



Examen Primer Parcial

Nombre del estudiante: _____ Calificación: ____/100

Fecha: 27 Noviembre 2017

COMPROMISO DE HONOR

Yo, _____ al firmar este compromiso, reconozco que el presente examen está diseñado para ser resuelto de manera individual, que puedo usar un esferográfico; que solo puedo comunicarme con la persona responsable de la recepción del examen; y, cualquier instrumento de comunicación que hubiere traído, debo apagarlo y depositarlo en la parte frontal del aula, junto con algún otro material que se encuentre acompañándolo. No debo además, consultar libros, notas, ni apuntes adicionales a las que se entreguen en esta evaluación. Los temas DEBO DESARROLLARLOS de manera ordenada, en el espacio correspondiente en el cuadernillo de preguntas, y que un mal desarrollo o dejar el espacio en blanco podría anular las respuesta. Firmo como constancia de haber leído y aceptar la declaración anterior y me comprometo a seguir fielmente las instrucciones que se indican a continuación.

Firma: _____

N° cédula: _____

"Como estudiante de ESPOL me comprometo a combatir la mediocridad y actuar con honestidad, por eso no copio ni dejo copiar"

INSTRUCCIONES

1. Abra el examen una vez que el profesor de la orden de iniciar.
2. Escriba sus datos de acuerdo a lo solicitado en la hoja de respuestas, incluya su número de cédula.
3. Verifique que en el examen conste 4 temas
4. Desarrolle todas las preguntas del examen en un tiempo máximo de 2 horas.
5. Utilice esferográfico para responder la pregunta correspondiente
6. No consulte con sus compañeros, el examen es estrictamente personal.
7. En caso de tener alguna consulta, levante la mano hasta que el profesor pueda atenderlo.



TEMA 1 - Lea y analice cuidadosamente cada uno de los enunciados del 1 al 12, y elija la respuesta correcta. (36 puntos)

1. ¿Qué es un e-tailer?
 - a) Traducciones de Electronic Tailer
 - b) Minorista de internet
 - c) Taller Electrónico
 - d) Minorista electrónico

2. ¿Cuál de los siguientes es un ejemplo de Comercio Tradicional?
 - a) Correduría
 - b) Compañía u organización
 - c) Brick and Mortar
 - d) Sitio web

3. ¿Es el comercio electrónico más barato o más caro que un comercio tradicional?
 - a) Más caro
 - b) Más barato

4. El proceso de compra, venta o intercambio de productos o información es ...
 - a) Comercio electrónico
 - b) Comercio tradicional

5. ¿Cuál es una forma de determinar si el contenido es relevante para un sitio web?
 - a) Encuestas de Prueba a Usuarios
 - b) Realizar pruebas de usabilidad
 - c) Identificar el público objetivo
 - d) Consultar a un director de proyecto

6. ¿Cuál es la relación más realista entre el E-business y el E-Commerce?
 - a) El Comercio Electrónico es un subconjunto del E-business
 - b) E-business es un subconjunto de Comercio Electrónico
 - c) El Comercio Electrónico no tiene ninguna coincidencia con el E-business
 - d) El Comercio Electrónico es un nombre diferente para el E-business

7. ¿Cuál es el término utilizado cuando el Gobierno emplea tecnología para tratar con los Ciudadanos y las Empresas?
 - a) G2BC
 - b) G-Web
 - c) CE-G
 - d) Gobierno Electrónico

8. ¿Qué es el comercio electrónico?
 - a) Transacciones comerciales realizadas electrónicamente en Internet
 - b) Compra online
 - c) Compras en la tienda
 - d) Forma de hacer Negocios

9. ¿Cuáles de los principales argumentos planteados por el Comercio Electrónico, son los más graves?
 - a) Gobernanza, Seguridad pública y bienestar
 - b) Fraude en Internet y derechos de información



10. ¿Cuál de estos no es un sitio de Comercio Electrónico?
- a) Ebay
 - b) Facebook
 - c) Google Earth
 - d) Amazon
11. La mayoría de las estadísticas sobre Comercio Electrónico se basan en...
- a) Empresa a consumidor
 - b) Consumidor a Empresa
 - c) Empresa a empresa
12. La mayoría de las ventas realizadas con el Comercio Electrónico son:
- a) Empresa a consumidor
 - b) Empresa a empresa

TEMA 2 - Lea y analice cuidadosamente cada uno de los enunciados y determine si son verdaderos o falsos, coloque una X en el recuadro correspondiente. (18 puntos)

Los modelos de negocio B2C más importantes son:

	Verdadero	Falso
Portal		
Detallista		
Proveedor de contenido		
Agente de transacciones		
Proveedor de comunidades		
Creador de mercados		

TEMA 3 – Conteste de forma precisa cada una de las siguientes preguntas. (30 puntos)

3.1. Mencione cinco errores comunes del E-Commerce analizados en clases (10 puntos)

3.2. Mencione cinco oportunidades de negocio en la web de las analizadas en clases. (10 puntos)



3.3. Especifique como se integra la Tecnología, Negocio y Sociedad en el Comercio Electrónico. (5 puntos)

3.4. Mencione cinco empresas ecuatorianas que estén realizando Comercio Electrónico Puro, describa la empresa, describa el Producto/Servicio que ofrece. (5 puntos)

TEMA 4 – Complete el Cuadro “Evolución de la Web”, colocando características, ventajas y desventajas para cada una de las etapa de evolución. (16 puntos)

Web 1	Web 2	Web 3	Web 4