

RESUMEN Y ABSTRACT

La presente tiene por finalidad demostrar que la utilización de sistemas de soporte de toma de decisiones/Inteligencia de Negocios permitirá mejorar la gestión comercial en la Distribuidora de Gas "Alva".

El tipo de investigación es aplicada, porque tiende a resolver el problema de carencia de información para la toma de decisiones que conduzcan al éxito empresarial. Es exploratorio, porque indaga sobre el estado del arte y experiencias exitosas. Es descriptivo porque realiza un análisis de la empresa, para determinar los requerimientos deben ser satisfechos. Es explicativo, ya que responde a la pregunta ¿Por qué es así la realidad que se investiga? ¿Qué se debería de hacer para mejorar? ¿Y si existen la tecnología para superar problemas? y finalmente es propositiva porque propone una alternativa de solución.

La investigación se basa en el Método Científico, ya que se conduce desde la identificación del problema hasta de formulación de las conclusiones y recomendaciones. Incluye formulación de las hipótesis, determinación del universo y muestra, selección de las técnicas, instrumentos y fuentes, descripción de las variables.

Finalmente se efectúa una contrastación con técnicas y métodos estadísticos para determinar la validez de las hipótesis. Se trabajó con una muestra de 10 empleados que laboran en la Distribuidora de Gas "Alva" a los cuales se les aplicó una encuesta para validar el modelo propuesto planteado como solución tecnológica a los problemas encontrados el cual tuvo un fiabilidad de 0.840 utilizando el Alfa de Cronbach.

Finalmente se llegó a la conclusión que se puede afirmar que con un Chi-Cuadrado de 0.177 que los DSS/Inteligencia de Negocios mejorará la gestión comercial de la Distribuidora de Gas "Alva".