

## TEMA 5

**Cuántas son las fuerzas competitivas de Porter?**

5

**Las competencias nucleares son:**

recursos exclusivos, capacidades o combinación única de recursos que le confieren una ventaja comparativa a la empresa

**Que significa el análisis de los stakeholders en el proceso estratégico?**

Investigar la influencia de todos los grupos afectados por la empresa

**Cuando analizamos la naturaleza del entorno; El análisis de escenarios, es adecuado para:**

Entornos dinámicos y diferentes alternativas futuras

**Cuando analizamos la naturaleza del entorno; El análisis histórico (prospección), es adecuado para:**

Entornos simples y estáticos

**La Misión que es el conjunto de fines básicos y globales de la organización responde a las preguntas. INDIQUE LA FALSA**

Cuando?

**Una pregunta cuya contestación nos determinará qué entendemos por Valores es:**

Cual es mi referencia suprema ante la toma de decisiones?

**Una pregunta cuya contestación nos determinará qué entendemos por Visión es:**

Como queremos que nos consideren y valoren en el futuro?

**La fijación de un calendario corresponde a la función de administración...**

Planificar

**Cuando una empresa selecciona la estrategia de desarrollo de productos se dirige**

Al mismo mercado con nuevos productos

**El establecimiento de estándares corresponde a la función de**

Controlar

**La formulación de la estrategia corporativa, INDIQUE LA FALSA**

Es el que determina en qué forma se va a competir en cada mercado

**El análisis del entorno genérico, INDIQUE LA FALSA**

Todas las fuerzas deben de ser favorables para decidir la entrada en ese entorno

**Las actividades primarias de la cadena de valor son:**

Aquellas directamente relacionadas con la adquisición y entrega de los productos

**En la fase de implementación de la estrategia**

Se aplicará la estructura organizativa más conveniente para la empresa

**La matriz del BCG es una herramienta muy utilizada para dilucidar a qué tipo de negocio se debe de dirigir una empresa, ¿que posición competitiva relativa y que potencial de crecimiento tiene un negocio llamado duda o interrogante?**

Potencial de crecimiento alto y posición competitiva baja

**Según el análisis PESTEL, los cambios en la distribución geográfica son factores:**

Socio-culturales

**Entre las estrategias competitivas o de negocio, Michael Porter, dice que existen dos tipos de estrategias a seguir, estas son...**

Liderazgo en costes y diferenciación de productos

**Cual de las siguientes NO es una fuerza competitiva de Porter?**

Poder de negociación de los competidores

**En la matriz DAFO, de los adjetivos que componen esta matriz, cuales de ellos definen en análisis del entorno?**

Amenazas y oportunidades

**En la estrategia de unidad de negocio**

Se determina en qué forma va a competir en cada mercado

**Entre los intereses particulares de los grupos de interés o Stakeholders, los precios competitivos corresponde al grupo clasificado como**

Clientes

**Si usted quiere realizar un análisis del entorno específico utilizara como herramienta**

Las cinco fuerzas de Porter

**Entre los principales riesgos asociados a la aplicación de estrategias centradas en costes(precios bajos) SEÑALE LA FALSA**

Evolución de las preferencias de los clientes, que impliquen que nuestro producto diferenciado no conserve el mismo valor añadido para los clientes

**El análisis PESTEL es una herramienta estratégica que sirve para analizar**

La influencia del entorno

**Señale la respuesta que defina de forma más completa la Estructura organizativa**

La forma en la que se ordena todo el conjunto de relaciones de una empresa, mediante un nivel adecuado de coordinación y comunicación entre todos los miembros

**Un punto fuerte de una estructura organizativa divisional es:**

Eficaz en el crecimiento de la empresa

**“El éxito del modelo esta en la capacidad de la dirección de saber identificar las actividades, tareas y personas que deben integrar cada parte, para concentrar sus esfuerzos en el núcleo profesional”. Esta afirmación corresponde al**

Modelo en trébol

**La estructura Matricial tiene como ventaja:**

El énfasis y dedicación a su producto o proyecto específico

**Entre las estructuras de la organización denominadas “Virtuales”, se encuentra:**

Modelos federal

**Entre las estructuras de la organización denominadas clásicas, se encuentra:**

Modelo Divisional

**La estructura \_\_\_\_\_ es la adecuada para entornos estables y de poca complejidad**

Funcional

**La estructura Funcional tiene como ventaja:**

Que agrupa a personas de perfiles similares

**El conjunto de actividades o tareas diferenciadas y ordenadas para lograr los objetivos de la empresa. Lo llamamos:**

Estructura funcional

**La segregación puede adoptar distintas modalidades, INDIQUE LA FALSA**

Cubrir toda la cadena de Valor

**Estructura por la que cada miembro, según su función y nivel de autoridad, y gracias a la información recibida, puede adoptar las decisiones más adecuadas. Lo llamamos:**

Estructura de decisión

**El principio básico de AUTORIDAD corresponde al principio:**

A que diseña la organización en vertical

**La eficacia en el crecimiento es un de los puntos fuertes de la estructura...**

Divisional

**Los factores determinantes de la estructura, INDIQUE LA FALSA**

La motivación del personal

**Los principios derivados que diseñan la organización en vertical son:**

Unidad de dirección, unidad de mando, delegación, descentralización

**Los principios derivados que diseñan la organización en horizontal son:**

Funcionalidad, divisibilidad, departamentalización, coordinación,...

**El principio básico de PARTICIPACIÓN corresponde al principio**

Que diseña la organización para el logro del equilibrio

**El autor del modelo en Trébol es**

Charles Handy

**El equilibrio interno de una organización se logra con los principios básicos de:**

Motivación y participación

**Las formas organizativas de tipo “Virtual” INDIQUE LA FALSA**

Estructuras bastante burocrática

**El conjunto de niveles jerárquicos que permiten actuar a las personas bajo unos criterios de responsabilidad y de control de sus tareas corresponde a lo que llamamos**

Estructura de autoridad

**El modelo en RED, indique la verdadera**

La empresa lleva a cabo aquellas funciones en las que puede alcanzar la excelencia, y subcontrata todas las demás

## **TEMA 7**

**Indicar cuál de los siguientes significados/términos son relevantes en el aprender a escuchar(para comunicar)**

Mirar a los ojos

**La comunicación entre línea y staff la clasificamos como**

Comunicación lateral

**Indicar la opción falsa**

El “Significado” de los mensajes se transmite únicamente a través de elementos verbales

**El estilo para dirigir a personas con poca aptitud para el trabajo, pero gran ilusión por desempeñarlo, sería**

El estilo directivo o control

**La comunicación vertical descendente es útil para**

Coordinación de las unidades para conseguir los objetivos

**En la Ventana de Johary, asumimos por “área ciega” a aquella área donde**

Lo que los demás conocen sobre mi y yo no conozco

**Cardona para generar su matriz distingue entre**

La importancia y la urgencia de las decisiones

**Si una decisión es poco urgente y delegable, se recomienda un estilo de dirección**

Participativo

**En el modelo de Fiedler, el líder orientado a las relaciones humanas, centrará su interés en aspectos como**

Escuchar y pedir sugerencias

**Cardona recomienda un estilo \_\_\_\_ para las decisiones que se toman en el desarrollo normal de la empresa como por ejemplo, decisiones sobre precios, contratación, gama. Se trata de que el equipo busque el acuerdo que redundara en un mejor ambiente y en una implantación más rápida de la solución acordada**

Participativo

**En la transmisión de sentimientos que acompañan a nuestros mensajes.**

**Distinguimos Tres niveles de personalidad (el lado inconsciente) Indicar LA FALSA**

Nivel de convicción

**Entre las características de la pirámide de necesidades de Maslow, INDIQUE LA FALSA**

Son subsidiadas

**La información que fluye de manera vertical ascendente y descendente es de tipo (INDICAR LA FALSA)**

La solución de problemas en miembros de un mismo departamento

**Cuando los subordinados o colaboradores, aun siendo competentes, no están seguros de poder abordar con éxito la tarea encomendada, el estilo recomendado es**

De respaldo o asesoramiento

**La ejemplaridad de un directivo es un importante medio para ganar ante sus subordinados**

Autoridad

**El Círculo de Preocupación (Steve Covey) está compuesto por**  
Cosas sobre las que no tienes ahora mismo margen de acción

**Los modelos de liderazgo propuestos por Lewin, Lippit y White son**  
Autoritario, Laissez-Faire, Democrático

**Los objetivos de la comunicación interna, INDIQUE LA FALSA**  
La promoción de los productos

**Según Herzberg, entre los factores que él denomina “Factores de higiene”, se encontraría**  
Las normas y procedimientos

**Según Herzberg, los factores de Higiene son**  
Los factores productores de insatisfacción en su ausencia

**Fiedler asume que la adopción del adecuado estilo de liderazgo, depende del grado de presencia de los siguientes tres factores en una determinada situación. INDIQUE LA FALSA**  
La madurez de los subordinados

**En el proceso de comunicación, cuando analizamos el mensaje (como una de las partes de ese proceso) una de las dimensiones relevantes es**  
El código (lenguaje)

**Señala la actitud que “generan comunicación”**  
La orientación hacia el problema

**Según McGregor**  
La Teoría X considera al ser humano como aversión natural al trabajo

**Según la pirámide de Maslow, las necesidades sociales son**  
Las de pertenecer y ser aceptado por los compañeros

**En la matriz de Cardona, la intersección de los distintos segmentos o puntos de cada uno de los dos ejes da lugar a cuatro estilos de dirección que son**  
Consultivo, autoritario, democrático y participativo

**Según el grado de presencia de los tres factores de Fiedler, el estilo de liderazgo orientado a Relaciones Humanas, es el más apropiado para situaciones**  
En las que los tres factores son moderadamente favorables

**En el modelo de Fiedler, el líder orientado a la tarea, centrará su interés en factores como**  
Mostrar como se hace el trabajo

**Cuanto más baja sea la madurez de los subordinados/colaboradores, la conducta del líder, su comportamiento, debería ser más**

Directiva

**En el proceso de comunicación, cuando analizaremos el CANAL (como una de las partes de ese proceso) una de las dimensiones relevantes es**

La adecuación al mensaje, por ejemplo, una conversación para comunicar un despido

## **TEMA 8**

**Indique la afirmación más completa: “Entendemos por SI”**

un conjunto de elementos integrados e interrelacionados que persiguen el objetivo de capturar, depurar, almacenar, recuperar, actualizar y tratar datos para proporcionar, distribuir y transmitir información en el lugar y momento en el que sea requerido en la organización

**Cual NO es un “subsistema” o componente de SI?**

Subsistema fiscal

**Indicar la mas completa: “Un ERP es“**

Un software de gestión modular que da soporte a múltiples procesos de negocio

**Cual NO es un objetivo propietario del SI?**

Conseguir que la empresa disponga de la tecnología más avanzada en el mercado

**Indicar cuál de los siguientes productos NO está en la categoría de ERP**

Access

**Indicar la afirmación correcta**

Los datos son la materia prima- conjunto de caracteres expresados en un determinado sistema de codificación que representa un hecho o concepto-.

**Son ventajas de ERP (indicar la correcta)**

Su capacidad para evitar información duplicada

**Cual NO es una característica de ESP?**

Son software a medida

**Los sistemas de soporte a la toma de decisiones (DSS y MIS) estan para dar soporte a los niveles**

Nivel de gestion y administracion: directivos intermedios

**La información para una organización la consideramos**

Un bien económico en cuanto a que ni se merma ni se pierde al transmitirse

**Cual NO es una característica del SI?**

Instantáneo

**Ante las siguientes afirmaciones: 1) Rojo 2) Rojo en un semáforo 3) Se el semáforo esté en rojo no puedo cruzar la calle porque podría causar un accidente. Podemos catalogarlas de la siguiente manera**

El 1 = dato, 2 = información, 3 = conocimiento

**Indicar la afirmación FALSA**

Un ERP considera un mismo módulo para todas las unidades

**Un sistema que apoya el nivel funcional “táctico” persigue fundamentalmente**

Apoyar las decisiones de planificación de las operaciones y asignación de recursos (por ejemplo: problemas de inventario, etc)

**Entendemos por FLEXIBILIDAD de un SI, a**

Que su diseño permita fácil modificación, para adaptarlo a las cambiantes necesidades de la organización y a las variaciones del entorno