

FORMATO DE EXAMEN



Facultad de Ingeniería
Escuela de Ingeniería Informática

Semestre Académico 2006

Curso : Comercio Electrónico
Profesor : Ing. Willy Canales Bernal
Fecha : 08 de Julio de 2006
Hora : 11 a.m.
Duración de la prueba : 1 hora

Nota: El examen es sin copias ni apuntes.

Esta prohibido el préstamo de calculadoras, correctores, uso de celulares, consumo de bebidas, comidas y cigarrillos.

**Mencione tres aspectos de la Seguridad en Comercio Electrónico.
Solo menciónelos.**

(1P)

.....
.....
.....

Defina FAQ y de dos ejemplos

(2P)

.....
.....
.....

Defina PHARMING y brinde dos alternativas.

(2P)

.....
.....
.....

Cual de las siguientes NO es un ejemplo de B2B:

(1P)

- a) Una empresa envía una orden de compra electrónica a sus proveedores y recibe en línea confirmación de la misma.
- b) Una empresa busca posibles proveedores y solicita cotizaciones, a través desde una aplicación en Internet.
- c) Una compañía realiza una subasta en que hace competir a sus posibles proveedores de materia prima y a los cuales convoca vía mail.
- d) Una fábrica recibe instrucciones electrónicas de despacho para un cliente en el exterior y la entrega es netamente información clasificada.
- e) Un proveedor envía una factura en forma electrónica a su empresa cliente.

Sobre SWIFT (System Worldwide International Financial Transactions)

(2P)

- a) Es un protocolo de comunicación y transferencia de fondos
- b) Es un sistema de información para trasladar fondos gubernamentales
- c) Es una sociedad creada por la comunidad internacional de entidades financieras para intercambiar fondos gubernamentales.
- d) Solo a y c son ciertas.
- e) N.A.

¿Cuál de las siguientes definiciones no es una ventaja de implementación de una intranet? (2P)

- a) Mayor eficacia organizacional y productividad
- b) Ahorro de recursos y la preparación de la empresa en una tecnología fundamental para la supervivencia en la Nueva Economía, en las áreas funcionales de servicio al cliente, ventas y marketing, producción y operaciones, ingeniería, recursos humanos, administración, contabilidad y finanzas.
- c) Servidores de Web, bajo el modelo Cliente-Servidor
- d) Mejoría en el clima organizacional con efectos directos en la satisfacción de sus clientes y accionistas.
- e) Ninguna de las anteriores

Cuál de las siguientes definiciones no corresponde a una extranet: (2P)

- a) Esta implica un tipo de implementación más completa del mundo del cableado, ya que pueden utilizarse para favorecer a aquellos empleados que están trabajando a distancia, o a quienes están en un viaje, y hasta incluso a los que están sentados detrás del escritorio.
- b) Se utilizan aplicaciones de videos o multimedia debido al gran ancho de banda de los usuarios remotos.
- c) Una extranet (extended intranet) es una red privada virtual resultante de la interconexión de dos o más intranets que utiliza Internet como medio de transporte de la información entre sus nodos.
- d) Una extranet requiere seguridad y aislamiento.
- e) Ninguna de las anteriores.

Cual no forma parte ciclo de compra por catálogo ? (1P)

- a.- Usuario consulta catálogos
- b.- Usuario emite requisición
- c.- Aprobación y envío de O/C
- d.- Vendedor chequea status
- e.- Solo b es cierto

Cual es la tendencia del modelo B2B ? (2P)

- a.- incremento de ganancias
- b.- Simplificación del acceso.
- c.- No desarrolla estándares.
- d.- Simplificación de las salidas.
- e.- Soporte completo a las aplicaciones

Cuando un cliente paga a sus proveedores vía web pero omitiendo tributos esta en el modelo: (1P)

- a) B2C
- b) G2B
- c) C2G
- d) B2G
- e) N.A.

Encierre en un círculo según la afirmación sea verdadera o falsa (1P c/u)

El e-business se refiere únicamente a las operaciones de compra y venta realizadas mediante medios electrónicos.

V

F

El ciudadano como centro del proceso no es un aspecto principal del gobierno electrónico.

V

F

Cual es una ventaja para los vendedores en el B2B?

(1P)

- a.- Reducir tiempos de procesamiento
- b.- Aumentar capacidad logística.
- c.- Posibilidad de aumentar nuevos proveedores
- d.- Posibilidad de aumentar velocidad de reducción de inventarios
- e.- Posibilidad de recibir mayor número de ofertas.

El B2B le da continuidad lógica a un proceso de cambio que ya se dio al interior de las empresas con ?

(1P)

- a) BI (Business Intelligent)
 - b) Data Warehouse
 - c) Comercio electrónico
 - d) ERP
 - e) CRM
-