

SÍLABO

INTELIGENCIA DE NEGOCIOS

I. DATOS INFORMATIVOS

- | | |
|----------------------------------|---|
| 1. Departamento Académico | : Ciencias Administrativas y Recursos Humanos |
| 2. Escuela Profesional | : Administración |
| 3. Programa | : Pregrado |
| 4. Semestre Académico | : 2023 – I |
| 5. Tipo de asignatura | : Obligatoria |
| 6. Modalidad de asignatura | : Presencial |
| 7. Código de asignatura | : 02440906030 |
| 8. Ciclo | : Sexto |
| 9. Créditos | : 3 |
| 10. Horas semanales totales | : 5.5 |
| Horas lectivas teoría | : 2 |
| Horas lectivas practica | : 2 |
| Horas lectivas totales | : 4 |
| Horas no lectivas de teoría | : 0 |
| Horas no lectivas de práctica | : 0 |
| Horas no lectivas totales | : 1.5 |
| 11. Requisito | : Investigación de Mercados |
| 12. Docentes | : Olivares Martin Armando |

II. SUMILLA

La asignatura pertenece al área curricular de estudios especializados, tiene como propósito lograr la capacidad de gestionar un conjunto de estrategias y herramientas enfocadas a la administración y creación de información, mediante el análisis de datos significativos orientados al apoyo de la toma de decisiones en el desarrollo exitoso de los negocios en la organización, considerando su sustentabilidad.

Desarrolla las siguientes unidades de aprendizaje: 1.-Acopio de información comercial, financiera, producción .2.-Comparación de la información en el contexto de la empresa. 3.- Análisis y sustentación de la información 4.- Preparación de Informes de inteligencia

La asignatura exige del estudiante la elaboración y sustentación de un informe integral de la empresa sobre las áreas económico-financiero, comercial, operaciones y propuesta de las estrategias de inteligencia de negocios y su aplicación en una empresa, considerando su sustentabilidad

III. COMPETENCIA Y SUS COMPONENTES COMPRENDIDOS EN LA ASIGNATURA

3.1 Competencia

Promoción de negocios

Formula, gestiona y desarrolla proyectos y programas considerando su sustentabilidad.

3.2 Componentes

Capacidades

- Utiliza herramientas tecnológicas de acopio y procesamiento de información comercial, financiera y productiva, considerando los objetivos de las organizaciones.
- Evalúa la pertinencia de las informaciones para su utilización, considerando la viabilidad económica y financiera.
- Formula propuestas para la toma de decisiones óptimas, considerando resultado del análisis estratégico de las informaciones.
- Elabora reportes de información validada para la toma de decisiones, en función de las necesidades de las áreas organizacionales

Actitudes y valores

- Respeto a la persona.
- Actitud innovadora y emprendedora
- Conservación Ambiental
- Búsqueda de la excelencia.

IV. PROGRAMACIÓN DE CONTENIDOS

UNIDAD 1 ACOPIO DE INFORMACIÓN COMERCIAL, FINANCIERA, PRODUCCIÓN								
CAPACIDAD: Utiliza herramientas tecnológicas de acopio y procesamiento de información comercial, financiera y productiva, considerando los objetivos de las organizaciones.								
SEMANA	CONTENIDOS CONCEPTUALES	CONTENIDOS PROCEDIMENTALES	ACTIVIDAD DE APRENDIZAJE	HORAS LECTIVAS		HORAS NO LECTIVAS		HTI
				HT	HP	HT	HP	
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 N° 1 Evaluación diagnóstica Orientaciones académicas Exposición dialogada	2	2	-	-	1.5
		<ul style="list-style-type: none"> Actividad 1: Taller de 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	<ul style="list-style-type: none"> Inteligencia de negocios a nivel estratégico. 	<ul style="list-style-type: none"> Actividad 2: 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 N° 2 Exposición problematizadora Foro	2	2	-	-	1.5
		<ul style="list-style-type: none"> Actividad 2: 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 Chat					
3	<ul style="list-style-type: none"> Inteligencia de negocios a nivel táctico. 	<ul style="list-style-type: none"> Desarrolla un caso didáctico sobre 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 N° 3 Exposición dialogada Foro	2	2	-	-	1.5
		<ul style="list-style-type: none"> Actividad 3: Tutoría. Consideraciones para realizar un Balanced Score Card 	Actividad aplicativa Tutoría					
4	<ul style="list-style-type: none"> Inteligencia de negocios a nivel operativo. 	<ul style="list-style-type: none"> Construye reportes u hojas de cálculo con un formato fijo, cuya información se actualiza frecuentemente. 	Sesión N° 4 Exposición dialogada Taller interactivo / Foro	2	2	-	-	1.5
		<ul style="list-style-type: none"> Actividad 4: Monitoreo I: Plan Investigación Formativa Tutoría. Realizar un Dashboard en Excel 	Actividad aplicativa Asesoría					

UNIDAD 2
COMPARACION DE LA INFORMACIÓN EN EL CONTEXTO DE LA EMPRESA.

CAPACIDAD:

Evalúa la pertinencia de las informaciones para su utilización, considerando la viabilidad económica y financiera

SEMANA	CONTENIDOS CONCEPTUALES	CONTENIDOS PROCEDIMENTALES	ACTIVIDAD DE APRENDIZAJE	HORAS LECTIVAS		HORAS NO LECTIVAS		HTI
				HT	HP	HT	HP	
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 N° 5 Exposición dialogada	2	2	-	-	1.5
		<ul style="list-style-type: none"> Actividad 5: 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 entre pares					
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 N° 6 Exposición dialogada	2	2	-	-	1.5
		<ul style="list-style-type: none"> Actividad 6: Desarrolla un caso sobre 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=lk1-916Pt8s 	Actividad aplicativa Taller sobre dilema ético Recensión de video					
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 N° 7 Exposición problematizadora	2	2	-	-	1.5
		<ul style="list-style-type: none"> Actividad 7: Monitoreo II: Recopilación y análisis de la información Lectura. ¿Qué es la innovación disruptiva? (HBR). Disponible en el Aula Virtual 	Actividad aplicativa Taller sobre recensión de lectura					
8	<ul style="list-style-type: none"> Niveles de exigencia de los mercados, logros y liderazgo empresarial. 	<ul style="list-style-type: none"> Actividad 8: Sustenta las dificultades para enfrentar con éxito al mercado competitivo y a la posibilidad de liderarlo. 	Sesión N° 8 Exposición dialogada	2	2	-	-	1.5
		<ul style="list-style-type: none"> Examen Parcial: Evalúa las capacidades de la primera y segunda unidad de aprendizaje 	Evaluación					

UNIDAD 3
ANÁLISIS Y SUSTENTACIÓN DE LA INFORMACIÓN

CAPACIDAD:

Formula propuestas para la toma de decisiones óptimas, considerando resultado del análisis estratégico de las informaciones.

SEMANA	CONTENIDOS CONCEPTUALES	CONTENIDOS PROCEDIMENTALES	ACTIVIDAD DE APRENDIZAJE	HORAS LECTIVAS		HORAS NO LECTIVAS		HTI
				HT	HP	HT	HP	
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 N° 9 Exposición dialogada	2	2	-	-	1.5
		<ul style="list-style-type: none"> Actividad 9: Taller sobre Desarrolla un caso didáctico sobre innovación en los diferentes sectores a nivel mundial: banca, telecomunicaciones, aéreo, consumo masivo, seguros, agro, medicina, etc. 	Actividad aplicativa Taller sobre desarrollo de casos					
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 N° 10 Exposición problematizadora	2	2	-	-	1.5
		<ul style="list-style-type: none"> Actividad 10: Taller sobre Lectura: Fases de un proyecto de Minería de Datos. Disponible en el Aula Virtual 	Actividad aplicativa Taller sobre recensión de lectura					
11	<ul style="list-style-type: none"> XIV Jornada de Intercambio de Experiencias Empresariales, de Negocios y seminario de las escuelas. 	<ul style="list-style-type: none"> Actividad 11: Elabora reportes de participación en la Jornada de Intercambio de Experiencias Empresariales y seminario de las escuelas profesionales 	Sesión N°11 Conferencias y seminarios de discusión	2	2	-	-	1.5
			Actividad aplicativa Elaboración de reportes					
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 N° 12 Exposición dialogada	2	2	-	-	1.5
		<ul style="list-style-type: none"> Actividad 12: Taller sobre Visionado de video relacionado a herramientas de análisis predictivo: "Big Data e inteligencia artificial, ¿son el futuro?" https://www.youtube.com/watch?v=0bhqasXVSH8 Monitoreo III: Esquema de redacción del informe. Tutoría. Pasos para armar una estrategia de contenidos 	Actividad aplicativa Taller sobre recensión de video					

UNIDAD 4
PREPARACIÓN DE INFORMES DE INTELIGENCIA

CAPACIDAD:

Elabora reportes de información validada para la toma de decisiones, en función de las necesidades de las áreas organizacionales

SEMANA	CONTENIDOS CONCEPTUALES	CONTENIDOS PROCEDIMENTALES	ACTIVIDAD DE APRENDIZAJE	HORAS LECTIVAS		HORAS NO LECTIVAS		HTI
				HT	HP	HT	HP	
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 N° 13 Exposición dialogada	2	2	-	-	1.5
		<ul style="list-style-type: none"> Actividad 13: 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 entre pares					
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"> Desarrolla un caso didáctico sobre Dirección estratégica orientado a dirigir sus recursos en actividades que puedan contribuir a lograr el éxito de una organización. 	Sesión N°14 Exposición problematizadora	2	2	-	-	1.5
		<ul style="list-style-type: none"> Actividad 14: Taller sobre visionado de video. 10 aplicaciones de la Nanotecnología. https://www.youtube.com/watch?v=NIh_QsJ0ilo Informe final de la Investigación Formativa. 	Actividad aplicativa Taller sobre recensión de Video / Tutoría					
15	<ul style="list-style-type: none"> Comunicación de experiencias investigativas en la elaboración del informe. 	<ul style="list-style-type: none"> Realiza exposiciones interactivas sobre aspectos cognitivos, procedimentales y actitudinales manifestados en la elaboración del informe. 	Sesión N°15 Presentaciones efectivas	2	2	-	-	1.5
		<ul style="list-style-type: none"> Actividad 15: Realiza exposiciones interactivas sobre aspectos cognitivos, procedimentales y actitudinales manifestados en la elaboración del informe. 	Actividad aplicativa Realimentación					
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 N°16 Evaluación	2	2	-	-	1.5
			Reporte					

V. ESTRATEGIAS DIDÁCTICAS

La actividad docente en las sesiones y experiencias independientes de aprendizaje se orienta al desarrollo de capacidades y logro de la competencia del perfil profesional de los graduados, en correspondencia al modelo educativo y enfoque pedagógico asumido por la USMP. Ello supone que la adquisición de conocimientos por el estudiante no es resultante de la transmisión de la información por el docente, sino que es una construcción individual del propio estudiante en un contexto social en el que se relacionan, de manera activa, las estructuras cognitivas ya existentes con los nuevos contenidos por aprender; aplicables en distintos contextos de desempeño personal y social, por lo que el estudiante es considerado el actor principal de su aprendizaje y el profesor un mediador, organizador y orientador de experiencias de aprendizaje que los estudiantes han de vivir, a lo largo de su formación.

Según la naturaleza de la asignatura, el profesor podrá utilizar las estrategias de 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 de textos impresos, visuales y audiovisuales (recensión), sesiones en línea, diversos tipos de foros; plataformas web para simulaciones y el análisis de información, así como diversas formas de comunicación educativa sincrónica, entre otras. 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.

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: Javier Ramírez Corzo

Fecha: 28 de febrero de 2023

Revisión pedagógica: René Del Águila Riva