

DIPLOMADO

Business Intelligence

CERTIFICA: Cámara de Comercio de Lima



Índice

> ¿Por qué elegir este diplomado?

> Beneficios Exclusivos

> ¿A quién está dirigido?

> ¿Qué lograrás al finalizar la certificación?

> Estructura curricular

> Expositores

> Cronograma

> Datos del programa

> Métodos de pago

↘ ¿Por qué elegir este diplomado?

En el escenario corporativo actual, operar bajo decisiones intuitivas u hojas de cálculo aisladas destruye el margen de ganancia de cualquier negocio. El mercado de hoy no espera; exige empresas inteligentes capaces de predecir tendencias, optimizar inventarios y entender el comportamiento del consumidor en tiempo real. La acumulación de datos sin estrategia es un costo hundido; transformarlos en conocimiento predictivo es la inversión más rentable.



Este Diplomado de la Cámara de Comercio de Lima ha sido diseñado con un **enfoque netamente gerencial y de negocios.**

No se trata de un curso técnico de programación abstracta, sino de un programa de alto rendimiento para directivos y empresarios que necesitan implementar la cultura Data-Driven. **Aprenderá a estructurar arquitecturas de información sólidas, integrar analítica automatizada en sus flujos comerciales y liderar la toma de decisiones** basada en datos que blinden la rentabilidad de su organización y aceleren su crecimiento en el mercado.



Beneficios Exclusivos

Respaldo Institucional del Más Alto Nivel

Certificación digital emitida a nombre de la Cámara de Comercio de Lima (CCL), el gremio empresarial líder del país que consolida su autoridad directiva ante el mercado nacional e internacional.



Enfoque de Negocios (No es solo código): Diseñado específicamente para el retorno de inversión (ROI). Aprenderá a gobernar las herramientas digitales desde la perspectiva del dueño de negocio, optimizando la estrategia comercial y los KPIs operativos.



Metodología Práctica y Progresiva: Una ruta de aprendizaje de 30 sesiones estructurada estratégicamente que va desde los fundamentos lógicos y el entendimiento del dato hasta la visualización y automatización de tableros directivos aplicados a su propia empresa.



Plana Docente de Élite Gerencial: Formación guiada por consultores y directores de Business Intelligence en actividad, con amplia experiencia implementando soluciones analíticas en las principales organizaciones del país.



¿A quién está dirigido?

Este programa y su estructura de especialización han sido meticulosamente diseñados para:



Empresarios y Dueños de Negocios decididos a profesionalizar e informatizar la operación de sus empresas, erradicar cuellos de botella y descubrir nuevas oportunidades de ingresos mediante datos.



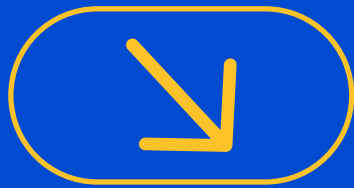
Gerentes, Directores y Jefes de Área (Comercial, Finanzas, Operaciones, Marketing, Recursos Humanos) que necesiten automatizar el control de sus métricas y reportar resultados con impacto directo en el negocio.



Consultores y Líderes de Proyectos que buscan elevar su estatus profesional, dominando marcos de inteligencia de negocios para asesorar a empresas en sus procesos de transformación digital y analítica.



REGRESAR



¿Qué **lograrás** al finalizar el **programa?**



Liderar la estrategia de BI corporativa: Diseñará e implementará infraestructuras y políticas de Business Intelligence alineadas con las metas financieras de su empresa.

Automatizar reportes gerenciales: Reemplazará flujos manuales de consolidación por tableros de control (Dashboards) dinámicos y automatizados que agilicen la supervisión diaria.

Identificar patrones de rentabilidad: Analizará datos históricos y flujos en tiempo real para predecir comportamientos de compra, optimizar precios y minimizar la pérdida de clientes.

Gobernar datos de múltiples fuentes: Aprenderá a centralizar e integrar la información de su ERP, CRM o bases de datos comerciales de manera ágil y segura.

Elevar su perfil ejecutivo: Sumará competencias críticas de analítica de negocios que le permitirán justificar cada decisión con datos sólidos, acelerando su línea de carrera corporativa.



REGRESAR



Estructura curricular

MÓDULO 1

Fundamentos Estratégicos de BI y Arquitectura del Dato

- Sesión 1: Introducción al Business Intelligence y su impacto directo en el ROI empresarial.
- Sesión 2: Modelos de negocio orientados a datos (Data-Driven Companies).
- Sesión 3: Identificación de KPIs críticos por sector (Comercial, Financiero y Operaciones).
- Sesión 4: Fuentes de datos, almacenamiento y conceptos clave de Data Warehousing.
- Sesión 5: Calidad de datos, gobernanza y seguridad de la información corporativa.
- Sesión 6: Taller práctico: Diagnóstico del ecosistema de datos de su organización.

MÓDULO 2

Procesamiento y Modelamiento de Información de Negocios

- Sesión 7: Estrategias de extracción, transformación y carga de datos (Procesos ETL).
- Sesión 8: Conectividad integral de múltiples fuentes de datos comerciales.



- Sesión 9: Fundamentos de modelado multidimensional y esquemas de datos.
- Sesión 10: Creación de relaciones óptimas entre tablas de negocio.
- Sesión 11: Limpieza de datos masivos y optimización de consultas operativas.
- Sesión 12: Laboratorio de modelamiento: Estructurando la base de datos comercial de la empresa.

MÓDULO 3

Métricas Avanzadas y Analítica de Negocios

- Sesión 13: Lógica de cálculo y expresiones analíticas para indicadores de gestión.
- Sesión 14: Análisis temporal y comparativas de rendimiento interanual.
- Sesión 15: Métricas aplicadas a la rentabilidad del cliente y ciclos de venta.
- Sesión 16: Análisis de inventarios, optimización de márgenes y costos operativos.
- Sesión 17: Segmentación de clientes y análisis de canasta de compra.
- Sesión 18: Taller integrador: Desarrollo de fórmulas y métricas financieras clave.

MÓDULO 4

Visualización de Datos y Storytelling Financiero

- Sesión 19: Principios de diseño visual y psicología del color aplicada a reportes ejecutivos.
- Sesión 20: Estructuración de Dashboards de Alto Impacto para la toma de decisiones rápidas.
- Sesión 21: Gráficos avanzados y mapas interactivos de distribución comercial.



- Sesión 22: Data Storytelling: Cómo presentar informes de datos que convengan a directores e inversores.
- Sesión 23: Filtros interactivos, navegación entre reportes y experiencia de usuario ejecutiva.
- Sesión 24: Laboratorio de diseño: Construcción del Dashboard del área comercial.

MÓDULO 5

Implementación, Automatización y Control Directivo

- Sesión 25: Despliegue de soluciones de BI en la nube y entornos corporativos móviles.
- Sesión 26: Automatización de flujos de actualización de datos en tiempo real.
- Sesión 27: Roles de visualización, permisos de seguridad e informes compartidos para equipos de trabajo.
- Sesión 28: Alertas inteligentes de negocio ante variaciones críticas de KPIs financieros.
- Sesión 29: Auditoría de tableros y mejora continua del sistema de Business Intelligence.
- Sesión 30: Presentación de tableros gerenciales aplicados y feedback directivo.

VALORES AGREGADOS PREMIUM

- **Bono 1: Caja de Herramientas de Inteligencia de Negocios (BI ToolBox):** Plantillas de tableros directivos pre-diseñadas y guías de arquitectura de datos listas para su uso.
- **Bono 2: Sesiones de Asesoría Grupal:** Espacio exclusivo para resolver dudas específicas sobre la integración de datos y software en los sistemas actuales de su organización.

[REGRESAR](#)

Expositores



Alberto Cáceda

Especialista en transformación digital, innovación e inteligencia artificial aplicada a los negocios, con más de 30 años de experiencia en cargos directivos y consultoría estratégica para organizaciones públicas y privadas. Actualmente asesora iniciativas de transformación digital, innovación y desarrollo tecnológico, promoviendo la adopción de herramientas digitales para mejorar la competitividad empresarial. Como consultor de la Cámara de Comercio de Lima y conferencista internacional, impulsa el uso de tecnologías emergentes para optimizar procesos, fortalecer la experiencia del cliente y generar nuevas oportunidades de negocio. Su enfoque integra inteligencia artificial, marketing digital y análisis de datos para potenciar la promoción, comercialización y posicionamiento de empresas.



Carmen Jaeger

Profesional en Administración con una Maestría en Comunicaciones y Marketing, especializada en Comunicación Corporativa. Su sólida preparación académica respalda su destacada labor en la gestión estratégica de marcas y su enfoque innovador en la construcción de vínculos entre marcas y audiencias.

Con más de 20 años de experiencia, ha liderado proyectos en reputación y branding tanto en mercados B2C como B2B. Como socia fundadora y directora Comercial de CMO BTL, se dedica a transformar marcas mediante estrategias de Branding, Identidad Visual y Comunicación, creando relaciones sólidas y duraderas con los públicos objetivo.



Cesar Chavarry

Especialista en Business Intelligence y Análisis de Datos, con más de siete años de experiencia desarrollando soluciones analíticas para los sectores de banca, logística, retail y bienes raíces. Experto en transformar grandes volúmenes de datos en información estratégica para optimizar procesos, mejorar la toma de decisiones e impulsar el crecimiento del negocio. Cuenta con experiencia en gestión de datos, creación de dashboards, análisis de indicadores y visualización de información, combinando un enfoque analítico con una sólida capacidad de adaptación e innovación tecnológica.



Cronograma

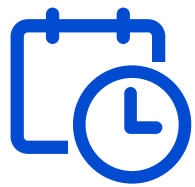
MÓDULO 1	MÓDULO 2	MÓDULO 3	MÓDULO 4	MÓDULO 5
CARMEN JAEGER	CARMEN JAEGER	CESAR CHAVARRY	CESAR CHAVARRY	ALBERTO CACEDA
Fundamentos Estratégicos de BI y Arquitectura del Dato	Procesamiento y Modelamiento de Información de Negocios	Métricas Avanzadas y Analítica de Negocios	Visualización de Datos y Storytelling Financiero	Implementación, Automatización y Control Directivo
Sesión 1 Jueves 24 set	Sesión 7 Martes 20 oct	Sesión 13 Martes 10 nov	Sesión 19 Martes 01 dic	Sesión 25 Jueves 07 ene
Sesión 2 Martes 29 set	Sesión 8 Jueves 22 oct	Sesión 14 Jueves 12 nov	Sesión 20 Jueves 03 dic	Sesión 26 Martes 12 ene
Sesión 3 Jueves 01 oct	Sesión 9 Martes 27 oct	Sesión 15 Martes 17 nov	Sesión 21 Jueves 10 dic	Sesión 27 Jueves 14 ene
Sesión 4 Martes 06 oct	Sesión 10 Jueves 29 oct	Sesión 16 Jueves 19 nov	Sesión 22 Martes 15 dic	Sesión 28 Martes 19 ene
Sesión 5 Martes 13 oct	Sesión 11 Martes 03 nov	Sesión 17 Martes 24 nov	Sesión 23 Jueves 17 dic	Sesión 29 Jueves 21 ene
Sesión 6 Jueves 15 oct	Sesión 12 Jueves 05 nov	Sesión 18 Jueves 26 nov	Sesión 24 Martes 05 ene	Sesión 30 Martes 26 ene

(*): La preparación para rendir el examen de Google, se realizará de manera transversal a lo largo del curso.

REGRESAR



Datos del curso

**INICIO:**

Jueves 24 de setiembre

FIN:

Martes 26 de enero 2027

**FRECUENCIA:**

Martes y jueves de 8:00 p.m. a 11:00 p.m.

**DURACIÓN:**

240 horas académicas (horas de 45min. cada una): 120 horas online en vivo + 80 horas asincrónicas + 40 horas en foros

**PÚBLICO EN GENERAL:**

S/ 3100

SOCIO CCL:

S/ 2300

**MODALIDAD:**

Online – A través de la plataforma Teams

**CERTIFICACIÓN DIGITAL:**

A nombre de la Cámara de Comercio de Lima

REGRESAR

↘ Métodos de Pago

• Depósitos o transferencia Cuenta corriente en soles banco



Banco o agente BCP
193-1943271-0-99



Banco o agente Interbank
005-0000007180



Banco BBVA
0011-0130-0100003020



Banco Scotiabank
000-2019361

Todas nuestras cuentas están a nombre de **CÁMARA DE COMERCIO DE LIMA** – Ruc: 20101266819

• Tarjeta de crédito Podrá realizar sus pagos con rapidez y total seguridad.



1. Ingresar a nuestra página web: **www.camaralima.org.pe**
2. Buscar: **Pagos online**, parte superior derecha.
3. Ingresar **datos de la empresa y/o persona** que solicito el servicio.
4. Ingresar **datos de la tarjeta de crédito y detalle del servicio**.
5. Procesar pago.

Luego de realizar el pago, enviar el voucher de pago indicando el RUC y/o DNI del depositante al **asesor educativo**.



Exclusivo para VISA

Hasta 6 cuotas sin intereses con tus tarjetas de crédito BBVA y 12 cuotas con BCP.

Preguntar por términos y condiciones.

• Billetera electrónica Escanea y paga



Considerar

Los horarios que están en la programación de todos los eventos que se realice están sometidos a cualquier cambio por cualquier inconveniente que se presente. ***Los cambios de los horarios serán notificados con anticipación.**



| CONTÁCTANOS

Ejecutivo de ventas

✉ jromero@camaralima.org.pe

☎ 994 250 942