# ADMINISTRACIÓN DE NEGOCIO ELECTRÓNICO

#### CURSO 2021-2022

Dpto. de Economía Financiera y Contabilidad

Grado en Ingeniería Informática

Optativa de especialidad de 3<sup>er</sup> curso

6 créditos ECTS



## ESTRUCTURA DE LA PRESENTACIÓN

- Horarios
- Marco de referencia y objetivos
- Contenidos teóricos de la asignatura y planificación temporal
- Programa de prácticas y planificación temporal
- Recursos
- Evaluación



#### HORARIO DE LA ASIGNATURA

#### ✓ Teoría:

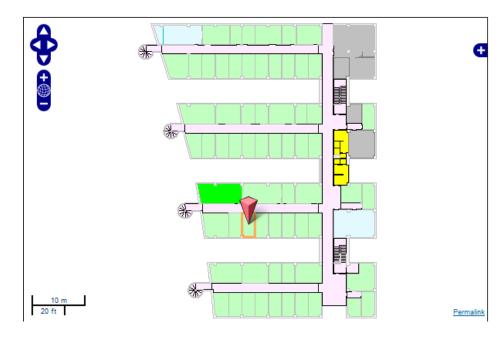
- √ Viernes de 11:00 a 13:00 horas, aula S22, aulario 2 (aula A2/S22)
- ✓ Prof. Juan J. López García
- ✓ Espacio virtual: *meet.google.com/jdh-dfxf-koo*

#### ✓ Prácticas:

- ✓ Viernes, 09:00 a 11:00 horas, Laboratorio 2, EPS I (aula 0016PB063)
- ✓ Prof. Juan J. López García
- ✓ Espacio virtual: *meet.google.com/jdh-dfxf-koo*

## HORARIO DE TUTORÍAS

- ✓ Tutorías: *lunes de 9:30 a 10:30, 12:30 a 13:30 y 15:00 a 16:00 horas o bajo* petición preferentemente por tutoría virtual
- ✓ Despacho: <u>015P1015 (1ª planta de la EPS II)</u>
- ✓ e-mail: *jj.lopez@ua.es*
- ✓ Espacio virtual: *meet.google.com/jdh-dfxf-koo*



https://www.sigua.ua.es/index.html?id=0015P1015

## MARCO DE REFERENCIA DE LA ASIGNATURA

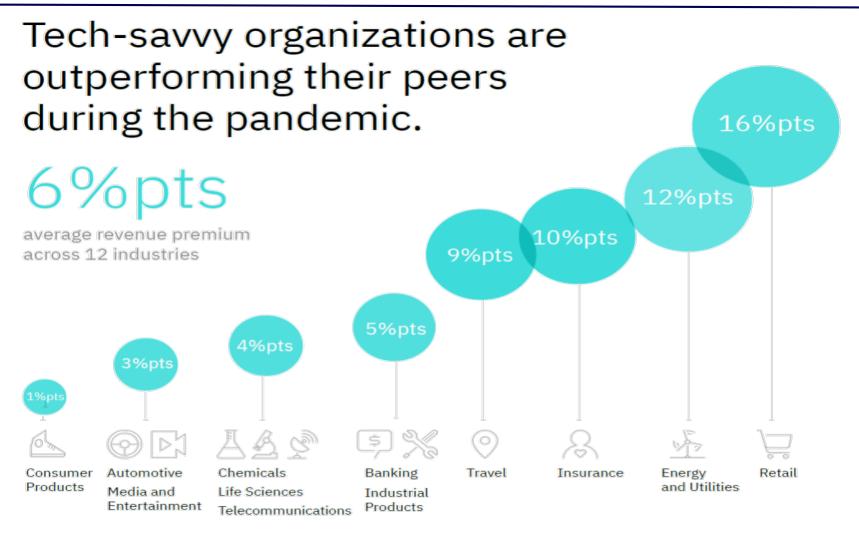
- Las organizaciones actuales, con el fin de mejorar sus niveles de desarrollo, están inmersas en un proceso de transformación digital derivado del uso de tecnologías digitales y que, en muchas ocasiones, transforman su propio modelo de negocio
- Los negocios digitales (o electrónicos) requieren, en este contexto, de una adecuada administración que permita alinear las necesidades del negocio y las tecnologías digitales







## EFECTO DE LA TECNOLOGÍA EN EL NIVEL DE DESARROLLO DE LAS ORGANIZACIONES DURANTE LA PANDEMIA POR COVID-19



Percentage represents the revenue growth premium between organizations with high technology adoption (cloud, AI, mobile etc.) and others in each industry. n=1,202



## ARQUITECTURA DE UN NEGOCIO ELECTRÓNICO

CUADRO DE MANDO INTEGRAL (BALANCE SCORECARD)



LIENZO DEL MODELO DE NEGOCIO (BUSINESS MODEL CANVAS)/
LEAN CANVAS)

MODELO DE NEGOCIO



GESTIÓN DE PROCESOS DE NEGOCIO (BUSINESS PROCESS MANAGEMENT-BPM)

PROCESOS DE NEGOCIO

ARQUITECTURAS DE EMPRESA (ENTERPRISE ARCHITECTURE) SISTEMAS DE INFORMACIÓN (TECNOLOGÍAS DE LA INFORMACIÓN Y LA COMUNICACIÓN)



## MARCO DE REFERENCIA DE LA ASIGNATURA

- Las organizaciones actuales, con el fin de mejorar sus niveles de desarrollo, están inmersas en un proceso de transformación digital derivado del uso de tecnologías digitales y que, en muchas ocasiones, transforman su propio modelo de negocio
- Los negocios digitales (o electrónicos) requieren, en este contexto, de una adecuada administración que permita alinear las necesidades del negocio y las tecnologías digitales
- Del mismo modo, la irrupción digital exige metodologías específicas para el lanzamiento de nuevos proyectos empresariales que ofrezcan mayores niveles de eficacia y garantía de éxito

## **OBJETIVOS DEL CURSO**

- Entender la transformación digital en el que está inmersa la empresa actual
- Conocer los principios en los que se asienta la excelencia en la gestión de un negocio
- Entender los procesos de negocio como instrumento de materialización de la estrategia de un negocio electrónico
- Definir y explicar la importancia de la gestión de los procesos de negocio (BPM)
- Conocer y describir los procesos básicos o clave de una empresa (proceso de aprovisionamiento, venta y financieros)
- Explicar el apoyo tecnológico de los sistemas de empresa en la ejecución y gestión de los procesos de negocio
- Familiarizarse con la terminología utilizada en el mundo de la informática empresarial
- Desarrollar competencias en elaborar y evaluar de forma sistemática ideas de negocio electrónico



## CONTENIDO TEÓRICO DE LA ASIGNATURA

- Tema 1. Transformación digital y negocio electrónico.
- Tema 2. Excelencia en la Gestión Empresarial y TIC.
- Tema 3. Procesos de Negocio empresariales y BPM.
- Tema 4. Sistemas de Empresa.
- Tema 5. Procesos de negocio y Sistemas de Empresa.

## PLANIFICACIÓN TEMPORAL (TEORÍA)

SEMANA	L	М	X	J	V	CONTENIDO
1					04/02/2022	PRESENTACIÓN DE LA ASIGNATURA
2					11/02/2022	TEMA 1
3					18/02/2022	TEMA 1
4					25/02/2022	TEMA 2
5					04/03/2022	TEMA 2
6					11/03/2022	TEMA 3
7					18/03/2022	TEMA 3
8					25/03/2022	EXAMEN TEMAS 1-3
9					01/04/2022	TEMA 4
10					08/04/2022	TEMA 4
11					06/05/2022	TEMA 5
12					13/05/2022	TEMA 5
13					20/05/2022	EXAMEN TEMAS 4-5
DIAS DE CLASE					13	

## ESTRUCTURA DEL PROGRAMA DE PRÁCTICA

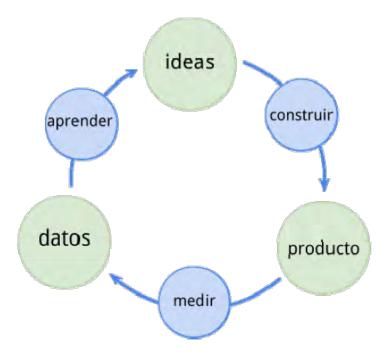
 Desarrollo y análisis de una idea de negocio electrónico a través del método Lean-Startup

IDEA DE NEGOCIO: percepción no formalizada de una oportunidad de negocio que vincula necesidades y/o problemas de un grupo de población con una propuesta de valor conveniente para satisfacerlas/resolverlos

**NEGOCIO**: método sostenible de generar los resultados e impactos de un proyecto a cambio de ofrecer alguna forma de beneficio (valor) a otras personas

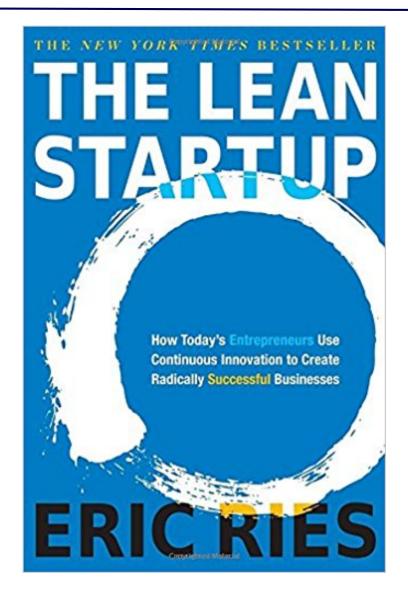
## **LEAN START-UP**

 Conjunto de prácticas destinadas a ayudar a los emprendedores a incrementar la probabilidad de crear una start-up con éxito utilizando la experimentación y el aprendizaje validado





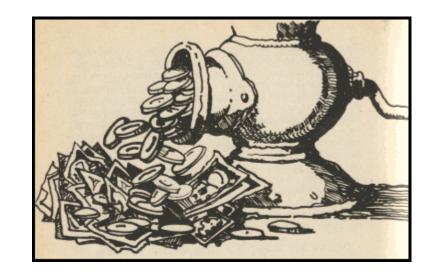




## MODELO DE NEGOCIO

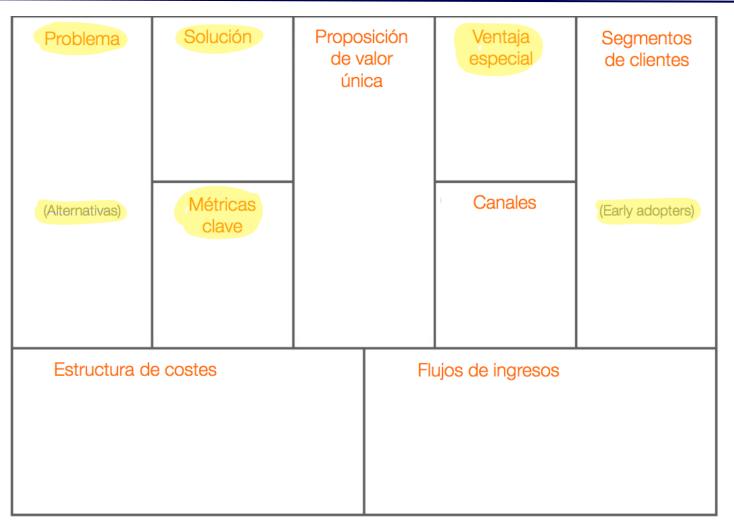
"Describe la *lógica* a través de la cual una empresa *crea*, *proporciona* y *captura valor*"

(ALEX OSTERWALDER & YVES PIGNEUR)

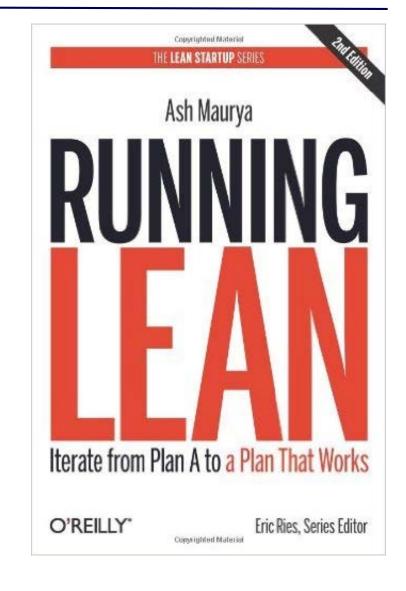


## DESCRIPCIÓN DEL MODELO DE NEGOCIO MEDIANTE

.....LEAN-CANVAS (https://leanstack.com/welcome)

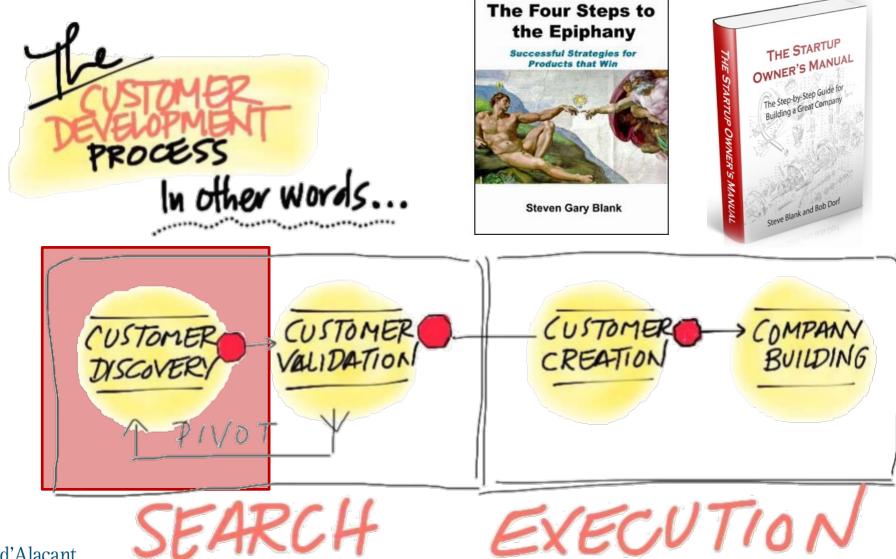


Lean Canvas is adapted from The Business Model Canvas (<a href="http://www.businessmodelgeneration.com">http://www.businessmodelgeneration.com</a>) and is licensed under the Creative Commons Attribution-Share Alike 3.0 Un-ported License.





#### EL PROCESO DE DESARROLLO DEL CLIENTE DE STEVE BLANK



## PLANIFICACIÓN TEMPORAL (PRÁCTICA)

SEMANA	L	М	Х	J	V	CONTENIDO
1					04/02/2022	FORMACIÓN DE GRUPOS DE TRABAJO TALLER DE DINÁMICA DE GRUPO ELECCIÓN DE IDEA DE NEGOCIO ELECTRÓNICO
2					11/02/2022	PRESENTACIÓN DE PRÁCTICA 1
3					18/02/2022	DESARROLLO DE PRÁCTICA 1
4					25/02/2022	DESARROLLO DE PRÁCTICA 1
5					04/03/2022	DESARROLLO DE PRÁCTICA 1
6					11/03/2022	DESARROLLO DE PRÁCTICA 1
7					18/03/2022	DEFENSA-DEBATE DE PRÁCTICA 1
8					25/03/2022	PRESENTACIÓN DE PRÁCTICA 2
9					01/04/2022	DESARROLLO DE PRÁCTICA 2
10					08/04/2022	DESARROLLO DE PRÁCTICA 2
11					06/05/2022	DESARROLLO DE PRÁCTICA 2
12					13/05/2022	DESARROLLO DE PRÁCTICA 2
13					20/05/2022	DEFENSA-DEBATE DE PRÁCTICA 2
DIAS DE CLASE					13	

## **RECURSOS**

✓ Documentación en Moodle UA

✓ Bibliografía

✓ Enlaces recomendados



## **EVALUACIÓN**

- TEORÍA: controles 50% (debe obtenerse un mínimo de 4 sobre 10)
- PRÁCTICAS CON ORDENADOR: 50% (debe obtenerse un mínimo de 4 sobre 10)
- NOTA FINAL DE LA ASIGNATURA. Para aprobar la asignatura, la media entre la obtenida en teoría y prácticas (siempre que sean igual o superior a cuatro) debe ser mayor o igual que cinco
- Para la convocatoria de Julio (27 de junio de 2022), se mantienen las partes de teoría o prácticas con nota igual o superior a 5

## **EVALUACIÓN DE TEORÍA (50%)**

- Se realizarán *DOS CONTROLES* a lo largo del cuatrimestre:
  - 1. Control parcial de los temas 1 a 3. 25 de MARZO de 2022
  - 2. Control parcial de los temas 4 a 5. 20 de MAYO de 2022
- Se calcula la *NOTA MEDIA* de los controles realizados
- Para superar la teoría, se debe obtener nota mayor o igual a cuatro (sobre 10)
- Habrá un examen final de teoría para <u>RECUPERAR</u> los contenidos de evaluación continua que no hayan sido superados (14 de junio de 2022)



## EVALUACIÓN DE PRÁCTICAS CON ORDENADOR (50%)

- Se evaluarán de forma independiente cada uno de los <u>DOS ENTREGABLES Y SUS</u>
   <u>DEFENSAS</u> especificados en esta parte de la asignatura:
  - 1. "Propuesta de idea de negocio electrónico". 18 de MARZO de 2022
  - 2. "Análisis de idea de negocio a través de Lean Start-Up". 20 de MAYO de 2022
- Se calcula la *NOTA MEDIA* de las entregas realizadas
- Para superar la práctica, se debe obtener nota mayor o igual a cuatro (sobre 10)
- Se podrán entregar las prácticas en la convocatoria de julio, en el caso de haber suspendido o no haber podido realizarlas

