



UNIVERSIDAD NACIONAL JOSÉ FAUSTINO SÁNCHEZ CARRIÓN

*Facultad de Ciencias Empresariales*

Escuela Profesional de Negocios Internacionales

SÍLABO

## ASIGNATURA: Comercio Electrónico: E-Bussines

### I. DATOS GENERALES

1.1.	Código de la Asignatura	:	45553
1.2.	Pre-requisito	:	45252
1.3.	Escuela Académico Profesional	:	Negocios Internacionales
1.4.	Departamento Académico	:	Administración y Gestión
1.5.	Ciclo Académico	:	X
1.6.	Semestre Académico	:	2018-I
1.7.	Plan de Estudios	:	01
1.8.	Número de Créditos	:	04
1.9.	Horas de Clases	:	TH : 5 HT: 3 HP : 2
1.10.	Docente	:	Mg. Elvis Richar Sánchez García
1.11.	Correo Electrónico	:	elvis_san_22@hotmail.com

### II. SUMILLA.

La naturaleza del curso comprende el desarrollo de los aspectos teórico, práctico y actividades en el laboratorio de cómputo bajo la tutoría del profesor. Los temas que se va abordar son: E-business. Negocios digitales. Comercio Electrónico. Modelos de Negocios en Internet. El marketing electrónico. Publicidad electrónica. Ventas electrónicas. Medición de audiencias. Medio de pagos y seguridades.

### III. METODOLOGIA DE ENSEÑANZA

#### 3.1. Objetivos

- Reconoce conocimientos sobre el comercio electrónico.
- Diseña una página web de ventas online (Marketplace).
- Aprende sobre mediciones, pagos y seguridad de la página web.

#### 3.2. Estrategia Metodológica

- Exposición:** Las clases teóricas son de carácter expositivo e interactivo entre docente-alumno, se proyectarán diapositivas que desarrollarán los temas del curso.
- Prácticas de laboratorio:** Tiene el propósito de llevar a la práctica en la computadora, diseñando una tienda virtual.
- Trabajos de Investigación:** Con la finalidad de tratar temas complementarios que requiere el alumno conocer dentro del contexto de los Negocios Internacionales, se dejará un trabajo práctico que fomente a la profundidad y aplicación del tema.

#### 3.3. Medios y Materiales de enseñanza

- Medios:** Data, computadora.
- Materiales:** Separatas, manuales y prácticas.

#### IV. CONTENIDO TEMÁTICO Y CRONOGRAMA

##### UNIDAD 01: Modelos de negocios, marketing y marketplace

- 1° Historia, definición del Comercio electrónico; Características y diferencias CE y e-business
- 2° Web 2.0; Tipos de comercio electrónico
- 3° Modelos de negocios: Elementos claves; Perspectiva de la sociedad.
- 4° Principales Modelos de negocios; Infraestructura tecnológica: Internet
- 5° Web y aplicaciones móviles
- 6° Marketing electrónico: Estrategias y herramientas
- 7° Publicidad electrónica: Anuncios, motores de búsqueda, móvil, local redes sociales
- 8° **PRIMER EXAMEN PARCIAL**
- 9° Crear sitios web de comercio electrónico
- 10° Diseño de una tienda virtual
- 11° Diseño de una tienda virtual

##### UNIDAD 02: Mediciones, pagos y Seguridad

- 12° Medición de Audiencias
- 13° Exposición de temas.
- 14° Medios de pago: Tipología, sistemas de gestión de fraude, métricas de pago.
- 15° Exposición de temas.
- 16° Seguridad: Amenazas, soluciones tecnológicas, políticas administrativas.
- 17° **SEGUNDO EXAMEN PARCIAL**

#### V. METODOLOGÍA DE EVALUACIÓN:

- 5.1. **Criterios a evaluar:** Conceptos, actitudes, capacidad de análisis, procedimientos, creatividad
- 5.2. **Procedimientos y Técnicas de Evaluación:** Pruebas escritas, intervenciones orales, trabajos de investigación y prácticas calificadas.
- 5.3. **Condiciones de Evaluación:**
  - Para los casos en que los alumnos no hayan cumplido con ninguna o varias evaluaciones parciales se considera la nota de cero (00) para los fines de efectuar el promedio correspondiente (**Art. 131 del Reglamento Académico**).
  - Al término de las evaluaciones finales se programará un examen de carácter sustitutorio (currículo por objetivo) a una nota desaprobatoria más baja, obtenido en el P1 o P2, y que corresponden al primer o segundo parcial, siempre y cuando acrediten un promedio no menor a siete (07) y el 70% de asistencia al curso. El examen sustitutorio tendrá una escala valorativa de 0 a 20, para ello el docente utilizará la columna correspondiente en el Registro de Evaluación. El promedio final para dichos estudiantes no excederá a la nota doce (12). Para los currículos de estudio por competencias no se considera el examen sustitutorio. (**Art. 138. Reglamento Académico**).
- 5.4. **Normas de Evaluación:**

Dos evaluaciones parciales el primero en la octava semana de iniciadas las clases y el segundo en la semana dieciséis; además se considera los trabajos académicos aplicativos a la mitad y al finalizar el periodo lectivo. El Promedio para cada Evaluación parcial (P1 y P2), se determina anotando el promedio simple de:

  1. Evaluación escrita (con un decimal sin redondeo)
  2. Evaluación oral (con un decimal sin redondeo)
  3. Trabajo Académico (con un decimal sin redondeo)

El promedio final (PF) se hará calculando

$$\text{PROMEDIO FINAL} = (P1 + P2)/2$$

Los promedios P1 y P2, serán anotados con un decimal sin redondeo (Art. 127. Reglamento Académico).

#### 5.5. De la Asistencia:

La asistencia a clases teóricas y prácticas son obligatorias.

La acumulación de más del 30% de inasistencias no justificadas, dará lugar a la desaprobación de la asignatura por límite de inasistencia con nota cero (00).

Ejemplo:

Número de Semanas por Semestre:	Número de asistencia a clases teóricas o prácticas (no se cuentan las 2 semanas de exámenes)	Número de inasistencias injustificadas en el Semestre	Número de inasistencias injustificadas para la evaluación del 1° parcial	Número de inasistencias injustificadas para la evaluación del 2° parcial
16				
14 – clases 02 – exámenes parciales	14 clases (una vez por semana)	5 faltas	5 faltas a más	5 faltas a más
	28 clases (dos veces por semana)	9 clases	9 a más	9 a más

Se considera una semana adicional para el ingreso de notas, impresión y firmas de Actas y Registros de Evaluación, con la que hacen un total de diecisiete semanas.

(Art. 121. Reglamento Académico).

El estudiante está obligado a justificar su inasistencia, en un plazo no mayor de tres (3) días hábiles; ante el Director de la Escuela Profesional, quien derivara el documento al Docente a más tardar en dos (2) días. Opcionalmente el estudiante presentará una copia del Expediente de justificación al docente. Bajo responsabilidad, las solicitudes presentadas con posterioridad se declararán improcedentes. (Art. 122. Reglamento Académico).

La asistencia a las asignaturas es Obligatoria, en un mínimo de 70%, caso contrario dará lugar a la inhabilitación por no justificar las inasistencias de acuerdo al artículo precedente. Bajo ningún argumento el Director de Escuela Profesional aceptara justificar inasistencias con solicitudes extemporáneas. (Art. 123. Reglamento Académico).

## VI. BIBLIOGRAFÍA BÁSICA Y COMPLEMENTARIA

1. Luis Martin y etal (2013). Herramientas para mejorar tu tienda online. España <http://www.brainsins.com/es/ebook/herramientas-para-mejorar-tu-tienda-online>
2. Asociación Española de la Economía Digital. Libro Blanco del comercio electrónico. Guía práctica de Comercio electrónico para Pymes
3. Fonseca, A. Fundamentos del e-commerce. Tu guía de comercio electrónico y negocios online.
4. García del Poyo, Rafael. (2011). El libro del comercio electrónico.
5. Laudon, Kenneth: Guercio Traver, Carol. E-commerce 2016: business, technology, society. Ed. 12va. Editorial Pearson. England.

6. Laudon, Kenneth: Guercio Traver, Carol. E-commerce 2013: negocios, tecnología y sociedad. Ed. 9va. Editorial Pearson. México.

#### **Direcciones electrónicas**

7. <http://www.portal.skynetcusco.com/comercio-electronico/comercio-electronico8/534-ventajas-y-desventajas-del-comercio-electronico-.html>
8. Diseño de página web.  
[http://es.wix.com/sitiowebgratis/900es?utm\\_source=google&utm\\_medium=cpc&utm\\_campaign=bi\\_wix\\_sp^wix&experiment\\_id=wix^e^42781067995^1t1&gclid=CNWMwPT95cACFZJr7AodU00Aqw](http://es.wix.com/sitiowebgratis/900es?utm_source=google&utm_medium=cpc&utm_campaign=bi_wix_sp^wix&experiment_id=wix^e^42781067995^1t1&gclid=CNWMwPT95cACFZJr7AodU00Aqw)
9. <http://blogs.gestion.pe/innovaciondisrupcion/2017/03/comercio-electronico-en-el-peru-2017.html>
10. <http://www.geotrust.com/es/resources/guides/creating-ecommerce-website.pdf>
11. <http://www.capece.org.pe/>
12. <http://www.the-emagazine.com/ecommerce/>
13. <http://ecommerce-news.es/>
14. <http://www.sugerendo.com/blog/herramientas-para-negocios-de-internet/libros-de-comercio-electronico-interesantes/>
15. <http://www.esan.edu.pe/conexion/actualidad/2016/09/15/el-e-commerce-en-el-peru-vamos-hacia-el-modelo-asiatico/>
16. [https://www.cuponatic.com.pe/a/gglgencupones?utm\\_source=google&utm\\_medium=Adwords&utm\\_campaign=SearchSegLima&gclid=CJTy8Ya3i9MCFURAhgodwIwNdg](https://www.cuponatic.com.pe/a/gglgencupones?utm_source=google&utm_medium=Adwords&utm_campaign=SearchSegLima&gclid=CJTy8Ya3i9MCFURAhgodwIwNdg)
17. <http://innovasupplychain.pe/articulos/5693-logistica-en-e-commerce>

Huacho, abril del 2018



Universidad Nacional José Faustino Sánchez Carrión

.....  
**Mg. Elvis R. Sánchez García**

Profesor del curso.

DNU 337.

**PROGRAMACIÓN:** Unidades de Información

N°	NOMBRE DE LA UNIDAD	CRONOGRAMA		FECHA	Competencias y Capacidades Específicas	CONTENIDO TEMÁTICO	Código de Competencia(*)			Código de Fuente Bibliográfica
		Semanas	Sesiones				C	P	A	
01	Modelos de negocios, marketing y Marketplace	1	1	04/04/2018	Aprende aplicaciones para el diseño y mejor uso del comercio electrónico	Historia, definición del Comercio electrónico		X		1,2,3,4,5,6,7,9,10,11,12,13,14,15,16,17
				05/04/2018		Características y diferencias CE y e-business		X		
		2	2	11/04/2018		Web 2.0		X		
				12/04/2018		Tipos de comercio electrónico		X		
		3	3	18/04/2018		Modelos de negocios: Elementos claves		X		
				19/04/2018		Perspectiva de la sociedad.		X		
		4	4	25/04/2018		Principales Modelos de negocios		X		
				26/04/2018		Infraestructura tecnológica: Internet		X		
		5	5	02/05/2018		Web y aplicaciones móviles		X		
				03/05/2018				X		
		6	6	09/05/2018		Marketing electrónico: Estrategias y herramientas		X		
				10/05/2018				X		
		7	7	16/05/2018		Publicidad electrónica: Anuncios, motores de búsqueda, móvil, local redes sociales		X		
				17/05/2018				X	X	
		8	8	23/05/2018		<b>PRIMER EXAMEN PARCIAL</b>	X	X	X	
		9	9	30/05/2018		Crear sitios web de comercio electrónico		X		
				31/05/2018				X		
10	10	06/06/2018	Diseño de una tienda virtual		X					
		07/06/2018			X					
11	11	13/06/2018	Diseño de una tienda virtual		X					
		14/06/2018			X					
02	Mediciones, Pagos y seguridad	12	12	20/06/2018	Conoce la medición de audiencias, pagos y seguridad de las tiendas online	Medición de Audiencias		X		1,2,3,4,5,6
				21/06/2018				X		
		13	13	27/06/2018		Exposición de temas		X		
				28/06/2018				X		
		14	14	04/07/2018		Medios de pago: Tipología, sistemas de gestión de fraude, métricas de pago.		X		
				05/07/2018				X		
		15	15	11/07/2018		Exposición de temas		X		
				12/07/2018				X		
		16	16	18/07/2018		Seguridad: Amenazas, soluciones tecnológicas, políticas administrativas.		X		
				19/07/2018				X		
17	17	25/07/2018	<b>SEGUNDO EXAMEN PARCIAL</b>	x	x	x				

(\*) C = Conceptual P = Procedimental A = Actitudinal