



## Inteligencia Comercial

### 1. Datos de identificación

Academia		Departamento		
Negocios y Gestión Internacional		Departamento de Estudios Organizacionales		
Carreras	Área de formación			Tipo
Licenciatura en Negocios Internacionales	Especializante Obligatoria			Curso - Taller
Modalidad	Ciclo	Créditos	Clave	Prerrequisitos
Presencial	6	8	15427	Mercadotecnia internacional
Horas	Relación con otras Unidades de Aprendizaje			
Teoría [ 40 ] Práctica [40] Total [ 80 ]	<i>En el ciclo que se imparte (relación horizontal)</i>		<i>En otros ciclos (relación vertical)</i>	
	<b>Mercadotecnia</b> <b>Mercadotecnia Internacional</b> <b>Logística del comercio internacional</b>		<b>Política comercial internacional</b>	
Saberes previos				
Conocimientos sobre los procesos administrativos, manejo de sistemas de información y toma de decisiones en las empresas y/o instituciones				
Elaboró	Fecha de elaboración	Actualizó	Fecha de actualización	
Dr. Luis Enrique Romo González	22 de marzo de 2017	Dr. Luis Enrique Romo González	abril de 2023	

### 2. Competencia de la Unidad de Aprendizaje

El alumno comprenderá la importancia del uso de las herramientas de la inteligencia de negocios para la toma de decisiones en las empresas y/o instituciones de forma precisa y oportuna con la finalidad de anticiparse a las problemáticas y seleccionar las alternativas adecuadas para el éxito de las mismas.

#### Perfil de egreso

El egresado de la licenciatura en Negocios Internacionales se inserta en el mercado de trabajo en innumerables instituciones públicas y privadas que tienen relación con el comercio internacional y la internacionalización de las instituciones. Dentro de sus capacidades y funciones están:

1. Negociar acuerdos internacionales en el ámbito público y privado
  - a. Mediante conocimientos económicos, jurídicos, sociales y de negociación que se encuentren en la frontera del conocimiento; b. Mediante el dominio de lenguas extranjeras; y
  - c. A partir del reconocimiento de las diferencias culturales.
2. Desarrollar, implementar y gestionar proyectos de logística internacional
  - a. Mediante el conocimiento de marcos normativos y sus procesos, gestión aduanera, métodos cuantitativos y otros elementos de toma de decisiones;
  - b. A partir del uso de TICS y Software especializados; y
  - c. Mediante el conocimiento de geografía, transportes y la estructura económica internacional.
3. Identificar, diseñar, desarrollar y dar seguimiento a los modelos de internacionalización de empresas
  - a. A partir de identificar áreas de oportunidad y generar planes y proyectos de negocios internacionales.

Todo lo anterior, lo desarrolla en un ámbito globalizado, mediante principios de ética y responsabilidad social. Además de un espíritu crítico, Incluyente, con compromiso social, autogestión, adaptable, innovador y con una correcta expresión oral y escrita. Mediante una actitud de mejora continua.



### 3. Competencias a las cuales contribuye la unidad de aprendizaje

Genéricas	Disciplinares	Profesionales
<p>Escucha y de pondera forma tolerante, situaciones para accionar asertiva y afectiva.</p> <p>Busca, procesa y analiza críticamente información procedente de fuentes diversas.</p> <p>Aplica destrezas digitales en el desarrollo de actividades cotidianas</p> <p>Aplica acciones de liderazgo</p> <p>Propicia ambientes que favorece el trabajo en equipo con calidad, calidez y creatividad.</p>	<p>Establece las necesidades de información de una empresa y/o institución</p> <p>Aplica las herramientas de la inteligencia de negocios</p> <p>Interpreta la información obtenida a través de las herramientas de la inteligencia de negocios para la toma de decisiones</p>	<p>Elabora una propuesta de solución de una empresa real para la toma de decisiones con base a la aplicación de una herramienta de la inteligencia de negocios</p>

### 4. Contenido temático por unidad de competencia

<p>Unidad de Competencia 1: Inteligencia de Negocios</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Resuelve y discute la pregunta fundamental respecto a ¿Qué es la inteligencia de negocios?</li> <li>A partir de las posibles respuestas pondera y evalúa los beneficios de la inteligencia de negocios para su quehacer profesional</li> </ul>
<p>Unidad de competencia 2: <b>las mega tendencias de la inteligencia comercial</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Examinar las tendencias internacionales en materia de la inteligencia comercial y el papel que juega en la eficiencia y manejo de las transacciones comerciales internacionales a partir de bases de datos y documentos estratégicos en la materia</li> </ul>
<p>Unidad de competencia 3: <b>detección de necesidades de información en la inteligencia comercial</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Desarrolla un diagnóstico de necesidades a partir de fuentes de información típicas en materia de inteligencia comercial</li> </ul>
<p>Unidad de competencia 4: <b>componentes y herramientas de la inteligencia comercial</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Analiza los componentes de la inteligencia comercial a partir de las herramientas de la disciplina</li> </ul>
<p>Unidad de competencia 5: <b>aplicación de las herramientas de la inteligencia comercial y sus resultados</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Explora los mecanismos para el procesamiento de la información obtenida a través de la inteligencia comercial y presenta de resultados de las herramientas de la inteligencia comercial por medio de propuestas de solución para la toma de decisiones con base a los resultados</li> </ul>

### 5. Metodología de trabajo docente y acciones del alumno

Metodología	Acción del docente	Acción del estudiante
<p>Aprendizaje orientado a proyectos</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>El profesor tutela a los estudiantes durante la elaboración del proyecto ofreciéndoles recursos y orientación a lo largo de sus investigaciones. La ayuda se desplaza progresivamente del proceso al producto.</li> <li>Está disponible para aclarar las dudas del estudiante.</li> <li>Debe guiar a los estudiantes hacia el aprendizaje independiente, motivándolos a trabajar de forma autónoma, especialmente en las fases de planificación, realización y evaluación.</li> <li>Las tareas del profesor de forma secuenciada son:</li> <li>Presentación y definición del proyecto.</li> <li>Dar indicaciones básicas sobre el procedimiento metodológico.</li> <li>Revisar el plan de trabajo de cada equipo.</li> <li>Realizar reuniones con cada equipo para discutir y orientar sobre el avance del proyecto.</li> <li>Utilizar clases para satisfacer necesidades de los equipos.</li> <li>Revisión individual y grupal de los progresos del proyecto y de los aprendizajes desarrollados. - Realizar la evaluación final en base a los resultados presentados y los aprendizajes adquiridos.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Introduce a los estudiantes en un proceso de investigación creadora: construyen nuevos conocimientos y habilidades trabajando desde los conocimientos y habilidades que ya poseen.</li> <li>Supone un estudio independiente, desarrollando la capacidad de aprender a aprender.</li> <li>Se centra en el estudiante y promueve su motivación intrínseca.</li> <li>Se parte del aprendizaje colaborativo (se suele trabajar en grupo) y cooperativo (la instrucción entre pares es fundamental).</li> <li>Las tareas del estudiante, básicamente, son: - Conformar los grupos de trabajo.</li> <li>Interactuar con el profesor para aclarar dudas y definir el proyecto.</li> <li>Definir el plan de trabajo (actividades individuales, reuniones, etc.). Individualmente buscar y recoger información, proponer diseño y soluciones.</li> <li>Revisión de la información y planificación del trabajo.</li> <li>Desarrollo del proyecto y reuniones con el profesor. - Entrega de un primer informe o propuesta de resultados.</li> <li>Presentación de los resultados obtenidos y de los aprendizajes logrados por el equipo.</li> </ul>



## 6. Criterios generales de evaluación (desempeño)

Actividad	Producto
<p>Se centra en la realización del proyecto en sí, debiendo los estudiantes:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Entregar el informe escrito del proyecto.</li> <li>Exponer una presentación del proyecto ante los profesores y compañeros</li> <li>Exponer y debatir individualmente ante el profesor o profesores una presentación del proyecto.</li> </ul> <p>La evaluación debe examinar el conocimiento acreditado por cada estudiante individualmente en lo que respecta al proyecto y a los contenidos académicos.</p> <p>Proyecto de investigación presentado a la empresa y/o institución con base a la inteligencia comercial para la toma de decisiones.</p> <p>Criterios:</p> <p>Área de conocimiento:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>Exámenes parciales 20%</li> <li>Presentación de trabajos e investigaciones individuales 25%</li> </ol> <p>Área de habilidades y destrezas:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>Resolución de casos prácticos 10%</li> <li>Proyecto final 40%</li> </ol> <p>Área de actitud:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>Participación, respeto, orden 5%</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>Exámenes parciales</li> <li>Presentación en Power Point, trabajos de investigación.</li> <li>Proyecto final presentado a la empresa y/o institución con base a la inteligencia comercial para la toma de decisión</li> <li>Participación en todas las actividades, así como el respeto de las fechas acordadas y el orden establecido.</li> </ol>

Se recomienda que en cada actividad se practique la autoevaluación y coevaluación con los estudiantes.

## 7. Perfil deseable del docente

Saberes / Profesión	Habilidades	Actitudes	Valores
En áreas económico-administrativas	Intelectuales, de comunicación, interpersonales, organización/gestión personal, toma de decisiones	De desarrollo profesional, de compromiso personal	Orden y respeto

## 8. Bibliografía

Básica para el alumno				
Autor(es)	Título	Editorial	Año	URL
Guitarra Romero, R.J	Prospectiva e inteligencia estratégica aplicada de la micro, pequeña y mediana empresa	SCIELO	2019	<a href="https://dx.doi.org/10.22267/rtend.192001.110">https://dx.doi.org/10.22267/rtend.192001.110</a> <a href="https://scielo.org/es/">https://scielo.org/es/</a>
Fávelo, L	Data science for business and decision making	Academic Press	2019	650.0151 FAV 2019 Biblioteca CUALTOS <a href="https://www.elsevier.com/books-and-journals/academic-press">https://www.elsevier.com/books-and-journals/academic-press</a>
Peng, M	Negocios globales	Cengage Learning	2018	382 PEN 2018 Biblioteca CUALTOS <a href="https://latam.cengage.com/">https://latam.cengage.com/</a>



UNIVERSIDAD DE  
GUADALAJARA

Red Universitaria e Inclusiva Brevemente de Jalisco

CENTRO UNIVERSITARIO DE LOS ALTOS

División de Ciencias Sociales y de la Cultura

Departamento de Estudios Organizacionales

Complementaria

Autor(es)	Título	Editorial	Año	URL
Azevedo, Ana	Integration of data mining in business intelligence systems	IGI Global	2015	658.4038 INT Biblioteca CUALTOS
Daza Vergaray, A	Data mining minería de datos	Macro EIRL	2016	005.741 DAZ 2016 Biblioteca CUALTOS
Howson, C	Bussiness intelligence estrategias para una implementación exitosa	McGraw-Hill	2009	658.47 HOW 2009 Biblioteca CUALTOS
Ferrell, O	Ética en los negocios casos y toma de decisiones	Cengage Learning	2017	174.4 FER 2017 Biblioteca CUALTOS <a href="https://latam.cengage.com/">https://latam.cengage.com/</a>
Perez, Marquez, M	Big data técnicas, herramientas y aplicaciones	Alfaomega	2015	005.74 PER 2015 Biblioteca CUALTOS
Rosado Gomez, A.; Rico Bautista, D.W	INTELIGENCIA DE NEGOCIOS: ESTADO DEL ARTE	Scientia Et Technica	2010	ISSN: 0122-1701 <a href="http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=84917316060">http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=84917316060</a>

Tepatitlán de Morelos, Jalisco, abril de 2023

Nombre y firma del Jefe de Departamento

  
Dr Luis Aguilar Carvajal



Nombre y firma del Presidente de Academia

  
Mtra. Maria de Jesus de la Mora

CENTRO UNIVERSITARIO DE LOS ALTOS  
DIVISION DE CIENCIAS SOCIALES Y DE LA CULTURA  
DEPARTAMENTO DE ESTUDIOS ORGANIZACIONALES