



Auxiliar 4 – IN3501

ACME es una empresa que a lo largo de su existencia se ha dedicado a la venta de electrodomésticos, ropa, menaje y Retail en general (Ejemplo Líder. Paris, Falabella, etc.), que hoy ha tomado la decisión de usar la Web como nuevo canal de venta. Previo a la creación de toda la infraestructura para soportar las transacciones a través de la Web, se nombró un equipo multidisciplinario que analizó las ventajas y desventajas de esta idea y generó un informe cuyas conclusiones centrales son:

- Se espera una demanda de 4000 clientes concurrentes en la hora cargada.
 - En las encuestas se ha podido verificar que en más de un 90% de los actuales clientes de la empresa tiene Internet y se conectan a través de tres ISP (Internet Service Provider) principalmente en razón de 20% de clientes por ISP1 30% de clientes por ISP2 y el resto por ISP3.
 - Actualmente todas las transacciones se almacenan en una base de datos corporativa la cual es el corazón de ACME. Se debe implementar un mecanismo que permita reflejar las compras que se están haciendo por Internet, de tal forma que los inventarios se mantengan consistentes.
 - Se espera que las ventas se incrementen con la apertura a Internet por lo cual será necesario revisar la política de suministros de la empresa. Para ello se deberá proveer de servicios de información a los proveedores en cuanto a las necesidades del supermercado.
1. **(1.5 puntos)** Explique ¿cómo implementará la solución para que se mantenga reflejado en línea las compras efectuadas por Internet en la base de datos corporativa?
 2. **(1.5 puntos)** Sabiendo que en la hora cargada tendremos muchos clientes concurrentes, defina los elementos de una arquitectura que permita soportar esa demanda.
 3. **(1.5 puntos)** Establezca una topología que especifique claramente la posición de las base de datos (si considera que se requiere más de una), el servidor Web y los clientes vía Internet.
 4. **(1.5 puntos)** Dado que en la base de datos corporativa se mantendrá online el inventario, ACME ha decidido un mecanismo para conectarse con sus proveedores para que automáticamente estos programen sus requerimientos de productos y lo envíen sin que ACME tenga que solicitarlo por los canales convencionales (órdenes de compra, teléfono, fax, etc.). Plantee y dibuje una topología solución que permita implementar esta relación B2B.