



Universidad Nacional Autónoma de México  
Facultad de Contaduría y Administración  
Sistema Universidad Abierta y Educación a Distancia

Licenciatura en Informática

# Creación de Negocios de Tecnología



**Cuaderno de actividades**

# COLABORADORES

## **DIRECTOR DE LA FCA**

Dr. Juan Alberto Adam Siade

## **SECRETARIO GENERAL**

L.C. y E.F. Leonel Sebastián Chavarría

-----

## **COORDINACIÓN GENERAL**

Mtra. Gabriela Montero Montiel  
Jefe de la División SUAyED-FCA-UNAM

## **COORDINACIÓN ACADÉMICA**

Mtro. Francisco Hernández Mendoza  
FCA-UNAM

-----

## **AUTORES**

Lic. Ricardo Alberto Báez Caballero  
Mtro. René Montesano Brand

## **DISEÑO INSTRUCCIONAL**

Mtro. Joel Guzmán Mosqueda

## **CORRECCIÓN DE ESTILO**

Mtro. José Alfredo Escobar Mellado

## **DISEÑO DE PORTADAS**

L.CG. Ricardo Alberto Báez Caballero  
Mtra. Marlene Olga Ramírez Chavero  
L.DP. Ethel Alejandra Butrón Gutiérrez

## **DISEÑO EDITORIAL**

Mtra. Marlene Olga Ramírez Chavero

## Contenido

Datos de identificación	5
Sugerencias de apoyo	6
Instrucciones para trabajar con el cuaderno de actividades	7
Objetivo general de la asignatura y temario oficial	9
<b>Unidad 1. Diferencia entre comercio electrónico y negocio electrónico</b>	<b>10</b>
Objetivo particular y temario detallado	11
Actividad diagnóstica	13
Actividades de aprendizaje	14
Actividad integradora	15
Cuestionario de reforzamiento	16
Examen parcial de la unidad (de autoevaluación)	17
Respuestas	19
<b>Unidad 2. Tipos de negocio electrónico</b>	<b>20</b>
Objetivo particular y temario detallado	21
Actividad diagnóstica	22
Actividades de aprendizaje	23
Actividad integradora	24
Cuestionario de reforzamiento	25
Examen parcial de la unidad (de autoevaluación)	26
Respuestas	28
<b>Unidad 3. Los negocios electrónicos y el uso estratégico de las tecnologías de información y comunicación</b>	<b>29</b>
Objetivo particular y temario detallado	30
Actividad diagnóstica	31
Actividades de aprendizaje	32
Actividad integradora	33
Cuestionario de reforzamiento	34
Examen parcial de la unidad (de autoevaluación)	35
Respuestas	36

---

<b>Unidad 4. Negocio electrónico en acción</b>	<b>37</b>
Objetivo particular y temario detallado	38
Actividad diagnóstica	40
Actividades de aprendizaje	41
Actividad integradora	42
Cuestionario de reforzamiento	43
Examen parcial de la unidad (de autoevaluación)	44
Respuestas	46
<b>Unidad 5. Seguridad y protección de la información en negocios electrónicos</b>	<b>47</b>
Objetivo particular y temario detallado	48
Actividad diagnóstica	50
Actividades de aprendizaje	51
Actividad integradora	52
Cuestionario de reforzamiento	53
Examen parcial de la unidad (de autoevaluación)	54
Respuestas	56

---

## DATOS DE IDENTIFICACIÓN

Creación de negocios de tecnología		Clave: 1727
Plan: 2012		Créditos: 8
Licenciatura: Informática		Semestre: 7°
Área o campo de conocimiento: Desarrollo de sistemas		Horas por semana: 4
Duración del programa: semestral		Requisitos: ninguno
Tipo: Teórica    Teoría: 4    Práctica: 0		
Carácter:      Obligatoria ( X )      Optativa ( )		
Seriación: Sí ( )    No ( X )      Obligatoria ( )      Indicativa ( )		
Asignatura con seriación antecedente: Ninguna.		
Asignatura con seriación subsecuente: Ninguna.		

## SUGERENCIAS DE APOYO

- Trata de compartir tus experiencias y comentarios sobre la asignatura con tus compañeros, a fin de formar grupos de estudio presenciales o a distancia (comunidades virtuales de aprendizaje, a través de foros de discusión y correo electrónico, etcétera), y puedan apoyarse entre sí.
- Programa un horario propicio para estudiar, en el que te encuentres menos cansado. Ello facilitará tu aprendizaje.
- Dispón de periodos extensos para al estudio, con tiempos breves de descanso por lo menos entre cada hora si lo consideras necesario.
- Busca espacios adecuados donde puedas concentrarte y aprovechar al máximo el tiempo de estudio.

## Instrucciones para trabajar con el cuaderno de actividades

El programa de la asignatura consta de 5 unidades. Por cada unidad encontrarás una serie de actividades; el número de las mismas varía de acuerdo con la extensión de la unidad.

Notarás que casi todas las unidades comienzan con la elaboración de un mapa conceptual o mental. Esto es con el fin de que tu primera actividad sea esquematizar el contenido total de la unidad para que tengan una mejor comprensión, y dominio total de los temas.

Te recomendamos que leas detenidamente cada actividad a fin de que te quede claro lo que tienes que realizar. Si al momento de hacerlo algo no queda claro, no dudes en solicitar el apoyo de tu asesor quien te indicará la mejor forma de realizar tu actividad en asesorías semipresenciales o por correo electrónico para los alumnos de la modalidad abierta, o bien para la modalidad a distancia a través de los medios proporcionados por la plataforma.

Te sugerimos (salvo la mejor opinión de tu asesor), seguir el orden de las unidades y actividades, pues ambas están organizadas para que tu aprendizaje sea gradual. En el caso de los alumnos de la modalidad a distancia, la entrega de actividades está sujeta al plan de trabajo establecido por cada asesor por lo que todo será resuelto directamente en plataforma educativa:

<http://fcaenlinea1.unam.mx/licenciaturas/>

La forma en que deberás responder a cada actividad dependerá de la instrucción dada (número de cuartillas, formatos, si hay que esquematizar etcétera).

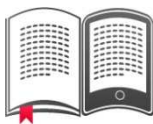
Una vez que hayas concluido las actividades entrégalas a tu asesor si así él te lo solicita. Los alumnos de la modalidad a distancia, deberán realizar la actividad directamente en la plataforma educativa de acuerdo con la instrucción dada.

Te invitamos a que trabajes estas actividades con el mayor entusiasmo, pues fueron elaboradas considerando apoyarte en tu aprendizaje de esta asignatura.



### Indicaciones:

Notarás que tanto los cuestionarios de reforzamiento como las actividades de aprendizaje contienen instrucciones tales como “adjuntar archivo”, “trabajo en foro”, “texto en línea”, “trabajo en wiki o en Blog”, indicaciones que aplican específicamente para los estudiantes del SUAYED de la modalidad a distancia. Los alumnos de la modalidad abierta, trabajarán las actividades de acuerdo con lo establecido por el asesor de la asignatura en su plan de trabajo, incluyendo las actividades “Lo que sé” y “Lo que aprendí”.



### Biblioteca Digital:

Para tener acceso a otros materiales como libros electrónicos, es necesario que te des de alta a la Biblioteca Digital de la UNAM (BIDI). Puedes hacerlo desde la página principal de la FCA <http://www.fca.unam.mx/> **Alumnos >Biblioteca >Biblioteca digital >Clave para acceso remoto >Solicita tu cuenta**. Elige la opción de “Alumno” y llena los campos solicitados. Desde este sitio, también puedes tener acceso a los libros electrónicos.



## OBJETIVO GENERAL

Al finalizar el curso, el alumno comprenderá la importancia del uso estratégico de las TIC en los negocios electrónicos, los pasos para su puesta en marcha, así como la protección de los mismos.

## TEMARIO OFICIAL (64 horas)

	Horas
1. Diferencia entre comercio electrónico y negocio electrónico	8
2. Tipos de negocio electrónico	10
3. Los negocios electrónicos y el uso estratégico de las tecnologías de información y comunicación	18
4. Negocio electrónico en acción	18
5. Seguridad y protección de la información en negocios electrónicos	10
<b>Total</b>	<b>64</b>

**Diferencia entre  
comercio electrónico y  
negocio electrónico**

## OBJETIVO PARTICULAR

Al finalizar la unidad, el alumno conocerá los elementos necesarios para poner en marcha un negocio electrónico y la manera como el comercio electrónico forma parte de ellos.

## TEMARIO DETALLADO

(8 horas)

### 1. Diferencia entre comercio electrónico y negocio electrónico

1.1. La empresa innovadora de base tecnológica y la *spin-off*

1.2. Inteligencia de mercado

1.2.1. Análisis y segmentación

1.2.2. Análisis del consumidor

1.3. *Customer relationship management*. CRM Social

1.3.1. Interacción con el consumidor

1.3.2. Experiencia del consumidor



---

1.4. Análisis FODA (fortalezas y debilidades, oportunidades y amenazas)

1.4.1. Planes de acción e implementación

1.4.2. Revisión y seguimiento de mejoras

1.5. Análisis, diseño y construcción de procesos

# ACTIVIDAD DIAGNÓSTICA

## LO QUE SÉ



*Adjuntar archivo.*

Conforme a tus conocimientos previos del tema, elabora un ensayo breve sobre la forma como las TIC han cambiado el modo de hacer negocios en la actualidad.

## ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE



**Unidad 1, actividad inicial. *Adjuntar archivo.*** A partir del estudio de la bibliografía específica sugerida, elabora un mapa conceptual u [organizador gráfico](#) con los temas de la unidad. Puedes auxiliarte de algunos programas como Mindjet [MindManager](#).

1. **Unidad 1, actividad 1. *Adjuntar archivo.*** Investiga sobre tres empresas basadas en tecnologías y tres de tipo spin off. Con base en lo investigado, elabora un cuadro comparativo de las seis empresas donde listes sus características.
2. **Unidad 1, actividad 2. *Adjuntar archivo.*** Considera que vas a comenzar una empresa basada en tecnología o spin off, ¿cuál sería su misión y visión?
3. **Unidad 1, actividad 3. *Adjuntar archivo.*** Retoma la actividad dos y elabora un análisis FODA de la empresa que seleccionaste.
4. **Unidad 1, actividad 4. *Adjuntar archivo.*** Publica una breve reflexión sobre la importancia de diseñar los procesos de una empresa luego de la creación de un plan estratégico.
5. **Unidad 1, actividad complementaria. *Adjuntar archivo.*** A partir del estudio de la unidad, realiza la actividad que tu asesor te indicará en el foro de la asignatura.

# ACTIVIDAD INTEGRADORA

## LO QUE APRENDÍ



*Adjuntar archivo.*

Elabora un mapa mental sobre la forma como los negocios basados en tecnología se relacionan con sus clientes, y la importancia del análisis FODA y el diseño de proceso.

# CUESTIONARIO DE REFORZAMIENTO



**Adjuntar archivo. Responde las siguientes preguntas.**

1. ¿Qué son una empresa basada en tecnología y una tipo *spin-off*?
2. ¿Qué es un negocio electrónico?
3. Menciona tres ejemplos que ilustren cómo las empresas pueden relacionarse con sus clientes.
4. ¿Cuál es la importancia de los servicios al cliente en el ámbito de los negocios electrónicos?
5. ¿Cuáles son las consecuencias del incumplimiento de los términos pactados en una transacción con los clientes en el ámbito de la web 2.0?
6. ¿Qué es la planeación estratégica?
7. ¿Qué es el análisis FODA?
8. Plantea dos ejemplos de fortalezas, debilidades, oportunidades y amenazas.
9. ¿Qué es un proceso?
10. ¿Por qué es importante diseñar los procesos de acuerdo con la misión de la empresa?



# EXAMEN PARCIAL

## (de autoevaluación)



### I. *Selecciona la respuesta correcta.*

1. Las empresas *spin off* provienen de:

<input type="radio"/> a) Universidades	<input type="radio"/> b) Laboratorios
<input type="radio"/> c) Congresos	<input type="radio"/> d) Bibliotecas

2. Significado de I+D.

<input type="radio"/> a) Investigación y desarrollo	<input type="radio"/> b) Inteligencia y dinamismo
<input type="radio"/> c) Interdisciplinario y diametral	<input type="radio"/> d) Institución y desarrollo

3. Las 4 P's de mercadotecnia se refieren a:

<input type="radio"/> a) Producto, precio, promoción y plaza	<input type="radio"/> b) Piezas, precio, ponderado y producto
<input type="radio"/> c) Patrocinios, producto, posición y plaza	<input type="radio"/> d) Persona, proceso, producto y proyecto

4. El análisis FODA de nuestra planeación estratégica consiste en un:

<input type="radio"/> a) Documento donde se enlistan las fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas	<input type="radio"/> b) Documento que contiene las funciones, oportunidades, decisiones y amenazas
<input type="radio"/> c) Documento donde se enumeran las franquicias, outlets, diseños y aumentos	<input type="radio"/> d) Reconocimiento profundo de las posibles fugas de oportunidades

**II. Responde verdadero (V) o falso (F).**

	V	F
1. El desarrollo tecnológico ha frenado a las empresas.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
2. Cada vez más empresas tienen sus laboratorios de desarrollo tecnológico.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
3. Inteligencia de mercado se refiere al IQ de nuestros consumidores potenciales.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
4. El CRM es para darnos a conocer e incrementar nuestro valor de marca.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
5. El CRM consiste en comunicarnos con nuestros clientes e interactuar con ellos para desarrollar estrategias personalizadas para mercadotecnia y desarrollo de producto.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
6. Una experiencia de compra termina cuando se paga el producto.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

# RESPUESTAS

## EXAMEN DE AUTOEVALUACIÓN



En este apartado encontrarás las respuestas a los exámenes por unidad.

UNIDAD 1
I. Solución
1. <b>a</b>
2. <b>a</b>
3. <b>a</b>
4. <b>a</b>

UNIDAD 1
II.Solución
1. <b>F</b>
2. <b>V</b>
3. <b>F</b>
4. <b>F</b>
5. <b>V</b>
6. <b>F</b>

# Tipos de negocio electrónico

## OBJETIVO PARTICULAR

Al finalizar la unidad, el alumno reconocerá los diversos tipos de negocios electrónicos a partir de sus características.

## TEMARIO DETALLADO (10 horas)

### 2. Tipos de negocio electrónico

#### 2.1. *Marketing online*

##### 2.1.1. Modelos de negocio

##### 2.1.2. Las 4 F's del *marketing online* (flujo, funcionalidad, *feedback* y fidelización)

#### 2.2. Definición y creación de modelos *e-commerce*

#### 2.3. Definición y creación de modelos *e-bussines*

#### 2.4. Definición y creación de modelo *e-government*

---

# ACTIVIDAD DIAGNÓSTICA

## LO QUE SÉ



*Texto en línea.*

Escribe una breve reseña donde describas tu experiencia al adquirir productos por Internet. Si no has comprado en línea, explica tus razones.

## ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE



**Unidad 2, actividad inicial. *Adjuntar archivo.*** A partir del estudio de la bibliografía específica sugerida, elabora un mapa conceptual u [organizador gráfico](#) con los temas de la unidad. Puedes auxiliarte de algunos programas como Mindjet [MindManager](#).

1. **Unidad 2, actividad 1. *Adjuntar archivo.*** Realiza la investigación de un ejemplo de cada modelo de negocios de acuerdo con los tipos B2B, C2B, C2C, G2C, G2B y B2C. Con base en lo investigado, elabora un cuadro sinóptico donde coloques el nombre de la empresa, dirección en Internet, tipo y características.
2. **Unidad 2, actividad 2. *Adjuntar archivo.*** Revisa una investigación de tres sitios que realicen comercio electrónico y valora cómo aplican las 5 C's mencionadas en este modelo. Escribe a manera de resumen, cómo están presentes las 5 C's en los sitios que investigaste.
3. **Unidad 2, actividad 3. *Texto en línea.*** Da tus comentarios sobre la situación de los negocios electrónicos en nuestro país. Antes de hacerlo, te recomendamos revisar el estudio sobre comercio electrónico de la [Asociación Mexicana de Internet \(AMIPCI\)](#).

Asociación de Internet.mx2016.

Obtenida de: <https://www.asociaciondeinternet.mx/es/>

Consultada: 1 de agosto de 2017

4. **Unidad 2, actividad complementaria. *Adjuntar archivo.*** A partir del estudio de la unidad, realiza la actividad que tu asesor te indicará en el foro de la asignatura.

# ACTIVIDAD INTEGRADORA

## LO QUE APRENDÍ



*Adjuntar archivo.*

Elabora un cuadro sinóptico donde expongas la relación entre los negocios electrónicos, el comercio electrónico, la mercadotecnia electrónica y el gobierno electrónico.



# CUESTIONARIO DE REFORZAMIENTO



*Adjuntar archivo. Responde las siguientes preguntas.*

1. ¿Qué es un negocio electrónico?
2. ¿Cuál es la diferencia entre negocio electrónico y comercio electrónico?
3. Menciona tres tipos de negocio electrónico.
4. ¿Qué es un modelo de negocios?
5. ¿Qué es la mercadotecnia electrónica (e-marketing)?
6. Escribe dos ejemplos de modelos de negocios electrónicos.
7. ¿Cuáles son las 4 F's de la mercadotecnia electrónica?
8. ¿Por qué es importante el cliente en la mercadotecnia electrónica?
9. ¿Cuáles son las 5 C's de los negocios electrónicos?
10. ¿Cuáles son los elementos para poner en marcha una solución de comercio electrónico?

# EXAMEN PARCIAL

## (de autoevaluación)



I. Responde verdadero (V) o falso (F).

	V	F
1. Un modelo de negocio es un método por medio del cual una empresa se sustenta y genera utilidades.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
2. Flujo es una experiencia interactiva y agradable dentro del sitio, que le da valor a estar en ese sitio.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
3. <i>Feedback</i> es retroalimentar el mercado con nuestras opiniones de los productos y servicios que hay en ellos.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
4. Una empresa que ejerce los negocios electrónicos emplea las TIC a su favor.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
5. En el modelo empresa a cliente (B2C), la actividad comercial se realiza cuando la empresa comunica su producto a los clientes potenciales.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
6. <i>E-government</i> son servicios públicos ofrecidos hacia los ciudadanos, a través de Internet, para hacerlos fáciles, ágiles y rápidos.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
7. El valor de nuestro sitio comercial aumenta con la confianza de nuestros clientes.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

**II. Selecciona la respuesta correcta.**

1. Son las cuatro F's del *marketing on line*.

<input type="radio"/> a) Flujo, funcionalidad, <i>feedback</i> y fidelización	<input type="radio"/> b) Fundamentos Internet, facilidad de uso, <i>feedback</i> y función
<input type="radio"/> c) Fenotipo, finanzas, funcionalidad y finalidad	<input type="radio"/> d) Fragilidad, flexibilidad, fomento, formación

2. Son modelos de *e-commerce*

<input type="radio"/> a) B2B, B2C, C2C, C2B, G2B, G2C	<input type="radio"/> b) E2E, E2C, D2D, F2D, F2F, F2G
<input type="radio"/> c) S2C, C2S, E2S, E2E, G2E, G2S	<input type="radio"/> d) E6C, E7S, C8F, E9G, E1F, F2E

# RESPUESTAS EXAMEN DE AUTOEVALUACIÓN



En este apartado encontrarás las respuestas a los exámenes por unidad.

UNIDAD 2
I. Solución
1. <b>V</b>
2. <b>V</b>
3. <b>F</b>
4. <b>V</b>
5. <b>F</b>
6. <b>V</b>
7. <b>V</b>

UNIDAD 2
II. Solución
1. <b>a</b>
2. <b>a</b>

## UNIDAD 3

# Los negocios electrónicos y el uso estratégico de las tecnologías de información y comunicación

## OBJETIVO PARTICULAR

Al finalizar la presente unidad, el alumno reconocerá la importancia de incorporar un plan tecnológico dentro de la planeación estratégica para la selección adecuada de las TIC en un negocio electrónico.

## TEMARIO DETALLADO

(18 horas)

### **3. Los negocios electrónicos y el uso estratégico de las tecnologías de información y comunicación**

3.1. Conceptos básicos

3.2. TIC con web 2.0 y web semánticas (web 3.0)

3.2.1. *E-learning, b-learning, r-learning*

3.2.2. Herramientas y recursos de las TIC

---

# ACTIVIDAD DIAGNÓSTICA

## LO QUE SÉ



*Texto en línea.*

Describe de forma general las características que conozcas de la web 2.0 y de la 3.0.

## ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE



**Unidad 3, actividad inicial. *Adjuntar archivo.*** A partir del estudio de la bibliografía específica sugerida, elabora un mapa conceptual u [organizador gráfico](#) con los temas de la unidad. Puedes auxiliarte de algunos programas como Mindjet [MindManager](#).

1. **Unidad 3, actividad 1. *Adjuntar archivo.*** Realiza una investigación acerca de la planeación tecnológica dentro de la planeación estratégica y con base en lo investigado elabora un cuadro sinóptico sobre sus características.
2. **Unidad 3, actividad 2. *Adjuntar archivo.*** Realiza una investigación sobre dos herramientas que puedas clasificar dentro de la web 2.0, y dos de web 3.0. Con base en lo investigado, elabora un cuadro comparativo de las cuatro herramientas.
3. **Unidad 3, actividad 3. *Adjuntar archivo.*** Investiga sobre el empleo de las TIC en los negocios electrónicos. Luego, realiza una reflexión donde expliques la importancia de la utilización de esas herramientas en la operación de los negocios electrónicos.
4. **Unidad 3, actividad complementaria. *Adjuntar archivo.*** A partir del estudio de la unidad, realiza la actividad que tu asesor te indicará en el foro de la asignatura.



# ACTIVIDAD INTEGRADORA

## LO QUE APRENDÍ



*Adjuntar archivo.*

Elabora un mapa mental donde relaciones la planeación estratégica con la selección de tecnología y las herramientas de las TIC.

# CUESTIONARIO DE REFORZAMIENTO



**Adjuntar archivo. Responde las siguientes preguntas.**

1. ¿Qué es la planeación estratégica?
2. ¿Qué es la planeación tecnológica?
3. ¿Cómo es posible determinar las necesidades tecnológicas de una empresa?
4. ¿Qué es la web 2.0?
5. ¿Qué es la web 3.0?
6. Menciona dos ejemplos de herramientas web 2.0 y dos de web 3.0.
7. ¿Qué es *e-learning*?
8. ¿Cómo se relaciona el *e-learning* con el *b-learning*?
9. Menciona tres aplicaciones del *e-learning*.
10. ¿Qué es el *r-learning*?

# EXAMEN PARCIAL

(de autoevaluación)



I. Responde verdadero (V) o falso (F).

	V	F
1. La web 2,0 es un Internet “alternativo”, también conocida como <i>deep web</i> .	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
2. La web 3.0 está compuesta de sitios de texto plano puramente lectura.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
3. La publicidad en Google es un ejemplo de web 3.0.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
4. <i>E-learning</i> considera enseñanza virtual y enseñanza presencial.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
5. <i>R-learning</i> se enfoca en una enseñanza de resultados concretos.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
6. <i>B-learning</i> es una combinación de enseñanza virtual con enseñanza presencial.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
7. Los foros, salones de plática, blogs, mensajeros y redes sociales son herramientas TIC.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
8. <i>R-learning</i> es todavía asunto de ciencia ficción.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

# RESPUESTAS

## EXAMEN DE AUTOEVALUACIÓN



En este apartado encontrarás las respuestas a los exámenes por unidad.

UNIDAD 3	
I. Solución	
1.	F
2.	F
3.	V
4.	F
5.	F
6.	V
7.	V
8.	F

# Negocio electrónico en acción

## OBJETIVO PARTICULAR

Al término de la unidad, el alumno conocerá las principales herramientas que están a su disposición para poner en marcha una solución de negocios electrónicos.

## TEMARIO DETALLADO

(18 horas)

### 4. Negocio electrónico en acción

#### 4.1. Proyectos de implantación de aplicaciones comerciales

##### 4.1.1. *Commercial off-the-shelf software*

##### 4.1.1.1. Definición de soluciones

##### 4.1.1.2. Implementación

##### 4.1.1.3. Soporte

##### 4.1.2. *Enterprise resource planning* (ERP)

##### 4.1.3. *Customer & supplier relationship management* (CRM y SRM)

---

4.1.4. *Business intelligence* (BI)

4.1.5. *Content management* (CM)

4.2. Servicios de tecnología web en las organizaciones (*cloud computing*)

4.3. Creación de sitios web comerciales

4.4. Creación de sitios web móviles (*web app*)

---

# ACTIVIDAD DIAGNÓSTICA

## LO QUE SÉ



*Adjuntar archivo.*

Elabora un cuadro comparativo sobre las herramientas que conozcas para desarrollar páginas web y tiendas virtuales (las herramientas pueden ser gratuitas o comerciales).



## ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE



**Unidad 4, actividad inicial. *Adjuntar archivo.*** A partir del estudio de la bibliografía específica sugerida, elabora un mapa conceptual u [organizador gráfico](#) con los temas de la unidad. Puedes auxiliarte de algunos programas como Mindjet [MindManager](#).

1. **Unidad 4, actividad 1. *Adjuntar archivo.*** Realiza una investigación sobre tres tipos de *software* de la categoría *commercial off-the-shelf software* que a tu juicio sean de utilidad para el desarrollo de una solución de negocios electrónicos. Con base en lo investigado, elabora un cuadro comparativo del *software* que seleccionaste y comenta su uso en los negocios electrónicos.
2. **Unidad 4, actividad 2. *Adjuntar archivo.*** Realiza una investigación sobre las características de dos empresas que desarrollen *software* para CRM. Luego, realiza un comentario donde ejemplifiques la forma como el *software* de las compañías que investigaste ayuda en los procesos de CRM.
3. **Unidad 4, actividad 3. *Adjuntar archivo.*** Realiza una investigación sobre tres gestores de contenido gratuitos y tres comerciales. Luego, elabora un cuadro comparativo del *software* que seleccionaste y comenta su uso en los negocios electrónicos, con sus ventajas y desventajas.
4. **Unidad 4, actividad 4. *Adjuntar archivo.*** Elabora un mapa mental sobre los siete pasos para comenzar un negocio electrónico.
5. **Unidad 4, actividad complementaria. *Adjuntar archivo.*** A partir del estudio de la unidad, realiza la actividad que tu asesor te indicará en el foro de la asignatura.

# ACTIVIDAD INTEGRADORA

## LO QUE APRENDÍ



*Adjuntar archivo.*

Elabora un mapa conceptual sobre las diversas herramientas tecnológicas en las que pueden ayudarse las empresas para desarrollar un negocio electrónico.

## CUESTIONARIO DE REFORZAMIENTO



**Adjuntar archivo. Responde las siguientes preguntas.**

1. ¿Qué es el *commercial off-the-shelf software*?
2. ¿Qué es CRM?
3. ¿Cómo se relacionan el CRM, SRM y BI?
4. ¿Qué es la inteligencia de negocios?
5. ¿Qué es un ERP?
6. ¿Qué es la nube?
7. Menciona los tres enfoques de servicios que las empresas ofrecen a nube.
8. Menciona las siete fases necesarias para comenzar un negocio electrónico.
9. ¿Cuáles son las principales plataformas operativas en el mercado de teléfonos inteligentes?
10. ¿Qué consideraciones se deben realizar al diseñar aplicaciones móviles?

# EXAMEN PARCIAL

## (de autoevaluación)



### I. **Selecciona la respuesta correcta.**

1. ¿Qué es el *off-the-shelf software*?

<input type="radio"/> a) <i>Software</i> recién salido, la última versión	<input type="radio"/> b) <i>Software</i> comercial desarrollado por terceros para funciones especializadas de nuestro negocio
<input type="radio"/> c) <i>Software</i> hecho específicamente para nosotros; invertimos en su realización	<input type="radio"/> d) <i>Software</i> manejado con un sistema eléctrico

2. Es la definición de solución de *software*.

<input type="radio"/> a) Conjunto de herramientas que ayudará a la empresa a realizar de manera eficiente procesos internos	<input type="radio"/> b) Programas para poder manejar a nuestros clientes
<input type="radio"/> c) Herramientas cibernéticas para contratar recursos humanos	<input type="radio"/> d) Respuesta sobre el uso de una herramienta interactiva

3. ¿Qué significa ERP?

<input type="radio"/> a) <i>Enterprice resource planning</i>	<input type="radio"/> b) Empresas relaciones públicas
<input type="radio"/> c) Entorno con recursos públicos	<input type="radio"/> d) Estereotipo, respuesta, periodo

4. Los negocios en la nube:

<input type="radio"/> a) se manejan solos	<input type="radio"/> b) cuentan con plataformas virtuales; son usados en cualquier horario y lugar
<input type="radio"/> c) tienen altas expectativas	<input type="radio"/> d) son ilusorios

5. CRM se define como *control resources model* (modelo de control de recursos).

<input type="radio"/> a) Falso	<input type="radio"/> b) Verdadero
--------------------------------	------------------------------------

# RESPUESTAS

## EXAMEN DE AUTOEVALUACIÓN



En este apartado encontrarás las respuestas a los exámenes por unidad.

UNIDAD 4
I. Solución
1. <b>b</b>
2. <b>a</b>
3. <b>a</b>
4. <b>b</b>
5. <b>a</b>

# Desarrollo de sistemas para móviles

## OBJETIVO PARTICULAR

Al terminar la unidad, el alumno se familiarizará con las tecnologías asociadas para desarrollar aplicaciones de negocios electrónicos y para garantizar la seguridad de la información en la transmisión de datos hacia diferentes dispositivos.

## TEMARIO DETALLADO

(10 horas)

### 5. Desarrollo de sistemas para móviles

#### 5.1. Definición de http y https

##### 5.1.1. *Secure sockets layer* (SSL)

##### 5.1.2. Cifrado: protección de datos durante su transmisión

##### 5.1.3. Credenciales: establecer una identidad en línea

##### 5.1.4. Autenticación y autoridades de certificación

#### 5.2. Definición de SSH y diferencias con Telnet

#### 5.3. Definición de protocolo FTP y SFTP

#### 5.4 Vulnerabilidad, *hacking* y validaciones





5.4.1. Manipulación de estados del cliente

5.4.2. *Cross-site scripting* (XSS)

5.4.3. Falsificación de petición en sitios cruzados (XSRF)

5.4.4. Inclusión de *cross-site script* (XSSI)

---

# ACTIVIDAD DIAGNÓSTICA

## LO QUE SÉ



*Texto en línea.*

Elabora un mapa mental acerca de la forma como se realiza la comunicación en una red, tomando como base los protocolos y el modelo TCP/IP; y sobre los mecanismos de seguridad que conozcas para proteger la información.

## ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE



**Unidad 5, actividad inicial. *Adjuntar archivo.*** A partir del estudio de la bibliografía específica sugerida, elabora un mapa conceptual u [organizador gráfico](#) con los temas de la unidad. Puedes auxiliarte de algunos programas como Mindjet [MindManager](#).

1. **Unidad 5, actividad 1. *Adjuntar archivo.*** Elabora un mapa conceptual sobre los protocolos más empleados en el modelo TCP/IP y sus versiones seguras (combinadas con SSH).
2. **Unidad 5, actividad 2. *Adjuntar archivo.*** Realiza una investigación sobre el plan de contingencia para la seguridad informática. Luego, con base en lo investigado, elabora un resumen no mayor a tres páginas donde expongas sus características y objetivos principales.
3. **Unidad 5, actividad 3. *Adjuntar archivo.*** Realiza una investigación sobre dos tipos de ataques o vulnerabilidades que se presentan en Internet, diferentes a las mencionadas en este material didáctico. Luego, realiza un resumen de las vulnerabilidades que investigaste, y da algunos consejos para prevenirlas.
4. **Unidad 5, actividad complementaria. *Adjuntar archivo.*** A partir del estudio de la unidad, realiza la actividad que tu asesor te indicará en el foro de la asignatura.

# ACTIVIDAD INTEGRADORA

## LO QUE APRENDÍ



*Adjuntar archivo.*

Elabora un mapa mental sobre la seguridad en sitios web y las principales amenazas que enfrentan.

# CUESTIONARIO DE REFORZAMIENTO



**Adjuntar archivo. Responde las siguientes preguntas.**

1. ¿Qué es una línea de espera como un elemento importante para el desarrollo de una empresa?
2. ¿Por qué es importante la seguridad en los negocios electrónicos?
3. ¿Qué es el protocolo HTTP?
4. ¿Qué es el protocolo SSL?
5. ¿Cómo se relacionan los protocolos SSL y HTTP?
6. ¿Qué es el servicio de Telnet?
7. ¿Qué es el SSH?
8. Explica brevemente qué es una vulnerabilidad.
9. Menciona tres ejemplos de vulnerabilidades.
10. ¿Qué es un *hacker* y qué es *hackear*?
11. Menciona dos ejemplos de ataques o vulnerabilidades contra sitios web.

# EXAMEN PARCIAL

## (de autoevaluación)



### I. *Selecciona la respuesta correcta.*

1. ¿Cuál es la versión segura del protocolo HTTP?

<input type="radio"/> a) HTTPS	<input type="radio"/> b) SFTP
<input type="radio"/> c) SSLS	<input type="radio"/> d) HSTP

2. ¿Qué son los sellos de confianza en un sitio de comercio electrónico?

<input type="radio"/> a) Módulos de seguridad dentro de nuestro código de página	<input type="radio"/> b) Certificados entregados por entidades que revisan la seguridad de nuestro sitio
<input type="radio"/> c) Cuando mandamos nuestros productos con empaques y sellos inviolables	<input type="radio"/> d) Protocolos de transferencia de archivos que aseguran los datos

3. Está diseñado para obtener información confidencial de forma fraudulenta.

<input type="radio"/> a) <i>Neting</i>	<input type="radio"/> b) <i>Vortex</i>
<input type="radio"/> c) <i>Fruading</i>	<input type="radio"/> d) <i>Fishing</i>

4. URL es el identificador por caracteres de recursos para la Internet.

<input type="radio"/> a) Verdadero	<input type="radio"/> b) Falso
------------------------------------	--------------------------------



5. La PROFECO es el organismo gubernamental que cuida la seguridad en los sistemas informáticos en México.

a) Verdadero

b) Falso

# RESPUESTAS EXAMEN DE AUTOEVALUACIÓN



En este apartado encontrarás las respuestas a los exámenes por unidad.

UNIDAD 5
I. Solución
1. <b>a</b>
2. <b>a</b>
3. <b>d</b>
4. <b>a</b>
5. <b>b</b>





**Facultad de Contaduría y Administración**  
**Sistema Universidad Abierta y Educación a Distancia**