

Sistemas de Información Gerencial - Examen Parcial II

Nombre: _____ Fecha: _____

Firma _____ Código: _____

Marque o encierre en círculo la respuesta correcta (solo una), complete o indique si es falso (F) o verdadero (V) según el caso.

1. Defina que es **EDI utilizando** las siguientes palabras: documentos, mensajes, estructurados, electrónico, estandarizados, intercambio, Internet, acordados, procesados, internacionalmente, VAN, automáticamente.

2. Generalmente, se utiliza el EDI cuando:
- a. Las partes involucradas en el intercambio son autónomas
 - b. Las partes comparten un entendimiento predefinido, claro y común sobre los negocios y servicios a utilizar.
 - c. La información a intercambiar generalmente puede mapearse sobre mensajes normalizados.
 - d. Todas las anteriores.
3. IAC Colombia hoy GS1 Colombia
- a. Entidad autorizada para administrar el estándar utilizado para usuarios **EDI**
 - b. Instituto Colombiano de Codificación y automatización comercial
 - c. Organización que administra el sistema de identificación por código de barras para Colombia
 - d. Todas son correctas
 - e. Correctas la a. y b.
4. Las funciones específicas del código de barras son:
- a. Identificar un servicio
 - b. Identificar un producto
 - c. Identificar su localización
 - d. Captura automática de información
 - e. Todas las anteriores son correctas
 - f. Correctas la a. y d.
5. EDI es una herramienta que se utiliza principalmente para:
- a. Reducción de costos, Automatización de procesos y Agilizar el flujo de Información
 - b. Ahorros en costos administrativos.
 - c. Reducción de errores y agilización del comercio
 - d. Disminuir los procesos tradicionales de transmisión de información.
6. Se entiende por VAN
- a. Las que dan el servicio de almacenar la información que se envía o recibe de los partners.
 - b. Un buzón seguro y confiable donde solamente uno tiene acceso a la información.
 - c. Redes que tienen comunicación de envío y recepción de información.
 - d. Todas las anteriores
 - e. Correctas la a y la b.

7. Al decidir utilizar el servicio EDI los aspectos que deberían tenerse en cuenta son:
- el volumen de documentos comerciales/administrativos intercambiados;
 - el actual porcentaje de error en el tratamiento de documentos sobre papel;
 - el coste del tratamiento y mantenimiento de documentos sobre papel;
 - el factor tiempo y el valor estratégico asignado al EDI en términos de beneficios a largo plazo.
 - el costo – beneficio
 - Todas las anteriores
 - Correctas la a. b. y c.

8. El código de barras

Es una herramienta de captura manual que permite capturar información precisa sobre determinado producto, servicio o localización. F V

9. El tener EDI en Internet suena interesante en el sentido de los costos de la **VAN**, ya que su reducción es considerable. Pero para implementar EDI en Internet la Empresa tiene que hacer una inversión en servidor, software, webmaster, modem's, tiempo, etc. F V

10. Se denominan los Partner a los socios comerciales; Proveedores-Clientes-Distribuidores-Fabricantes etc; con los que se quieren desarrollar un plan estratégico de EDI, ya que al desarrollar el proyecto compartirán información confidencial para hacer crecer sus negocios, y dependerá de cada uno de la información a intercambiar. F V

11. Identifique la estructura del código EAN – UCC (de trece dígitos).

7 7 0	2 0 2 4	0 0 3 5 2	6
-------	---------	-----------	---

12. La esencia o punto clave de EDI es la utilización de:

- VAN
- Mapeo
- Documentos
- Estándares
- Ninguna de las anteriores

13. Enuncie sectores del mercado y las aplicaciones que existan con EDI.

- _____
- _____
- _____

14. Comercio electrónico comprende:

- EDI
- E-mail
- Compras por la WWW
- Venta de productos y servicios por la WWW
- EFT
- Soporte a clientes o empleados por outsourcing
- Todas las anteriores
- Correctas la c. y d.

15. E-business :
- Es cualquier iniciativa Internet ya sea táctica o estratégica que transforma las relaciones del negocio.
 - Es la venta de productos a través de la red.
 - Es una nueva manera de gestionar las compras de insumos vía electrónica.
 - Es la manera de gestionar la cadena de abastecimiento estratégico.
 - Es la identificación, evaluación y negociación de servicios vía electrónica.
16. Venta de productos, compra de productos, Producción, Inventarios, Desarrollo de productos, Gestión de riesgos, Finanzas, Gestión de conocimiento, Recursos humanos, nos estamos refiriendo a:
- E-Commerce
 - E-Business
 - E-Sourcing
 - E-EDI
17. E-Business es la estrategia general, y el E-Commerce es una faceta muy importante del E-Business, pero el E-commerce además comprende procesos internos, tales como producción, inventarios, desarrollo de productos, gestión de riesgos, finanzas, gestión del conocimiento, recursos humanos. F V
18. Tanto *e-business* como *e-commerce* consideran:
- Infraestructuras de comunicación y bases de datos
 - Servidores de aplicaciones y herramientas de seguridad
 - Creación de nuevas cadenas de valor entre clientes y proveedores
 - Todas las anteriores
 - Correctas la a y c
19. Al hablar de comercio electrónico nos referimos
- A la utilización de Internet para la compra y venta de bienes y servicios, incluyendo preventa y postventa implica compartir información comercial, mantener relaciones comerciales, sin permitir la participación del individuo en las etapas de las transacciones comerciales.
 - A la utilización de Internet para la compra y venta de bienes y servicios, incluyendo servicio y soporte postventa, implica compartir información comercial, mantener relaciones comerciales, y realizar transacciones comerciales por medio de redes de telecomunicaciones
 - A la utilización de Internet para la compra y venta de bienes y servicios, incluyendo servicio y soporte postventa, mantener relaciones comerciales, y realizar transacciones comerciales tradicionales.
20. Enuncie tres beneficios del comercio electrónico para el negocio:
- _____
 - _____
 - _____
21. Enuncie tres beneficios del comercio electrónico para el cliente:
- _____
 - _____
 - _____
22. Son componentes principales del e-Business:
- CRM, SCM, e-Commerce, ERP, BI.
 - CRM, SCM, BI
 - CRM, SCM, ERP, BI
 - CRM, ERP y BI

23. Un modelo nuevo de negocios, que no existe en el mundo real, donde compradores y vendedores se juntan para obtener ventajas de las formas electrónicas de relacionamiento e intercambio, es lo que llamamos:
- E-Commerce
 - E-Bussines
 - E-Sourcing
 - E-Marketplace
 - Ninguna de las anteriores

24. Que son los operadores logísticos:

25. Relacionar las columnas

- | | |
|-----------------------|---|
| 1. GTIN | a. Comercio con clientes |
| 2. GLN | b. Relaciones internas, de la empresa con sus empleados |
| 3. CEN | c. Posiblemente el mayor portal de negocios B2B en Internet en América Latina. |
| 4. B2C | d. Códigos de 13 dígitos que identifican a clientes y proveedores |
| 5. B2B | e. Negocios electrónicos entre empresas |
| 6. B2E | f. Utilizado para identificar cualquier artículo, producto o servicio |
| 7. Pop up ad | g. RFID – Identificación por radiofrecuencia |
| 8. Banner | h. Avisos rectangulares parpadeantes |
| 9. Operador Logístico | i. Estándares mundiales de comunicación |
| 12. Estiba | j. Proveedores, Clientes, Distribuidores, Fabricantes |
| 13. Código EPC Global | k. Anuncios en una ventana aparte, que aparece sobre la ventana del sitio web |
| 14. EDIFAC | l. Plataformas portátiles que permiten agrupar varias cargas para su transporte y/o almacenamiento. |
| 15. Partner | m. DHL – UPS - |