



8. La esencia o punto clave de EDI es la utilización de:
- VAN
  - Mapeo
  - Documentos
  - Estándares
  - Ninguna de las anteriores

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

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

10. En el EPC (Código electrónico de producto) la transmisión de información contenida en los TAGS se realizará por lectura del código a través del escáner. F      V

11. Enuncie tres tipos de servicios de valor agregado que ofrece el CEN:

- \_\_\_\_\_
- \_\_\_\_\_
- \_\_\_\_\_

12. 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

13. 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
- Ninguna de las anteriores
- Todas las anteriores

14. 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.

15. 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-Procurement
- E-EDI

16. Tanto *e-business* como *e-commerce* consideran:
- a. Infraestructuras de comunicación y bases de datos
  - b. Servidores de aplicaciones y herramientas de seguridad
  - c. Creación de nuevas cadenas de valor entre clientes y proveedores
  - d. Todas las anteriores
  - e. Correctas la a y c
17. Una definición de E-Business
- a.  $EB = EC + BI + CRM + SCM + ERP$
  - b.  $EB = EC + BI + CRM + SCM + JIT$
  - c.  $EB = EC + BI + CRM + SCM + DW$
  - d. Ninguna de las anteriores
18. 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:
- a. E-Commerce
  - b. E-Business
  - c. E-Sourcing
  - d. E-Marketplace
  - e. Ninguna de las anteriores
19. Señale los modelos de negocios más conocidos:
- a. Corretaje – Publicidad – Intermediación de información
  - b. Compra y Venta - Intercambio mercantil - Centro comercial virtual
  - c. Intercambio mercantil – Corredor de subastas – Subasta invertida
  - d. Distribuidor – Centro comercial virtual
  - e. Ninguno de los anteriores
20. Enuncie tres beneficios del comercio electrónico para el cliente:
- a. \_\_\_\_\_
  - b. \_\_\_\_\_
  - c. \_\_\_\_\_
21. Como principales transacciones EDI tenemos:
- a. \_\_\_\_\_
  - b. \_\_\_\_\_
  - c. \_\_\_\_\_
22. Enuncie tres sectores del mercado y las aplicaciones que existan con EDI.
- a. \_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_
  - b. \_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_
  - c. \_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

23. Relacionar las columnas

1. GTIN		a.	Involucra el uso de etiquetas especiales o TAG's que emiten señales de radio.
2. GLN		b.	Proveedores, Clientes, Distribuidores, Fabricantes
3. VAN		c.	Compras y vender electrónicamente genero este modelo de negocios que consigue generar sinergia entre ambas.
4.B2C		d.	Códigos de 13 dígitos que identifican a clientes y proveedores
5. B2B		e.	Es como el ladrón en un robo
6. B2E		f.	Tiene como propósito transferir el conocimiento de las mejores prácticas y su aplicación; es "copiar al mejor".
7. E-Subastas		g.	Es esencial que el número representado sea único.
8. EAN		h.	Crea una cultura de medición de desempeño y de empleados orientados al logro de objetivos.
9. Partner		i.	Para Interconexión y Renta del buzón
10. E-Marketplace		j.	Indica al servidor que usted ha vuelto a visitar esa página Web
11.Código de barras		k.	Comercio con clientes
12. BSC		l.	Es un sistema de Códigos de Barras adoptado por muchos países y más de un millón de empresas.
13. TOC		m.	Representará una revolución para las redes de valor
14. Cross Docking		n.	Utilizado para identificar cualquier articulo, producto o servicio.
15. Benchmarking		o.	Se hace sobre números de lote o unidades logísticas
16.Trazabilidad		p.	Metodología científica que permite enfocar las soluciones a los problemas críticos de las organizaciones
17.EPC		q.	Sistema de distribución de mercancías que son recibidas en un centro de distribución, preparadas, empaçadas y distribuidas a diferentes puntos de entrega.
18.RFID		r.	Forma novedosa de optimizar el resultado de las negociaciones con proveedores o contratistas.
19. Cracker		s.	Relaciones internas de la empresa con sus empleados
20.Cookies		t.	Negocios electrónicos entre empresas