



**ESCUELA SUPERIOR POLITÉCNICA DEL LITORAL**  
**Licenciatura en Sistemas de Información**  
**Período: 2012-2013, 1er. Término**  
**Materia: Sistemas de Información (IIT95), Paralelo: 1**  
**Segunda Evaluación**

**Profesor:** Ing. Robert Andrade Troya.

**Alumno:** \_\_\_\_\_ **Fecha:** 30/Agosto/2012.

**En los siguientes enunciados, defina si es verdadero (V) o falso (F):**

1. El que las redes de telecomunicaciones ayuden a las empresas a superar barreras geográficas, de tiempo, de costo y estructurales para el éxito de los negocios, constituye el valor de negocio de las redes de telecomunicaciones. ( )
2. Las empresas recortan costos, generan ingresos, mejoran el servicio al cliente y forman alianzas estratégicas de negocio mediante la Internet, constituye el valor de negocio del uso de las tecnologías celulares ( )
3. Cable coaxial, microondas y fibra óptica son ejemplos de medios de telecomunicaciones alámbricos. ( )
4. Los multiplexores ayudan a un canal de comunicaciones a transportar de manera simultánea transmisiones de datos desde muchas terminales. ( )
5. Una computadora que maneja la actividad de compartir recursos y administración de redes en una red de área local, se la denomina servidor de red. ( )
6. Cuando se utilizan VPN (Redes Privadas Virtuales) Intranets y Extranets pueden utilizar sus firewalls de red y otras características de seguridad para establecer vínculos seguros de Internet dentro de una empresa o con sus socios comerciales. ( )
7. Las tendencias en las telecomunicaciones, han definido que las redes de telecomunicaciones tengan un pequeño rango de posibilidades de velocidad y capacidad. ( )
8. La velocidad de transmisión en algún momento puede ser mayor que el ancho de banda del canal ( )

**Haga coincidir uno de los términos o conceptos claves dados con uno de los siguientes ejemplos o definiciones numeradas. Busque el que mejor corresponda.**

<ul style="list-style-type: none"> <li>• Administración de recursos de datos;</li> <li>• Administrador de bases de datos;</li> <li>• Diccionario de Datos;</li> <li>• Elementos lógicos de datos (archivo, base de datos, campo, carácter, registro);</li> <li>• Enfoque de administración de base de datos;</li> <li>• Estructuras de bases de datos (De red, jerárquica, multidimensional, orientada a objetos, relacional);</li> <li>• Generador de reportes;</li> <li>• Lenguaje de consulta;</li> <li>• Metadatos;</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Minería de datos;</li> <li>• Modelación de datos;</li> <li>• Procesamiento de archivos;</li> <li>• Sistema de administración de bases de datos;</li> <li>• Tipos de bases de datos (Almacén de datos, distribuida, externa, hipermedios, operativa);</li> <li>• Usos del sistema de administración de bases de datos DBMS (Consulta de BD, desarrollo de aplicaciones, desarrollo de BD, mantenimiento de BD)</li> </ul>
--	---

1. Bases de datos que están dispersas en Internet, en la Intranet y en las Extranets corporativas.

.....  
 .....

2. Bases de datos de documentos multimedia hipervinculados en la web. ....
3. Procesamiento de datos para en un almacén de datos para descubrir factores y tendencias claves del negocio. ....
4. El nombre, direcciones y saldos de las cuentas de un cliente. ....
5. Una estructura de árbol de los registros de una base de datos .....
  - .....
6. Los registros se organizan como cubos dentro de cubos en una base de datos. ....
7. Las bases de datos que apoyan los procesos principales de negocio de una organización. ....
8. Bases de datos disponibles en Internet o proporcionadas por servicios comerciales de información.....
  - .....

**Caso de estudio.- Luego de leer el caso de estudio “Los bancos privados apuestan a los barrios”, se deben contestar las siguientes preguntas:**

1. Analice a “Banco del Barrio – B.Guayaquil” con la ayuda del modelo de fuerzas competitivas.
2. ¿Qué rol desempeñó la tecnología de telecomunicaciones en la nueva estrategia del banco?
3. ¿Qué problemas de administración, organización y tecnología tuvo que resolver Banco de Guayaquil para crear su estrategia competitiva y construir “Banco del Barrio”?

***Los bancos privados apuestan a los barrios***

El modelo típico del negocio bancario en el Ecuador era un modelo orientado a trabajar fundamentalmente con las empresas de medianos y de altos ingresos y con las personas de medianos y de altos ingresos y ese conjunto de ecuatorianos representa no más del 25% de la población total, entonces nos dijimos que ese 75% en alguna medida estaba excluido del sistema financiero formal y que era importante incluirlos.

El banco del Barrio se focalizó en ese 75% de ecuatorianos y empezamos a trabajar, así que fuimos en busca de tecnología y encontramos el actual dispositivo electrónico que conectado vía telefónica celular podemos hacer transacciones bancarias celular, las 24 horas del día y los 365 días del año desde cualquier lugar del Ecuador. Ya con la tecnología y el dispositivo nos hicimos la siguiente pregunta: ¿Dónde lo vamos a instalar? Ahí fue que se nos ocurrió hacer esta alianza estratégica con los grandes emprendedores de pequeños negocios en el Ecuador aquellos que tienen la tienda del barrio, la farmacia de la esquina, el locutorio o el que tiene un bazar, fuimos donde ellos para decirles que queremos hacer la inversión del equipo en su local donde ellos lo deben operar y que serán capacitados para así a través de este servicio logren convertir su local en también un local bancario.

Este proyecto lo comenzamos a trabajar en mayo de 2008, nuestro primer banco del barrio lo instalamos en una tienda de barrio en Quito y el segundo en la zona sur de Guayaquil en el cual solo se realizaban operaciones básicas: depósitos, retiros y luego hemos ido añadiendo operaciones como el pago del servicio público (luz, agua, teléfono), pagos de servicio privado como la telefonía celular, Avon, Yanbal, el pago del bono del desarrollo humano, transferencias del exterior de los ecuatorianos que viven en España y Estados Unidos y también transferencias locales.

Una vez que definimos esta alianza estratégica comercial con los banqueros de barrio hemos emprendido una tarea de inversión en todo el Ecuador. Ya tenemos luego de 3 años de haber iniciado el proyecto, 3000 Bancos del Barrio, estamos presentes en las 24 provincias del Ecuador, sus 3 regiones, en cerca de 217 cantones de un total de 221 cantones que tiene el Ecuador, en más del 57% de las parroquias urbanas y rurales donde vive cerca del 93% de la población Ecuatoriana, "cubrimos todo el Ecuador".

Hoy somos o tenemos la red de servicios Bancarios más grande del país, con el 49.1% del total de los puntos de venta de la Banca Ecuatoriana, hubiese sido impensable hace 3 años atrás que un solo Banco tenga el 49.1% de los puntos de venta y eso tiene el Banco de Guayaquil, gracias al Banco del Barrio y otras acciones que hemos ejecutado. De esta forma el Banco de Guayaquil se convierte en el primer banco en ofrecer sus servicios en las tiendas del país.

*¿Como se siente un banquero del Barrio?*

Se siente un banquero. El banquero del Barrio es un gran emprendedor dueño de la tienda del barrio o el locutorio, estos grandes emprendedores ahora no solo ganan algunos centavos por la venta de sus productos, ahora también ganan unos centavos por vender un depósito bancario, un retiro bancario, un pago de servicio público y otros, es decir aumentaron sus ingresos a un punto que equivale una importante cantidad de la utilidad de su negocio. Otro beneficio es que su local no es solo un local comercial ahora es un Banco donde se compran los víveres y se realizan transacciones bancarias, esto quiere decir que más vecinos con más frecuencia asisten donde los banqueros del barrio y cuando hacen un deposito se van comprando una cola, una cerveza y esto les permite vender en un promedio de cerca del 60% más de lo que vendían.

Y el último beneficio es que se sienten tomados en cuenta y ha sido posible que una empresa grande pueda trabajar de la mano de una empresa muy pequeña que es la tienda del barrio, ahora somos orgullosamente banqueros.

Si habláramos de un proyecto de responsabilidad social corporativa alguien diría que esto encaja, pero es un proyecto que es auto sustentable que en la medida que vaya creciendo y que continúe desarrollándose se va a sostener en el tiempo y va a ayudar a incrementar el nivel de bancarización del Ecuador en un 25% a cerca del 36% y recién hemos comenzado ya que nuestra meta es 5000 Bancos del Barrio en todo el Ecuador hasta diciembre del 2012.

*¿Por qué el Banco del Barrio Transforma positivamente la vida de los ecuatorianos?*

En el caso de los usuarios que son aquellas personas que viven en comunidades rurales muy lejos de las principales ciudades del país, aquellas que les cuesta tomar un bus para transportarse una hora hasta llegar a una ciudad o al centro de la ciudad para hacer una transacción bancaria y en ese entonces no la hacían. Por ejemplo me encuentro con historias de estos usuarios, en una visita al Triunfo, un vecino del barrio me dice "Yo siempre me he atrasado en el pago de la energía eléctrica, anteriormente cuando venía el empleado de la empresa a cortarme la luz le decía que ya venia que iba al centro a pagar la luz y que ya regresaba, pero siempre me cortaban la luz porque me tardaba medio día yendo y viniendo.

Ahora Don Guillermo el Banco del Barrio está al frente de mi casa y cuando viene el empleado de la empresa, le digo que ya regreso que voy al frente a pagar la luz y ya no me la cortan, ahora soy hasta amigo del empleado" así como esta anécdota dice todo respecto de los usuarios porque ya no gastan en transporte, no pierden el tiempo y no se exponen de

los riesgos de inseguridad ciudadana, de ese grupo de usuarios hago especial mención la de aquellos ecuatorianos que cobran el bono de desarrollo humano, ahora estos ecuatorianos lo pueden cobrar en un Banco del Barrio.

El impacto es integral sostuvo Guillermo Lasso, Presidente Ejecutivo del Banco de Guayaquil.

Pero otras entidades como el Banco del Pichincha, ya le siguen los pasos. Antonio Acosta, presidente adjunto de la entidad, explica que si bien tienen cobertura en las 24 provincias con agencias y puntos de atención, el proyecto inmediato es llegar a las poblaciones más alejadas con sucursales no bancarias. Es decir, establecer alianza con pequeños negocios (como las tiendas de abarrotes) ubicados en zonas rurales. Estas se convertirán en corresponsales para brindar los servicios financieros.

En el Banco del Pacífico existe un programa similar, aunque enfocado a socios estratégicos como cooperativas y farmacias. Gonzalo Vivero, vicepresidente ejecutivo de la entidad, indica que el nuevo producto financiero denominado Puntomático no solo está dirigido a clientes, sino también al público que no tiene cuentas en el banco y están ubicados en poblaciones alejadas. La idea es que a través de los socios pueden hacer sus pagos o recaudar por ejemplo el Bono de Desarrollo Humano.

“Estas entidades estarán entrelazadas al banco. Se les da la información de lo que tiene que recaudar como el pago de servicios básicos, comprar tiempo aire de las telefónicas, hacer pago de colegios o cualquier otra transacción que se hace en los bancos. Pero no se abrirá cuentas, ni se harán depósitos porque la intención no es competir con los aliados”, señala.

La alianza consiste en que las cooperativas, farmacias y supermercados ganen clientes dando un servicio adicional, por el cual reciben una comisión del banco. “Si la cooperativa ve que un cliente va con mucha frecuencia a hacer sus pagos, el buscará captarlo para que haga ese mismo pago mediante débito de la libreta de ahorros de la cooperativa. Y a cambio, la entidad recibe una comisión”.

Vivero asegura que independientemente de la operación de la Banca de Desarrollo Integrada, el Pacífico también tiene como proyecto instalar el sistema de Puntomático en entidades como el BNF, la CFN o el Banco de la Vivienda.

“La creación de un punto de atención a nivel de agencia equivale a una serie de gastos por la infraestructura física, equipamiento, enlace, equipos, personal, espacios físicos amplios para atender al público. La idea es que el público pueda hacer sus transacciones de manera electrónica o aprovechar infraestructuras que ya están montadas. El Puntomático nace de la idea de que manejemos un sistema de economía de escala, sumar, no aumentar más puntos de atención”.

El Pacífico tiene planteado terminar diciembre con 500 puntos adicionales de atención a través de las alianzas del Puntomático, con eso completaría unos 1.000 puntos de atención en el país (agencias, ventanillas de extensión, puntos de recaudación o cajeros automáticos).