



**UNIVERSIDAD DEL  
ATLÁNTICO MEDIO**

**GUÍA DOCENTE**

**ECONOMÍA Y NEGOCIOS DIGITALES**

TÍTULO UNIVERSITARIO SUPERIOR EN  
MARKETING Y NEGOCIOS DIGITALES

**CURSO ACADÉMICO 2023-2024**

# ÍNDICE

RESUMEN .....	3
DATOS DEL PROFESORADO .....	3
REQUISITOS PREVIOS .....	3
COMPETENCIAS .....	4
RESULTADOS DE APRENDIZAJE .....	5
CONTENIDOS DE LA ASIGNATURA .....	6
METODOLOGÍA .....	7
ACTIVIDADES FORMATIVAS .....	7
EVALUACIÓN .....	7
BIBLIOGRAFÍA .....	9

## RESUMEN

---

<b>Centro</b>	Facultad de Ciencias Sociales y Jurídicas		
<b>Titulación</b>	Título Universitario Superior en Marketing y Negocios Digitales		
<b>Asignatura</b>	Cloud Computing para la productividad	<b>Código</b>	F1C1P04003
<b>Carácter</b>	Obligatoria		
<b>Curso</b>	1º		
<b>Créditos ECTS</b>	3		
<b>Lengua de impartición</b>	Castellano		
<b>Curso académico</b>	2023-2024		

## DATOS DEL PROFESORADO

---

<b>Responsable de Asignatura</b>	Adrián López Lacalle
<b>Correo electrónico</b>	adrian.lopez@pdi.atlanticomedio.es
<b>Teléfono</b>	828.019.019
<b>Tutorías</b>	<p>Consultar horario de tutorías en el campus virtual. El horario de atención al estudiante se publicará al inicio de curso en el Campus Virtual. En caso de incompatibilidad con las franjas horarias establecidas pueden ponerse en contacto a través del <i>mail</i> para concertar una tutoría fuera de este horario.</p> <p>Se ruega que se solicite la tutoría a través del Campus Virtual o a través del correo electrónico.</p>

## REQUISITOS PREVIOS

---

Sin requisitos previos.

## COMPETENCIAS

---

### Básicas:

- Que los estudiantes hayan demostrado poseer y comprender conocimientos en un área de estudio que parte de la base de la educación secundaria general, y se suele encontrar a un nivel que, si bien se apoya en libros de texto avanzados, incluye también algunos aspectos que implican conocimientos procedentes de la vanguardia de su campo de estudio.
- Que los estudiantes sepan aplicar sus conocimientos a su trabajo o vocación de una forma profesional y posean las competencias que suelen demostrarse por medio de la elaboración y defensa de argumentos y la resolución de problemas dentro de su área de estudio.
- Que los estudiantes tengan la capacidad de reunir e interpretar datos relevantes (normalmente dentro de su área de estudio) para emitir juicios que incluyan una reflexión sobre temas relevantes de índole social, científica o ética.
- Que los estudiantes puedan transmitir información, ideas, problemas y soluciones a un público tanto especializado como no especializado.
- Que los estudiantes hayan desarrollado aquellas habilidades de aprendizaje necesarias para emprender estudios posteriores con un alto grado de autonomía.

### Generales:

- Capacidad para adaptarse a los objetivos de las organizaciones tanto en los niveles más básicos como en los directivos.
- Capacidad para adaptarse a los nuevos cambios o nuevas emergencias de disciplinas comerciales dentro de la empresa.
- Saber innovar en los métodos de autoaprendizaje y autoevaluación, siguiendo criterios de calidad.
- Capacidad de búsqueda de información útil para los negocios en un entorno digital.
- Capacidad para trabajar en equipo, desarrollando las relaciones interpersonales.

**Específicas:**

- Entender los elementos de la comunicación de las empresas.
- Control sobre las partidas económicas que determinan la ejecución de una estrategia de comunicación.
- Capacidad y habilidad para idear, planificar y ejecutar proyectos comunicativos.
- Demostrar el uso profesional de las tecnologías y técnicas comunicativas para procesar, elaborar y transmitir información, con especial hincapié en los nuevos soportes.
- Conocimiento de los conceptos fundamentales de análisis, planificación, así como de las técnicas de elaboración de estrategias de marketing online en instituciones públicas, privadas y medianas y pequeñas empresas.
- Conocimiento de las técnicas de seguimiento y monitorización de datos en Internet.
- Capacidad para diseñar e implementar decisiones estratégicas de marketing digital.
- Comprender el concepto y la función del marketing de la empresa, de sus variables fundamentales, entendiendo las relaciones que se establecen entre el marketing y la comunicación.

**RESULTADOS DE APRENDIZAJE**

---

Cuando el estudiante supere esta asignatura será capaz de:

- Entender y comprender el significado de un negocio digital y su aplicación.
- Entender y comprender el impacto de la transformación digital y las tecnologías en los negocios actuales.
- Identificar las características de los diferentes tipos de negocios digitales, así como poder seleccionar la que mejor aplica en cada situación.
- Tener una visión integral de los negocios digitales, analizando las nuevas formas en que las empresas compiten, sus desafíos y oportunidades.
- Entender el cambio disruptivo vivido hasta el momento y los factores que lo han propiciado, así como conocer las tendencias hacia dónde vamos.

## CONTENIDOS DE LA ASIGNATURA

---

La asignatura de desarrollará en los siguientes módulos:

### Módulo 1. Ecosistema Digital y sus consecuencias

- Presentación de la asignatura
- Introducción al Ecosistema Digital
- Herramientas Digitales (Google Workspace, Herramientas colaborativas, CRM, Scrum, Canvas...)
- Efecto de la Transformación Digital en los negocios y el marketing
- Introducción: Negocios Tradicionales vs. Negocios Digitales

### Módulo 2. Mercado y Entorno

- Análisis del Entorno Digital
- Análisis del Mercado Digital
- Innovación y Emprendimiento
- Nuevos actores y denominaciones

### Módulo 3. Modelos de negocio y tipos de estrategia

- ¿Qué papel juega la tecnología en tu modelo de negocio?
- Propuesta de Valor
- Monetización
- Tipos de modelos de negocio (SAAS, Suscripción, Freemium, Peer-to-peer...)
- Tipos de estrategia (B2B, B2C, C2C...)
- Herramientas para definir tu modelo de negocio digital (Herramientas Design Thinking, modelos innovadores, metodologías AGILE...)

### Módulo 4. Lo que viene...y lo que ya está aquí.

- Tendencias
- Tecnologías (AI, IoT, Blockchain...)

## METODOLOGÍA

---

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

## ACTIVIDADES FORMATIVAS

---

Lección magistral
Tutorías
Trabajo en equipo
Trabajo autónomo
Actividades prácticas

*“Las actividades formativas tienen un porcentaje de presencialidad del 100% a excepción del Trabajo Autónomo del Alumno.”*

## EVALUACIÓN

---

### Criterios de evaluación

	<b>% CALIFICACIÓN FINAL</b>
Pruebas de evaluación teórico-prácticas	50%
Resolución de casos o problemas, individual o grupalmente	35%
Asistencia y participación activa	15%

### Sistemas de evaluación

Se aplicará el sistema de evaluación continua por asignatura donde se valorará de forma integral los resultados obtenidos por el estudiante mediante los procedimientos de evaluación indicados.

La evaluación es el reconocimiento del nivel de competencia adquirido por el estudiante y se expresa en calificaciones numéricas, de acuerdo con lo establecido en la legislación vigente.

### **Criterios de calificación**

El criterio de calificación general consiste en que cada tarea se valora con una calificación de 0 a 10. Para obtener la nota media final, es necesario superar cada apartado de la evaluación con una nota mínima igual a 5.

Si los alumnos asisten como mínimo al 75% de las clases, el sistema de calificación es el siguiente:

- Examen final teórico-práctico que podrá constar de la realización de test, resolución de problemas o casos prácticos: 50% de la nota final.
- Resolución de pruebas intermedias y de los ejercicios propuestos durante la asignatura: 35% de la nota final.
- Asistencia y participación activa en clase: 15% de la nota final.

En el caso de que los alumnos asistan a clase en un porcentaje inferior al 75%, el alumno no podrá presentarse en la convocatoria ordinaria.

Si no se presenta el alumno al examen de convocatoria oficial figurará como no presentado dado que aprobar el examen teórico-práctico es condición básica para aprobar la asignatura.

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

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

*Los estudiantes que participan en programas de movilidad y que cuenten con laguna de las asignaturas de su acuerdo académico como no superadas en destino, o estuvieran calificadas como no presentadas, podrán presentarse en la convocatoria extraordinaria optando al 100% de la calificación siguiendo los criterios de calificación de la guía docente. Tal y como recoge la Normativa de Permanencia, el estudiante tendrá derecho a máximo de dos convocatorias por curso académico.*



## BIBLIOGRAFÍA

---

- **Básica:**
  - La Gran Oportunidad - Mosiri Cabezas
  - Campeones de la transformación Digital. 10 líderes españoles - LorenzoRamírez Navarro
  - Lo que viene: Como Uber, Airbnb y las nuevas empresas de Silicon Valley, están cambiando el mundo - Brad Stone
  - Aprender en las organizaciones de la era digital. Alternativas desde la formación y para la transformación. - Jesús Martínez Marín y José Luis Muñoz Moreno Digital Transformation Playbook. Rethink Your Business for the Digital Age -David L. Rogers
  - Crisis digital: Por qué las empresas fracasan en su transformación digital y cómo evitarlo - Luis Monge Malo
  - Reinventar las organizaciones - Frederic Lalou y Andrea Maturana