

UNIVERSIDAD INTERAMERICANA DE PUERTO RICO
RECINTO METROPOLITANO
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS
ESCUELA DE ECONOMÍA
PROGRAMA DE TECNOLOGÍA DE LA INFORMACIÓN

PRONTUARIO

I. INFORMACIÓN GENERAL

Título del Curso	:	Negocios Electrónicos
Código y Número	:	CMIS 3400
Créditos	:	3
Término Académico	:	
Profesor	:	
Horas de Oficina	:	
Teléfono de la Oficina	:	(787) 250-1912
Correo Electrónico	:	

II. DESCRIPCIÓN

Análisis de los fundamentos teóricos y prácticos de los negocios electrónicos. Discusión de las estrategias de los negocios y la integración de los sistemas de información a la nueva economía y tecnología en la Internet. Exploración de los diversos modelos de negocios electrónicos. Requiere un total de 45 horas de conferencia/laboratorio. Requiere horas adicionales en un laboratorio abierto. Requisito: CMIS 2450.

III. OBJETIVOS

Se espera que al finalizar el curso, el estudiante pueda:

1. Identificará los fundamentos teóricos y prácticos de los negocios electrónicos.
2. Describirá el modelo básico de negocio electrónico, estabilidad y beneficios que ofrece a los procesos del negocio.
3. Reconocerá la importancia de las herramientas sistemas de información en el análisis de las fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas que confrontan los negocios en la sociedad global. (SWOT)

4. Analizará las estrategias y la tecnología de la Internet en la nueva economía de los negocios.
5. Examinará los diferentes tipos de conexión de Internet y asuntos estratégicos, modelos económicos de las compañías y la integración de los sistemas de información.
6. Reconocerá cómo la red se diferencia de otros medios y cómo la planificación y el diseño de un sitio creará una presencia efectiva del negocio.
7. Distinguirá los diversos modelos de negocios electrónicos.
8. Reconocerá la importancia de conocer los modelos negocios y la integración de los sistemas de información.
9. Identificará y analizará los conceptos éticos, legales, privacidad y seguridad, su relación e impacto hacia los sistemas de información y negocios electrónicos.

IV. CONTENIDO TEMÁTICO

A. Introducción al negocio electrónico

1. Negocio electrónico
 - a. Negocio electrónico y negocio electrónico
 - b. Categorías del negocio electrónico
 - c. Desarrollo del negocio electrónico
 - d. La segunda ola del negocio electrónico
2. Modelos del negocio, modelo económico y procesos del negocio
 - a. Ventajas y desventajas del negocio electrónico
3. Fuerza económica y el negocio electrónico
 - a. Costo de las transacciones
 - b. Jerarquía y mercadeo
 - c. Estructuras de red
 - d. Efectos de la red

4. Análisis: oportunidades de las unidades del negocio (SWOT)
 - a. El papel del negocio electrónico
5. Naturaleza internacional del negocio electrónico
 - a. Confianza en los asuntos de la red
 - b. Asuntos de lenguaje
 - c. Asuntos de la cultura
 - d. Asuntos de infraestructura

B. Infraestructura de la tecnología: la Internet y el WWW

1. La Internet y el WWW
 - a. Orígenes de la Internet
 - b. Nuevos usos de la Internet
 - c. Uso comercial de la Internet
 - d. Crecimiento de la Internet
 - e. Surgimiento del WWW
2. Paquetes de red
 - a. Paquetes de enrutamiento
3. Protocolos de la Internet
 - a. TCP/IP
 - b. Dirección de IP
 - c. Nombres de dominios
 - d. Petición de sitio en el WEB y protocolos de transferencia
 - e. Protocolos de correo electrónico
4. "Markup language" y la red
 - a. Estándar general del lenguaje de hipertexto
 - b. HTML-Hypertext Markup Language
 - c. Editores de sitios de Internet
5. "Intranets" y "Extranets"
 - a. "Intranets"
 - b. "Extranets"
 - c. Redes públicas y privadas
 - d. Redes privadas virtuales

6. Opciones de conexión de la Internet

- a. Perspectiva de la conectividad
- b. Conexión de teléfono
- c. Conexión de banda amplia
- d. Conexión de línea rentada
- e. Conexión inalámbrica

C. Estrategias de los negocios para el negocio electrónico

1. Venta en la red: modelo económico

- a. Catálogo en la Web
- b. Contenido digital
- c. Apoyo
- d. Suscripciones de anuncios
- e. Honorarios por transacciones
- f. Honorarios por servicios

2. Modelo de ingreso en la transición

- a. Modelo de suscripción de apoyo de anuncios
- b. Modelo mixto
- c. Transacciones múltiples

3. Estrategias en asuntos de ingreso

- a. Conflicto y canibalismo
- b. Alianzas estratégicas y administración de canales de distribución
- c. Comercio móvil

4. Creación de una presencia efectiva en la Web

- a. Identificar metas de la presencia en la Web
- b. Alcanzar las metas de la presencia en la Web

5. Utilidad de los sitios de Web

- a. ¿Por qué la red es diferente?
- b. Determinar las necesidades de los visitantes al sitio
- c. Confianza y lealtad

D. Estrategias de B2B

1. Intercambio electrónico a comercios electrónico
 - a. Compra, logística y actividades de apoyo
 - b. Compra de materiales directo e indirecto
 - c. Actividades de logística
 - d. Actividades de apoyo
 - e. Modelo de red
2. Intercambio de datos electrónicos
 - a. Esfuerzos del intercambio de información
 - b. Estándares de EDI
 - c. Valor añadido
 - d. Arquitectura abierta de la red
3. Administración de cadenas de distribución
 - a. Creación del valor
 - b. La tecnología de Internet y la cadena de distribución
4. Sitios electrónicos y los portales
 - a. Tiendas privadas y portales del cliente
 - b. Consorcios industriales

E. Subastas en línea, comunidades virtuales y portales en la Web

1. Perspectiva de las subastas
 - a. Origen
 - b. Tipos de subastas
2. Comunidades virtuales y portales en la Web
 - a. Tecnología de comunicación móvil
 - b. Programas inteligentes
 - c. Comunidades virtuales
 - d. Consolidación de comunidades

F. El ambiente de negocio electrónico: aspectos legales y éticos

1. Ambiente Legal
 - a. Jurisdicciones

2. Uso y protección de la propiedad intelectual en los negocios en línea
 - a. Asuntos del contenido de los sitios en el Web
 - b. Nombres de dominios
 - c. Regulaciones de los anuncios
3. Crimen en línea, terrorismo y guerra
 - a. Crimen
 - b. Terrorismo y guerra
4. Asuntos éticos
 - a. La ética y la política del negocio
 - b. Derechos de privacidad y obligaciones
 - c. Comunicación con los niños

G. Tecnología para el negocio electrónico

1. Servidores de Web: equipo y programas
 - a. Servidores básicos y tipos
2. Programas
 - a. Sistemas operativos
3. Sitios de Web y programas de utilidades de Internet
 - a. Programas de enrutamiento
 - b. Correo electrónico
 - c. Solución de problemas de "Spam"
 - d. Utilidades de "Telnet" y FTP
4. Equipo de servidores para Web
 - a. Computadoras
 - b. Evaluación del desempeño del servidor
 - c. Arquitectura del equipo

H. Programas

1. Alternativas de alojamiento de Web
2. Funciones básicas de los programas de negocio electrónico
 - a. Despliegue del catálogo
 - b. Carro de compra
 - c. Procesamiento de transacciones
3. Funciones avanzadas
 - a. "Middleware"
 - b. Base de datos e integración de aplicaciones
 - c. Servicios de Web
 - d. Integración de sistemas de ERP
4. Programas de negocio electrónico para pequeñas empresas y compañías medianas
 - a. Proveedores de servicios de negocio básico
 - b. Proveedores de servicios a negocios de estilo Mall
 - c. Estimado de gastos de operaciones para negocios pequeños en Web
5. Programas de negocio electrónico para medianas empresas y compañías grandes
 - a. Herramientas de desarrollo de sitio en Web
 - b. "Intershop enfinity"
 - c. "IBM WebShere"
 - d. "Microsoft Comerse Server 2002"
6. Programas de negocio electrónico para compañías medianas
 - a. Programas:
 - i. Cadenas de distribución
 - ii. Administradores de conocimiento
 - iii. Otros

I. Seguridad

1. Perspectiva de los asuntos de seguridad en línea

- a. Manejo de riesgo
- b. Clasificación de la seguridad
- c. Políticas e integración de seguridad

2. Seguridad de la computadora del cliente

- a. "Cookies" y gusanos de Web
- b. Virus, gusanos y programas de antivirus
- c. Certificados digitales
- d. Otros

3. Seguridad en los canales de comunicación

- a. Integridad, amenaza, secretividad y necesidad
- b. Encriptación
- c. Integridad de las transacciones

J. Sistema de pago

1. Pagos con tarjeta

- a. Ventajas y desventajas
- b. Procesamiento de la aceptación del pago

2. Pago electrónico en efectivo

- a. Privacidad y seguridad
- b. Ventajas y desventajas
- c. Sistemas electrónicos

3. Carteras electrónicas

- a. "Microsoft .NET Passport"
- b. "Yahoo wallet"

K. Planificación del negocio electrónico

1. Iniciativas del negocio electrónico
 - a. Identificación de los objetivos
 - b. Enlace de los objetivos con las estrategias del negocio
 - c. Beneficios medibles
 - d. Administración de los costos
2. Estrategias de desarrollo
 - a. Desarrollo interno vs. externalización (outsourcing)
 - b. Selección del servicio de anfitrión (hosting)
 - c. Nuevo método para la implantación parcial
3. Implementación y administración del negocio electrónico
 - a. Administración del proyecto
 - b. Administración del portafolio del proyecto
 - c. Empleados de negocio electrónico
 - d. Auditoría

V. ACTIVIDADES

Esta es una lista de estrategias de enseñanza sugeridas para el curso:

Conferencias por el profesor
Ejercicios de práctica
Discusión de lecturas y ejercicios
Ejercicios de aplicación
Auto evaluación
Trabajo colaborativo
Lecturas y ejercicios suplementarios

VI. EVALUACIÓN

El profesor(a) utilizará los criterios de evaluación que estime pertinentes para determinar el dominio de los estudiantes en cuanto a los conocimientos y destrezas. Se utilizará la siguiente distribución para asignar las calificaciones:

100 - 90	A
89 - 80	B
79 - 70	C
69 - 60	D
59 - 0	F

Pruebas Formales	40%
Asignaciones	10%
Proyecto Final	40%
Análisis de lecturas relacionadas	<u>10%</u>
Total	100%

Se aplicará la curva normal

VII. NOTAS ESPECIALES

1. Servicios Auxiliares o Necesidades Especiales

Todo estudiante que requiera servicios auxiliares o asistencia especial deberá solicitar los mismos al inicio del curso o tan pronto como adquiera conocimiento de que los necesita, a través del registro correspondiente, en el programa de orientación con el Sr. José A. Rodríguez, Ext. 2306.

2. Honradez, Fraude y Plagio

La falta de honradez, el fraude, el plagio y cualquier otro comportamiento inadecuado con relación a la labor académica constituyen infracciones mayores sancionadas por el Reglamento General de Estudiantes. Las infracciones mayores, según dispone el Reglamento General de Estudiantes, pueden tener como consecuencia la suspensión de la Universidad por un tiempo definido mayor de un año o la expulsión permanente de la Universidad, entre otras sanciones.

3. Uso de Dispositivos Electrónicos

Se desactivarán los teléfonos celulares y cualquier otro dispositivo electrónico que pudiese interrumpir los procesos de enseñanza y aprendizaje o alterar el ambiente conducente a la excelencia académica. Las situaciones apremiantes serán atendidas, según corresponda. Se prohíbe el manejo de dispositivos electrónicos que permitan acceder, almacenar o enviar datos durante evaluaciones o exámenes.

VIII. RECURSOS EDUCATIVOS

Libro de texto:

Laudon, K. (2011), e-Commerce 2012, 8th. Ed. Prentice Hall, ISBN-13: 978-0138018818.

IX. BIBLIOGRAFÍA ACTUAL Y CLÁSICA

Libros:

Turban, E. & King, D. (2011), Electronic Commerce 2012: Managerial and Social Networks Perspectives 7th. Ed., Prentice Hall. ISBN-13: 978-0132145381.

Schneider, G. P. (2010) *Electronic Commerce*. Course Technology, 9th edition. ISBN-13: 978-0538469241.

Davidson, A. (2009), The Law of Electronic Commerce, Cambridge University Press. ISBN-10: 052167865X.

Recursos Electrónicos:

Internet Public Library - <http://www.ipl.org/>

Information Week - <http://www.informationweek.com/>

Internet - <http://www.internet.com/>

Network computing - <http://www.networkcomputing.com/>