


1.- DATOS DE LA ASIGNATURA

 <p>UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE CHIHUAHUA</p>	<p>Nombre de la asignatura: Comercio Electrónico</p> <p>Maestro: Ricardo Robles G.</p> <p>División de estudios: LEI, LNI</p> <p>Clave de la asignatura: LNI702-1</p>
---	--

Clave de la asignatura: LNI702-1

APORTACIÓN DE LA ASIGNATURA AL PERFIL DEL EGRESADO

Conocerá y aplicará las herramientas y metodologías para generar servicios y soluciones en materia de comercio electrónico

2.- OBJETIVO(S) GENERALES DEL CURSO

El alumno obtendrá un panorama general de los elementos más importantes para conformar el concepto de comercio a través de Internet. Identificar la infraestructura (tecnológica y de negocios) requerida para llevar a cabo comercio electrónico. Conocer los panoramas relevantes al comercio electrónico: seguridad, legislación y pagos electrónicos.

3.- TEMARIO

NUM.	TEMAS	SUBTEMAS
I	Introducción al Comercio Electrónico.	1.1. La Economía Electrónica. 1.1.1. Internet como factor de cambio en la economía mundial. 1.1.2. El impacto de la Economía Electrónica 1.2. Componentes del WWW 1.3. Concepto de negocios electrónicos (e-business) 1.4. Concepto de comercio electrónico (e-commerce) 1.5. Tipos de comercio electrónico 1.6. Modalidades: B2B, B2C, B2A, C2A, C2C
II	Tecnología del Comercio Electrónico	2.1. Arquitectura de Internet 2.2.1. Origen de Internet 2.2.2. Componentes de Internet 2.2.3. Internet vs Intranet 2.2. Modelo cliente servidor 2.3. Protocolo TCP/IP 2.4. Direcciones y dominios 2.5. Tipos de servicios en Internet

III	Herramientas basadas en el WEB para Comercio Electrónico	3.1. Hardware para el servidor Web y evaluación de rendimiento 3.2. Características del Software para el servidor Web 3.3. Software y herramientas para el servidor Web
IV	Comercio Electrónico entre empresas (b2b)	4.1. Definiendo el B2B. 4.2. Utilidad del B2B para las compañías. 4.3. Tipos de Modelos de negocio en el B2B. 4.4. Ejemplos e iniciativas B2B en México. 4.5. El B2B para las Pymes. 4.6. Aspectos técnicos del B2B. 4.7. Implementación de Soluciones para empresas.
V	Comercio Electrónico de empresa a consumidor (b2c)	5.1. Introducción 5.2. Necesidades y Beneficios del B2C 5.3. Soluciones para el Comercio Electrónico B2C 5.4. Tienda Virtual 5.5. Centro Comercial o Mall Virtual 5.6. Implementación de Soluciones B2C. 5.7 Mercado del B2C.
VI	Mecanismos de pago y aspectos de Seguridad en el Comercio Electrónico	6.1. Cuestiones Generales sobre el Pago por Internet 6.2. Sistemas de pago en Internet 6.4. Los sistemas de pago en el Comercio Electrónico B2B y B2C 6.5. Condiciones necesarias para la seguridad en el comercio electrónico 6.6. Métodos de Cifrado. 6.7. Mecanismos de certificación y firma digital 6.8. Protocolos de seguridad en las transacciones.
VII	Marketing en Internet	7.1. Principales rasgos del marketing en Internet 7.2. Elementos de marketing en un sitio web 7.3. Características de la Publicidad en Internet 7.4. Mecanismos de promoción de un sitio web 7.5. Medición de la efectividad de la publicidad on line 7.6. La gestión de la relación con el cliente: CRM
VIII	Aspectos Jurídicos del Comercio Electrónico	8.1. Los inconvenientes jurídicos de la contratación electrónica 8.2. Normatividad en México en materia de Comercio Electrónico. 8.3. Mecanismos de contratación en línea. 8.4. Cuestiones legales acerca de la propiedad intelectual en Internet. 8.4.1. Marco Fiscal en Internet. 8.4.2. La normativa en materia de protección de datos en Internet 8.4.3. Aspectos sociales y éticos del Comercio Electrónico

4.- APRENDIZAJES REQUERIDOS:

- ⌚ Habilidades en el uso de la computadora
- ⌚ Experiencia utilizado el Word Wide Web
- ⌚ Experiencia desarrollando software orientado a objetos

- 🕒 Manejo de sistemas gestores de bases de datos
- 🕒 Experiencia en configuración de servidores
- 🕒 Manejo de Sistemas en Línea

5.- SUGERENCIAS DIDÁCTICAS

- Uso de un portal de Internet para apoyo didáctico de la materia, el cual cuente por lo menos con un foro, preguntas frecuentes, material de apoyo y correo electrónico.
- Utilizar software didáctico y software de apoyo.
- Presentar proyectos finales
- Propiciar el uso de terminología técnica adecuada al programa.
- Definir los lineamientos de documentación que deberán contener las tareas y prácticas. • Desarrollar de manera conjunta ejemplos de cada uno de los temas.

6.- SUGERENCIAS DE EVALUACIÓN

- Participación y desempeño en el aula y el laboratorio.
- Dar seguimiento al desempeño en el desarrollo del programa (dominio de los conceptos, capacidad de la aplicación de los conocimientos en problemas reales, transferencia del conocimiento).
- Desarrollo de un proyecto final que integre todas las unidades de aprendizaje. • Participación en dinámicas grupales
- Actividades de auto evaluación.
- Cumplimiento de los objetivos y desempeño en las prácticas
- Programas asignados como tarea.
- Exámenes escritos y prácticos

7.-UNIDADES DE APRENDIZAJE

UNIDAD I: Introducción al Comercio Electrónico.

OBJETIVO EDUCACIONAL	ACTIVIDADES DEL APRENDIZAJE	BIBLIOGRAFÍA
Mostrar un panorama general de los elementos más importantes para conformar el concepto de Comercio a través de Internet, identificando la infraestructura (tecnológica y de negocios) requerida para llevar a cabo el comercio electrónico. Conocer los aspectos relevantes al Comercio Electrónico: seguridad, legislación, pagos electrónicos.	<ul style="list-style-type: none">- Generar un mapa conceptual integrando los elementos que conforman el concepto de comercio a través de Internet.- Realizar exposiciones grupales dentro de clases.- Analizar por equipo los aspectos relevantes del comercio electrónico, seguridad, legislación y pagos electrónicos.	11, 12

UNIDAD II: Tecnología del Comercio Electrónico

OBJETIVO EDUCACIONAL	ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE	BIBLIOGRAFÍA
Conocer las tecnologías emergentes para llevar a cabo comercio electrónico. Identificar la función e interrelación de dichas herramientas para implantar una estrategia tecnológica de comercio electrónico.	<ul style="list-style-type: none">- Realizar un esquema de las tecnologías emergentes para llevar a cabo el comercio electrónico.- Investigar acerca de las diferentes tecnologías que se utilizan dentro del Comercio Electrónico.	

UNIDAD III: Herramientas basadas en el WEB para Comercio Electrónico

OBJETIVO EDUCACIONAL	ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE	BIBLIOGRAFÍA
Que el alumno conozca los diversos enfoques para la construcción de aplicaciones en el entorno de los negocios electrónicos; incluyendo elementos como herramientas de desarrollo de aplicaciones, topologías de redes de comunicación, mecanismos para la seguridad de la información y modelos de infraestructura de cómputo.	<ul style="list-style-type: none">- Documentar los diferentes tipos de servidores que existen.- En equipos realizaran la instalación de servidores Web.- Realizar la instalación de herramientas estratégicas enfocadas hacia la Web.	8, 9, 10

UNIDAD IV: Comercio Electrónico entre Empresas (B2B)

OBJETIVO EDUCACIONAL	ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE	BIBLIOGRAFÍA
El alumno conocerá el funcionamiento del modelo de negocios que se dedican a las relaciones comerciales entre empresas	<ul style="list-style-type: none"> - Buscar y Seleccionar información sobre el esquema de funcionamiento del modelo B2B - Realizar un esquema con las principales características del B2B Analizar las Ventajas y Debilidades del modelo B2B - Identificara sitios de Internet que implementen el modelo de comercio electrónico B2B Identificar el proceso de ventas entre empresas. - Analizar las herramientas 	1, 3, 5, 7, 11, 12
	adecuadas para llevar a cabo un proceso comercial entre empresas.	

UNIDAD V: Comercio Electrónico de Empresa a Consumidor (B2C)

OBJETIVO EDUCACIONAL	ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE	BIBLIOGRAFÍA
El alumno conocerá el funcionamiento del modelo de negocios que se dedican a las relaciones comerciales entre empresas.	<ul style="list-style-type: none"> - Buscar y seleccionar información sobre el esquema de funcionamiento del modelo B2C - Realizar un esquema con las principales características del B2C Analizar las Ventajas y Debilidades del modelo B2C - Identificará sitios de Internet que implementen el modelo de comercio electrónico B2C Identificar el proceso de ventas entre empresas. - Analizar las herramientas adecuadas para llevar a cabo un proceso comercial entre empresas. 	1, 3, 5, 7, 11, 12

UNIDAD VI: Mecanismos de Pago y aspectos de Seguridad en el Comercio Electrónico

OBJETIVO EDUCACIONAL	ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE	BIBLIOGRAFÍA
<p>Conocerá las formas de pago en línea más importantes además de los aspectos más importantes requeridos en la seguridad del comercio electrónico.</p>	<ul style="list-style-type: none">- El alumno investigará, analizará y discutirá en clases los mecanismos de formas de pago en línea mas importantes.- Realizará un esquema que muestre el proceso general del pago en línea y los sistemas de distribución en una empresa- Investigará los tipos de pagos disponibles y los sistemas de distribución disponibles en la región.- En equipos de 3 definirán cuales son los problemas mas importantes dentro de la seguridad en el comercio electrónico.- Mediante una sesión de lluvias ideas analizarán cuales son las contingencias que pueden existir dentro de una empresa.- Analizarán las funciones del SSL y métodos de encriptación indicando sus ventajas y sus vulnerabilidades.	<p>1, 8, 9, 11, 12</p>

UNIDAD VII: Marketing en Internet

OBJETIVO EDUCACIONAL	ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE	BIBLIOGRAFÍA
<p>Aprenderá las diferentes técnicas y procesos de mercadotecnia enfocados hacia a Internet.</p>	<ul style="list-style-type: none"> - El alumno investigará, analizará y discutirá en clases las diferentes estrategias de marketing enfocada hacia Internet - El alumno investigará sobre las técnicas de posicionamiento de sitios Web - El alumno discutirá la importancia del diseño y la funcionalidad dentro de un sitio Web - En grupos de 3 realizarán un esquema sobre la 	<p style="text-align: center;">2, 5, 6, 7, 10</p>
	<ul style="list-style-type: none"> - disposición adecuadas de elementos dentro de un sitio Web. - En grupos de 3 investigarán los tipos de publicidad que se pueden implementar dentro de un sitio Web. - En grupos de 3 investigarán, analizarán, discutirán y realizarán exposiciones sobre casos de éxitos de sitios en Internet. 	

UNIDAD VIII: Aspectos Jurídicos del Comercio Electrónico

OBJETIVO EDUCACIONAL	ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE	BIBLIOGRAFÍA
El alumno conocerá el marco normativo y jurídico dentro del contexto nacional e internacional	El alumno investigará, analizará y discutirá en clases las diferentes normas que rigen el contexto informático en México	

10.- BIBLIOGRAFÍA

- 1.- COHEN Laren D. Asín Larz E, **SISTEMA DE INFORMACIÓN PARA LOS NEGOCIOS**, McGraw Hill
ISBN 970-10-4652-8
- 2.- RAPP, Stan, Martin C.; **MAX E-MARKETING**; McGraw Hill; ISBN 84-481-3671-3
- 3.- FOROUZAN, Behrouz; **TRANSMSION DE DATOS Y REDES DE COMUNICACIONES**; McGraw Hill; ISBN
84-481-3390-0
- 4.- HALLBERG, Bruce; **FUNDAMENTOS DE REDES**; McGraw Hill; ISBN 97-010-4124-0
- 5.- COLLIN, Simon; **E-MARKETING. ESTRATEGIA DE MERCADOTECNIA PARA PROMOVER SU MARCA EN INTERNET**; McGraw Hill; ISBN 97-010-3924-6
- 6.- VERTRAN Vall, Joseph; **MARKETING EN UN MUNDO GLOBAL**; Mc Graw Hill; ISBN 84-4813969-0
- 7.- PELTON, Lou E. y Strutton David; **CANALES DE MARKETING Y DISTRIBUCIÓN COMERCIAL**; Editorial
Mc Graw Hill; ISBN 97-010-5089-4
- 8.- SHENNA, Mike; **CLAVES HACKERS DE SÍTIOS WEB**; Editorial Mc Graw Hill; ISBN 84-4814049-4
- 9.- KAHN Paul y Lenk Kristoff; **MAPAS PARA WEBS**; Editorial Mc Graw Hill; ISBN 970-10-3353-1
- 10- HOLLZSCHLAG, Molly; **COLOR PARA SITIOS WEB**; Ed. Mc Graw Hill; ISBN 970-10-3263-2
- 11.- SCHNEIDER, Gary P. Thomson; **COMERCIO ELECTRÓNICO**
- 12.- VELTE, Toby J.; **FUNDAMENTOS DE COMERCIO ELECTRÓNICO** Ed. McGraw Hill

Referencia de Sitios en Internet

www.lawebdelprogramador.com
www.maestrosdelweb.com
www.desarrolloweb.com
www.webestilo.com
www.hotscripts.com

10. PRACTICAS PROPUESTAS

Unidad 1

Realizar un archivo de audio en formato podcast hablando acerca de los temas de la Economía Electrónica y El impacto de estas en México.

Realizar una exposición video-grabada hablando acerca de los diferentes tipos de Comercio Electrónico y Sus modalidades.

Unidad 2

Crear una presentación interactiva explicando los componentes necesarios para la tecnología del comercio electrónico.

Realizar la contratación de un dominio y Hosting en una empresa para el alojamiento de sus servicios.

Crear sus cuentas de correo en la aplicación de Web-mail.

Unidad 3

Instalación de un Servidor Apache con soporte MYSQL y PHP
Instalación de un Servidor IIS con soporte SQL y ASP

Unidad 4

Crear contenido para Web (video, audio o presentación flash) explicando las ventajas del B2B en las empresas.

Implementar una solución B2B en el sitio contratado.

Unidad 5

Crear contenido para Web (video, audio o presentación flash) explicando las ventajas del B2C en las empresas.

Implementar una solución B2C en el sitio contratado.

Unidad 6

Investigar acerca de las formas de pago en línea y la manera de contratarlos Activar una cuenta Paypal.

Realizar una presentación para Web resaltando las condiciones necesarias para la seguridad del comercio electrónico.

Unidad 7

Crear un sitio Web implementando de forma eficiente los aspectos más importantes del marketing.

Promover el sitio de Internet a través de buscadores en Internet.

Implementar herramientas de medición de la publicidad en línea.

Unidad 8

Implementar un sitio Web con capacidad de carrito de compra y pagos vía Paypal

Proyecto Final

A partir de la 4ª unidad en grupos de 3 buscare una empresa de la región para llevarle a cabo la creación de un sitio Web implementando Herramientas B2B, B2C, posicionamiento en Internet, Uso efectivo del marketing en el sitio y gestiones de relaciones con el cliente.