

## Resumen

La inteligencia de negocios o lo que se conoce como Business Intelligence busca hacer competitiva a una empresa, sin duda la gestión de datos es crucial para el éxito empresarial, ya que permite que las empresas crezcan y generen ventajas competitivas. En ese sentido, la ventaja competitiva de una empresa muestra la viabilidad de ser superior a otras a través de sus ventajas internas, gracias a la mejora en la gestión de la tecnología y una alta capacidad para procesar la información. Las PYMES Comerciales del CIU "G4772" del Distrito Metropolitano de Quito, correspondientes a la venta al por menor de productos farmacéuticos, medicinales y artículos en comercios especializados, se enfrentan a esta realidad, por tal motivo el objetivo principal es determinar la incidencia de la inteligencia de negocios en la competitividad de las PYMES comerciales CIU "G4772" del DMQ. Se planteó para el estudio un enfoque cuantitativo, correlacional y transversal en una muestra de 153 empresas a través de la técnica encuesta. Basándose en el método propuesto por Ahumada y Perusquia (2016) en la que se evalúa las siguientes dimensiones de inteligencia de negocios: Sistemas de información gerencial, innovación y toma de decisiones, además se mide la competitividad empresarial desde factores internos. Se comprobó a través de la correlación de Spearman que existe una relación de 0,7 entre la inteligencia de negocios y la competitividad empresarial y se utilizó el modelo de regresión lineal. Además, los resultados mostraron que los factores que generan un mayor nivel de competitividad son el aprovisionamiento y la gestión de recursos humanos, consecuentemente se concluyó que la inteligencia de negocios incide en un aumento en la competitividad empresarial. Finalmente, se elaboró un diseño de solución BI, utilizando la herramienta Microsoft Power BI, que permita a las PYMES mantenerse competitivas en la venta de medicinas y productos farmacéuticos, además lograr una mejora en la toma de decisiones relacionadas con la gestión de inventarios, nivel de clientes y volumen de ventas.

*Palabras clave:* Inteligencia de negocios, competitividad, sistemas de información y toma de decisiones.

## **Abstract**

Business intelligence or what is known as Business Intelligence seeks to make a company competitive, without a doubt data management is crucial for business success, since it allows companies to grow and generate competitive advantages. In this sense, the competitive advantage of a company shows the viability of being superior to others through its internal advantages, thanks to the improvement in technology management and a high capacity to process information. The PYMES of CIU "G4772" of the Metropolitan District of Quito, corresponding to the retail sale of pharmaceutical, medicinal products and articles in specialized stores, face this reality, for this reason the main objective is to determine the incidence of business intelligence in the competitiveness of commercial PYMES CIU "G4772" of DMQ. A quantitative, correlational and cross-sectional approach was proposed for the study in a sample of 153 companies through the survey technique. Based on the method proposed by Ahumada and Perusquia (2016) in which the following dimensions of business intelligence are evaluated: Management information systems, innovation and decision making, in addition, business competitiveness is measured from internal factors. It was verified through Spearman's connections that there is a relationship of 0.7 between business intelligence and business competitiveness. In addition, the results showed that the factors that generate a higher level of competitiveness are the provisioning and management of human resources, consequently it was concluded that business intelligence affects an increase in business competitiveness. Finally, a BI solution design was developed, using the Microsoft Power BI tool, which allows SMEs to become competitive in the sale of medicines and pharmaceutical products, in addition to achieving an improvement in decision-making related to inventory management, customer level and sales volume.

*Keywords:* Business intelligence, competitiveness, information systems, decision making.