



**FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y RECURSOS HUMANOS
ESCUELA PROFESIONAL DE ADMINISTRACIÓN**

SÍLABO

Adaptado en el marco de la emergencia sanitaria por el COVID - 19

INTELIGENCIA EN LOS NEGOCIOS (E)

Asignatura no presencial

I. DATOS INFORMATIVOS

1.1	Departamento Académico	:	Ciencias Administrativas y Recursos Humanos
1.2	Semestre Académico	:	2021 - I
1.3	Código de asignatura	:	024409
1.4	Ciclo	:	Octavo
1.5	Créditos	:	2
1.6	Horas semanales totales	:	4
	1.6.1 Horas de teoría y práctica	:	HT 1 – HP 2
	1.6.2 Horas de trabajo independiente	:	1
1.7	Requisito	:	Administración de Ventas
1.8	Docentes	:	Comisión de sílabos.

II. SUMILLA

La asignatura pertenece al área curricular de formación profesional especializada, es teórico - práctica y tiene por propósito lograr la capacidad de gestionar un conjunto de estrategias y herramientas enfocadas a la administración y creación de conocimientos, mediante el análisis de información significativa orientada al apoyo de la toma de decisiones en el desarrollo exitoso de los negocios en la organización. Desarrolla las siguientes unidades de aprendizaje: 1. Bases de la inteligencia de negocios en la empresa. 2. Inteligencia de negocios en el contexto actual de la empresa. Tendencias y proyecciones. 3. Categorías, características asociadas a proyectos de inteligencia de negocios en las empresas del Perú. 4. Factores críticos de éxito de carácter estratégico de inteligencia de negocios. La asignatura exige del estudiante la elaboración y presentación de un informe del análisis de las estrategias de inteligencia de negocios y su aplicación en una empresa.

III. COMPETENCIA Y SUS COMPONENTES COMPRENDIDOS EN LA ASIGNATURA

3.1 Competencia

Gestiona estrategias y herramientas de búsqueda de información significativa enfocadas a la administración y creación de conocimientos sobre el negocio, a partir de las políticas de las organizaciones.

3.2 Componentes

Capacidades

- Estructura la forma de desarrollar la actividad de inteligencia de manera integrada, con visión estratégica del negocio.
- Describe la importancia de las nuevas tendencias y cambios en la información de mercado, en el contexto de desarrollo de la tecnología.
- Examina y discute los proyectos de inteligencia de negocios en empresas peruanas.
- Cuestiona estratégicamente los factores críticos de éxito hacia logros de objetivos del negocio.

Actitudes y valores

- Respeto a la persona
- Compromiso
- Conservación ambiental
- Búsqueda de la excelencia.

IV. PROGRAMACIÓN DE CONTENIDOS

UNIDAD 1 BASES DE LA INTELIGENCIA DE NEGOCIOS EN LA EMPRESA					
CAPACIDAD: Estructura la forma de desarrollar la actividad de inteligencia de manera integrada, con visión estratégica del negocio.					
SEMANA	CONTENIDOS CONCEPTUALES	CONTENIDOS PROCEDIMENTALES	ACTIVIDAD DE APRENDIZAJE	HORAS LECTIVAS	HORAS DE TRAB. INDEP.
1	<ul style="list-style-type: none"> ¿En qué consiste la inteligencia de negocios? Los reportes, consultas y análisis de datos como ayuda en los negocios para sintetizar la información valiosa. 	<ul style="list-style-type: none"> Presentación del silabo: Competencias, capacidades, y contenidos. Normas de comportamiento y evaluación de los aprendizajes. Elabora un cuadro comparativo entre comunicación e información. 	Sesión en línea N° 1 Evaluación diagnóstica Orientaciones académicas Exposición dialogada	1 HT	1
		<ul style="list-style-type: none"> Visionado de video: ¿Quieres predecir el futuro? Usa datos. https://www.youtube.com/watch?v=1iqh1B1OZAq&t=22s 	Actividad aplicativa Recensión de video Chat	2 HP	
2	<ul style="list-style-type: none"> Inteligencia de negocios a nivel estratégico. 	<ul style="list-style-type: none"> Identifican las características de la inteligencia de negocios a nivel estratégico. Organización del trabajo de investigación (informe del análisis de las estrategias de inteligencia de negocios) 	Sesión en línea N° 2 Exposición problematizadora Foro	1 HT	1
		<ul style="list-style-type: none"> Presenta la Guía para Desarrollar la Investigación Formativa. Lectura: ¿Qué es la Inteligencia de Negocios? Libro Introducción al Business Intelligence de Josep Curto Díaz 	Actividad aplicativa Recensión de lectura Diálogo	2 HP	
3	<ul style="list-style-type: none"> Inteligencia de negocios a nivel táctico. 	<ul style="list-style-type: none"> Describe la utilización de herramientas de información para determinar los comportamientos anormales en la demanda, y poder anticiparlos, para aumentar el impacto positivo o minimizar el impacto negativo. 	Sesión en línea N° 3 Exposición dialogada Foro	1 HT	1
		<ul style="list-style-type: none"> Tutoría. Consideraciones para realizar un Balanced Score Card 	Actividad aplicativa Tutoría	2 HP	
4	<ul style="list-style-type: none"> Inteligencia de negocios a nivel operativo. 	<ul style="list-style-type: none"> Taller: Construye reportes u hojas de cálculo con un formato fijo, cuya información se actualiza frecuentemente. 	Sesión en línea N° 4 Exposición dialogada Taller virtual / Foro	1 HT	1
		<ul style="list-style-type: none"> Monitoreo I: Presenta el Plan Investigación Formativa Tutoría. Realizar un Dashboard en Excel 	Actividad aplicativa Asesoría	2 HP	

UNIDAD 2

TENDENCIAS Y PROYECCIONES DE INTELIGENCIA DE NEGOCIOS EN EL CONTEXTO ACTUAL DE LA EMPRESA.

CAPACIDAD:

Describe la importancia de las nuevas tendencias y cambios en la información de mercado, en el contexto de desarrollo de la tecnología.

SEMANA	CONTENIDOS CONCEPTUALES	CONTENIDOS PROCEDIMENTALES	ACTIVIDAD DE APRENDIZAJE	HORAS LECTIVAS	HORAS DE TRAB. INDEP.
5	<ul style="list-style-type: none"> La inteligencia comercial como guía a través de cambios en el mercado, economías inestables y agresivos competidores. 	<ul style="list-style-type: none"> Describe las relaciones internas de una organización para enfrentar los cambios en el mercado. 	Sesión en línea N° 5 Exposición – Dialogo	1 HT	1
		<ul style="list-style-type: none"> Taller: Elabora las relaciones que existen en las organizaciones del Perú para enfrentar los cambios en el mercado en sectores como: banca, telecomunicaciones, aéreo, consumo masivo, seguros, agro, medicina, etc. 	Actividad aplicativa Taller virtual	2 HP	
6	<ul style="list-style-type: none"> La información disponible en la organización como un activo capaz de generar negocios. 	<ul style="list-style-type: none"> Explica las necesidades básicas de información que toda organización debe poseer para su desarrollo. 	Sesión en línea N° 6 Exposición dialogada Foro	1 HT	1
		<ul style="list-style-type: none"> Dilema ético: Toma de decisiones a partir de un análisis fraudulento, para no caer en una crítica incómoda. Visionado de video relacionado a la ética: “No vale hacer trampa” https://www.youtube.com/watch?v=Ik1-916Pt8s 	Actividad aplicativa Recensión de dilema ético Recensión de video	2 HP	
7	<ul style="list-style-type: none"> Avances en las tecnologías de la información. 	<ul style="list-style-type: none"> Mediante un resumen presenta los últimos avances en las Tics. Aplicables a la obtención de información empresarial. 	Sesión en línea N° 7 Exposición problematizadora Foro	1 HT	1
		<ul style="list-style-type: none"> Monitoreo II: Recopilación y análisis de la información Lectura. ¿Qué es la innovación disruptiva? (HBR). Disponible en el Aula Virtual 	Actividad aplicativa Recensión de lectura	2 HP	
8	<ul style="list-style-type: none"> Niveles de exigencia de los mercados, logros y liderazgo empresarial. 	<ul style="list-style-type: none"> Sustenta las dificultades para enfrentar con éxito al mercado competitivo y a la posibilidad de liderarlo. 	Sesión en línea N° 8 Exposición dialogada Foro	1 HT	1
	<ul style="list-style-type: none"> Examen Parcial: Evalúa las capacidades de la primera y segunda unidad de aprendizaje 	Evaluación	2 HP		

UNIDAD 3
CATEGORÍAS, CARACTERÍSTICAS ASOCIADAS A PROYECTOS DE INTELIGENCIA DE NEGOCIOS EN LAS EMPRESAS DEL PERÚ.

CAPACIDAD:

Examina y discute los proyectos de inteligencia de negocios en empresas peruanas.

SEMANA	CONTENIDOS CONCEPTUALES	CONTENIDOS PROCEDIMENTALES	ACTIVIDAD DE APRENDIZAJE	HORAS LECTIVAS	HORAS DE TRAB. INDEP.
9	<ul style="list-style-type: none"> El Aprendizaje Automático como un activo para generar eficiencia 	<ul style="list-style-type: none"> Identifica las características de Machine Learning: Cómo funciona y a qué se puede aplicar 	Sesión en línea N° 9 Exposición – Dialogo Foro	1 HT	1
		<ul style="list-style-type: none"> Presenta casos de innovación en los diferentes sectores a nivel mundial: banca, telecomunicaciones, aéreo, consumo masivo, seguros, agro, medicina, etc. 	Actividad aplicativa Taller de desarrollo de casos	2 HP	
10	<ul style="list-style-type: none"> Aplicación de nuevas herramientas de análisis para revelar nuevas oportunidades 	<ul style="list-style-type: none"> Explica la mejor forma de explotar la información obtenida, basada en datos operacionales y demográficos de mercado. 	Sesión en línea N° 10 Exposición problematizadora Foro	1 HT	1
		<ul style="list-style-type: none"> Lectura: <i>Fases de un proyecto de Minería de Datos.</i> Disponible en el Aula Virtual 	Actividad aplicativa Recensión de lectura Foro	2 HP	
11	<ul style="list-style-type: none"> Experiencias Empresariales y de Negocios 	<ul style="list-style-type: none"> Elabora reportes de participación en los seminarios de discusión de la Jornada de Intercambio de Experiencias Empresariales y Congresos de Especialidad. 	Sesión en línea N°11 Conferencia en línea Reporte	1 HT	1
			Reporte	2 HP	
12	<ul style="list-style-type: none"> Uso de análisis predictivo para identificar y responder a las nuevas oportunidades de negocios. Toma de decisiones mediante el análisis de contenido 	<ul style="list-style-type: none"> Predice las amenazas y las oportunidades: Identifica, mide y gestiona la exposición al riesgo, y realiza cuadros comparativos y selecciona alternativas viables y sostenibles 	Sesión en línea N° 12 Exposición – Dialogo Foro	1 HT	1
		<ul style="list-style-type: none"> Visionado de video relacionado a herramientas de análisis predictivo: “Big Data e inteligencia artificial, ¿son el futuro?” https://www.youtube.com/watch?v=0bhgasXVSH8 Monitoreo III: Esquema de redacción del informe. Tutoría. Pasos para armar una estrategia de contenidos 	Actividad aplicativa Recensión de video Foro	2 HP	

UNIDAD 4
FACTORES CRÍTICOS DE ÉXITO DE CARÁCTER ESTRATÉGICO DE INTELIGENCIA DE NEGOCIOS.

CAPACIDAD:

Cuestiona estratégicamente los factores críticos de éxito hacia logros de objetivos del negocio

SEMANA	CONTENIDOS CONCEPTUALES	CONTENIDOS PROCEDIMENTALES	ACTIVIDAD DE APRENDIZAJE	HORAS LECTIVAS	HORAS DE TRAB. INDEP.
13	<ul style="list-style-type: none"> Experiencias exitosas de inteligencia de los negocios, los factores críticos de éxito (FCE) y la estrategia competitiva., Métodos para identificar los FCE. 	<ul style="list-style-type: none"> Analiza los factores de éxito de las experiencias estudiadas 	Sesión en línea N° 13 Exposición dialogada Foro	1 HT	1
		<ul style="list-style-type: none"> Define y sustenta los FCE de su organización. Taller: Explica cuáles han sido los factores críticos de éxito o de fracaso de la investigación formativa. 	Actividad aplicativa Taller virtual / Chat	2 HP	
14	<ul style="list-style-type: none"> Los FCE competitivos de una industria. Elementos particulares de la estrategia: Atributos del producto; los recursos; las habilidades competitivas; las utilidades y las pérdidas 	<ul style="list-style-type: none"> Define la Dirección estratégica para dirigir sus recursos en actividades que puedan contribuir a lograr el éxito de una organización. 	Sesión en línea N°14 Exposición problematizadora Foro	1 HT	1
		<ul style="list-style-type: none"> Informe final de la Investigación Formativa. Evalúa fortalezas y oportunidades de mejora de la investigación. 	Actividad aplicativa Exposición dialogada Tutoría	2 HP	
15	<ul style="list-style-type: none"> Revisión y reforzamiento de temas críticos de la asignatura. 	<ul style="list-style-type: none"> Visionado de video. 10 aplicaciones de la Nanotecnología. https://www.youtube.com/watch?v=NIh_QsJ0ilo 	Sesión en línea N°15 Recensión de Video Chat	1 HT	1
		<ul style="list-style-type: none"> Utiliza la técnica de la pregunta-respuesta y el reforzamiento de los contenidos. 	Actividad aplicativa Asesoría / Foro	2 HP	
16	<ul style="list-style-type: none"> Examen final: Tiene carácter integrador, evalúa la competencia de la asignatura y las capacidades de las cuatro unidades de aprendizaje 		Sesión en línea N°16 Evaluación	1 HT	1
			Retroalimentación	2 HP	

V. ESTRATEGIAS METODOLÓGICAS

La actividad docente en las sesiones y experiencias independientes de aprendizaje se orientan al desarrollo de capacidades y la construcción de saberes por los estudiantes, aplicables en distintos contextos de desempeño personal y social.

Según la naturaleza de la asignatura, el profesor podrá utilizar las estrategias del aprendizaje y enseñanza basado en problemas, las técnicas de la problematización y la contextualización de los contenidos educativos, el estudio de casos, la lectura comprensiva (recensión), sesiones en línea, diversos tipos de foros, videos explicativos (recensión), plataformas web para simulaciones y el análisis de información, así como diversas formas de comunicación educativas asincrónicas, entre otros. Especial mención merece la aplicación del método investigativo orientado a la búsqueda creadora de información, que propicia en el estudiante un mayor nivel de independencia cognoscitiva y pensamiento crítico, acorde con las exigencias de la sociedad actual caracterizada por el valor del conocimiento y su aplicación práctica en la solución de problemas que nos plantea la realidad y el desarrollo de la ciencia y la tecnología.

Por ello, de acuerdo con el modelo educativo, el profesor se constituye en un auténtico mediador entre la cultura, la ciencia, los saberes académicos y las expectativas de aprendizaje de los estudiantes; por ello organiza, orienta y facilita, con iniciativa y creatividad, el proceso de construcción de sus conocimientos. Proporciona información actualizada y resuelve dudas de los estudiantes incentivando su participación activa. El estudiante asume responsabilidad de participación activa en la construcción de sus conocimientos durante las sesiones, en los trabajos por encargo asignados y en la exigencia del cumplimiento del sílabo.

VI. RECURSOS DIDÁCTICOS

Libros digitales, portafolios, sesiones en línea, foros, chats, correo, videos tutoriales, wikis, blogs, e-books, videos explicativos, organizadores visuales, presentaciones multimedia, entre otros.

VII. EVALUACIÓN DEL APRENDIZAJE

El sistema de evaluación del aprendizaje comprende:

- **Evaluación diagnóstica.** Se realiza al inicio de la asignatura y de las sesiones de aprendizaje, para conocer los saberes que los estudiantes poseen al emprender el estudio de los contenidos educativos programados y sirve al profesor para adoptar las decisiones académicas pertinentes. Su aplicación es de responsabilidad profesional en su función docente.
- **Evaluación de proceso (EP).** Se realiza a través de la observación progresiva del desempeño del estudiante en la realización de la exigencia académica de la asignatura y las actividades de aprendizaje significativo previstas en el sílabo. **Evalúa preferentemente el saber hacer y las actitudes** de las capacidades demostradas por los estudiantes. Se consolida y reporta mensualmente al Sistema de Ingreso de Notas de la Facultad, en las fechas programadas. Tiene un peso de 50% para la nota final y resulta del promedio ponderado de las evaluaciones mensuales que corresponde al desempeño académico del estudiante: $EP = (EP1 \times 0.25) + (EP2 \times 0.25) + (EP3 \times 0.25) + (EP4 \times 0.25)$.
- **Evaluación de resultados (ER).** Se realiza mediante la aplicación de un examen parcial (Ep) y otro examen final (Ef), elaborados técnicamente por el profesor, considerando los siguientes dominios de aprendizaje: a) conocimiento (manejo de información), b) comprensión, c) aplicación, d) análisis, e) síntesis y f) evaluación (juicio de valor), **examinándose preferentemente el saber conceptual y el saber hacer.** Los resultados son reportados al Sistema de Ingreso de Notas de la Facultad, dos veces durante el semestre, en las fechas establecidas. Tiene un peso de 50% para la nota final y resulta del promedio ponderado de las dos evaluaciones escritas programadas: $ER = (Ep \times 0.4) + (Ef \times 0.6)$.

El Promedio final (PF) resulta de la aplicación de la siguiente fórmula: $PF = \frac{EP+ER}{2}$

VIII. FUENTES DE INFORMACIÓN

8.1. Bibliográfica

- Loshin, D. (2013) *Business Intelligence: The Savvy Manager's Guide*. USA.ELSEVIER.MK Publications
- Rausch, P. (2013) *Business Intelligence and Performance Management: Theory, Systems and Industrial applications*. UK:Springer science
- Kofman, F. (2001). *Metamanagement, la nueva conciencia de los negocios*. Buenos Aires: Gránica
- Curto, J y Conesa, J. (2010). *Introducción al Business Intelligence*. Barcelona: Editorial UOC
- Wheelen. T y Hunge D. (2007). *Administración estratégica y política de negocios*. (10ma. edición): México. Pearson Educación

8.2. Electrónica

- *La inteligencia de negocios*. Disponible en <http://www.idensa.com/>

Sistematizado por: Hussein Dennis Salazar Zevallos / Javier Ramírez Corzo

Fecha: 28 de febrero de 2021

Revisión pedagógica: René Del Águila R.