



UNAM

UNIVERSIDAD DEL  
ATLÁNTICO MEDIO

# Guía Docente

E-Business

**Grado en Administración y Dirección de  
Empresas**

MODALIDAD PRESENCIAL

*Curso Académico* | 2024-2025 |

## Índice

RESUMEN

DATOS DEL PROFESORADO

REQUISITOS PREVIOS

RESULTADOS DEL APRENDIZAJE

CONTENIDOS DE LA ASIGNATURA

CRONOGRAMA ORIENTATIVO DE LA ASIGNATURA

ACTIVIDADES FORMATIVAS

EVALUACIÓN

BIBLIOGRAFÍA

## RESUMEN

Centro	Universidad del Atlántico Medio
Titulación	Administración y Dirección de Empresas
Asignatura	E-Business
Materia	Empresa
Carácter	Formación Optativa
Curso	4º
Semestre	1
Créditos ECTS	6
Lengua de impartición	Castellano
Curso académico	2024-2025

## DATOS DEL PROFESORADO

Responsable de Asignatura	Eleazar Caballero Sánchez
Correo Electrónico	eleazar.caballero@pdi.atlanticomedio.es
Tutorías	De lunes a viernes bajo cita previa

## REQUISITOS PREVIOS

Sin requisitos previos.

## RESULTADOS DEL APRENDIZAJE

### Competencias:

#### COM01

Aplicar los conocimientos en administración y dirección de empresas para la resolución de problemas en entornos nuevos, completos o de carácter multidisciplinar dentro de la empresa.

#### COM02

Aplicar los conocimientos teóricos y prácticos adquiridos, para la gestión de personas en las empresas.

#### COM03

Desarrollar la capacidad de aprendizaje autónomo para su aplicación en la resolución de casos, en la elaboración de informes o memorias o del trabajo fin de grado dentro de la administración y la dirección de empresas.

### Conocimientos:

#### CON01

Recopilar diferentes fuentes de información económico-empresarial que permita analizar las situaciones desde todas las áreas para gestionar dichas situaciones y tomar decisiones.

### Habilidades:

#### HAB01

Identificar y transmitir ideas, por procedimientos formales e informales, con evidencias concretas que respalden sus conclusiones en el ámbito económico y empresarial.

#### HAB02

Desarrollar la capacidad de organizar y planificar actividades adecuadas a los objetos marcados dentro de la empresa.

#### HAB03

Expresar de forma correcta, oral y/o por escrito, las actividades propuestas, así como la defensa del trabajo fin de grado dentro de la administración y la dirección de empresas ante un profesor o un tribunal.

## CONTENIDOS DE LA ASIGNATURA

- E-Business.
- El teletrabajo: Intranet y extranet.
- Comercio electrónico: concepto, modalidades de implantación, requerimientos y repercusiones.

Estos contenidos se desarrollarán por medio del siguiente programa:

### **Tema 1 E-Business**

- 1.1 ¿Qué es el e-business?
- 1.2 E-business vs E-commerce
- 1.3 Principales características del E-business

### **Tema 2 Comercio electrónico.**

- 2.1 ¿Qué es el comercio electrónico?
- 2.2 Características de un comercio digital
- 2.3 Principales plataformas de comercio electrónico
- 2.4 Objetivos de un comercio digital
- 2.5 Beneficios de un comercio digital
- 2.6 Modelos de negocio con orientación digital
- 2.7 Monetización en negocios digitales
- 2.8 Business Model Canvas
- 2.9 Value Proposition Canvas
- 2.7 Métricas más relevantes en modelos de negocio digitales

### **Tema 3 Competencias digitales y el Teletrabajo.**

- 3.1 ¿Qué es el teletrabajo?
- 3.2 Tipos de teletrabajo
- 3.3 Beneficios del Teletrabajo
- 3.4 Riesgos del teletrabajo
- 3.5 Retos en la gestión de personas con el teletrabajo
- 3.6 Competencias por roles
- 3.7 Teletrabajo por sectores
- 3.8 Herramientas digitales para el teletrabajo
- 3.9 Regulación del teletrabajo
- 3.10 Comunicaciones con la empresa con teletrabajo

## **Tema 4 Métricas E-Commerce**

- 4.1 Introducción
- 4.2 Kpi, ¿qué es? Ventajas, características, ejemplos
- 4.3 Obtención de datos de usuario
- 4.4 Pixels
- 4.5 Métricas para un e-Commerce
- 4.6 Tasa de conversión
- 4.7 Coste de Adquisición
- 4.8 Coste de ventas
- 4.9 Valor de vida del cliente
- 4.10 Tasa de abandono del carrito
- 4.11 Origen de los ingresos
- 4.12 Churn
- 4.13 Tasa de visitantes recurrentes

## **Tema 5 Marco regulador**

- 5.1 Principales leyes que regulan el E-Commerce en España
- 5.2 LSSI-CE. Objetivos
- 5.3 LSSI-CE. ¿A quién le afecta?
- 5.4 LSSI-CE. Disposiciones generales
- 5.5 LSSI-CE. Datos del prestador de servicio
- 5.6 LSSI-CE. Condiciones del servicio
- 5.7 LSSI-CE. Información sobre productos y condiciones de contratación
- 5.8 LSSI-CE. Envío de comunicaciones por medios digitales
- 5.9 Ley orgánica de protección de datos y garantía de los derechos digitales (LOPDGDD)
- 5.10 Ley de cookies
- 5.11 Tipos de Cookies

## **Tema 6 Tecnologías subyacentes**

- 6.1 Cloud computing
- 6.2 Virtualización: características y relación con el cloud computing
- 6.3 Modelos cloud basados en servicios
- 6.4 Modelos cloud basados en despliegue e implementación
- 6.5 Funcionamiento de los buscadores

Anexos al temario.

Con objeto de desarrollar las competencias del alumnado en inteligencia artificial se realizará una actividad relacionada con el uso de minado de texto de comentarios extraídos de un e-commerce.

## CRONOGRAMA ORIENTATIVO DE LA ASIGNATURA

### Semana 1-2:

#### Tema 1: E-Business

- Definición, características, y diferencias con E-commerce.

### Semana 3-5:

#### Tema 2: Comercio Electrónico (Parte 1)

- Definición, características, plataformas, objetivos y beneficios.

### Semana 6-7:

#### Tema 2: Comercio Electrónico (Parte 2)

- Modelos de negocio digitales, monetización y herramientas como el Business Model Canvas y Value Proposition Canvas.

### Semana 8:

#### Tema 2: Comercio Electrónico (Parte 3)

- Métricas importantes en negocios digitales.

### Semana 9-10:

#### Tema 3: Competencias Digitales y Teletrabajo

- Definición, tipos, beneficios, riesgos, retos, herramientas y regulación del teletrabajo.

### Semana 11-13:

#### Tema 4: Métricas E-Commerce

- Introducción, KPIs, tasas de conversión, abandono del carrito, y métricas relacionadas.

### Semana 14-15:

#### Tema 5: Marco regulador

- Leyes principales que regulan el E-Commerce en España, LSSI-CE, LOPDGDD y regulación de cookies.

### Semana 16:

#### Tema 6: Tecnologías subyacentes

- Cloud computing, virtualización, modelos cloud y funcionamiento de los buscadores.

Nota: La distribución expuesta tiene un carácter general y orientativo, ajustándose a las características y circunstancias de cada curso académico y grupo clase

## METODOLOGÍA

- Clase magistral.
- Aprendizaje basado en la realización de actividades prácticas.
- Aprendizaje cooperativo.
- Aprendizaje on line.

## ACTIVIDADES FORMATIVAS

ACTIVIDAD FORMATIVA	HORAS
Lección magistral	30
Actividades prácticas	30
Tutorías	5
Trabajo en equipo	15
Trabajo autónomo del alumno	70

*Las actividades formativas tienen un porcentaje de presencialidad del 100% exceptuando el trabajo autónomo del alumno.*

## EVALUACIÓN

CRITERIOS DE EVALUACIÓN	PORCENTAJE CALIFICACIÓN FINAL
Asistencia y participación activa	5%
Realización de casos o problemas individual o grupalmente	35%
Examen	60%



## Sistemas de evaluación

El sistema de calificaciones (R.D. 1125/2003, de 5 de septiembre) será:

0 – 4,9 Suspenso (SS)

5,0 – 6,9 Aprobado (AP)

7,0 – 8,9 Notable (NT)

9,0 – 10 Sobresaliente (SB)

La mención de “matrícula de honor” podrá ser otorgada a alumnos que hayan obtenido una calificación igual o superior a 9,0. Se podrá conceder una matrícula por cada 20 alumnos o fracción.

## Criterios de Calificación

Se aplicará el sistema de evaluación continua, donde se valorará de forma integral los resultados obtenidos por el estudiante, mediante los criterios de evaluación indicados, siempre que, el alumno haya asistido, como mínimo, **al 80% de las clases.**

En el caso de que los alumnos asistan a clase en un porcentaje inferior al 80%, el alumno no podrá presentarse a la convocatoria ordinaria.

Si el alumno no se presenta al examen en convocatoria oficial, figurará como “No Presentado” en actas.

Si el alumno no aprueba el examen de la asignatura, en actas aparecerá el porcentaje correspondiente a la calificación obtenida en la prueba.

Los alumnos podrán examinarse en convocatoria extraordinaria atendiendo al mismo sistema de evaluación de la convocatoria ordinaria.

**Examen final teórico-práctico** que podrá constar de la realización de preguntas tipo test, resolución de problemas o casos prácticos: 60% de la nota final.

**Realización de casos o problemas individual o grupalmente** y de los ejercicios propuestos en cada bloque de la asignatura: 35% de la nota final.

**Participación activa:** 5%

- **Convocatoria ordinaria**

El sistema de evaluación ordinario comprenderá:

Para obtener la calificación final, sumando los criterios anteriores, es necesario haber obtenido un mínimo de cinco puntos sobre diez en la realización del examen final de convocatoria. No se realizarán exámenes liberatorios antes de la convocatoria ordinaria. En caso de que el alumno no haya superado alguna de las partes en convocatoria ordinaria, podrá repetir aquella parte que no ha superado. En el caso de examen se deberá acoger a la fecha de examen de convocatoria extraordinaria marcada en calendario oficial. Si requiriera repetir la parte práctica, se le asignará un trabajo individual que deberá entregar antes de la fecha de finalización de la convocatoria extraordinaria.

- **Convocatoria extraordinaria y siguientes:**

Cuando no se haya superado la asignatura en la Convocatoria Ordinaria se podrá acudir a la Convocatoria Extraordinaria.

A la Convocatoria Extraordinaria se podrá acudir con una sola de las partes suspendidas (Examen o Realización de casos o problemas individual o grupalmente) o con ambas.

Tanto el Examen como los casos o problemas serán distintos a los de las Convocatoria Ordinaria. Por lo tanto, si un caso o problema está suspendido no será posible presentar el mismo con las correcciones necesarias, sino realizar uno completamente nuevo.

Para superar la asignatura, hay que obtener un mínimo de cinco puntos sobre diez en cada criterio de evaluación.

La nota de los trabajos desarrollados durante el curso se guardará para el resto de las convocatorias asociadas a la presente guía docente. |

## BIBLIOGRAFÍA

### Básica

- Stalman, A. (2020). Totem: transformando clientes en creyentes. Deusto.
- Moro, M. S., & Fernández, J. C. (2020). *Marketing digital y dirección de e-commerce: Integración de las estrategias digitales*. Esic Editorial.
- Reynolds, J. (2013). E-business: una perspectiva de gestión.
- Shaw, M. J. (2000). Building an e-business from enterprise systems. *Information Systems Frontiers*, 2, 7-17.
- Torres, J. (2020). La Biblia del E-commerce: Los secretos de la venta online.
- Ley 34/2002, de 11 de julio, de servicios de la sociedad de la información y de comercio electrónico.
- Ley 10/2021, de 9 de julio, de trabajo a distancia.

### Complementaria

- Modelos de negocio apoyados en redes sociales y web2.0, Universidad Internacional de Andalucía (2013)
- Cloud, H. (2011). The nist definition of cloud computing. National institute of science and technology, special publication, 800(2011), 145.
- Reynolds, J. (2013). E-business: una perspectiva de gestión.
- Barrie Sosinsky, "Cloud computing Bible", Ed. Wiley Publishing, Inc., Año 2011