chi_{\alpha}^2 = 21,03$$



e. Valor de la estadística de prueba

Valores Chi-cuadrado

EFICIENCIA	FIABILIDAD					TOTAL
	Sistema 1	Sistema 2	Sistema 3	Sistema 4	Sistema 5	
Deficiente	0.62308	1.50769	0.00769	0.27692	1.96923	4.38462
Buena	0.03158	5.06667	0.01404	1.69825	1.01404	7.82456
Muy buena	0.01146	0.06242	0.67389	0.06242	0.18344	0.99363
Excelente	0.37500	3.37500	0.66667	2.04167	3.37500	9.83333
TOTAL	1.04112	10.01178	1.36228	4.07926	6.54171	23.03614

$$\chi_{\text{calculado}}^2 = 23,04$$

f. Toma de decisión

Como el valor de la estadística de prueba $\chi_{\text{calculado}}^2$ está en la región de rechazo, se rechaza H_0 y se acepta H_1 . Es decir la prueba es significativa.

De esta manera la hipótesis:

“La fiabilidad de los sistemas de información influye positivamente en la eficiencia del desarrollo organizacional de las empresas comercializadoras de prendas deportivas de Lima Metropolitana.”

Queda confirmado como verdadera.

6.1.2. Segunda hipótesis derivada

a. Formulación de las hipótesis

Ho: “La complejidad de los sistemas de información no influye positivamente en la eficacia del desarrollo organizacional de las empresas comercializadoras de prendas deportivas de Lima Metropolitana”

H1: “La complejidad de los sistemas de información influye positivamente en la eficacia del desarrollo organizacional de las empresas comercializadoras de prendas deportivas de Lima Metropolitana”

El propósito de esta prueba de hipótesis es demostrar la independencia o dependencia de las variables: complejidad y eficacia. Teniendo en cuenta que H1 se anticipa a la dirección de la prueba, se realizó una prueba unilateral de cola derecha.

b. Nivel de significación

Asumimos el nivel de significación del 5%,

c. Estadística de prueba

Se utilizó la prueba Chi-cuadrada:
$$\chi^2 = \sum \frac{(fo - fe)^2}{fe}$$

Donde fo=frecuencia observada

fe =frecuencia esperada

La frecuencia observada y la frecuencia esperada se muestran en las siguientes tablas:

Tabla de frecuencias observadas

EFICACIA	COMPLEJIDAD					TOTAL
	Sistema 1	Sistema 2	Sistema 3	Sistema 4	Sistema 5	
Deficiente	1	0	6	1	0	8
Bueno	4	10	8	5	3	30
Muy bueno	39	40	42	47	42	210
Excelente	28	22	16	19	27	112
TOTAL	72	72	72	72	72	360

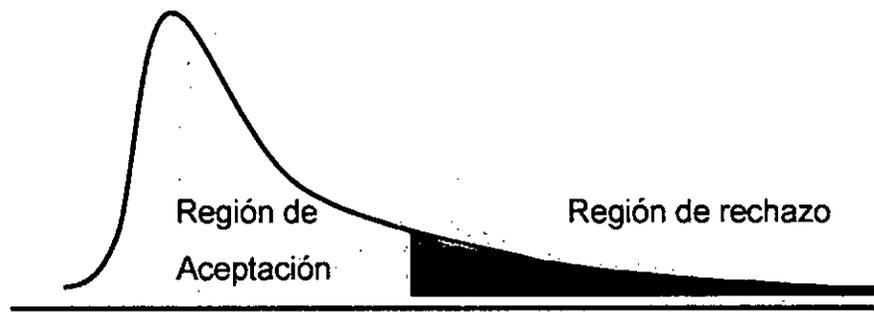
Tabla de frecuencias esperadas

EFICACIA	COMPLEJIDAD					TOTAL
	Sistema 1	Sistema 2	Sistema 3	Sistema 4	Sistema 5	
Deficiente	1.60	1.60	1.60	1.60	1.60	8
Bueno	6.00	6.00	6.00	6.00	6.00	30
Muy bueno	42.00	42.00	42.00	42.00	42.00	210
Excelente	22.40	22.40	22.40	22.40	22.40	112
TOTAL	72	72	72	72	72	360

d. Valor crítico de la estadística de prueba

Primero determinamos el valor crítico del estadístico χ^2 .
 En la tabla de distribución de Chi-cuadrada para la prueba de una sola cola con $\alpha = 5\%$ y grados de libertad = $(5 - 1)(4 - 1) = 12$

$$\chi_{\alpha}^2 = 21,03$$



$$\chi_{\alpha}^2 = 21,03$$

e. Valor de la estadística de prueba

Valores Chi-cuadrado

EFICACIA	COMPLEJIDAD					TOTAL
	Sistema 1	Sistema 2	Sistema 3	Sistema 4	Sistema 5	
Deficiente	0.22500	1.60000	12.10000	0.22500	1.60000	15.75000
Bueno	0.66667	2.66667	0.66667	0.16667	1.50000	5.66667
Muy bueno	0.21429	0.09524	0.00000	0.59524	0.00000	0.90476
Excelente	1.40000	0.00714	1.82857	0.51607	0.94464	4.69643
TOTAL	2.50595	4.36905	14.59524	1.50298	4.04464	27.01786

$$\chi_{calculado}^2 = 27,02$$

f. Toma de decisión

Como el valor de la estadística de prueba $\chi_{calculado}^2$ está en la región de rechazo, se rechaza H_0 y se acepta H_1 . Es decir la prueba es significativa.

De esta manera la hipótesis:

"La complejidad de los sistemas de información influye positivamente en la eficacia del desarrollo organizacional de las empresas comercializadoras de prendas deportivas de Lima Metropolitana"

Queda confirmado como verdadera.

6.1.3. Tercera hipótesis secundaria

a. Formulación de las hipótesis

Ho: “La usabilidad de los sistemas de información no influye positivamente en la productividad del desarrollo organizacional de las empresas comercializadoras de prendas deportivas de Lima Metropolitana”

H1: “La usabilidad de los sistemas de información influye positivamente en la productividad del desarrollo organizacional de las empresas comercializadoras de prendas deportivas de Lima Metropolitana”

El propósito de esta prueba de hipótesis es demostrar la independencia o dependencia de las variables: usabilidad y productividad. Teniendo en cuenta que H1 se anticipa a la dirección de la prueba, se realizó una prueba unilateral de cola derecha.

b. Nivel de significación

Asumimos el nivel de significación del 5%,

c. Estadística de prueba

Se utilizó la prueba Chi-cuadrada:

$$\chi^2 = \sum \frac{(fo - fe)^2}{fe}$$

Donde fo =frecuencia observada
 fe =frecuencia esperada

La frecuencia observada y la frecuencia esperada se muestran en las siguientes tablas:

Tabla de frecuencias observadas

USABILIDAD	PRODUCTIBILIDAD					TOTAL
	Sistema 1	Sistema 2	Sistema 3	Sistema 4	Sistema 5	
Nunca	0	5	6	3	2	16
A veces	30	30	23	42	33	158
Mayormente	23	25	19	14	21	102
Siempre	19	12	24	13	16	84
TOTAL	72	72	72	72	72	360

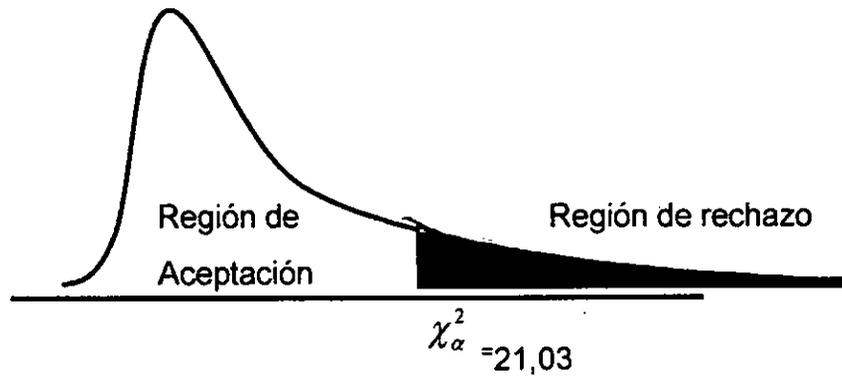
Tabla de frecuencias esperadas

USABILIDAD	PRODUCTIBILIDAD					TOTAL
	Sistema 1	Sistema 2	Sistema 3	Sistema 4	Sistema 5	
Nunca	3.20	3.20	3.20	3.20	3.20	16
A veces	31.60	31.60	31.60	31.60	31.60	158
Mayormente	20.40	20.40	20.40	20.40	20.40	102
Siempre	16.80	16.80	16.80	16.80	16.80	84
TOTAL	72	72	72	72	72	360

d. Valor crítico de la estadística de prueba

Primero determinamos el valor crítico del estadístico χ^2 .
 En la tabla de distribución de Chi-cuadrada para la prueba de una sola cola con $\alpha = 5\%$ y grados de libertad = $(5 - 1)(4 - 1) = 12$.

$$\chi_{\alpha}^2 = 21,03$$



e. Valor de la estadística de prueba

Valores Chi-cuadrado

USABILIDAD	PRODUCTIBILIDAD					TOTAL
	Sistema 1	Sistema 2	Sistema 3	Sistema 4	Sistema 5	
Nunca	3.20000	1.01250	2.45000	0.01250	0.45000	7.12500
A veces	0.08101	0.08101	2.34051	3.42278	0.06203	5.98734
Mayormente	0.33137	1.03725	0.09608	2.00784	0.01765	3.49020
Siempre	0.28810	1.37143	3.08571	0.85952	0.03810	5.64286
TOTAL	3.90048	3.50220	7.97230	6.30265	0.56777	22.24539

$$\chi_{\text{calculado}}^2 = 22,24$$

f. Toma de decisión

Como el valor de la estadística de prueba $\chi_{\text{calculado}}^2$ está en la región de rechazo, se rechaza H_0 y se acepta H_1 . Es decir la prueba es significativa.

De esta manera la hipótesis:

"La usabilidad de los sistemas de información influye positivamente en la productividad del desarrollo

organizacional de las empresas comercializadoras de prendas deportivas de Lima Metropolitana”

Queda confirmado como verdadera.

Como se han verificado las tres hipótesis secundarias, la hipótesis principal:

“La aplicación de los Sistemas de información gerencial influye positivamente en el desarrollo organizacional de las empresas comercializadoras de prendas deportivas de Lima Metropolitana”.

Queda confirmado como verdadera.

CAPITULO VII

CONCLUSIONES

7.1. CONCLUSIONES

Conclusión general

1. La aplicación de los Sistemas de información gerencial influye positivamente en el desarrollo organizacional de las empresas comercializadoras de prendas deportivas de Lima Metropolitana.

Conclusiones específicas

1. La fiabilidad de los sistemas de información influye positivamente en la eficiencia del desarrollo organizacional de las empresas comercializadoras de prendas deportivas de Lima Metropolitana. Se determinó que más del 98,78% de empresas encuestadas manifestaron que influye de manera buena, muy buena y excelente.
2. La complejidad de los sistemas de información influye positivamente en la eficacia del desarrollo organizacional de las empresas comercializadoras de prendas deportivas de Lima Metropolitana. Se determinó que más del 97,57% de empresas encuestadas manifestaron que influye de manera buena, muy buena y excelente.
3. La usabilidad de los sistemas de información influye positivamente en la productividad del desarrollo organizacional de las empresas comercializadoras de prendas deportivas de Lima Metropolitana. Se determinó que más del 95,56% de empresas encuestadas manifestaron que influye de manera buena, muy buena y excelente.

CAPITULO VIII

RECOMENDACIONES

8.1. RECOMENDACIONES

Recomendación general

1. Se recomienda que las microempresas y pequeñas y medianas empresas (Pymes) comercializadoras de prendas deportivas de Lima Metropolitana que todavía no han implementado los sistemas de información lo hagan a la brevedad posible ya que las ventajas cualitativas y cuantitativas se verán los meses siguientes.

Recomendaciones específicas

1. Dado que el negocio es dinámico en el tiempo, se recomienda que en el diseño, estos sean *flexibles* es decir acepten posibles modificaciones.

2. Se recomienda que estos sistemas tengan la continuidad a través de las plataformas web para laborar las 24 horas para varios escenarios o variantes y perjudicar el proceso de comercialización.

3. Se recomienda tomar en cuenta que los sistemas tienen cinco elementos que se debe atender que son el hardware, el software, las personas, las bases de datos y los procedimientos. Estos sistemas deben ser confiables que no fallen para garantizar el control administrativo.

4. Se recomienda que estos sistemas sean amigables e interactúen en las consultas y permitan sobre todo la toma de decisiones.

5. Ejecutar programas de capacitación sobre la naturaleza del sistema implementado, se puede decir que el sistema de información gerencial trabajara para que todos los usuarios contribuyan al desarrollo del mismo. Estos sistemas son integrales porque trabajan en los tres niveles, nivel operativo, nivel táctico y nivel estratégico, todos los trabajadores pueden usar el sistema en el nivel que le corresponde.

CAPITULO IX

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

1. **GAYNOR BUTTERFIELD, ERICK.** *Jornadas de Desarrollo Organizacional.* Buenos Aires, Argentina : s.n., 2001.
2. **SCHERMERHORN, JOHN R.** *Management 9th.* New Yor : Amazon.com, 2008.
3. **CHIAVENATO, IDALBERTO.** *Administración de Recursos Humanos, 5ta.* Colombia : Mc Graw Hill, 2001.
4. **ROBBINS, STEPHEN P.** *Comportamiento organizacional, 10a.* México : Pearson Educación, 2004.
5. **FALCONI CANEPA, GIANCARLO.** *Tecnologías de la Información en la Pequeña y Microempresa.* Piura, Perú : Universidad de Piura, 2004.
6. **DANIEL COHEN, KAREN y ASIN LARES, ENRIQUE.** *Sistemas de Informacion para los Negocios 3ra Edicion.* México : Mc Graw Hill, 2000.
7. **PICAZO MANRIQUEZ, LUIS y MARTINEZ VILLEGAS, FABIAN.** *Ingeniería de servicios: para crear clientes satisfechos y lograr ventajas competitivas sustanciales y sostenibles.* Madrid : Mc Grw Hill, 1991.
8. **BOLOGNA, J. y WALSH, A.M.** *The Accountant's Handbook of Information Technology.* New York : s.n., 1997.
9. **ACKOFF, RUSSEL L.** *Planificación de la empresa del futuro.* Mexico : Limusa, 1992.
19. **MURDICK, ROBERT G. y MUNSON, JOHN C.** *Sistemas de Información Administrativa.* Mexico : Prentice Hall, 1998.

ANEXOS

ANEXO 1 Matriz de consistencia SISTEMAS DE INFORMACIÓN GERENCIAL EN EL DESARROLLO ORGANIZACIONAL EN LAS EMPRESAS COMERCIALIZADORAS DE PRENDAS DEPORTIVAS DE LIMA METROPOLITANA

PROBLEMA	OBJETIVO	HIPÓTESIS	OPERACIONALIZACIÓN			MÉTODOS
			VARIABLE	DEFINICIÓN	INDICADOR	
<p>PRINCIPAL ¿De qué manera la aplicación de los Sistemas de información gerencial influye en el desarrollo organizacional de las empresas comercializadoras de prendas deportivas de Lima Metropolitana?</p> <p>SECUNDARIOS 1. ¿En qué medida la fiabilidad de los SISTEMAS DE INFORMACIÓN influye en la eficiencia del desarrollo organizacional de las empresas comercializadoras de prendas deportivas de Lima Metropolitana? 2. ¿En qué medida la complejidad de los SISTEMAS DE INFORMACIÓN influye en la eficacia del desarrollo organizacional de las empresas comercializadoras de prendas deportivas de Lima Metropolitana? 3. ¿En qué medida la usabilidad de los SISTEMAS DE INFORMACIÓN influye en la productividad del desarrollo organizacional de las empresas comercializadoras de prendas deportivas de Lima Metropolitana?</p>	<p>GENERAL Determinar de qué manera la aplicación de los Sistemas de información gerencial influye en el desarrollo organizacional de las empresas comercializadoras de prendas deportivas de Lima Metropolitana.</p> <p>SECUNDARIAS 1. Determinar en qué medida la fiabilidad de los SISTEMAS DE INFORMACIÓN influye en la eficiencia del desarrollo organizacional de las empresas comercializadoras de prendas deportivas de Lima Metropolitana. 2. Determinar qué medida la complejidad de los SISTEMAS DE INFORMACIÓN influye en la eficacia del desarrollo organizacional de las empresas comercializadoras de prendas deportivas de Lima Metropolitana. 3. Determinar en qué medida la usabilidad de los SISTEMAS DE INFORMACIÓN influye en la productividad del desarrollo organizacional de las empresas comercializadoras de prendas deportivas de Lima Metropolitana.</p>	<p>GENERAL La aplicación de los Sistemas de información gerencial influye positivamente en el desarrollo organizacional de las empresas comercializadoras de prendas deportivas de Lima Metropolitana.</p> <p>SECUNDARIAS 1. La fiabilidad de los SISTEMAS DE INFORMACIÓN influye positivamente en la eficiencia del desarrollo organizacional de las empresas comercializadoras de prendas deportivas de Lima Metropolitana. 2. La complejidad de los SISTEMAS DE INFORMACIÓN influye positivamente en la eficacia del desarrollo organizacional de las empresas comercializadoras de prendas deportivas de Lima Metropolitana. 3. La usabilidad de los SISTEMAS DE INFORMACIÓN influye positivamente en la productividad del desarrollo organizacional de las empresas comercializadoras de prendas deportivas de Lima Metropolitana.</p>	<p>Variable Independiente X: Sistemas de información gerencial.</p> <p>Variable Dependiente Y: Desarrollo Organizacional</p>	<p>Sergio Calvo F. (2001). "Es un sistema para vender productos y/o servicios a un público seleccionado o que utiliza Internet. Facilita el servicio de la publicidad en tiempo real de manera organizada a través del plan de marketing de la empresa".</p> <p>"Es la capacidad organizada de lograr administrar las actividades y el espacio del mercado de productos, proveedores, clientes, distribuidores pertenecientes a la cadena comercial".</p>	<p>X1: Fiabilidad de los SISTEMAS DE INFORMACIÓN X2: Complejidad de los SISTEMAS DE INFORMACIÓN X3: Usabilidad de los SISTEMAS DE INFORMACIÓN</p> <p>Y1: Eficiencia Y2: Eficacia Y3: Productividad</p>	<p>Tipo de investigación -Aplicada Nivel de investigación -Correlacional Método -Científico Diseño -Experimental La población objeto de estudio, conformada por 100 gerentes de las empresas comercializadoras de prendas deportivas de Lima Metropolitana La muestra, está conformada por 72 gerentes de las empresas comercializadoras de prendas deportivas de Lima Metropolitana.</p>

ANEXO 2 CUESTIONARIO

Encuesta 1

Para medir la relación entre la fiabilidad del sistema y la eficiencia del desarrollo organizacional de las empresas

1. ¿Cómo influye la flexibilidad a los cambios tecnológicos del sistema de información en el comportamiento del capital humano de la empresa?

RESPUESTA	Marque con X
Deficiente	
Buena	
Muy buena	
Excelente	

2. ¿Cómo influye la flexibilidad del sistema de información a los cambios en la demanda del mercado con la motivación del factor humano de la empresa?

RESPUESTA	Marque con X
Deficiente	
Buena	
Muy buena	
Excelente	

3. ¿Cómo influye la flexibilidad del sistema de información a los cambios empresariales con el capital humano de la empresa?

RESPUESTA	Marque con X
Deficiente	
Buena	
Muy buena	
Excelente	

4. ¿Cómo influye la flexibilidad a la adaptabilidad del sistema de información con los costos de capacitación del personal?

RESPUESTA	Marque con X
Deficiente	
Buena	
Muy buena	
Excelente	

5. ¿Cómo influye la flexibilidad de generación de reportes del sistema de información con el cumplimiento de las tareas del capital humano de la empresa?

RESPUESTA	Marque con X
Deficiente	
Buena	
Muy buena	
Excelente	

Encuesta 2

Para medir la relación entre complejidad del sistema y la eficacia del desarrollo organizacional de las empresas

1. ¿Cree que el componente software contribuye en la integración grupal del personal de la empresa?

RESPUESTA	Marque con X
Déficente	
Bueno	
Muy bueno	
Excelente	

2. ¿Cree que el componente hardware contribuye a la capacidad de crecimiento laboral del personal de ventas de la empresa?

RESPUESTA	Marque con X
Deficiente	
Bueno	
Muy bueno	
Excelente	

3. ¿Cree que el componente de interactividad de los sistemas contribuye a fortalecer la capacidad de comunicación entre los diferentes equipos de la empresa?

RESPUESTA	Marque con X
Deficiente	
Bueno	
Muy bueno	
Excelente	

4. ¿Cree que el componente redes facilita lograr los objetivos grupales del personal de la empresa?

RESPUESTA	Marque con X
Deficiente	
Bueno	
Muy bueno	
Excelente	

5. ¿Cree que el componente base de datos contribuye a alcanzar los objetivos de los equipos de la empresa?

RESPUESTA	Marque con X
Deficiente	
Bueno	
Muy bueno	
Excelente	

Encuesta 3

Para medir la relación entre la usabilidad del sistema y la productividad del desarrollo organizacional de las empresas.

1. ¿La frecuente actualización de la base de datos mejora la ejecución de los procesos organizacionales?

RESPUESTA	Marque con X
Nunca	
A veces	
Mayormente	
Siempre	

2. ¿La administración adecuada de la base de datos mejora la imagen corporativa?

RESPUESTA	Marque con X
Nunca	
A veces	
Mayormente	
Siempre	

3. ¿El diseño adecuado de las plataformas web o interfaces del sistema da un soporte adecuado a la gestión empresarial?

RESPUESTA	Marque con X
Nunca	
A veces	
Mayormente	
Siempre	

4. ¿El uso amigable de los sistemas de información ayudan a mejorar la rapidez de interacción con el cliente?

RESPUESTA	Marque con X
Nunca	
A veces	
Mayormente	
Siempre	

5. ¿El manejo adecuado de la base de datos mejora la cultura comercial en la organización?

RESPUESTA	Marque con X
Nunca	
A veces	
Mayormente	
Siempre	

ANEXO 3: CIEN EMPRESAS COMERCIALIZADORAS DE ROPA DEPORTIVA

Nº	EMPRESA	DIRECCION
1	WALON	Av. Abancay N° 314, Lima.
2	DANZCLUB ROPA DEPORTIVA	Jr. Prolog. Gamarra #1160 3ro. Piso tda.319 Galería San Pedro.
3	GOLDEN LINE	Antonio Bazo 777 int. 156B GALERIA "EL REY".
4	MYALINE	Av. Abancay 380 - 382, Lima.
5	HEINZ CLUB	Jr. Gamarra 1014 CC. Tomasini.
6	FL STYLE	CC. Canepa puerta # 1. Tda 297.
7	TRAININGS ACTIVEWEAR	C.C. "LA KOKETA" Jr. Gamarra 936 2do Piso T-4.
8	STADIUM	Jr. Humboldt 1595, tienda 204. Gamarra – La Victoria.
9	YEFRY SPORT	C.C del Deporte, Av. Jaime Bauzate y Meza 1687 Tda. 102.
10	LUCY SPORT	Av. Abancay 306 Stand 189 M (2do piso) Galería "La Casona de la Virreyna.
11	BODY LINE GOLD	Galería La Reyna - Jr. Sebastián Barranca 1567 / La Victoria.
12	BODY LIFE	Centro Comercial Carrión Jr. Hipólito Unánue N° 1581, Tda 125.
13	OBVIO	Prolongación Gamarra 1085 Tienda 105. Galería Centro de la Moda.
14	BENIKE	Jr. Gamarra 635 - La Victoria
15	RED CUPS	Jr. Antonio Bazo 535 Tda. 107 Stand 4 La Victoria - Lima
16	DAJAMA PERÚ	Av. 28 de julio #2560 - Galería El Guizado Chico - Int. 3111 y 3112 3er. Piso - Gamarra.
17	ROPA SPORT Y DEPORTIVA ATOS	Gamarra 756 Tda. 204, La Victoria.
18	COMERCIAL CABEDAN SRL	Jr. Giribaldi 441, La Victoria – LIMA.
19	CREACIONES DEMBER'S	Galería El César 1642 Tda. 5. La Victoria – LIMA.
20	CREACIONES MAYOLIN'S	Prolog. Gamarra Tda. 412, La Victoria – LIMA.
21	VILAV	Jr. Giribaldi N° 436, La Victoria – LIMA.
22	PALMAS	Av. México 663 La Victoria, LIMA.
23	KIMSSA	Jr. Gamarra N° 635 – Galería "Las Mercedes" 5to piso 501, La Victoria.

Nº	EMPRESA	DIRECCION
24	TEXTIL RIVERA EIRL	Jr. Garibaldi 455-A La Victoria – LIMA – Perú.
25	TEXTIL YAN	Av. Abancay 368-Tda 1058 (Galería La Casona).
26	CORP TEXTIL FLORIDA SAC	C.C. Parque Cánepa Tda 297 La Victoria.
27	LINEA DEPORTIVA AYMA	Jr. Gamarra 635 Tda. 314, Galería Las Mercedes – La Victoria.
28	FANTOMAS	Prolg. Gamarra 780 Int. 3, La Victoria.
29	SCOREDEPORT	Prolg. Huánuco 1420 Tienda 601 – La Victoria.
30	WALUZ SPORT	Av. José Granda 3285, San Martín de Porres.
31	LE BRISE	Av. Abancay 358 Tda 102 - Cercado de Lima.
32	BONICOM	Jr. Garibaldi N°. 738 Int. 401-B Lima – La Victoria.
33	WIN ROPA DEPORTIVA	Av. De Las Artes Nro. 364, San Borja.
34	PANTHER SPORTWEAR	Jr. Antonio Bazo 776 Int. 404 Galería El Marques 4to piso.
35	ELLAFIT ACTIVE WEAR	Av. Aviación 484 - La Victoria.
36	SCORPIO	Av. Abancay 306 Tda. 197.
37	TORRES SPORT	Jr. Humboldt 1669 Tda.01.
38	JHIRE SPORT	Av. Aviación N° 308-Pasaje "D"-Tda.153-Galería "Humboldt".
39	KERAL SPORT	Jr. Humboldt 1650 Tda. 307 Gamarra.
40	BRANSON	Av. Abancay 312 - Tda. 120-M, 2do. Piso - Galería La Casona.
41	FARA SPORT	Av. Isabel La Católica 120 "A" La Victoria – Lima.
42	FULL SPORT PERÚ	Av. Isabel La Católica 120 La Victoria – Lima.
43	LÍNEA DEPORTIVA LUIGUI'S	Jr. Gamarra 564 "Los Portales" Int. 309.
44	SILVA SPORT S.A.C.	Jr. Gamarra 564 "Los Portales" Tda. 419.
45	FREDYTEX	Avenida Aviación 464 Int. 114 (Galería 2001) La Victoria – Lima.
46	IDEAS DEPORTIVAS	Jr. Humboldt, 1642 - Stand 20. La Victoria – Lima.

Nº	EMPRESA	DIRECCION
47	FALCO SPORT	Prolongación Humboldt, 1555 - 3er. Piso, 302.
48	VEGA SPORTS	Av. Isabel La Católica, 167. La Victoria – Lima.
49	CASA DE DEPORTES ORMEÑO	Av. Bausate y Meza, 1173. La Victoria - Lima.
50	AXEL SPORT	Gamarra 433. La Victoria – Lima.
51	CAMPOS SPORT	Av. Aviación 342 Tda. 24. La Victoria – Lima.
52	TEXTILES THAMIA CAMILA	Avenida 28 de Julio 2560 Int 232, Urb. San Pablo (stand 232 - 233) La Victoria – Lima.
53	NANCY TORI	Avenida Aviación - Cdra. 50 Tda. D-126 C.C. Polvos Rosados Santiago de Surco – Lima.
54	VISTE PERÚ E.I.R.L.	Avenida 1 - 190 Dpto. 503 Urb. Huerto de San Antonio Santiago de Surco – Lima.
55	JESHUA SPORT	Av. Abancay, 306 - Tienda 231-A Galería La Casona de la Virreyna Lima – Lima.
56	TEAM SLAYER S.A.C.	Avenida Abancay 368 Tienda 1087 Lima – Lima.
57	TCHA LINE	Jr. Tolomeo 191 Int. 2, Urb. La Campiña - Zona 4 Chorrillos – Lima.
58	PRO GREEN SPORT	Calle Braganza 118 Of. B Santiago de Surco – Lima.
59	RICH SPORT	Jr. Parinacochas 551 Piso 2 Urb. La Victoria – Lima.
60	CAMPOS SPORT	Av. Aviación 342 Tda. 24. La Victoria - Lima.
61	ALI SPORT	Av. Aviación 436, Tda.12 – 2do piso. La Victoria - Lima.
62	TEXTIL PAREDES	Jr. América 325 Int. 202 – La Victoria.
63	CONFETEXTILES PERÚ SAC	Sebastián barranca 1412 int.306 La Victoria Lima.
64	IMPLECORP	Jr. Antonio Bazo 770, Galería El Márquez 2do piso Tda 209, La Victoria.
65	CONFECCIONES SUÁREZ	Jr. Sebastián Barranca 1565, tda.213A.
66	CONSORCIO KALLPA	Prolongación Huánuco 1420, 3er piso. Tdas. 337, Galería Guizado Industrial.
67	GIRI UNIFORMES	Av. Isabel La Católica N° 1588 4° piso D-01.
68	TEXTILES GARCÍA Y TEJIDOS	Jr. Antonio Bazo 800 La Victoria – Lima.
69	TEXTIL SAMHE	Jr. Antonio Bazo 1088 Int. 403 La Victoria – Lima.

Nº	EMPRESA	DIRECCION
70	L & R INDUSTRIAS S.A.C.	Jr. Gamarra 1080 Of. 201 La Victoria – Lima.
71	CEA TEXTIL	Avenida 28 de Julio 2490 Int. 801. La Victoria – Lima.
72	CONCIR S.A.C.	Jr. Antonio Bazo 1010 Int. 601 La Victoria – Lima.
73	DYNAMO SPORTS S.C.R.L.	Calle Rosalía Lavalle de Morales 140 Piso 3 San Miguel – Lima.
74	ENERGYM ROPA DEPORTIVA	Horacio Urteaga, 1468. Lima.
75	COMERCIAL ESTADIO E.I.R.L.	Pr Gamarra Nro 635 Tda 102c. La Victoria – Lima.
76	POLY COTTON E.I.R.L.	Av. Aviación Nro. 346 Int 10. La Victoria – Lima.
77	PALANT S.A.C.	Av. Abancay Nro. 346 Int 119.
78	CREACIONES ALEX SPORT	Av. Abancay 306 Galería La Virreyna Stand 110.
79	EL MUNDIALISTA	Prolog. Gamarra 555 Tda.203 La Victoria.
80	MOYACORP	Jr. Gamarra 613 Int. 304 - 305 La Victoria – Lima.
81	CONFECCIONES YESSDANBREN	Jr. Antonio Bazo 536 Int 305 La Victoria – Lima.
82	CEA TEXTIL	Avenida 28 de Julio 2490 Int. 801 Urb. El Porvenir La Victoria – Lima.
83	REPRESENTACIONES FRETELLI E.I.R.L.	Jr. Humboldt 1559 Int 304 La Victoria – Lima.
84	VISYTTEX	Manco Cápac 1471 La Victoria – Lima.
85	SERVICIOS Y PRODUCTOS TEXTILES E.I.R.L.	Jr. Antonio Bazo 203 Gamarra La Victoria – Lima.
86	CREACIONES DOLTEX S.R.L	Jr. Luis Garibaldi 512 Int 02 La Victoria – Lima.
87	TEXTIL CHAVÍN S.A.C.	Jr. Humboldt 1403 La Victoria – Lima.
88	CONCIR S.A.C.	Jr. Antonio Bazo 1010 Int. 601 La Victoria – Lima.
89	BRUDIE'S E.I.R.L.	Jr. Mrcl Agustín Gamarra, 745 Int. 7 - 8 (Galería Generales) - La Victoria.
90	ALMACENES DEPORTIVOS SRL	Av. Isabel La Católica Nro. 123. La Victoria – Lima.

Nº	EMPRESA	DIRECCION
91	VALTER SPORT SAC	AV. PASEO DE LA REPUBLICA NRO. 571 INT. 201.
92	CINTHIA Y MONICA S.A.C	Parque Unión Panamericana, 281 - Balconcillo. La Victoria – Lima.
93	L & R INDUSTRIAS S.A.C	Jr. Gamarra 1080 Of. 201 La Victoria – Lima.
94	INDUSTRIA TEXTIL CARMONA	Jr. Antonio Bazo 953, 5to Piso. La Victoria.
95	CONFECCIONES FIROX S.A.C.	Isabel La Católica 356. La Victoria.
96	CONFECCIONES MANUFACTURAS CHRISTCI	Jr. Carlos Gutiérrez Naranjo 267. La Victoria.
97	CONFECCIONES ZUÑIGA	Jr. Gamarra 756. Galería santa lucia tienda 40. La Victoria.
98	AIR LEGGINGS	La Victoria – Lima.
99	ELLAFIT ACTIVE WEAR	La Victoria – Lima.
100	G.K.A. PERÚ	La Victoria – Lima.