

**ESCUELA SUPERIOR POLITÉCNICA DEL LITORAL**

**Instituto de Ciencias Matemáticas**

**Ingeniería en Auditoría y CPA**

***SISTEMAS ADMINISTRATIVOS FINANCIEROS***

**Examen de la Primera Evaluación**

**I Término – 06/julio/2012**

Nombre: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ Paralelo: \_\_\_



TEMA I (24 puntos, 4 puntos cada literal)

1. Menciones que son los Sistemas de información y cómo estos contribuyen a los negocios en relación a la Globalización y Transformación
2. Indique los componentes de los sistemas de información, utilice un sistema/conocido para proporcionar un ejemplo de cada uno de los componentes.
3. Indique que es el comercio electrónico, mencione al menos 3 modalidades de comercio electrónico.
4. Indique al menos 3 impactos que tienen los sistemas de información sobre las organizaciones.
5. Describa brevemente los 3 tipos de sistemas de información, indique el nivel al cual pertenece y el grupo usuarios atendidos.
6. Explique que es la ética, y su punto de vista sobre la ética y su relación con los sistemas de información.

TEMA II (15 puntos)

Complete la siguiente tabla con la información requerida:

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Sistema | Significado | Descripción | 2 Áreas Cubiertas |
| CRM |  |  |  |
| ERP |  |  |  |
| SCM |  |  |  |

TEMA III (20 puntos, Dimensiones y solución 5 puntos cada una)

La empresa ABC posee un control de cupos a clientes, información basada en un análisis crediticio y el historial del cliente con la compañía para determinar la capacidad de pago y así poder establecer cuanto monto se le asigna a un cliente de cupo en plazos máximos de 30 días. El control de cupo no se encuentra conectado de forma automática con el sistema de facturación, ante lo cual si un cliente necesita crédito lo primero que realiza el vendedor al área de créditos es un “estado actualizado del cliente” donde se elabora información en cuadros de Excel para poder determinar cuánto del cupo asignado al cliente está utilizado, vencido o por vencer. Con la información proporcionada por el área de créditos el vendedor realiza la facturación, pero se han identificado los siguientes problemas desde hace varios meses: sobregiros a los clientes lo cual incrementa la cartera vencida de la empresa, varias ventas se realizan sin garantía (cheque o pagaré) y el índice de recuperación de cartera a pasado de 1 mes a 2.5 meses. Adicionalmente por la gran cantidad de ventas que se están haciendo a crédito, a los tres analistas del área de crédito le toma 4 horas diarias adicionales a cada uno generar éstos reportes, situación que impide que desarrollen sus otras actividades de forma normal y ha incrementado la cantidad de horas extra pagada a los empleados.

De acuerdo a la situación expresada, explique el impacto en dimensiones (Administración, Organización, Tecnología) de un Sistema de información para lograr una solución de negocio.

Sistema de Información:

Solución de negocio:

Administración:

Organización:

Tecnología:

TEMA IV (26 puntos)

Considerando la situación de la Empresa ABC (ver tema 3) se ha dispuesto desarrollar una aplicación que permita registrar datos de los créditos otorgados como: Fecha, RUC del Cliente, Tipo Cliente (Persona o Empresa), Categoría Crédito (Riesgo Nivel X,Y, o Z), Monto, Plazos y Cuotas. Para lo cual realice lo siguiente:

1. Diseñe la interfaz de usuario, tal que utilizando los objetos más apropiados permita capturar los datos de crédito.(4 puntos)
   * Incorpore un botón Guardar en el formulario tal que permita añadir un registro de crédito en el Archivo C:\DatosCréditos.txt , considere realizar la consulta al usuario: ¿Esta seguro de guardar datos?. (8 puntos)
2. Diseñe la interfaz de usuario, tal que utilizando los objetos más apropiados permita recuperar y consultar los datos almacenados sobre los créditos. (4 puntos)
   * Incorpore un botón Consulta, mediante el cual se pueda presentar el historial de créditos otorgado a un cliente de acuerdo al RUC solicitado. (10 puntos)

TEMA V (15 puntos)

Almacenar, proteger y acceder a los datos era un importante problema gerencial de Quaker Chemical. Quaker, una compañía de productos químicos de Conshohocken, Pennsylvania, con ventas de $250 millones de dólares, vende productos para más de una docena de industrias, desde la de pulpa de papel hasta la aeroespacial. Además, la compañía opera en seis continentes. El problema del contralor Irving Tyler era cómo juntar los datos de los sitios tan dispersos de Quaker y cómo poner esa información a disposición de quienes la necesitaran.

En el pasado, los administradores de finanzas, que necesitaban analizar datos y producir informes de ventas y otros indicadores clave, primero tenían que recurrir a muchos sistemas de finanzas distintos para obtener los datos. Luego, era preciso introducir los datos en hojas de cálculo, realizar los análisis y producir los informes. El proceso era muy costoso, no sólo porque consumía mucho tiempo, sino también porque la reintroducción de datos es demasiado propensa a errores. Para Tyler, la solución obvia era un pequeño almacén de datos, llamado mercado de datos. Un sistema así, decía Tyler, “Juntaría datos de todos esos sistemas, los depuraría y los haría comparables”.

        Tyler se dio cuenta de que la construcción de un mercado de datos propio puede ser costosa y complicada. La organización tiene que extraer los datos de los sistemas pertinentes, depurarlos y colocarlos en una forma que facilite los análisis y la preparación de informes. Se requiere la colaboración de diversas herramientas para transferencia de datos, carga de datos y administración de mercado de datos. La organización también necesita crear el modelo de datos y las reglas de negocios. Por ejemplo, GTE Airfone de Oak Brook, Illinois, construyó su propio mercado de datos para encontrar a los clientes meta y mejorar el servicio, usando datos de tarjetas de crédito que se generan cuando los clientes hacen llamadas. La compañía quería combinar estos datos con perfiles de usuarios de tarjetas de crédito comprados a fuentes externas. Al combinar esa información, GTE puede determinar el ingreso medio y la edad de los viajeros que usan el sistema y adaptar promociones especiales, como ofertas de uso de teléfono a viajeros frecuentes. Sin embargo, dado que algunos de los datos del mercado de datos provenían de fuentes externas, GTE tuvo que depurarlos y hacerlos compatibles con los datos que había capturado internamente.

Quaker necesitaba un sistema versátil que pudiera satisfacer toda la gama de necesidades de preparación de informes de una compañía tan diversa. Era necesario extraer datos de muchas industrias de todo el mundo, depurarlos y normalizarlos, y luego almacenarlos. Los administradores necesitaban poder acceder a los datos desde un sistema que manejara las reglas financieras y necesidades de informes propias de Quaker. Tyler llegó a la conclusión de que su compañía no debería crear un sistema tan complejo por sí sola. Después de buscar en el comercio, Tyler encontró un nuevo tipo de software llamado mercados de datos enlatados.

El sistema que Tyler compró es CFO Vision del SAS Institute. El sistema incluye las herramientas necesarias para extraer, depurar y transformar los datos, y también para administrar y afinar el mercado de datos, lo que incluye herramientas para transferirlos y cargarlos. El mercado de datos enlatado no era una solución inmediata que pudiera cargarse y ejecutarse el primer día; los especialistas en sistemas de información y usuarios tenían que invertir tiempo en poblar y construir el mercado de datos. Por otra parte, CFO Vision también ofrece aplicaciones analíticas preconfiguradas. Con todo esto en un solo paquete, los administradores de finanzas de Quaker ya pueden preparar sus informes con mayor rapidez a un costo más bajo y con más confianza en la validez de los datos.

1. Identifique 3 problemas que se presentaban en Quaker Chemical.
2. ¿Qué valor generó los sistemas de información aplicados en Quaker Chemical?
3. ¿Qué tipo de Sistema es CFO Vision, explique su aplicación(uso)?