

## 1. Datos de la asignatura

Nombre de la asignatura:	<b>E-Business</b>
Carrera:	<b>Ingeniería en Gestión Empresarial.</b>
Clave de asignatura:	<b>ECN-0006</b>
(Créditos) SATCA <sup>1</sup> :	<b>2- 2 - 4</b>

## 2. Presentación

### Caracterización de la asignatura

La desaceleración económica a nivel mundial encrudece las condiciones de desarrollo de los negocios, países como China, Rusia y la India le están apostando al fortalecimiento de las tecnologías de información, lo que las convierte en naciones con grandes ventajas competitivas en el momento en que la situación macroeconómica comience a repuntar.

Por lo anterior la Organización Mundial del Comercio (OMC) recomienda a los empresarios mexicanos desarrollar una infraestructura que les permita contar con el soporte de las tecnologías E-Business, con lo cual, podrán reducir costos en un futuro e impulsar aun mas su productividad.

El internet ha cambiado la manera en que las empresas llevan a cabo sus negocios y su impacto radica en el aumento de los canales a través de los cuales los clientes interaccionan con las empresas. Los clientes tienen ahora múltiples maneras de informarse sobre productos y servicios, de hacer comercio electrónico (E-Commerce).

Los negocios en la actualidad exigen múltiples canales para su buen desarrollo y las empresas exigen nuevas tecnologías y procesos para enfrentarse a esta nueva realidad.

El programa de E-Business, contribuye al perfil de egreso del Ingeniero en Gestión Empresarial, desarrollando la habilidad de servicio a las empresas en la comprensión y aplicación de las nuevas estrategias virtuales para realizar negocios.

Cada vez son más las empresas que dirigen sus recursos a la implementación de metodologías que permitan realizar negocios electrónicos (E-Business), con la finalidad de incursionar en el creciente mercado virtual.

### Intención didáctica

La estructura del programa E-Business agrupa los contenidos en 4 unidades siendo la primera de carácter introductorio hacia el nuevo mundo de los negocios electrónicos. Durante la segunda unidad se realiza una revisión de los modelos que permiten la digitalización de los negocios, mientras que en la tercera unidad se desarrolla la metodología del E-Business, la cual contempla desde el diagnostico hasta el control, medición y seguimiento del E-Business. Al concluir este programa la cuarta unidad

involucra la conversión de un plan de negocios tradicional a un plan de negocio electrónico.

La 1ra. Unidad temática trata las generalidades del negocio electrónico y las tendencias del mismo.

La 2da. Unidad temática consiste en cada uno de los modelos que permite la digitalización de los negocios.

La 3ra. Unidad temática atiende la metodología a seguir, desde el diagnóstico de la empresa, diseño de estrategia multicanal, implementación del sistema de E-Business, hasta el control, medición y seguimiento del E-Business.

Por último la 4ta. Unidad hace mención a la Conversión de un plan de negocios convencional a un plan de negocio electrónico, Costos de la transición, Ventajas y desventajas de la transición.

En correspondencia a los niveles de dominio que propone la asignatura de E-Business, se proponen las actividades que comprenden la investigación, análisis y de evaluación, las cuales se asocian con sugerencias didácticas de transversalidad generando el desarrollo de competencias profesionales, para fomentar, inducir, coordinar y supervisar las actividades de aprendizaje para el desarrollo de las competencias específicas.

### 3. Competencias a Desarrollar

<p><b>Competencias específicas :</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>• Reconocer el papel de los negocios electrónicos, en la gestión empresarial como ventaja competitiva</li><li>• Determinar las obligaciones fiscales de los contribuyentes que realizan negocios electrónicos.</li><li>• Implementar la metodología de negocios electrónicos</li><li>• Evaluar la transición de un modelo de negocios convencional a un modelo de negocios electrónico.</li></ul>	<p><b>Competencias genéricas:</b></p> <p><b>Competencias instrumentales</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>• Capacidad de análisis y síntesis</li><li>• Capacidad de organizar y planificar</li><li>• Conocimientos básicos de la carrera</li><li>• Comunicación oral y escrita</li><li>• Habilidades básicas de manejo de la computadora</li><li>• Habilidad para buscar y analizar información proveniente de fuentes diversas</li><li>• Solución de problemas</li><li>• Toma de decisiones</li></ul> <p><b>Competencias interpersonales</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>• Capacidad crítica y autocrítica</li><li>• Trabajo en equipo</li><li>• Habilidades interpersonales</li></ul> <p><b>Competencias sistémicas</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>• Capacidad de aplicar los conocimientos en la práctica</li><li>• Habilidad de investigación</li><li>• Capacidad de aprender</li><li>• Capacidad de generar y desarrollar nuevas ideas</li></ul>
--	--

	(creatividad) <ul style="list-style-type: none"> <li>• Habilidad para trabajar en forma autónoma</li> <li>• Búsqueda de logro</li> </ul>
--	--

#### 4. Historia del Programa

Lugar y fecha de elaboración o revisión	Participantes	Observaciones (cambios y justificación)
Instituto Tecnológico Superior de Naranjos, del 20 al 30 de Agosto de 2011.	Integrantes de la academia de Ingeniería en Gestión Empresarial.	Programa de la especialidad de Ingeniería en Gestión Empresarial.

#### 5. Objetivo(s) general(es) del curso (competencias específicas a desarrollar en el curso)

Diseñar y evaluar nuevos negocios y proyectos empresariales utilizando medios electrónicos para lograr el ingreso y la permanencia en los mercados cada vez más competitivos.

#### 6. Competencias previas

- Diseño y evaluación de planes de negocios.
- Manejo de tecnologías de información.
- Manejo de simuladores de negocios.

#### 7. Temario

Unidad	Temas	Subtemas
1	Negocios Electrónicos (E-Business)	1.1 Generalidades del E- Business. 1.1.1 Importancia de la cadena de valor en los E-Business. 1.2 Taxonomía de la negociación, comportamientos de negociación. 1.3 Elementos de negociación internacional 1.3.1 Solución de disputas 1.3.2 Dumping. 1.3.3 Salvaguarda. 1.3.4 Acceso a mercados. 1.3.5 Reglas de origen 1.3.6 Sistema de comercio internacional. 1.3.7 Experiencias de éxitos y fracasos de

Unidad	Temas	Subtemas
		<p>negociaciones comerciales internacionales a través de Internet.</p> <p>1.4 Tendencias del E-Business</p> <p>1.4.1 Tendencias orientadas al cliente</p> <p>1.4.2 Tendencias del servicio electrónico</p> <p>1.4.3 Tendencias organizacionales</p> <p>1.4.4 Tendencias en tecnología empresarial.</p> <p>1.5 Generalidades del E- Commerce.</p> <p>1.2.1 E- Commerce vs E- Business.</p>
2	Impuestos de negocios electrónicos.	<p>2.1 Marco legal de contribuciones aplicables a personas morales.</p> <p>2.1.1 Impuesto sobre la renta.</p> <p>2.1.2 IVA</p> <p>2.1.3 Impuesto al activo</p> <p>2.1.4 Aranceles internacionales.</p> <p>2.2 Marco legal de las contribuciones federales y estatales aplicables a personas físicas y personas morales no contribuyentes.</p> <p>2.3 Disposiciones fiscales aplicadas en empresas con negocios electrónicos</p>
3	Metodología del E-Business	<p>3.1 Consideraciones para la implementación del negocio electrónico.</p> <p>3.2 Metodología del E-Business</p> <p>3.2.1 Diagnostico; Análisis de las condiciones y/o capacidades de la empresa.</p> <p>3.2.2 Diseño de la estrategia multicanal.</p> <p>3.2.3 Desarrollo de un plan de acción.</p> <p>3.2.4 Implementar el sistema E-Business</p> <p>3.2.5 Control, medición y seguimiento del E-Business</p>
4	Transición de un modelo de negocio convencional a un modelo de negocio electrónico.	<p>4.1 Conversión de un modelo de negocio convencional a un modelo de negocio electrónico.</p> <p>4.2 Costos de la transición.</p> <p>4.3 Ventajas y desventajas de la transición.</p> <p>4.4 Utilización de simuladores de negocios.</p>

## 8. Sugerencias Didácticas (desarrollo de competencias genéricas)

El docente debe poseer el conocimiento de los temas de la asignatura de E-Business y la delimitación de estos en correspondencia con la función que desarrollará el ingeniero en gestión empresarial con especialidad en Consultoría de negocios dentro de las organizaciones. Para lograr esto, es necesario el desarrollo de las actividades de

aprendizaje y el diseño de instrumentos de evaluación objetivos y confiables, realizar el diagnóstico de los alumnos que identifique el dominio de sus competencias genéricas, a partir de lo cual permita el desarrollo de competencias específicas.

- Favorecer la metacognición al propiciar actividades enfocadas a desarrollar los procesos de aprendizaje, identificando y señalando los resultados, ya sean de contrastación, comprensión, análisis, síntesis, valoración, etc. En un primer momento será el docente quien realice este proceso para que el alumno lo reconozca y lo aplique.
- Desarrollar en el alumno la capacidad de búsqueda, selección y análisis de información en distintas fuentes, a través de actividades prácticas.
- Fomentar el trabajo colectivo en donde el docente organice equipos, propiciando la comunicación, integración y colaboración, en situaciones donde los alumnos sustenten sus ideas, reflexiones y valoraciones a través del diálogo y el debate.
- Efectuar la observación y análisis de los fenómenos o situaciones que puedan ocasionar un problema en el área de acción del IGE desde la visión de los negocios electrónicos.
- Manejo transversal de los contenidos de la asignatura con las demás del plan de estudios, desarrollando una visión interdisciplinaria en el docente.
- Desarrollo de las capacidades intelectuales del alumno mediante la lectura, la escritura y la expresión oral.
- Propiciar la búsqueda de información, que desarrolle en el alumno el espíritu investigador, necesario e imprescindible en el nivel superior, en donde aplique el pensamiento inductivo-deductivo (razonamiento) así como el pensamiento analítico-sintético (formas de estructurar el tema).
- Uso de los medios audiovisuales y nuevas tecnologías como apoyo en el proceso de enseñanza-aprendizaje propiciando la mejor comprensión del estudiante.

## **9. Sugerencias de evaluación**

- La evaluación del alumno en el presente programa debe ser diagnóstica, continua y final, es decir efectuando juicios de valor o consideraciones durante todo el proceso de enseñanza-aprendizaje y al final del curso considerando la competencia adquirida como producto, todo esto con forma a las actividades de aprendizaje realizadas por el alumno.
- Reportes escritos de las observaciones hechas durante las actividades prácticas, así como su respectivo análisis.
- Investigaciones en fuentes de información plasmadas por escrito con consultas diversas.
- Exposiciones en forma individual y grupal de algunos de los temas del programa.
- Interrogatorio didáctico.
- Trabajos en función de las actividades de aprendizaje.

## 10. Unidades de aprendizaje

### Unidad 1: Negocios Electrónicos (E- Business)

Competencia especifica a desarrollar	Actividades de aprendizaje
<ul style="list-style-type: none"><li>• Reconocer el papel de los negocios electrónicos, en la gestión empresarial como ventaja competitiva</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Realizar un mapa conceptual que contemple el concepto y el proceso de E-Business</li><li>• Investigar cuales son las ventajas de utilizar el E-Business en una organización</li><li>• Presentar, a través de un cuadro comparativo, ejemplos de empresas en México que estén utilizando E-Business y sus beneficios en comparación con otras de su misma actividad.</li><li>• A través de un diagrama representar las ventajas competitivas de utilizar E-Business.</li><li>• Investigar las tendencias del servicio electrónico</li><li>• Analizar “el modelo básico para ajustar el E-Business en las pymes y a los empresarios locales para vender sus productos y servicios en internet”</li><li>• Identificar la relación entre el sistema E- Commerce vs E- Business</li><li>• Ejemplificar y explicar cada uno de los pasos del sistema E- Commerce vs E- Business.</li><li>• Realizar una investigación para determinar la diferencia entre sistema E- Commerce vs E- Business</li></ul>

### Unidad 2: Impuestos de negocios electrónicos.

Competencia especifica a desarrollar	Actividades de aprendizaje
<ul style="list-style-type: none"><li>• Determinar las obligaciones fiscales de los contribuyentes que realizan negocios electrónicos.</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Interpretar y aplicar las disposiciones fiscales a través de casos para detectar alternativas que permitan realizar un diagnóstico de las situaciones fiscales de los contribuyentes y determinar sus obligaciones fiscales derivadas de la realización de negocios electrónicos.</li><li>• Investigar las distintas fuentes las rentas que puede obtener un comerciante o un empresario cuando para conseguirlas se hace uso de redes de comunicación abiertas.</li><li>• Realizar un cuadro comparativo de los los impuestos que recaen sobre la renta (Impuesto sobre</li></ul>

	<p>la Renta de las Personas Físicas, Impuesto sobre la Renta de los No Residentes, y el Impuesto sobre Sociedades) y por otro el Impuesto sobre el Valor Añadido que grava el consumo</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Realizar prácticas de Aspel COI, para la realización de facturaciones electrónicas</li> <li>• Realizar una investigación de los aspectos relacionados sobre el impuesto sobre la renta y el derecho fiscal internacional.</li> <li>• Resolver un caso práctico de la causación de impuesto en comercio electrónico</li> <li>• Realizar un ensayo del pago electrónico de contribuciones</li> </ul>
--	---

### Unidad 3: Metodología del E-Business

Competencia específica a desarrollar	Actividades de aprendizaje
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Implementar la metodología de negocios electrónicos</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Tomar la idea del plan de negocios generado durante la materia del mismo nombre y aplicar la metodología de negocio electrónico.</li> <li>• Realizar una investigación con la finalidad de llevar a cabo el análisis detallado para cada componente del modelo de negocios de comercio electrónico B2C, B2B, C2C, P2P y Comercio móvil, así como las estrategias de marketing electrónico para cada uno</li> <li>• Realizar sesiones plenarias, foros de discusión, y/o mesas redondas en grupos de trabajo, utilizando el equipo necesario para la presentación de la metodología del E-Business, su diseño y control,</li> </ul>

### Unidad 4: Transición de un modelo de negocio convencional a un modelo de negocio electrónico.

Competencia específica a desarrollar	Actividades de aprendizaje
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Evaluar la transición de un modelo de negocios convencional a un modelo de negocios electrónico.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Analizar la metodología de negocio electrónico de la unidad anterior y valorar sus ventajas y desventajas con la ayuda de un simulador de negocio.</li> <li>• Identificar las oportunidades de negocio del mercado electrónico y en base a esta identificación realizar una transacción comercial a través de este medio virtual</li> <li>• Explorar herramientas gratuitas de comercio electrónico disponibles como yahoo! Small business merchant solutions.</li> </ul>

	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Comparar organizaciones de ventas al detalle y ventas en línea distinguiendo similitudes y diferencias entre ambas.</li> <li>• Identificar las características del mercado electrónico y en base a ello formar segmentos de mercado.</li> <li>• Decidir, una vez que se ha determinado cuales son los segmentos del mercado en los que se desea penetrar, para realizar la transición de un modelo a otro.</li> </ul>
--	--

## 11. Fuentes de información

- 1.- Dr. Kalakota Ravi, Robinson Marcia (2001) e-business 2.0, edit. Adison Wesley Professional.
- 2.- David Taylor, Alyse D. Terhune (2010) Doing e-business: strategies for thriving in an electronic marketplace, edit. John Wiley and sons.
- 3.- Moncalvo ariel (2007) Administración de los negocios digitales, primera edición libros en red.
- 4.- Dr. Kalakota Ravi, Robinson Marcia (2001) e-business, segunda edición, Pearson Education.
- 5.- Julian Briz, Isidro Laso (2001) Internet y comercio electrónico, segunda edición, ediciones mundi prensa, Barcelona.
- 6.- Isidro Laso, Marta Iglesias, (2002) Internet, comercio colaborativo y mcomercio: nuevos modelos de negocios. Ediciones mundi-prensa. Madrid.
- 7.- Régimen tributario del comercio electrónico: perspectiva peruana

## 12. Practicas propuestas

- Realizar un viaje de prácticas a una empresa que realice negocios electrónicos.
- Realizar entrevistas con empresarios locales para la realización de ciber-empresas para realizar transacciones de servicios en línea.
- Realizar casos prácticos referentes al comercio electrónico utilizando herramientas disponibles como yahoo! Small business merchant solutions.