



**UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO**

**FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES  
ESCUELA PROFESIONAL DE ADMINISTRACIÓN**

Inteligencia empresarial y la toma de decisiones en la empresa inversiones

K'JOTA E.I.R.L Comas, 2019

**TESIS PARA OBTENER EL TÍTULO PROFESIONAL DE:  
Licenciado en Administración**

**AUTOR:**

Daniel Eduard Girón Arias (ORCID: 0000-0001-5067-7464 )

**ASESOR:**

Mgr. Giancarlo Mariano Mancarella Valladares (ORCID: 0000-0002-4913-7214 )

**LÍNEA DE INVESTIGACIÓN:**

Gestión de Organizaciones

**LIMA – PERÚ**

**2019**

## Dedicatoria

A mi jefe por haberme apoyado en todo momento con la presente investigación, aconsejándome y motivándome constantemente aun cuando el estrés era difícil de manejar, enseñándome a ser perseverante y culminar con el proyecto.

A mi familia por estar siempre ayudándome en todo momento.

A mi amiga por ser tan paciente y escucharme en todo momento.

### Agradecimiento

El autor expresa su profundo agradecimiento a las personas que contribuyeron con sus valiosas sugerencias, críticas constructivas, apoyo moral e intelectual para culminar con mi presente trabajo de investigación.

A mi asesora de tesis Petronila Liliana Mairena Fox, por su seguimiento durante la elaboración del trabajo de investigación.

A mi jefe Juan Lapa Valencia por sus consejos y apoyo en la realización de mi trabajo de investigación.

A todos ellos, infinitas gracias.

GIRÓN ARIAS, DANIEL EDUARD.

## Índice

Dedicatoria	ii
Agradecimiento	iii
Índice	vi
RESUMEN	vii
ABSTRACT	viii
I.INTRODUCCIÓN	1
II. MÉTODO	10
2.1. Tipo y diseño de investigación	10
2.2. Operacionalización de variables	11
2.3. Población y muestra	12
2.4. Técnicas e instrumento de recolección de datos, validez, y confiabilidad	12
2.5. Procedimiento	14
2.6. Métodos de análisis de datos	14
2.7. Aspectos éticos	14
III. RESULTADOS	15
IV. DISCUSIÓN	21
V. CONCLUSIONES	23
VI. RECOMENDACIONES	24
REFERENCIAS	25
ANEXOS	29

## RESUMEN

El estudio abordó el objetivo de identificar la relación que existe entre la Inteligencia empresarial y la toma de decisiones en la empresa inversiones K'JOTA E.I.R.L Comas del año 2019; para la inteligencia empresarial nos basamos en la teoría de enfoque de sistemas viables de Anthony Stafford Beer con el fin de interrelacionar un sistema con otros sistemas ubiados en rangos mas altos, llamados supra-sistemas, cuyos rastros pueden ser detectados a partir de sus propias subsistemas; así mismo para la toma de decisiones en la teoría de juegos desarrollada por Morgenstein y posteriormente profundizado por Von Neumann la teoría de juegos trata de seleccionar de manera racional de alternativas dentro de la organización o sistemas sociales, lo que se busca es maximizar las ganancias y minimizar las pérdidas. La investigación ha sido de tipo aplicada, la población estuvo compuesta por 50 personas entre colaboradores de mando medio y jefes, la muestra fue censal o intencional, así mismo se hizo uso de dos instrumento para la recolección de información, se obtuvo como resultado una correlación positiva media de 0.592 coeficiente de correlación de la inteligencia empresarial sobre la toma de decisiones, por ende se concluye que existe relación de la inteligencia empresarial y la toma de decisiones.

**Palabras clave:** inteligencia empresarial, toma de decisiones, sistemas de información, herramientas tecnológicas, proceso de toma de decisiones.

## **ABSTRACT**

The study addressed the objective of identifying the relationship that exists between business intelligence and decision making in the company K'JOTA E.I.R.L Comas investments of the year 2019; for business intelligence we rely on Anthony Stafford Beer's theory of viable systems approach in order to interrelate a system with other systems located in higher ranges, called supra-systems, whose scars can be detected from their own subsystems ; Likewise for decision making in the theory of games developed by Morgenstein and later deepened by von Neumann, game theory tries to rationally select alternatives within the organization or social systems, what is sought is to maximize profits and minimize the losses. The research has been of the applied type, the population was composed of 50 people between average command collaborators and chiefs, the sample was census or intentional, likewise it was made use of two instruments for the collection of information, a correlation was obtained as a result positive average of 0.592 coefficient of correlation of business intelligence on decision making, therefore it is concluded that there is a relationship between business intelligence and decision making.

**Keywords:** business intelligence, decision making, information systems, technological tools, decision making process.

## I. INTRODUCCIÓN

A lo ancho de la historia las organizaciones vienen tomando decisiones de forma intuitiva, claro está que la economía viene exigiendo a los negocios que sean más eficientes e eficaces a la hora de generar decisiones, esto nos lleva a traspasar la intuición y obliga a poder visualizar el panorama con datos en tiempo real, es así como la tecnología cada vez más juega un papel indispensable en la toma de decisiones adentro de las empresas, ya que estas nos permiten ver a profundidad en diferentes áreas, ya sean financieras, de marketing, recursos humanos, etc. tanto así que se estima que negocios que no toman decisiones en base a la tecnología están destinadas a desaparecer en el horizonte del tiempo.

Entendemos que aún queda una brecha a desarrollar en relación a la flexibilidad y capacidad de adaptación de las compañías a las herramientas tecnológicas lo resaltante es que se están emergiendo como aspectos fundamentales para la toma inteligente de decisiones.

En ese mismo contexto **internacional**, Montes (2018) en Guayaquil Ecuador propuso implementar un sistema de inteligencia empresarial para consultas gerenciales, llegando a la conclusión que mediante la creación de un modelo de reportes se podrá obtener un informe de estadísticas acoplándose a las necesidades del usuario y cliente como tal, así mismo Zúñiga (2017) en Santiago de Chile propuso que a través de la inteligencia de negocio crear una herramienta tecnológica que permita a la gerencia controlar, analizar, y mejora las actividad comercial, llegando a la determinación que al poder contar con una herramienta que nos proporcione propuesto nos permite tomar acciones comerciales de calidad y de impacto positivo a la empresa.

En un **contexto nacional**, Amaru y Chanamé (2018) en Chiclayo propusieron diseñar un modelo integrado de inteligencia empresarial para ayudar a la toma de decisiones en la clínica del Pacífico, llegando a la conclusión que a través de la herramienta tecnológica se pudieron analizar todos los datos así mismo identificaron los procesos para la mejora de toma de decisiones, así mismo Carhuaricra y Gonzales (2017) propusieron implementar inteligencia empresarial para optimizar la toma de decisiones en la gestión de proyectos, llegando a conclusión la gerencia obtuvo una mejora en la apreciación de control de los procedimientos de la organización, perfeccionando la rapidez de la toma de decisión.

En un **contexto local**, Inversiones K'jota E.I.R.L. es una Mype constituida registrada con el RUC: 20548090181 de tipo comercial, régimen general, orientada al en el rubro de servicios, así como compra y venta de productos de primera necesidad, la empresa inicio en el año 2000, lleva 18 años comercializando productos al por mayor y menor, cuenta con 4 locales a nivel nacional, se encuentra desarrollando productos tales como conservas de pescado, aceites y menestras con su marca K'jota.

En inversiones se percibe una mala toma de decisiones por parte de los mandos medios, un ineficiente uso del software interno, ya que no se emplea su uso en su totalidad, por ende se visualiza un pobre control interno de las materias primas, todo esto conlleva a pérdidas cuantiosas para la empresa. Se puede observar que los gerentes de mandos medios no cuentan con información en tiempo real, ya que muchas veces los encargados de compras gestionan compras de la misma mercadería en diferentes establecimientos a precios diferentes, con ello generando sobrecompra del mismo producto generándose merma.

**Internacionalmente** los aportes evidenciados como antecedentes tenemos Bernal (2016) donde profundizó en diseñar un proyecto business intelligence en la gerencia de recursos económicos y materia prima de SEIEM, teniendo en cuenta el caso del departamento de almacén, determinando que el uso del business intelligence, es la mejor alternativa para obtener información significativa en tiempo real y que sirva de apoyo para el transcurso de toma de decisiones; Torres (2016) propuso una solución de business intelligence implementada al sistema integrado informático de recursos humanos y sistema de apuntes, contrato y actas de finiquito, en el ministerio de trabajo, concluyendo que el business intelligence permite la maniobra de los registros con herraminetas que propician la extracción, metamorfosis y carga de la información en base a los requerimientos, así mismo la derivación crea un nacimiento de saber para el apoyo de la toma de decisiones en diferentes niveles de la empresa, así mismo la confección de datos y promoción de la información; Israel (2016) propuso la elaboración de un instrumento tecnológica cuantitativa de soporte en el transcurso de toma de decisiones en la manufactura de capital de riesgo de Chile, mediante una tipificación de causas definitivos de desempeño de emprendimiento tecnológico en ciclos prematuros de avance, llegando a la conclusión dimensiones que influyen en el cometido de las organizaciones incumben primariamente a indicadores de atributo en la técnica y comercial de las empresas, como el contar con protección intelectual sobre el conjunto de técnicas de desarrollada y con un encargado exclusivamente comercial; Cortés (2015) plantea demostrar la usanza de



las heurísticas en la gestión de decisiones en la gerencia individual en Pymes y Mypes de la capital de Colombia, con el fin de reconocer su importancia en el proceso decisional, llegando a la conclusión de que el avance tecnológico y la información las empresas vienen manejándose desde punto de vista del saber, la experiencia el empirismo, por lo mismo que son manejados por humanos, por seres racionales que sienten, perciben y se avalan por sus sentido e imaginación.

Así mismo se evidenciaron trabajos previos en artículos científicos tales como Yanes & Días (2019) explicaron la vital relevancia de los sistemas de información en los procesos de toma de decisiones dentro de cualquier organización, así mismo hicieron énfasis en la calidad y seguridad de datos que brindan los sistemas incluyendo la integridad como el atributo más importante para la toma de decisiones; para ello se usó el código de autenticación de mensaje para su apreciación de calidad de información, el mismo concluyo que la correcta toma de decisiones es indispensable para la evolución de las organizaciones; por su parte Herrera (2018) plantea hacer una analisis de la integracion de una herramineta tecnologica para la toma de decisiones dentro de la congestión vehicular en la ciudad de Quito Ecuador, determinando que es de vital importancia el uso de una herramienta tecnológica que nos proporcionen datos en tiempos reales para la toma de decisiones para mejorar la congestión vehicular en la ciudad de Quito; Machado (2018) plateó verificar si la utilización de un software de plataforma BIM relacionado con el enfoque de toma de decisiones de AHP ayudó en el proceso de toma de decisiones en la fase de diseño de los proyectos, llegando determinar que el uso del software de la plataforma BIM asociada al metodo AHP para ayudar elegir el sistema constructivo mas idoneo durante la fase de deseño de proyectos arquitectónicos; Parga-Montoya (2018) propuso analizar la influencia que existe en la induccion de los TICs en las pymes de Aguascalientes Mexico y el logro de un mayor desempeño empresarial, determinando que una adecuada adopcion de la TICs permite a la PYMES manufactureras incremantad su nivel de innovación, asi mismo mejora su desempeño sobre todo en los niveles mas altos, ya que les proporcionó datos acertivos para la toma de decisiones; Pareja y Isolangel (2015 aborda la importancia de el uso de los sistemas de soporte para la toma de decisiones dentro de las PYMES venezolanas, dterminando que mediante el uso de sistemas de soporte las decisiones por parte de la gerencia, estas se desarrollaron de manera mas acertadas e efectivas, determinando la importancia de la misma para tomas datos en tiempo real; para (Rubio, 2015) propuso estudiar falencias en la gestión de decisiones y su grado de relación con las modelos racionales en 16 empresas de servicios

seleccionadas a juicio de los investigadores en los departamentos de Tolima y Huila, Colombia, determinando una fuerte influencia en la toma de decisiones en estas empresas y que además están correlacionados positivamente e incluso un número apreciable de ellos con niveles de significancia al 0,05 y 0,01; los hallazgos permitieron establecer que estas empresas de manera tradicional, han dado gran importancia al empleo de los procesos intuitivos e subjetivos.

En el **Perú**, los trabajos reportados como antecedentes se descubrió, Carhuallanqui (2017) plantea desarrollar una solución de inteligencia de negocio que apoye con información asertiva para la gestión de decisiones en la vela organización DISPEFARMA, S.A.C, determinando la inteligencia empresarial mejoró trascendentalmente en la toma de decisiones, así mismo brindando información más confiable en tiempo real; Paredes (2016) propone la gestion de toma de decisiones como ventaja competitiva en la organización Mondelez Internacional, obteniendo un grado de relación del estadístico Rho de spearman 0.8934, con una significancia de ,001 lo cual indica que ( $p < ,005$ ) por tanto se llegó a la siguiente conclusión que existe incidencia entre dos variables; Fiestas (2015) planteó la ejecución de un sistema de inteligencia empresarial que optimice la gestión de decisión sobre a los pagos de una organización pesquera, obteniendo un grado de relación positiva y fuerte con un (t de Student = 0.920) con un p-valor=0.002 ( $p\text{-valor} < 0.005$ ) demostrando que los datos arrojados a través del sistema de business intelligence en la organización son optimizados eficazmente y oportuna, así mismo realiza el análisis de minería de datos almacenados, permitiendo una gestión de decisiones más oportuna con datos concretos; Ruis y Vilca (2016) plantean desarrollar una solución de business intelligence para dar soporte a la de gestión de decisiones, llegando a la conclusión que los tiempos de obtención de la información se redujeron considerablemente (97.94%) con lo cual se refleja su asociación con el los tiempos óptimos para obtener la información; Montoya (2015) propone una metodología de diagnostico sobre un sistema integrado de la innovación en las empresas manufactureras del país con el objetivo de definir los medios de control, con los diferentes indicadores, determinando que una herramienta tecnologica como un sistema de gestión para la innovación integrada influye positivamente en la gestión de la creatividad, y que la gestion de la recreatividad influye positivamente en la innovación de productos y en la innovacion de procesos; Tang (2015 propone abordar acerca de como va evolucionando la inteligencia de mercados en las empresas importadoras y exportadoras perunas, y de que manera estas influyen en la toma de decisones, determinando que el 75% de las

organizaciones estudiadas consideran importante la implementación de algún sistema de inteligencia de mercado, no obstante se encontró que estos sistemas solo eran implementados en las empresas transnacionales, así mismo expresaron algunos entrevistados que para realizar inteligencia de mercado se necesitan ciertas habilidades que no se encuentran fácilmente, esto nos muestra la escasez de trabajadores del conocimiento para analizar un estudio eficaz con ello una toma de decisiones acertivas; (Dao, 2015) propuso determinar cómo se logra crear nuevas empresas empleando la estrategia del océano azul, llegando a la conclusión la estrategia de océano azul nos ayuda a crear nuevos espacios mediante la innovación y planificación estratégica.

En el **enfoque teórico** para la inteligencia empresarial nos basamos en la teoría de enfoque de sistemas viables de Anthony Stafford Beer Medina (2013) describe que cada sistema está interrelacionado con otros sistemas ubicados en rangos más altos, llamados supra-sistemas, cuyos rastros pueden ser detectados a partir de sus propios subsistemas; para la gestión de decisiones nos basamos en la teoría de juegos desarrollada por Morgenstein y posteriormente profundizada por Von Neumann (Hands, 2017) describe que la teoría de juegos trata de seleccionar de manera racional de alternativas dentro de la organización o sistemas sociales, lo que se busca es maximizar las ganancias y minimizar las pérdidas; para la dimensión planeación estratégica en la toma de decisiones nos basamos en la matriz de Igor Ansoff (Fano, 2012) describe que la planeación estratégica es como un hilo conductor que corre entre las diligencias de la organizaciones y los bienes e mercados, convirtiéndose así en una regla de toma de decisiones por los cuatro elementos (i) el alcance de producto mercado; (ii) el vector del crecimiento; (iii) la ventaja competitiva y (iv) la sinergia todos ellos complementan para gestionar una planificación estratégica; finalmente para la dimensión Heurística nos basamos en la teoría del método heurístico denominado “ideal” de Bransford y Stein (Askell, 2019) quienes plantearon el siguiente modelo (I) determinar el problema; (D) definir y presentar; (E) buscar estrategias viables; (A) avanzar con las estrategias y (I) lograr la solución y volver para evaluar los efectos de las diligencias.

En el **enfoque conceptual** para la inteligencia empresarial, Laudon y Laudon (2014) describen es la superestructura de la plataforma, recoge, amontona, limpia y coloca datos procesados de importancia para los gerentes; por su parte Negash (2015) describe permiten mezclar los datos obtenidos, el acaparamiento de datos y la gestión del saber

con instrumentos analíticas para mostrar datos procesados interna complicada y competitiva a los encargados de planificar y gestionar la toma de decision; ya en un contexto más actual Casma (2017) plantea [...]es un acumulado de teorías, metodología, procesos, arquitecturas y tecnologías que transfiguran los datos en información de relevancia y de utilidad para fines estratégicos [...], así mismo ayuda a operar grandiosas cuantías de pesquisa para identificar y desplegar nuevas oportunidades [...], permitiendo examinar de forma inmediata y simple la información generada del nivel operacional agrupada bajo un contexto adecuado de tal modo que permita una toma de decisiones rápida; en tanto Microsoft Power BI (2019) sostiene es la salida de análisis empresarial que nos consiente la visualización de los datos y compartir en todos los niveles de la empresa, o conectarla desde una herramienta tecnológica desde una página web, permitiendo así estar interconectado a miles de orígenes de datos. Para describir la variable se empleara las siguientes dimensiones:

(a) *Sistemas de información*: para Laudon (2014) determina como un conjunto metódico con el fin de la administración de datos y de información, de forma que puedan ser regenerados y procesados de manera rápida y sencilla. Para medir la dimensión se emplearan algunos indicadores: (i)*Confiabilidad* Ipando (2010) define como la posibilidad en que alguna cosa o ser realice su ocupación asignada sin ocurrencias en un lapso de tiempo detallado y bajo contextos indicadas; (ii)*Eficiencia* Mamani (2017) capacidad de llegar a la meta usando el mínimo de recursos; (iii)*Base de Datos* Casma (2017) es una cantidad que actúa como un almacén de información, para ello organiza los datos manteniendo una estructura con la mejor redundancia posible. Diferentes programas y diferentes usuarios deben utilizar estos datos de la mejor forma; (iv) *Información significativa* Casma (2017) como el conjunto de datos que se encuentra estructurados ordenadamente bajo algún criterio deseado (proceso con la intervención de las Tics) de tal manera que den significado para quienes lo vullen a usar, así mismo responde a la importancia para el que la usa, su vigencia basada en la dimensión espacio y tiempo.

(b)*Herramienta tecnológica* Carvajal (2015) software o aplicativos que están diseñados para ayudar y pueden ser empleados en diversas funciones dentro de la organización, permitiendo el intercambio de información y conocimiento dentro y fuera de las empresas , para medir se empleara los indicadores, (i)*Clasificación de ítems más vendidos*: Rodríguez (2017) es un parámetro ajustable por el usuario para calcular y ajustar el proceso de abastecimiento de productos y control de inventarios, análogamente

se evalúa también los menos vendidos válidos para tomar decisiones; (ii) *control* la universidad de Colombia Cauca (2003) describe como el conjunto de ejercicios, ordenamientos, normas o técnicas que certifican la regulación de un método es lo que se le nombra Control; (iii) *precisión*: (RAE,2014) define como que permite medir magnitudes con un error mínima; (iv) *seguridad* RAE (2014) define seguridad como que asegura su mejor funcionamiento.

(c) *Ventaja competitiva* (Porter, 2015) ventaja competitiva es una característica con la que deben contar cualquier tipo de empresa que desee tener un lugar influyente en el mercado, pues la ventaja competitiva refleja o compara el prestigio de otras empresas para describir a la dimensión se emplearan los siguientes indicadores (i) *diferenciación*: Laudon (2012) con el uso de los sistemas de información nos brinda la posibilidad de distinguir los ítems, así mismo nos da la oportunidad de brindar nuevos productos con una ventaja de diferenciación; (ii) *segmentación*: (Kotler, 2017) es dividir las plazas en pequeñas porciones de forma semejantes de clientelas, dependiendo la necesidad; (iii) *productividad*: para conexión esan (2015) conjunto de mercancías derivada a través de un sistema fructífero y los recursos empleados en su elaboración; (iv) *Tiempo*: para conexión esan (2015) La que corresponde al compás en el que las dispositivos deben ser originadas para efectuar los requerimientos de la clientela.

En el enfoque **conceptual** Koontz, (2012) describe a la toma de decisiones como la elección de un rumbo entre diversas opciones, así mismo agrega es la solución de problemas empresariales, ya que se buscara el diagnóstico de posibles problemas, la búsqueda y las evaluaciones de alternativas y la elección final de una decisión.

(a) *Proceso en la toma de decisiones*: Cortés (2015) describe que una vez definida la toma de decisiones es importante profundizar acerca del proceso en la toma de decisiones efectivas. Tal contexto se lo define como el juicio y pertenece al semblante cognitivo ajustado al procesos de toma de decisiones en simples palabras es una serie de pasos a seguir en una toma de decisiones racional, Es así Peter Drucker nos menciona los movimientos secuenciales (sistemáticos) que los directivos deben de perseguir para certificar una adecuada toma de decisiones son los siguientes: (i) Precisar el problema y delimitarlo (ii) detallar la respuesta a la dificultad. Esto es, que las condiciones busquen cumplir las posibles soluciones. (iii) decidir lo que es correcto más que lo que es aceptable, en orden de satisfacer las condiciones del entorno. (iv) construir dentro de la decisión la acción adecuada para llevarla a cabo. (v) ensayar la eficacia de la decisión

contra el curso real de los acontecimientos. Es decir, la retroalimentación de la información conseguida.

Para medir esta dimensión se empleara los siguientes indicadores, (i) *Análisis*: RAE (2018) describe como un método para medir la categoría de cada uno de los factores actuales en un fenómeno o en sus interrelaciones; (ii) *Calidad*: FIAEP (2014) Conjunto de propiedades inherentes a una cosa que permite caracterizarla y valorarla con respecto a las restantes de su especie; (iii) *Periodicidad*: Guerreo (2014) reconoce a la realización de algún proceso en determinados periodos; (iv) *Feedback*: Conexiones ESAN (2017) se le denomina como una retroalimentación a todo dato que sirva de soporte a los colaboradores para hacerlo ver como se está desarrollando en su trabajo con las expectativas de la organización.

Para la dimensión (b) *Planeación estratégica para la toma de decisiones*: Koontz (2012) describe como una forma de plantear hacia donde quiero redirigirme y como lo voy hacer, se describe en periodos determinados, para la planeación es crucial la innovación gerencial, pues es aquí el análisis de la brecha de donde estamos y hacia dónde queremos ir. Para el logro es importante el control la planeación y el control, pues no hay forma de que las personas sepan si van en la dirección que quieren, al menos de que el primero este seguro de donde quieren ir, así los planes aportan los estándares. Para medir la dimensión nombrada se emplearan algunos indicadores, (i) *planeación estratégica*: Laudon y Landon (2012) son las que determinan las metas y las políticas a largo plazo en la organización; (ii) *Efectos futuros*: Guerreo (2014) forma en que los compromisos interrelacionados con la decisiones afectarán el futuro; (iii) *táctica*: para Laudon y Landon (2012) es una manera eficiente y eficaz de utilizar los recursos y dan paso también a las unidades operativas; (iv) *reversibilidad*: Guerreo (2014) hace referencia a la rapidez en que una opción tenga lugar a revertirse y el grado de complejidad que conllevaría construir; pero si revertir es fácil, se requiere tomar la decisión a un nivel bajo.

En ese mismo contexto para describir la dimensión (c) *Heurística para la toma de decisiones*: (Koontz, 2012) cuando se considera tener varias opciones entre las cuales optar, los del directorio muchas veces confían en su intuición en su propia experiencia n. Estas reglas se conocen como heurísticas y permiten hacer juicios complejos de manera más sencilla. Esta connotación nos permite entender que la heurística está enfocado en el comportamiento humano en donde se lo ve como un atajo mental, una seria de reglas surreales al tomar decisiones. Funcionando como estándares que implícitamente dirigen

el juicio, la heurística como tal es una herramienta estratégica para hacer frente a la complejidad del entorno de la toma de decisiones. Para medir esta dimensión emplearemos los siguientes indicadores citados en Urra (2011) (i) *Ilusión óptima*: propensión a conservar la confianza irrealista en la osadía de las posibilidades de sentir consecuencias futuras propicias; (ii) *Ilusión de intensificación personal*: la tendencia a sobreestimar las capacidades y habilidades personales propias a las de los demás; (iii) *percepción selectiva*: es la aprehensión del contexto exterior, las creencias y esquemas actúan como filtro de la percepción; (iv) *sesgo retrospectiva*: es una tendencia a racionalizar los sucesos pasados.

La investigación abordó como la **problemática** orientada a conocer como problema General ¿Cuál es la relación entre la inteligencia empresarial y la toma de decisiones en la empresa inversiones K'JOTA E.I.R.L., Comas del año 2019?, para los problemas específicos, (a) ¿Cuál es la relación entre la inteligencia empresarial y los procesos de toma de decisiones en la empresa inversiones K'JOTA E.I.R.L., Comas del año 2019?; (b) ¿Cuál es la relación entre la inteligencia empresarial y la planeación para la toma de decisiones en la empresa inversiones K'JOTA E.I.R.L., Comas del año 2019?; (c) ¿Cuál es la relación entre la inteligencia empresarial y la heurística en la toma de decisiones en la empresa inversiones K'JOTA E.I.R.L., Comas del año 2019?

Existen muchas teorías respecto a la inteligencia empresarial. La **justificación teórica** de nuestra investigación radica en el estudio del contenido de la teoría de sistemas viables de Anthony Stafford Beer Medina, la teoría de la inteligencia de negocio y la teoría del juego de Von Neuman, dichos conocimientos nos permiten saber como se está abordando el business intelligence para la toma de decisión en los colaboradores de mando medio y gerentes de inversiones K'jota; Así mismo para la **metodológica** la investigación se desarrolló el cuestionario como herramientas para la recolección de datos e hizo su proceso de datos en el software SPSS 22; finalmente la justificación práctica las derivaciones del estudio de investigación se colocará en comediante del gerente general de la empresa inversiones K'JOTA E.I.R.L, siendo el responsable de tomar las medidas más oportunas por el bien de su empresa con el fin de comunicar e instruir a sus colaboradores de como la variable inteligencia emocional influye en la atención al cliente, de esta forma se evidenciará la práctica del trabajo realizado.

La investigación planteó como **objetivo general** identificar la relación que existe entre la Inteligencia empresarial y la toma de decisiones en la empresa inversiones

K'JOTA E.I.R.L Comas del año 2019; para los objetivos específicos se detallan, (a) identificar la relación que existe entre la inteligencia empresarial y los procesos de toma de decisiones en la empresa inversiones K'JOTA E.I.R.L Comas del año 2019; (b) identificar la relación que existe entre la inteligencia empresarial y la planeación estratégica para la toma de decisiones en la empresa inversiones K'JOTA E.I.R.L., Comas del año 2019; (c) identificar la relación que existe entre la entre la inteligencia empresarial y la heurística en la toma de decisiones en la empresa inversiones K'JOTA E.I.R.L. Comas del año 2019.

Seguidamente se formuló la **Hipótesis General** existe relación positiva entre la Inteligencia empresarial y la toma de decisiones empresa inversiones K'JOTA E.I.R.L. Comas del año 2019. Para las hipótesis Específicas, (a) existe relación positiva entre la inteligencia empresarial y los procesos de toma de decisiones en la empresa inversiones K'JOTA E.I.R.L. Comas del año 2019; (b) existe relación positiva entre la inteligencia empresarial y la planeación estratégica para la toma decisiones en la empresa inversiones K'JOTA E.I.R.L. Comas del año 2019; (c) existe relación positiva existe entre la entre la inteligencia empresarial y la heurística en la toma de decisiones en la empresa inversiones K'JOTA E.I.R.L. Comas del año 2019.

## II. MÉTODO

### 2.1. Tipo y diseño de investigación

La investigación se ubicó en un enfoque cuantitativo, ya que empleo la estadística para medir el total de la investigación así lo indica Hernández (2010); así mismo se estableció el tipo aplicada, ya que este estudio se enfoca en la solución del problema más que la formulación de teorías, así mismo se obtuvieron resultados inmediatos buscando la pronta aplicación de los resultados a la empresa a través de recomendaciones; el estudio se ubicó en el nivel descriptivo correlacional, ya que se describieron las variables y correlaciona por lo mismo que se buscó medir el grado de correlación entre ambas variables así lo mencionó Valderrama (2017); el diseño de la investigación fue no experimental de cote transversal, ya que se observaron fenómenos tal y como se dan en su contexto natural y después se analizaron; Transversal descriptivo, porque se han recogido datos en una sola medición así lo menciona Sampieri et al. (2010); el método de investigación fue hipotético deductivo, ya que se partió de la expectación de asuntos exclusivos para plantear el problema, así mismo por medio de un cuadro teórico se formuló la



suposiciones a través de un juicio deductivo para más tarde intentar una validación validar empírico, así lo describió Valderrama (2017) .

## 2.2. Operacionalización de variables

Tabla 01

Matriz de Operacionalización de las variables

TABLA DE VARIABLES	DEFINICIÓN CONCEPTUAL	DEFINICIÓN OPERACIONAL	DIMENSIONES	INDICADORES	NIVELES DE RANGO	ESCALA DE MEDICIÓN	ÍTEMS
VARIABLE 1: INTELIGENCIA EMPRESARIAL	Casma (2017) La inteligencia empresarial es aquella que permite consolidar un sistema de información, que se compone al menos de una herramienta tecnológica para analizarla con suficiente velocidad y precisión para descubrir ventajas competitivas y tomar mejores decisiones inteligentes (p.86).	Los datos que se van a obtener es mediante dos cuestionarios que están relacionados con las dimensiones. Sistemas de Información, Herramienta tecnológica y la ventaja competitiva.	SISTEMAS DE INFORMACIÓN	Confiability	5. Muy de acuerdo. 4. De acuerdo. 3. Indiferente. 2. En acuerdo. 1. Muy en desacuerdo.	Ordinal (LIKERT)	1
				Eficiencia			2
				Base de Datos			3
				Información significativa			4
			HERRAMIENTA TECNOLÓGICA	Clasificación de ítems			5
				Control			6
				Precisión			7
				Confiability			8
			VENTAJA COMPETITIVA	Diferenciación			9
				Segmentación de clientes			10
				Productividad			11
				Tiempo			12
VARIABLE 2: TOMA DE DECISIONES	Koontz (2012) Es el núcleo de la planeación entre varias alternativas, busca la efectividad a través de la racionalización que parten de la heurística convirtiendo lo complejo en juicios más simples.(p,152)	Los datos que se van a obtener es mediante dos cuestionarios que están relacionados con las dimensiones. Planeación, Proceso de toma de decisiones y la Heurística.	PLANEACIÓN ESTRATÉGICA PARA LA TOMA DE DECISIONES	Planeación estratégica			13
				Efectos futuros			14
				Táctica			15
				Reversibilidad			16
			PROCESO DE LA TOMA DE DECISIONES EFECTIVAS	Análisis			17
				Calidad			18
				Periodicidad			19
				Feedback			20
HEURÍSTICA EN LA TOMA DE DECISIONES	Ilusión optima	21					
	Ilusión de intensificación personal	22					
	percepción selectiva	23					
	sesgo retrospectiva	24					

Fuente: Elaboración propia

### 2.3. Población y muestra

La poblacional estuvo conformado por 40 personas entre colaboradores de mando medio y gerentes de la empresa inversiones K'JOTA E.I.R.L., se considera población a un grupo de individuos así lo indica Hernández et al. (2010); la muestra fue de tipo censal, ya que se utilizó el total de la población ya que se cuenta con un fácil acceso a la base de datos de la empresa así lo detalló Valderrama (2017).

### 2.4. Técnicas e instrumento de recolección de datos, validez, y confiabilidad

a técnica de recolección de datos ha sido la encuesta, así lo señala (Arias, 2006) se entiende por técnica, el o forma exclusivo de obtener datos o información; el instrumento de recolección de datos ha sido el cuestionario; Arias (2006) lo señala un instrumento de recolección de datos, es cualquier recurso, dispositivo o formato (en papel o digital), que se utiliza para obtener, registrar o almacenar información; para la validez del Instrumento se desarrolló mediante el método de juicio de expertos, con dicho propósito se obtuvo la colaboración de los docentes con grados de maestría y doctorado ver tabla 04, así lo señala Chiner (2011) el vigor de un test nos muestra el grado de exactitud con el que mide el constructo teórico que pretende medir y si se puede utilizar con el fin previsto. Es decir, un test es válido si mide lo que dice medir. Es la cualidad más importante de un instrumento de medida. Un instrumento puede ser fiable pero no válido; pero si es válido ha de ser también fiable.

Tabla 2

*Validación del instrumento de recolección de datos por juicio de expertos*

<b>Docentes</b>	<b>Especialidad</b>	<b>Confiabilidad</b>
Mg. CASMA ZÁRATE CARLOS ANTONIO	Administración	Aplicable
Dr. CARDENAS SAAVEDRA, Abraham	Administración	Aplicable
Dr. TANTALEAN TAPIA, Iván Orlando	Administración	Aplicable

*Fuente:* Calificación por Docentes de la Escuela de la Administración.

La confiabilidad del instrumento se logró a través de una encuesta piloto a una muestra de 12 colaboradores de mando medio; los resultados fueron procesados mediante el programa SPSS 22; utilizando el estadístico de alfa de Crobach logrando como resultado lo siguiente

Tabla 3:

*Escala de confiabilidad*

<b>COEFICIENTE</b>		<b>CONFIABILIDAD</b>
De 0,53 a menos	=	Confiabilidad nula
De 0.54 a 0,59	=	Confiabilidad baja
De 0.60 a 0,65	=	Confiabilidad Mediana
De 0,66 a 0,71	=	Muy Confiable
De 0,72 a 0,99	=	Excelente Confiabilidad
0,1	=	Confiabilidad perfecta

Fuente: Herrera (1995) en príncipe (2017) (p, 130)

Tabla 04

*Tabla de estadístico de confiabilidad de Cronbach de la variable 1: inteligencia empresarial*

Estadísticas de fiabilidad	
Alfa de Cronbach	N de elementos
0.898	12

Fuente: IBM spss22

Interpretación: De acuerdo a los resultados, aplicando el estadístico de fiabilidad Alfa de Crombach indica que el resultado ha sido 0.898, según la tabla n°5 escala de fiabilidad es considerada como excelente confiabilidad

Tabla 05

*Tabla de estadístico de confiabilidad de Cronbach de la variable 2: Toma de decisiones*

Estadísticas de fiabilidad	
Alfa de Cronbach	N de elementos
0.937	12

Fuente: IBM spss22

Interpretación: De acuerdo a los resultados, aplicando el estadístico de fiabilidad indica que el grado de fiabilidad de la variable 2 Toma de Decisiones que consta en el instrumento y de los ítems se considera muy alto, porque el resultado de la operación arrojó el valor de 0,937.

## **2.5. Procedimiento**

En la investigación se siguió el siguiente procedimiento: Primero se hizo la preparación de material de encuesta; segundo coordinación y solicitud de autorización de contexto de estudio consentimiento informado; y tercero ejecución de la encuesta.

## **2.6. Métodos de análisis de datos**

Análisis descriptivo la primera actividad fue detallar la información de datos, valores o resultados obtenidos de ambas variables, aplicada en nuestro cuestionario para 40 personas entre colaboradores y gerentes de la empresa inversiones K'JOTA E.I.R.L , esto logra relatar la dispersión de las apreciaciones o asiduidades para ambas variables de estudio.

Análisis inferencial se empleó el estadístico de Rho de Spearman para verificar el grado de relación y con ello identificar el nivel de influencia entre las variables.

## **2.7. Aspectos éticos**

La investigación presentada es confidencial y anónima, ya que respetó todos los aspectos teóricos y metodológicos; así como la autenticidad de los resultados obtenidos, confidencialidad, ya que se reserva la identidad de los colaboradores y jefes, por tal motivo la encuesta es anónima y de uso exclusivo para fines académicos; veracidad ya que, las citas de todos los textos y documentos consultados, respetando la autoría, evitando así plagio y copias; finalmente fidelidad de los datos no se alteraron los datos obtenidos a través de la aplicación de encuestas.

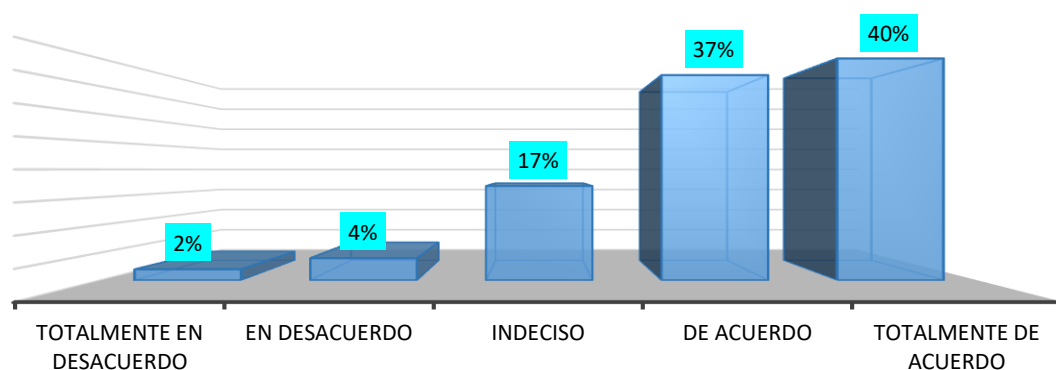
### III. RESULTADOS

#### Análisis descriptivo

**Figura 1**

*Frecuencia de utilización de la inteligencia empresarial en inversiones K'JOTA E.I.R.L.*

#### Frecuencia de utilización de la inteligencia empresarial



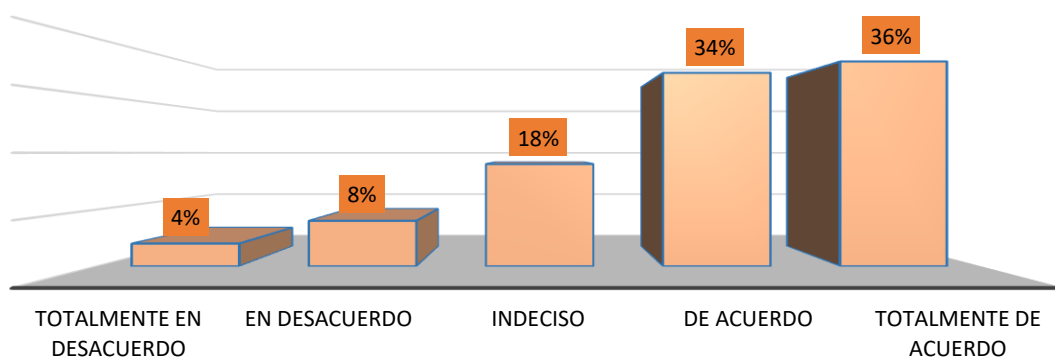
Elaboración en base a la técnica de la encuesta en el Programa Microsoft Excel 2013.

Interpretación: De los resultados obtenidos, el 40% indicaron estar **totalmente de acuerdo** con los sistemas de información, un 37% expreso estar **de acuerdo** con las herramientas tecnológicas, el 17% se mencionaron estar **indecisos** al considerar a la inteligencia empresarial como una ventaja competitiva, así mismo el 4% manifestaron estar en **desacuerdo** con los sistemas de información y solo el 2% expresó estar **totalmente en desacuerdo** con los sistemas de información.

**Figura 2**

*Nivel de percepción de la toma de decisiones en inversiones K'JOTA E.I.R.L.*

#### Nivel de percepción de la toma de decisiones



Elaboración en base a la técnica de la encuesta en el Programa Microsoft Excel 2013.

Interpretación: De los resultados obtenidos, el 36% indicaron estar **totalmente de acuerdo** con la planeación para la toma de decisiones, un 34% expreso estar **de acuerdo** con la heurística para la toma de decisiones, el 17% mencionaron estar **indecisos** al considerar a los procesos de toma de decisiones para su ejecución , así mismo el 4% manifestaron estar en **desacuerdo** con la planeación para la toma de decisiones y solo el 2% expreso estar **totalmente en desacuerdo** con los procesos de toma de decisión.

**Análisis inferencial** Para llevar a cabo las contrastaciones de las hipótesis se siguió las el cuadro acuñado por Hipótesis general e específicas se tendrá en cuenta

Tabla: 6

Regla de decisión

Regla de decisión	
Nivel de confianza 95%	Margen de error 5% (05)
SIG. $P < 0.05 =$ Rechazo $H_0$	SIG. $P > 0.05 =$ Acepto $H_1$

Fuente: elaboración propia

Tabla: 7

*Interpretación del coeficiente de correlación de Rho de Spearman*

Valor	Significado
-1	Correlación negativa grande y perfecta
-0,9 a -0,99	Correlación negativa muy alta
-0,7 a -0,89	Correlación negativa alta
-0,4 a -0,69	Correlación negativa moderada
-0,2 a -0,39	Correlación negativa baja
-0,01 a -0,19	Correlación negativa muy baja
0	Correlación nula
0,01 a 0,19	Correlación positiva muy baja
0,2 a 0,39	Correlación positiva baja
0,4 a 0,69	Correlación positiva moderada
0,7 a 0,89	Correlación positiva alta
0,9 a 0,99	Correlación positiva muy alta
1	Correlación positiva grande y perfecta

Fuente: Elaborado en Hernández, S., Fernández, C. y Baptista, P. Prueba de hipótesis general

## Hipótesis general

Hipótesis: Existe relación significativa entre la inteligencia empresarial y la toma de decisiones en la empresa inversiones K'JOTA E.I.R.L. del distrito de Comas, 2019.

**(H0):** NO Existe relación significativa entre la inteligencia empresarial y la toma de decisiones en la empresa inversiones K'JOTA E.I.R.L. del distrito de Comas, 2019.

**(H1)** Si existe relación significativa entre la inteligencia empresarial y la toma de decisiones en la empresa inversiones K'JOTA E.I.R.L. del distrito de Comas, 2019.

**TABLA 8**  
*Hipótesis general*

		<b>Correlaciones</b>		
			INTELIGENCIA EMPRESARIAL	TOMA DE DECISIONES
Rho de Spearman	INTELIGENCIA EMPRESARIAL	Coeficiente de	1,000	,592**
		correlación		
		Sig. (bilateral)		
		N	50	50
	TOMA DE DECISIONES	Coeficiente de	,592**	1,000
		correlación		
Sig. (bilateral)				
	N	50	50	

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

*Fuente: IBM spss22*

Fallo estadístico: el resultado del coeficiente de correlación de Pearson es igual a 0,592; y a su vez se verifica que el nivel de significancia (sig.=0.000) siendo menor que el p valor (0.05). De acuerdo a la regla de decisión contenida en la tabla n° 6, se rechaza la hipótesis nula (H 0) y se acepta la hipótesis alternativa (H 1). Así mismo de acuerdo al coeficiente de correlación de Spearman en la tabla n°7 se evidencia que existe relación positiva moderada de la inteligencia empresarial y la toma de decisiones en la empresa inversiones K'JOTA E.I.R.L.

### **Hipótesis específica N°1**

**Hipótesis:** existe relación significativa entre la inteligencia empresarial y los procesos de toma de decisiones en la empresa inversiones K'JOTA E.I.R.L. del distrito de Comas, 2019.

**H0:** No existe relación significativa entre la inteligencia empresarial y los procesos de toma de decisiones en la empresa inversiones K'JOTA E.I.R.L. del distrito de Comas, 2019.

**H1:** Si existe relación significativa entre la inteligencia empresarial y los procesos de toma de decisiones en la empresa inversiones K'JOTA E.I.R.L. del distrito de Comas, 2019.

**TABLA 9**

*Análisis hipótesis específica 1*

		<b>Correlaciones</b>		
			INTELIGENCIA EMPRESARIAL	PROCESOS DE TOMA DE DECISIONES
Rho de Spearman	INTELIGENCIA EMPRESARIAL	Coefficiente de correlación	1,000	,446**
		Sig. (bilateral)	.	,001
		N	50	50
	PROCESOS DE TOMA DE DECISIONES	Coefficiente de correlación	,446**	1,000
		Sig. (bilateral)	,001	.
		N	50	50

*Fuente: IBM spss22*

Fallo estadístico: el resultado del coeficiente de correlación de Pearson es igual a 0,446; y a su vez señala que nivel de significancia (sig.=0.001) es menor que el p valor (0.05). De acuerdo a la regla de decisión contenida en la tabla n° 6, se rechaza la hipótesis nula (H 0) y se acepta la hipótesis alternativa (H 1). Así mismo de acuerdo al coeficiente de correlación de Spearman en la tabla n°7 se evidencia que existe relación positiva moderada entre la inteligencia empresarial y la planeación para la toma de decisiones en la empresa inversiones K'JOTA E.I.R.L.

### **Hipótesis específica N°2**

**Hipótesis:** Existe relación significativa entre la inteligencia empresarial y la planeación estratégica para la toma de decisiones en la empresa inversiones K'JOTA E.I.R.L. del distrito de Comas, 2019

**HO:** No existe relación significativa entre la inteligencia empresarial y la planeación estratégica para la toma de decisiones en la empresa inversiones K'JOTA E.I.R.L. del distrito de Comas, 2019.



**H1:** Si existe relación significativa entre la inteligencia empresarial y la planeación estratégica para la toma de decisiones en la empresa inversiones K'JOTA E.I.R.L. del distrito de Comas, 2019

*TABLA 10*  
*Análisis hipótesis específica 2*

		<b>Correlaciones</b>	
			PLANEACIÓN
			ESTRATÉGICA PARA LA
			TOMA DE DECISIONES
Rho de	INTELIGENCIA	Coeficiente de	
Spearman	EMPRESARIAL	correlación	1,000
		Sig. (bilateral)	,517**
		N	,000
			50
	PLANEACIÓN	Coeficiente de	
	ESTRATÉGICA PARA	correlación	,517**
	LA TOMA DE	Sig. (bilateral)	1,000
	DECISIONES	N	,000
			50

*Fuente: spss22*

Fallo estadístico: el resultado del coeficiente de correlación de Pearson es igual a 0,517; y a su vez se verifica que el nivel de significancia ( sig.=0.000 ) siendo menor que el p valor (0.05). De acuerdo a la regla de decisión contenida en la tabla n° 6, se rechaza la hipótesis nula (H 0) y se acepta la hipótesis alternativa (H 1). Así mismo de acuerdo al coeficiente de correlación de Spearman en la tabla n°7 se evidencia que existe relación positiva moderada de la inteligencia empresarial y la planeación estratégica para la toma de decisiones en la empresa inversiones K'JOTA E.I.R.L

### **Hipótesis específica N°3**

**Hipótesis:** Existe relación significativa entre la inteligencia empresarial y la heurística para la toma de decisiones en la empresa inversiones K'JOTA E.I.R.L. del distrito de Comas, 2019

**HO:** No existe relación significativa entre la inteligencia empresarial y la heurística para la toma de decisiones en la empresa inversiones K'JOTA E.I.R.L. del distrito de Comas, 2019

**H1:** Si existe relación significativa entre la inteligencia empresarial y la heurística para la toma de decisiones en la empresa inversiones K'JOTA E.I.R.L. del distrito de Comas, 2019

TABLA 11

*Análisis hipótesis específica 3*

<b>Correlaciones</b>				
			INTELIGENCIA EMPRESARIAL	HEURÍSTICA PARA LA TOMA DE DECISIONES
Rho de Spearman	INTELIGENCIA EMPRESARIAL	Coefficiente de correlación Sig. (bilateral)	1,000 .	,389** ,004
		N	50	50
	HEURÍSTICA PARA LA TOMA DE DECISIONES	Coefficiente de correlación Sig. (bilateral)	,389** ,004	1,000 .
		N	50	50

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

Fuente: spss22

Fallo estadístico: el resultado del coeficiente de correlación de Pearson es igual a 0,517; y a su vez se verifica que el nivel de significancia (sig.=0.000) siendo menor que el p valor (0.05). De acuerdo a la regla de decisión contenida en la tabla n° 6, se rechaza la hipótesis nula (H 0) y se acepta la hipótesis alternativa (H 1). Así mismo de acuerdo al coeficiente de correlación de Spearman en la tabla n°7 se evidencia que existe correlación positiva baja entre la inteligencia empresarial y la heurística para la toma de decisiones en la empresa inversiones K'JOTA E.I.R.L.

#### IV. DISCUSIÓN

El objetivo general de la investigación fue determinar la relación de la Inteligencia empresarial y la toma de decisiones en la empresa inversiones K'JOTA E.I.R.L. Comas 2019; de acuerdo a los resultados y el análisis descriptivo e inferencial se ha determinado que existe relación de la inteligencia empresarial y la toma de decisiones tales resultados son coherentes con la conclusión de la investigación de Carhuallanqui (2017) en donde encontró una relación directa entre la solución de inteligencia de negocios en la toma de decisiones en el área de ventas de la empresa Dispefarma con un (Rho de Spearman = 0.561) con un  $p\text{-valor}=0.001$  ( $p\text{-valor}<0.005$ ) donde concluye que la solución de inteligencia de negocios influye significativamente en la toma de decisiones en el área de ventas de la empresa, coincidiendo con la teoría de Stafford Beer quien sostiene que cada sistema esta interrelacionada con otros sistemas, así mismo se relaciona con la teoría de juego de Von Neumann, ya que a través de la información obtenida se puede tomar una decisión entre varias alternativas optando así por la más idónea; así mismo por el lado conceptual coincide con Microsoft Power (2019) menciona la inteligencia de negocio es una solución de análisis empresarial que permite ver los datos y compartir información dentro de toda la empresa, o insertarla en su aplicación o sitio web, así mismo Kootz (2012) menciona la toma de decisiones es el proceso que requiere percibir diversas opciones o crear opciones para que se haga más diversificado al momento de decidirse por una o por más elecciones muy consecuentemente a la expectativa que dependerá del tiempo.

El primer objetivo específico es identificar la relación que existe entre la inteligencia empresarial y los procesos de toma de decisiones en la empresa inversiones K'JOTA E.I.R.L. Comas del año 2019, de acuerdo a los resultados y el análisis descriptivo e inferencial se ha determinado que existe relación entre la inteligencia empresarial y los procesos de toma de decisiones. El resultado tiene relación con el de Fiestas (2015) en su trabajo de implementación de un sistema de inteligencia de negocios que permita mejorar la toma de decisiones, en donde obtuvo una correlación de (t de Student = 0.920) y un nivel de  $p\text{-valor}=0.002$  ( $p\text{-valor}<0.05$ ) concluyendo que existe relación positiva alta, así mismo que la información obtenida con el sistema de inteligencia de negocios ayuda a la empresa contar con información eficaz e oportuna y que al análisis de la información que está en históricos, permite una toma de decisiones más oportuna con datos concretos; en

ese mismo contexto (Roldan, 2015) concluye que la implementación de los sistemas de inteligencia de negocio determinan su grado de desarrollo, desde la utilización de unas pocas aplicaciones hasta lograr una evolución de la empresa en su total de áreas, así mismo pone en evidencia la importancia de estos en la mejora de la eficiencia de los procesos internos y, posteriormente, en el rendimiento organizativo; guardando relación con la teoría de Stafford Beer quien sostiene que cada sistema esta interrelacionada con otros sistemas, así mismo se relaciona con la teoría de juego de Von Neumann, ya que a través de la información obtenida se puede tomar una decisión entre varias alternativas optando así por la más idónea.

El segundo objetivo específico es Identificar la relación que existe entre la inteligencia empresarial y la planeación estratégica para la toma de decisiones en la empresa inversiones K'JOTA E.I.R.L. Comas del año 2019 de acuerdo a los resultados y el análisis descriptivo e inferencial se ha determinado que existe relación de la inteligencia empresarial y la planeación estratégica para la toma de decisiones, dichos resultados coinciden con las conclusiones finales de (Dao, 2015) quien llega a la conclusión de que la planeación estratégica guarda relación con la inteligencia empresarial, así mismo la estrategia del oceano azul nos ayuda crear nuevos espacios mediante la innovación y planificación estratégica; coincidiendo con la matriz de Igor Ansoff donde se busca el alcance de producto, ver el crecimiento, la ventaja competitiva y la sinergia, todos estos componentes ayudan para realizar una planeación estratégica y en base a ello desarrollar la toma de decisiones, empleado la teoría de juego de Von Neumann, ya que a través de la información obtenida se puede tomar una decisión entre varias alternativas optando así por la más idónea.

El tercero y último objetivo específico, el cual es Identificar la relación que existe entre la ventaja competitiva y la toma de decisiones en la empresa inversiones K'JOTA E.I.R.L. Comas del año 2019 de acuerdo a los resultados y el análisis descriptivo e inferencial se ha determinado que existe relación de las ventajas competitivas y la toma de decisiones, dichos resultados coinciden con las conclusiones finales de (Rubio, 2015) determinando una fuerte influencia en la toma de decisiones en estas empresas y que además están correlacionados positivamente e incluso un número apreciable de ellos con niveles de significancia al 0,05 y 0,01; los hallazgos permitieron establecer que estas empresas de manera tradicional, han dado gran importancia al empleo de los procesos

intuitivos, subjetivos, fuardando relación con teoría del método heurístico denominado “ideal” de Bransford y Stein quienes sostienen este modelo primero determinar el problema; seguido por definir y presentar; más adelante buscar estrategias viables; luego avanzar con las estrategias y finalmente lograr la solución y volver para evaluar los efectos de las actividades, relacionándose con la teoría de juego de Von Neumann, ya que a través de la información obtenida se puede tomar una decisión entre varias alternativas optando así por la más idónea.

## V. CONCLUSIONES

Primera: Se ha determinado que existe relación de la inteligencia empresarial y la toma de decisiones.

Segunda: se pone en evidencia que existe relación de la inteligencia empresarial y los procesos de toma de decisiones.

Tercera: se pone en evidencia que existe una relación de la inteligencia empresarial y la planeación estratégica para la toma de decisiones.

Cuarta: se pone en evidencia existe relación de la inteligencia empresarial y la heurística para la toma de decisiones.

## VI. RECOMENDACIONES

Luego de constatar todos los resultados arrojados en esta investigación, se plantearon las siguientes recomendaciones para la empresa inversiones K'JOTA E.I.R.L, del distrito de Comas.

**i.** Implementar una herramienta tecnológica (POWER BI) complementaria que permita abstraer datos de aplicativos como Facebook, WhatsApp, etc. Así mismo nos permita conectar a la sunat, registros públicos entre otros. A partir de ello se podría tener datos más exquisitos y con ello gestionar la toma de decisión de forma eficiente.

**ii.** implementar una data warehouse, esto permitirá contar con datos seleccionad, ya queo está diseñado para dar soporte a la toma de decisiones de negocio permitiendo la consolidación de datos, análisis y generación de informes con diferentes niveles de agregación. Los datos se incorporan al data warehouse a través de procesos de extracción, transformación, estricta exactitud de los datos mediante la actualización de datos en tiempo real.

**iii.** Se recomienda realizar una planeación estratégica para incentivar el uso del software en su totalidad, ya que esto nos permitirá poseer datos en tiempo real con ello podemos gestionar de manera eficiente la toma de decisiones. Se empleará la estrategia de penetración con el apoyo de la teoría de la matriz de Ansoff (i) poner al alcance pc para practicas con el software; (ii) Incentivar económicamente a los que dominan más para que enseñen a sus colegas; (iii)celebrar pequeñas victorias todos juntos; (iv) evaluar constantemente.

**iv.** Incluir personal idóneo para trabajar con jóvenes y adultos, emplear la teoría IDEAL de Bransford y Stein: (i) Personal no idóneo; (ii) capacitar y reclutar personal; (iii) Selección por competencia; (iv) ejecutar la selección; (v) conseguir al idóneo.

## REFERENCIAS

- Askill, H. J. (2019). *Problem Solving for Teaching and Learning: A Festschrift for Emeritus professor mike lawson*. South Africa: Routledge.
- Casma, C. (2017). *Sistemas de Información Gerencial*. Lima-Perú: Ing. Carlos Casma Zarate.
- Conexiones ESAM. (2015). *Conexiones ESAM*. Obtenido de Conexiones ESAM: <https://www.esan.edu.pe/apuntes-empresariales/2015/08/criterios-miden-situacion-financiera-empresa/>
- Cristina, M. (2018). *Implementación y desarrollo de una data MART para las consultas gerenciales del sistema terapéutico y grupal para el personal especializado del CDID*. Guayaquil-Ecuador : Universidad de Guayaquil.
- Crstina, M. (2018). *Implementación y desarrollo de un Data mart para las consultas gerenciales del sistema terapéutico y grupales para el personal especializado del CDID*. TESIS DE LICIATURA, GUAYAQUIL.
- Daniel Kahneman, A. T. (1979). *Prospect Theory: An Analysis of Decision Under Risk*. Estados Unidos: National Emergency Training Center.
- Dao, G. (2015). *Enfoque estratégico y directivo de la inteligencia de negocio*. Iquitos-Perú.
- Días, J. y. (2019, Enero - Abril). Evaluación de la calidad de datos mediante código de autenticación de mensajes. *Redlyc.org*, XL(1), 37-47. doi:1815-5963
- Dina, H. (2017). *Análisis económico y financiero para la toma de decisiones en la gestión empresarial de la empresa de transportes interprovincial expreso internacional mi Perú S.C.R.L*. Puno-Perú: Universidad nacional del Antiplano Puno.
- Fano, F. (2012). Resucitando a H. Igor Ansoff. Estrategias de innovación. *Mejora competitiva*, 40-50.

- FIAEP. (2014). *Control y manejo de inventario y almacenes*. . Obtenido de Control y manejo de inventario y almacenes. :  
<http://fiaep.org/inventario/controlymanejodeinventarios>.
- González, J. (2018). BBVA: digital innovation at the service of the customer. *Executive Excellence*, 145-146.
- Gutiérrez, M. C. (2017). *Capacidades dinámicas de mercadotecnia, mercadotecnia digital y desempeño de MIPYMES Mexicana: Un análisis de mediación*. Tesis, Universidad Autónoma del estado de México, Facultad de Contaduría y Administración , Toluca.
- Hands, J. (2017). *Cosmosapiens: Human Evolution From the Origin Of the Universe*. Inglaterra.
- Hernández, S. e. (2014). *Metodología de la investigación*. Mexico: McGRAW-HILL/ Interamericana Editores, S.A. .
- Ipando. (2010). *Definición de contabilidad* . Obtenido de Scribd:  
<https://es.scribd.com/doc/35643664/Definicion-de-Confiability>
- Isolangel, M. P. (julio de 2015). Importancia para las PYMES venezolanas del uso de los sistemas de soporte a la toma de decisiones . *Negotium*, 11(31), 91-111.  
doi:18561810
- Jackson, M. C. (2003). *Systems Thinking: Creative Holism for Managers*. England: John Wiley & Sons Ltd.
- Jaime, T. (2016). *Propuesta metodológica de una solución de inteligencia de negocios aplicada al sistema informativo integrado de talento humano y sistema de registro de contratos y actas de finiquito* . Quito-Ecuador : Universidad de las Américas.
- Jara, M. (2015). *Propuesta metodológica para la construcción de proyectos de inteligencia de negocios basada en herramientas Open Source Juliaca 2014* . Juliaca-Perú: Universidad Andina Néstor Cáceres Velásquez.
- Kenneth, L. y. (2012). *Sistemas de Información Gerencial*. México: Pearson educación de Mexico S.A.



- Koontz, H. &. (2018). *Administración una perspectiva global y empresarial. México*. México: The Mc Graw Hill, Inc .
- López, P. (2015). Artificial Intelligence: the amplifier of human experience. *Executive Excellence*, 148-156.
- Machdo, E. &. (2 de Agosto de 2018). Selection of constructive systems using BIM and multicriteria decision-making method. *Revista de la Asociación Latinoamericana de Control de Calidad, Patología y Recuperación de la Construcción*, 209-223. Obtenido de <http://dx.doi.org/https://doi.org/10.21041/ra.v8i2.246>
- Medina, E. (2013). *Revolucionarios cibernéticos: Tecnología y política en el Chile de Salvador Allende* . Santiago de Chile: LOM Ediciones.
- Montoya, M. (2015). Control Means for a System of Innovation Management in manufacturing Enterprises: case Agribusiness . *Ingeniería Industrial de la Universidad de Lima* , 205-225.
- Naciones Unidas. (2006). *Clasificación Central de Productos (CPC)* . New York.
- Nash, J. (1950). *Equilibrium points in the tehory person games* . New York.
- Negash, S. (2015). Business intelligence. *Communications of the Association for Information systems*, 13, 177-195.
- Nelson Herrera, &. L. (25 de April de 2018). Integración de herramientas para la toma de decisiones en la congestion vehicular. *Dyna*, 85(205), 363-370. Obtenido de <http://dx.doi.org/10.15446/dyna.v85n205.67745>
- O'Driscoll, T. (2019). How the digital impact affects the strategy. *Executive Excellence*, 3-4.
- Paredes, E. (2016). *La toma de decisiones ysu incidencia en la ventaja competitiva en la empresa Mondeléz international, Chiclayo, 2016*. Chiclayo - Perú.
- Parga-Montoya, C.-V. &. (Noviembre de 2018). Information and Communication Technologies Adoption of SMEs in an Emerging Country: Implications on Process Innovation for better Business Performance. *Conciencia Tecnológica*, 56.

- Príncipe, C. (2016). *La investigación científica Teoría y Metodología*. Lima-Perú: Universidad César Vallejo .
- Rahul, B. &. (2018). Big Data in business Intelligence. *ResearchGate*, 21-23.
- Roberto hernandez, C. F. (2014). *Metodología de la investigación*. Mexico: Mc Graw Hill Interamericana editores, S.A. de C.V.
- Roldan, J. C. (2015). Los sistemas de inteligencia de negocio como soporte a los procesos de toma de decisiones en las organizaciones. *ResearchGates*, 239-260.
- Rubio, G. F. (2015). The heuristic and the decision making in services companies. *OIKOS*, 83-108.
- Ruis, F. y. (2016). *Desarrollo de una solución de inteligencia de negocios para dar soporte a la toma de decisiones en la Oficina General de Registros y Servicios Académicos de la Universidad Nacional de la Amazonia Peruana utilizando tecnologías Business Intelligent de SQL* . Iquitos-Perú: Universidad Nacional de la Amazonía Peruna.
- Tang, M. (2015). Market Intelligence in Peruvian Exports and Imports Companies. *Business Engineering de la Universidad de Lima* , 71-97.
- Universidad de Cauca. (2003). *La teoría general de la auditoría aplicándola a la institución colombiana de la Revisoría Fiscal*.
- Urrá, e. (2011). Heurísticos y sesgos cognitivos en la dirección de empresas: una meta-análisis. *Revista Venezolana de Gerencia* , 390-419.
- Valderrama, S. (2015). *Pasos para elaborar proyectos de investigación científica*. Lima-Perú: San Marcos .
- Yunier, R. (2014). *Modelo de uso de información para la toma de decisiones estratégicas en organizaciones de información cubanas* . Granada Cuba: Universidad de Granada.

## ANEXOS

### TEST SOBRE LA INTELIGENCIA EMPRESARIAL

Estimado(a) colaborador, el presente cuestionario es parte de un proyecto de investigación que tiene por finalidad la obtención de información acerca de la Inteligencia Empresarial y la Toma de Decisiones.

#### INDICACIONES:

- Este cuestionario es ANÓNIMO. Por favor, responde con sinceridad
- Lea determinadamente como ítem. Cada uno tiene cinco posibles respuestas. Contesta a las preguntas marcando con una "X".

El significado de cada número es:

Totalmente desacuerdo	En desacuerdo	Indeciso	De acuerdo	Totalmente de acuerdo
TD (1)	ED (2)	I (3)	DA (4)	TA (5)

ESCALA DE LIKERT DE LA VARIABLE 01: INTELIGENCIA EMPRESARIAL						
DIMENSIONES	ÍTEMS	T D	E D	I A	D A	T A
Sistemas de Información	1. ¿Los sistemas de información ofrecen confiabilidad?					
	2. ¿Las herramientas tecnológicas colaboran eficientemente para la toma de decisiones dentro de la organización?					
	3. ¿Contamos con una base de datos operativa del negocio que recaba la información día a día en cuanto a operaciones de toda transacción?					
	4. ¿Los sistemas de información generan información significativa para la toma de decisiones?					
Herramienta Tecnológica	¿La herramienta tecnológica permite clasificar los ítems más vendidos y los menos vendidos?					
	¿Los instrumentos tecnológicos nos permiten obtener control de nuestros inventarios?					
	¿El sistema de control interno nos permite generar datos con una alta precisión en un tiempo real para la toma de decisiones?					
	¿El sistema de control interno nos proporciona confiabilidad dentro de la organización?					
Ventaja Competitiva	¿La empresa posee una estrategia diferencial con el uso del sistema interno de la organización?					
	¿La empresa segmenta sus clientes de acuerdo edad, sexo y geográfica?					
	¿Se usa una base de datos para optimizar la toma de decisiones en el desarrollo de las ventas y la compras de mercadería?					
	¿Los sistemas de control interno guardan información en el tiempo para la toma de decisiones futuras?					

*Fuente: Elaboración propia*

*TABLA DE VALORACIÓN*

Ordinal (Likert)	Escala de Medición
Totalmente Desacuerdo	1 punto
En Desacuerdo	2 puntos
Indeciso	3 puntos
En Desacuerdo	4 puntos
Totalmente de Acuerdo	5 puntos

*Fuente: Elaboración propia*

*TABLA DE NIVELES*

RANGO	NIVEL
0-20	NIVEL BAJO DE INTELIGENCIA EMPRESARIAL
21-40	NIVEL MEDIO DE INTELIGENCIA EMPRESARIAL
41-60	NIVEL ALTO DE INTELIGENCIA EMPRESARIAL

*Fuente: Elaboración propia*

## TEST SOBRE LA TOMA DE DECISIONES

### A. INTRODUCCIÓN:

Estimado(a) colaborador, el presente cuestionario es parte de un proyecto de investigación que tiene por finalidad la obtención de información acerca de la Inteligencia Empresarial y la Toma de Decisiones.

### B. INDICACIONES:

- Este cuestionario es ANÓNIMO. Por favor, responde con sinceridad
- Lea determinadamente coma ítem. Cada uno tiene cinco posibles respuestas. Contesta a las preguntas marcando con una “X”.

El significado de cada número es:

Totalmente desacuerdo	En desacuerdo	Indeciso	De acuerdo	Totalmente de acuerdo		
TD (1)	ED (2)	I (3)	DA (4)	TA (5)		
<b>ESCALA DE LIKERT DE LA VARIABLE 02: TOMA DE DECISIONES EMPRESARIAL</b>						
<b>DIMENSIONES</b>	<b>ITEMS</b>	<b>TD</b>	<b>ED</b>	<b>I</b>	<b>DA</b>	<b>TA</b>
Planeación	¿La planificación estratégica es importante dentro de la toma de decisiones?					
	¿Las estrategias de planeación influyen en la toma de decisiones para efectos futuros?					
	¿La estrategia táctica es considerada dentro de la toma de decisiones gerenciales?					
	¿Las decisiones son reversibles dentro de la planeación?					
Proceso de Toma de Decisiones	¿Los resultados dentro del proceso de la toma de decisiones son analizados cuidadosamente?					
	¿La calidad es uno de los factores que más influye en el proceso de toma de decisiones?					
	¿La periodicidad de las tomas de decisiones se realizan de acuerdo al nivel jerárquico?					
	¿La opinión de los empleados son tomados en cuenta al momento de decidir las acciones estratégicas tales como capacitación, desarrollo de productos etc.?					
Heurística	¿Es usted una persona asertiva al momento de tomar decisiones?					
	¿La opinión de los empleados son tomados en cuenta al momento de decidir las acciones estratégicas tales como capacitación, desarrollo de productos etc.?					
	¿Al momento de tomar decisiones analiza factores exógenos y endógenos?					
	¿Los datos históricos son relevantes al momento de tomar decisiones tácticas?					

*Fuente: Elaboración propia*

*TABLA DE VALORACIÓN*

Ordinal (Likert)	Escala de Medición
Totalmente Desacuerdo	1 punto
En Desacuerdo	2 puntos
Indeciso	3 puntos
En Desacuerdo	4 puntos
Totalmente de Acuerdo	5 puntos

*Fuente: Elaboración propia*

*TABLA DE NIVELES*

RANGO	NIVEL
0-20	BAJA TOMA DE DECISIONES
21-40	MEDIO TOMA DE DECISIONES
41-60	ALTO TOMA DE DECISIONES

*Fuente: Elaboración propia*

Validación de los expertos.

ASPECTO POR EVALUAR				OPINIÓN DEL EXPERTO			
VARIABLES	DIMENSIONES	INDICADORES	ITEM/PREGUNTA	ESCALA	SI CUMPLE	NO CUMPLE	OBSERVACIONES / SUGERENCIAS
Toma de Decisiones	Proceso de Toma de Decisiones	Planeación estratégica	La planificación estratégica es importante dentro de la toma de decisiones	Ordinal (Likert) a- Totalmente de acuerdo. b- De acuerdo. c- Indeciso d- En desacuerdo. e- Totalmente en desacuerdo.	<input checked="" type="checkbox"/>		
		Efectos futuros	Las estrategias de planeación influyen en la toma de decisiones para efectos futuros.		<input checked="" type="checkbox"/>		
		Táctica	La estrategia táctica es considerada dentro de la toma de decisiones gerenciales		<input checked="" type="checkbox"/>		
		Reversibilidad	Las decisiones son reversibles dentro de la planeación.		<input checked="" type="checkbox"/>		
		Análisis	Los resultados dentro del proceso de la toma de decisiones son analizados cuidadosamente.		<input checked="" type="checkbox"/>		
		Calidad	La calidad es uno de los factores que más influye en el proceso de toma de decisiones.		<input checked="" type="checkbox"/>		
		Periodicidad	La periodicidad de las tomas de decisiones se realizan de acuerdo al nivel jerárquico.		<input checked="" type="checkbox"/>		
		Feedback	La opinión de los empleados son tomados en cuenta al momento de decidir las acciones estratégicas tales como capacitación, desarrollo de productos etc.		<input checked="" type="checkbox"/>		
		Ilusión optima	Es usted una persona asertiva al momento de tomar decisiones		<input checked="" type="checkbox"/>		
		Heurística	Ilusión de intensificación personal percepción selectiva sesgo retrospectiva	La opinión de los empleados son tomados en cuenta al momento de decidir las acciones estratégicas tales como capacitación, desarrollo de productos etc. Al momento de tomar decisiones analiza factores exigentes y endógenas Los datos históricos son relevantes al momento de tomar decisiones tácticas.		<input checked="" type="checkbox"/>	
Firma del experto			Fecha 23/11/2018				

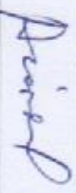
Nota: Las DIMENSIONES e INDICADORES, solo si proceden, en dependencia de la naturaleza de la investigación y de las variables.

**MATRIZ DE VALIDACIÓN DEL INSTRUMENTO DE OBTENCIÓN DE DATOS**

**Título de la investigación:** LA INTELIGENCIA EMPRESARIAL Y LA TOMA DE DECISIONES EN LA EMPRESA INVERSIONES KIJOTA EIRL COMAS, 2019.

**Apellidos y nombres del Investigador:** GIRON ARIAS, Daniel Eduard

**Apellidos y nombres del experto:** Dr. CARDENAS SAAVEDRA, Abraham

ASPECTO POR EVALUAR				OPINIÓN DEL EXPERTO			
VARIABLES	DIMENSIONES	INDICADORES	ITEM /PREGUNTA	ESCALA	SI CUMPLE	NO CUMPLE	OBSERVACIONES / SUGERENCIAS
Inteligencia Empresarial	Sistemas de Información	Confiabilidad	Los sistemas de información ofrecen confiabilidad		✓		
		Eficiencia	Los sistemas de información colaboran eficientemente para la toma de decisiones dentro de la organización.		✓		
		Base de Datos	Contamos con una base de datos operativa del negocio que recaba la información día a día en cuanto a operaciones de toda transacción.		✓		
		Información significativa	Los sistemas de información generan información significativa para la toma de decisiones.		✓		
		Clasificación de ítems	La herramienta tecnológica permite clasificar los ítems más vendidos y los menos vendidos.		✓		
	Herramienta Tecnológica	Control	Los instrumentos tecnológicos nos permiten obtener control de nuestros inventarios.		✓		
		Precisión	El sistema de control interno nos permite generar datos con una alta precisión en un tiempo real para la toma de decisiones.		✓		
		Confiabilidad	El sistema de control interno nos proporciona confiabilidad dentro de la organización.		✓		
		Diferenciación	La empresa posee una estrategia diferencial con el uso del sistema interno de la organización.		✓		
		Segmentación de clientes	La empresa segmenta sus clientes de acuerdo edad, sexo y geográfica.		✓		
Ventaja Competitiva	Productividad	Se usa una base de datos para optimizar la toma de decisiones en el desarrollo de las ventas y la compras de mercadería.		✓			
	Tiempo	Los sistemas de control interno guardan información en el tiempo para la toma de decisiones futuras.		✓			
Firma del experto							
			Fecha 23/11/2018				

**Nota:** Las DIMENSIONES e INDICADORES, solo si proceden, en dependencia de la naturaleza de la investigación y de las variables.



**MATRIZ DE VALIDACIÓN DEL INSTRUMENTO DE OBTENCIÓN DE DATOS**

Título de la investigación: LA INTELIGENCIA EMPRESARIAL Y LA TOMA DE DECISIONES EN LA EMPRESA INVERSIONES WJOTA EIRL COMAS, 2019.

Apellidos y nombres del Investigador: GIRON ARIAS, Daniel Eduard

Apellidos y nombres del experto: Dr. IVAN ORLANDO TANTALEAN TAPIA

VARIABLES	DIMENSIONES	INDICADORES	ITEM /PREGUNTA	ESCALA	OPINIÓN DEL EXPERTO		
					SI CUMPLE	NO CUMPLE	OBSERVACIONES /SUGERENCIAS
Inteligencia Empresarial	Sistemas de Información	Confianza	Los sistemas de información ofrecen confianza	Ordinal (Likert)	<input checked="" type="checkbox"/>		
		Eficiencia	Los sistemas de información colaboran eficientemente para la toma de decisiones dentro de la organización.	a- Totalmente de acuerdo. b- De acuerdo. c- Indeciso. d- En desacuerdo. e- Totalmente en desacuerdo.	<input checked="" type="checkbox"/>		
	Herramienta Tecnológica	Base de Datos	Contamos con una base de datos operativa del negocio que recaba la información día a día en cuanto a operaciones de toda transacción.		<input checked="" type="checkbox"/>		
		Información significativa	Los sistemas de información generan información significativa para la toma de decisiones.		<input checked="" type="checkbox"/>		
	Ventaja Competitiva	Clasificación de Items	La herramienta tecnológica permite clasificar los Items más vendidos y los menos vendidos.		<input checked="" type="checkbox"/>		
		Control	Los instrumentos tecnológicos nos permiten obtener control de nuestros inventarios.		<input checked="" type="checkbox"/>		
	Diferenciación	Predicción	El sistema de control interno nos permite generar datos con una alta precisión en un tiempo real para la toma de decisiones.		<input checked="" type="checkbox"/>		
		Confianza	El sistema de control interno nos proporciona confianza dentro de la organización.		<input checked="" type="checkbox"/>		
	Segmentación de clientes	Diferenciación	La empresa posee una estrategia diferencial con el uso del sistema interno de la organización.		<input checked="" type="checkbox"/>		
		Productividad	La empresa segmenta sus clientes de acuerdo edad, sexo y geográficas.		<input checked="" type="checkbox"/>		
Firma del experto		Fecha 03/12/2018					

Nota: Las DIMENSIONES e INDICADORES, solo si proceden, en dependencia de la naturaleza de la investigación y de las variables.

Título de la investigación: LA INTELIGENCIA EMPRESARIAL Y LA TOMA DE DECISIONES EN LA EMPRESA INVERSIONES K'UJTA BIRL COMAS, 2019.

Apellidos y nombres del Investigador: GIRON ARIAS, Daniel Eduard

Apellidos y nombres del experto: Dr. IVAN ORLANDO TANTALEAN TAPIA

VARIABLES	DIMENSIONES	INDICADORES	ITEM /PREGUNTA	ESCALA	OPINIÓN DEL EXPERTO		
					SI CUMPLE	NO CUMPLE	OBSERVACIONES / SUGERENCIAS
Toma de Decisiones	Proceso de Toma de Decisiones	Planeación estratégica	La planificación estratégica es importante dentro de la toma de decisiones	Ordinal (Likert)	<input checked="" type="checkbox"/>		
			Las estrategias de planeación influyen en la toma de decisiones para efectos futuros.	a- Totalmente de acuerdo.	<input checked="" type="checkbox"/>		
			La estrategia táctica es considerada dentro de la toma de decisiones gerenciales	b- De acuerdo.	<input checked="" type="checkbox"/>		
			Las decisiones son reversibles dentro de la planeación.	c- Indeciso	<input checked="" type="checkbox"/>		
			Los resultados dentro del proceso de la toma de decisiones son analizados cuidadosamente.	d- En desacuerdo.	<input checked="" type="checkbox"/>		
			La Calidad es uno de los factores que más influye en el proceso de toma de decisiones.	e- Totalmente en desacuerdo.	<input checked="" type="checkbox"/>		
			La periodicidad de las tomas de decisiones se realizan de acuerdo al nivel jerárquico.		<input checked="" type="checkbox"/>		
			Feedback		<input checked="" type="checkbox"/>		
			Ilusión optima		<input checked="" type="checkbox"/>		
			Ilusión de intensificación personal		<input checked="" type="checkbox"/>		
Heurística	Percepción selectiva	Al momento de tomar decisiones analiza factores exógenos y endógenos	Los datos históricos son relevantes al momento de tomar decisiones tácticas.		<input checked="" type="checkbox"/>		
					<input checked="" type="checkbox"/>		
Firma del experto							
Fecha 03/12/2018							


Nota: Las DIMENSIONES e INDICADORES, solo si proceden, en dependencia de la naturaleza de la investigación y de las variables.

**MATRIZ DE VALIDACIÓN DEL INSTRUMENTO DE OBTENCIÓN DE DATOS**

Título de la Investigación: LA INTELIGENCIA EMPRESARIAL Y LA TOMA DE DECISIONES EN LA EMPRESA INVERSIONES K'OTA ERL COMAS, 2019.

Apellidos y nombres del Investigador: GIRON ARIAS, Daniel Eduard

Apellidos y nombres del experto: Mg. CASMA ZARATE Carlos Antonio


ASPECTO POR EVALUAR			OPINIÓN DEL EXPERTO				
VARIABLES	DIMENSIONES	INDICADORES	ITEM /PREGUNTA	ESCALA	SI CUMPLE	NO CUMPLE	OBSERVACIONES /SUGERENCIAS
Inteligencia Empresarial	Herramienta Tecnológica	Confiablez	Los sistemas de información ofrecen confiablez	Ordinal (Likert) a- Totalmente de acuerdo. b- De acuerdo. c- Indeciso d- En desacuerdo. e- Totalmente en desacuerdo.	-		
			Los sistemas de información colaboran eficientemente para la toma de decisiones dentro de la organización.		-		
			Contamos con una base de datos operativa del negocio que recaba la información día a día en cuanto a operaciones de toda transacción.		-		
			Los sistemas de información generan información significativa para la toma de decisiones.		-		
			La herramienta tecnológica permite clasificar los items más vendidos y los menos vendidos.		-		
			Los instrumentos tecnológicos nos permiten obtener control de nuestros inventarios.		-		
			El sistema de control interno nos permite generar datos con una alta precisión en un tiempo real para la toma de decisiones.		-		
			El sistema de control interno nos proporciona confiablez dentro de la organización.		-		
			La empresa posee una estrategia diferencial con el uso del sistema interno de la organización.		-		
			La empresa segmenta sus clientes de acuerdo edad, sexo y geográfica.		-		
Ventaja Competitiva	Productividad	Se usa una base de datos para optimizar la toma de decisiones en el desarrollo de las ventas y la compras de mercadería.		-			
		Los sistemas de control interno guardan información en el tiempo para la toma de decisiones futuras.		-			
				-			
Firma del experto							
		Fecha 16/11/2018					

Nota: Las DIMENSIONES e INDICADORES, solo si proceden, en dependencia de la naturaleza de la investigación y de las variables.

Título de la Investigación: LA INTELIGENCIA EMPRESARIAL Y LA TOMA DE DECISIONES EN LA EMPRESA INVERSIONES K'JOTA EIRL COMAS, 2019.

Apellidos y nombres del Investigador: GIRON ARIAS, Daniel Eduard

Apellidos y nombres del experto: Mg. CASMA ZARATE Carlos Antonio

ASPECTO POR EVALUAR		OPINIÓN DEL EXPERTO							
VARIABLES	DIMENSIONES	INDICADORES	ITEM /PREGUNTA	ESCALA	SI CUMPLE	NO CUMPLE	OBSERVACIONES / SUGERENCIAS		
Toma de Decisiones	Proceso de Toma de Decisiones	Planeación estratégica	La planificación estratégica es importante dentro de la toma de decisiones	Ordinal (Likert) a- Totalmente de acuerdo. b- De acuerdo. c- Indeciso d- En desacuerdo. e- Totalmente en desacuerdo.	<input checked="" type="checkbox"/>				
					Efectos futuros	Las estrategias de planeación influyen en la toma de decisiones para efectos futuros.	<input checked="" type="checkbox"/>		
					Táctica	La estrategia táctica es considerada dentro de la toma de decisiones gerenciales	<input checked="" type="checkbox"/>		
					Reversibilidad	Las decisiones son reversibles dentro de la planeación.	<input checked="" type="checkbox"/>		
					Análisis	Los resultados dentro del proceso de la toma de decisiones son analizados cuidadosamente.	<input checked="" type="checkbox"/>		
					Calidad	La calidad es uno de los factores que más influye en el proceso de toma de decisiones.	<input checked="" type="checkbox"/>		
					Periodicidad	La periodicidad de las tomas de decisiones se realizan de acuerdo al nivel jerárquico.	<input checked="" type="checkbox"/>		
					Feedback	La opinión de los empleados son tomados en cuenta al momento de decidir las acciones estratégicas tales como capacitación, desarrollo de productos etc.	<input checked="" type="checkbox"/>		
					Ilusión optima	Es usted una persona asertiva al momento de tomar decisiones	<input checked="" type="checkbox"/>		
					Heurística	Ilusión de intensificación personal	percepción selectiva	La opinión de los empleados son tomados en cuenta al momento de decidir las acciones estratégicas tales como capacitación, desarrollo de productos etc.	<input checked="" type="checkbox"/>
Al momento de tomar decisiones analiza factores exógenas y endógenas	<input checked="" type="checkbox"/>								
Los datos históricos son relevantes al momento de tomar decisiones tácticas.	<input checked="" type="checkbox"/>								
Firma del experto				Fecha 13/16/2018					

Nota: Las DIMENSIONES e INDICADORES, solo si proceden, en dependencia de la naturaleza de la investigación y de las variables.

El Jurado encargado de evaluar la Tesis presentada por don(ña) COLON ARIAS, DANIEL cuyo título es:

" La inteligencia empresarial y la toma de decisiones en la empresa inversiones KJOTA EIRL, COMAS, 2019 "

Reunido en la fecha, escuchó la sustentación y la resolución de preguntas por el estudiante, otorgándole el calificativo de: 15 (número) quince (letras).

Los Olivos, 04 de julio de 2019

.....  
Dr. Pedro Constante Costilla Castillo

**PRESIDENTE**

.....  
Mgtr. Fernando Lucio Cieza Paredes

**SECRETARIO**

.....  
Mgtr. Giancarlo Mariano Mancarella Valladares

**VOCAL**

Elaboró	Dirección de Investigación	Revisó	Responsable de SGC	Aprobó	Vicerrectorado de Investigación
---------	----------------------------	--------	--------------------	--------	---------------------------------



**AUTORIZACIÓN DE PUBLICACIÓN DE TESIS  
EN REPOSITORIO INSTITUCIONAL UCV**

Código : F08-PP-PR-02.02  
Versión : 10  
Fecha : 10-06-2019  
Página : 1 de 1

Yo GIRON ARIAS DANIEL EDUARD, identificado con Documento de Identidad N° 48384277 egresado de la Escuela Profesional de ADMINISTRACIÓN de la Universidad César Vallejo, autorizo (  ), No autorizo (  ) la divulgación y comunicación pública de mi trabajo de investigación titulado **"LA INTELIGENCIA EMPRESARIAL Y LA TOMA DE DECISIONES EN LA EMPRESA INVERSIONES K'JOTA E.I.R.L COMAS, 2019."**; en el Repositorio Institucional de la UCV (<http://repositorio.ucv.edu.pe/>), según lo estipulado en el Decreto Legislativo 822, Ley sobre Derecho de Autor, Art. 23 y Art. 33.

Fundamentación en caso de no autorización:

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

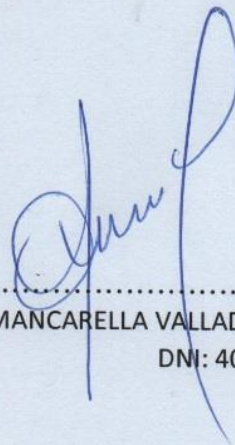
.....

  
GIRON ARIAS DANIEL EDUARD  
48384277

FECHA: 12 de Julio de 2019.

Yo, **Mgtr. MANCARELLA VALLADARES GIANCARLO MARIANO** docente de la Facultad **Ciencias empresariales** y Escuela Profesional de **Administración** de la Universidad César Vallejo **Sede Lima Norte**, revisor de la tesis titulada **“LA INTELIGENCIA EMPRESARIAL Y LA TOMA DE DECISIONES EN LA EMPRESA INVERSIONES K’JOTA E.I.R.L COMAS, 2019.”** del estudiante **GIRÓN ARIAS DANIEL EDUARD**, constato que la investigación tiene un índice de similitud de 21.% verificable en el reporte de originalidad del programa turnitin.

El suscrito analizó dicho reporte y concluyó que en cada una de las coincidencias detectadas no constituyen plagio. A mi leal y entender la tesis cumple con todas las normas para el uso de citas y referencias establecidas por la Universidad César Vallejo.



.....  
Mgtr. MANCARELLA VALLADARES GIANCARLO MARIANO  
DNI: 40685109

Elaboró	Dirección de Investigación	Revisó	Responsable de SGC	Aprobó	Vicerrectorado de Investigación
---------	----------------------------	--------	--------------------	--------	---------------------------------

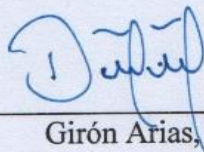
## Declaratoria de autenticidad

Yo Daniel Eduard Girón Arias con DNI N° 48384277, a efecto de cumplir con las disposiciones vigentes consideradas en el Reglamento de Grados y Títulos de la Universidad César Vallejo, Facultad de ciencias empresariales, Escuela de administración, declaro bajo juramento que toda la documentación que acompaño es veraz y auténtica.

Así mismo, declaro también bajo juramento que todos los datos e información que se presenta en la presente tesis son auténticos y veraces.

En tal sentido asumo la responsabilidad que corresponda ante cualquier falsedad, ocultamiento u omisión tanto de los documentos como de información aportada por lo cual me someto a lo dispuesto en las normas académicas de la Universidad César Vallejo.

Lima, 26 de junio del 2019



---

Girón Arias, Daniel Eduard

DNI 48384277