

PREGUNTAS TIPO TEST DE FOE

1. En la matriz de Ansoff:

- a) La estrategia de desarrollo de mercados implica nuevos mercados para un mismo producto.
- b) Penetración en el mercado implica mismo producto y mismo mercado.
- c) Diversificación implica nuevos mercados y nuevos productos.
- d) Todas las anteriores.

2. Cuando analizamos la naturaleza del entorno: El análisis de escenarios es adecuado para:

- a) Entornos simples y estáticos.
- b) Entornos dinámicos y diferentes alternativas futuras.
- c) Entornos dinámicos y simples.
- d) Ninguna de las respuestas es correcta.

3. Entre las actividades primarias de la Cadena de Valor, NO se encuentra:

- a) El desarrollo de tecnología.
- b) Logística interna.
- c) Márketing.
- d) Servicio post-venta.

4. El análisis PESTEL sirve para analizar:

- a) La competencia.
- b) La amenaza de los clientes.
- c) La influencia del entorno o efecto país.
- d) El poder negociador de los proveedores.

5. ¿Qué significa el análisis de los stakeholders en el proceso estratégico?

- a) Resumir el análisis interno y externo de la empresa.
- b) Investigar la influencia de todos los grupos afectados por la empresa.
- c) Definir la combinación de los recursos y capacidades únicas dentro de la empresa.
- d) Ninguna de las anteriores.

6. Un punto fuerte de la estructura organizativa funcional es:

- a) Rapidez de adaptación a los cambios.
- b) Fácil coordinación entre unidades.
- c) Jerarquía muy clara.
- d) Todas las anteriores.

7. La estructura matricial tiene como ventaja:

- a) El ahorro en costes del personal directivo.
- b) El énfasis y dedicación a su producto o proyecto específico.
- c) Que aumentan las necesidades de búsqueda de información.
- d) No requieren habilidades específicas para el trabajo en equipo.

8. Los principios derivados que diseñan la organización en horizontal son:

- a) Información, comunicación, trabajo en equipo, dirección participativa o por objetivos.
- b) Funcionalidad, departamentalización, divisionalización, coordinación.
- c) Unidad de dirección, unidad de mando, delegación, descentralización.
- d) Ángulo de autoridad, mecanización, automatización.

9. Para un entorno turbulento y complejo como el actual, el modelo organizativo más adecuado sería:

- a) Estructura organizativa según el modelo funcional.

b) Estructura horizontal con pocos niveles de mando y base profesional.

c) Con la crisis actual, todas van igual de mal independientemente de su organización.

d) La flexibilidad de la empresa no depende de la estructura organizativa, solo de las personas.

10. El modelo más apropiado para empresas de gran tamaño orientadas a diferentes mercados muy diferenciados sería:

a) Funcional.

b) Divisional.

c) Matricial.

d) Ninguno de los anteriores.

11. Para Herzberg, son factores de higiene:

a) El reconocimiento del logro.

b) Las normas y procedimientos.

c) El trabajo en sí mismo.

d) La autonomía.

12. Cada persona tiene un esquema mental único y diferente a los demás, basado en su formación y experiencia.

Esto puede suponer una barrera a la comunicación de tipo:

a) Emocional.

b) Transmisión en serie.

c) Perceptiva.

d) Semántica.

13. Cuando los directivos aceptan la Teoría X de McGregor sobre la motivación de los trabajadores, en su estilo de dirección, tienen a ser:

a) Autocráticos.

b) Democráticos.

c) Participativos.

d) Laissez-faire.

14. Los roles de tipo informativo que deben representar los directivos en una organización son:

a) Monitor, diseminador, portavoz.

b) Diseminador, portavoz, negociador.

c) Jefe visible, de enlace, líder.

d) Empresario, negociador, líder.

15. El modelo de liderazgo de Fiedler tiene en cuenta:

a) La orientación del líder.

b) La estructuración de las tareas.

c) El poder formal y personal del líder.

d) Todas las anteriores.

16. Las empresas invierten en Sistemas de Información para conseguir objetivos estratégicos de negocios tales como:

a) La excelencia operativa que busca mejorar la eficiencia en sus operaciones y una mayor productividad.

b) La búsqueda de nuevos bienes o servicios, así como modelos de negocio totalmente nuevos.

c) El mejor conocimiento del cliente o proveedor para mejorar su nivel de satisfacción.

d) Todas las afirmaciones anteriores son correctas.

17. En referencia a las actividades básicas que producen la información que las organizaciones necesitan:

- a) La salida transfiere a información procesada a las personas que la usarán o las actividades para las que se utilizarán.
- b) El procesamiento captura o recolecta datos en bruto tanto de la organización como de su entorno externo.
- c) La entrada devuelve al personal correspondiente de la organización información para ayudarlo a evaluar o corregir.
- d) La retroalimentación convierte la entrada de datos en una forma significativa.

18. Los sistemas de apoyo a la toma de decisiones (DSS):

- a) Se basan en la potencia de cómputo de los ordenadores para ayudar a los decisores en su proceso de toma de decisión.
- b) Son sistemas de información interactivos.
- c) Utilizan modelos analíticos.
- d) Todas las afirmaciones anteriores son correctas.

19. Los sistemas empresariales (ERP):

- a) No superan la división de las áreas funcionales de la empresa.
- b) Integran los procesos de negocios clave de toda una empresa en un solo sistema de software que permite un flujo transparente de la información a través de la organización.
- c) Se enfocan principalmente en procesos externos, abarcando las transacciones con clientes y proveedores.
- d) Todas las afirmaciones anteriores son correctas.

20. Una intranet:

- a) Es utilizada para la distribución interna de la información a los empleados.
- b) Habitualmente presenta información procedente de distintos sistemas.
- c) Pueden conectarse a los sistemas de transacciones internos de la compañía.
- d) Todas las afirmaciones anteriores son correctas.

21. En cuanto al análisis DAFO, ¿cuál de las siguientes afirmaciones es FALSA?

- a) Identifica debilidades, amenazas, fortalezas y oportunidades.
- b) Oportunidades pertenecen al resultado del análisis del entorno.
- c) Amenazas son los aspectos negativos del análisis interno de la organización.
- d) Fortalezas surgen del análisis interno de la organización.

22. En el análisis de la cadena de valor, ¿cuál de las siguientes actividades no entra dentro de las actividades primarias?

- a) Logística interna.
- b) Fabricación.
- c) Marketing.
- d) Gestión de los sistemas de información.

23. Según la matriz de Boston Consulting Group:

- a) Los negocios "vaca" ocupan una cuota de mercado alta, pero con posibilidades de crecimiento de bajas.
- b) Los negocios "interrogante" ocupan una cuota de mercado alta y con posibilidades de crecimiento altas también.
- c) Los negocios "estrella" ocupan una cuota de mercado alta y con posibilidades de crecimiento altas.
- d) Ninguna de las anteriores.

24. La formulación de estrategias se puede efectuar a tres niveles:

- a) Misión, visión y objetivos.
- b) Penetración, desarrollo de mercados y diversificación.
- c) Crecimiento interno, crecimiento externo y mixto.
- d) Corporativas, de negocio y funcionales.

25. Los principios básicos que logran el equilibrio de una organización son/El equilibrio interno de una organización se logra con los principios básicos de:

- a) Jerarquía y autoridad.
- b) División del trabajo y especialización.
- c) Motivación y participación.
- d) Ninguno de los anteriores.

26. Con un entorno complejo y dinámico, las estructuras organizativas deben ser:

- a) Planas, con pocos niveles de mando.
- b) Centralizadas.
- c) Con un alto grado de formalización y burocracia.
- d) Ninguna es correcta.

27. El modelo organizativo en trébol define las cuatro hojas: nucle de trabajadores permanente, fuerza de trabajo flexible,

- a) Subcontratación y trabajo de los clientes.
- b) Subcontratación y coordinación.
- c) Funcionalidad y divisionalidad.
- d) Coordinación y funcionalidad.

28. Los tres roles que deben representar los directivos en una organización son:

- a) Interpersonal, técnico y decisorio.
- b) Informativo, decisorio y controlador.
- c) Interpersonal, informativo y decisorio.
- d) Informativo, situacional y decisorio.

29. Los obstáculos a la comunicación del tipo “transmisión serie” se dan con mayor frecuencia en organizaciones:

- a) Pequeñas.
- b) Organigrama vertical, con muchos jerárquicos.
- c) Estructura organizativa horizontal con un ángulo de autoridad ancho.
- d) Ninguna de las anteriores.

30. ¿Qué función corresponde a la comunicación vertical descendiente en la organización empresarial?

- a) Instrucciones sobre las tareas, cómo llevarlas a cabo.
- b) Información sobre procedimientos y normas de la empresa.
- c) Retroalimentación al empleado sobre su rendimiento.
- d) Todas son correctas.

31. Según el modelo de Blanchard de liderazgo situacional, el estilo de “control”, adecuado cuando la madurez del subordinado en el puesto se caracteriza por:

- a) Alta orientación a la tarea y a las relaciones humanas.
- b) Alta orientación a la tarea y baja en relaciones humanas.
- c) Baja orientación a la tarea y alta en relaciones humanas.
- d) Baja orientación a la tarea y a las relaciones humanas.

32. Los sistemas de gestión de la cadena de suministro (SCM):

- a) Permiten la integración, desde el consumidor final hasta los primeros proveedores, de los procesos de negocio clave.
- b) Permiten el intercambio de información en tiempo real de forma que sea posible reaccionar a cambios en el mercado o a los imprevistos de la propia cadena.
- c) Son sistemas interorganizables.
- d) Todas las afirmaciones anteriores son correctas.

33. Las empresas invierten en Sistemas de la Información para conseguir objetivos estratégicos de negocios tales como:

- a) La búsqueda de la información correcta en el momento adecuado para una mejor toma de decisiones.
- b) La creación de nuevos productos y servicios que permite obtener siempre una ventaja competitiva.
- c) La supervivencia que consiste en hacer las cosas mejor que nuestros competidores.
- d) Todas las afirmaciones anteriores son correctas.

34. Una pregunta cuya contestación nos determinará que entendemos por Visión es:

- a) ¿Cuál es mi referencia suprema ante la toma de decisiones?
- b) ¿Qué hago, cómo lo hago y para quién?
- c) ¿Cómo queremos que nos consideren y valoren en el futuro?

35. En la matriz producto/mercado de Ansoff. Cuando acometemos una estrategia de desarrollo de Mercados estamos haciendo referencia a...

- a) una expansión hacia el mismo mercado con el mismo producto.
- b) una expansión con el mismo producto hacia nuestro mercado.
- c) una expansión hacia nuevos mercados con el mismo producto.
- d) una expansión hacia nuevos mercados con nuevos productos.

36. ¿Cuántas son las fuerzas competitivas de Porter?

- a) 3
- b) 5
- c) 6
- d) 4

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

- a) Entornos simples y complejos.
- b) Entornos dinámicos y estáticos.
- c) Entornos simples y estáticos.
- d) Entornos dinámicos y complejos.

38. El análisis de entorno genérico, INDIQUE LA FALSA:

- a) Todas las fuerzas deben ser favorables para decidir la entrada en ese entorno.
- b) Analiza el conjunto de variables que afectan a la empresa debido a su ubicación.
- c) También se denomina efecto país.
- d) Se utiliza la herramienta de análisis PESTEL.

39. Cuando una empresa selecciona la estrategia de desarrollo de productos, se dirige:

- a) con el mismo producto a nuevos mercados.
- b) a nuevos mercados con nuevos productos.
- c) al mismo mercado con nuevos productos.
- d) al mismo mercado con el mismo producto.

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

- a) Evolución de las preferencias de los clientes, que impliquen que nuestro producto diferenciado no conserve el mismo valor añadido para los clientes.
- b) La posibilidad de perder las ventajas en costes al no aplicar nuevos tecnológicos en los procesos de producción.
- c) La posible obsolescencia de los productos o de los procesos productivos en los cuales tenemos ventajas en costes, con la consiguiente anulación del efecto experiencia y/o aprendizaje.

d) La excesiva concentración en reducir los costes y aumentas la productividad, obviando posibles cambios en las preferencias de los clientes.

41. La matriz B.C.G. es una herramienta muy utilizada para dilucidar a qué tipo de negocio se debe dirigir una empresa, ¿qué posición competitiva relativa y qué potencial de crecimiento tiene un negocio llamado duda o interrogante?

- a) Potencial de crecimiento bajo y posición competitiva baja.
- b) Potencial de crecimiento bajo y posición competitiva alta.
- c) Potencial de crecimiento alto y posición competitiva baja.
- d) Potencial de crecimiento alto y posición competitiva alta.

42. ¿Cuál de las siguientes NO es una fuerza competitiva de Porter?

- a) Poder de negociación de los proveedores.
- b) Nuevos entrantes.
- c) Poder de negociación de los competidores.
- d) Poder de negociación de los clientes.

43. “El éxito del modelo está 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:

- a) modelo en trébol.
- b) modelo federal.
- c) modelo de alianzas.
- d) modelo en red.

44. El model RED, indique la verdadera:

- a) Este modelo representa la máxima representación de la máxima representación de la fusión de todas las actividades que realiza una empresa.
- b) La empresa lleva a cabo aquellas funciones en las que puede alcanzar la excelencia, y subcontrata todas las demás.
- c) Su estructura organiza se caracteriza por una estructura muy definida y que abra todas las actividades que desarrolla la propia empresa.
- d) Se caracteriza por la capacidad de realizar con un alto nivel de eficacia todas las actividades de la cadena de valor.

45. Los principios derivados para lograr el equilibrio en una organización son:

- a) Angulo de autoridad, mecanización, automatización...
- b) Unidad de dirección, unidad de mando, delegación, descentralización...
- c) Información, comunicación, trabajo en equipo, dirección participativa o por objetivos.
- d) Funcionalidad, departamentalización, divisionalización, coordinación...

46. La estructura _____ es la adecuada para entornos estables y de poca complejidad.

- a) Federal
- b) Funcional
- c) Matricial
- d) Divisional

47. 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:

- a) Estructura de decisión.
- b) Estructura de autoridad.
- c) Estructura funcional.
- d) Estructura Matricial.

48. Los factores determinantes de la estructura, INDIQUE LA FALSA:

- a) La tecnología. La motivación del personal. El entorno.
- b) El entorno.
- c) La motivación del personal.
- d) La edad y el tamaño de la empresa.

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

- a) Estructura de autoridad.
- b) Estructura Matricial.
- c) Estructura funcional.
- d) Estructura de decisión.

50. El principio básico de AUTORIDAD corresponde al principio:

- a) que diseña la organización en diagonal.
- b) que diseña la organización en equilibrio.
- c) que diseña la organización en horizontal.
- d) que diseña la organización en vertical.

51. Entre las estructuras de la organización denominadas "Virtuales", se encuentra:

- a) Modelo Divisional.
- b) Modelo Matricial.
- c) Modelo Federal.
- d) Modelo Funcional.

52. Un punto fuerte de una estructura organizativa divisional es:

- a) Especialización de su personal.
- b) Adecuada para entornos estables.
- c) Sistema de comunicación simple.
- d) Eficaz en el crecimiento de la empresa.

53. 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 redundará en un mejor ambiente y en una implantación más rápida de la solución acordada.

- a) democrático.
- b) consultivo.
- c) autoritario.
- d) participativo.

54. White y Lippitt en su investigación demostraron que a largo plazo el estilo más efectivo y eficiente era...

- a) autoritario y el democrático.
- b) el democrático.
- c) el autoritario.
- d) el laissez-faire.

55. La matriz de estilos de dirección que se basa en el núcleo del cometido del directivo, es decir, la toma de decisiones, la decisión misma, su autor es...

- a) Ouchi
- b) Fiedler
- c) Blanchard
- d) Cardona

56. La motivación que hace que tengamos en cuenta las necesidades ajenas, se denominan motivación...

- a) Extrínseca
- b) Intrínseca
- c) Transcendente
- d) Externa

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

- a) Son constantes
- b) Son jerárquicas
- c) Son sucesivas
- d) Son subsidiarias

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

- a) el de respaldo o asesoramiento
- b) el de entrenador o supervisión
- c) el estilo directivo o control
- d) el delegante

59. 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:

- a) Analítico, autoritario, participativo y democrático.
- b) Consultivo, autoritario, democrático y participativo.
- c) Consultivo, autoritario, democrático y afable.
- d) Afable, expresivo, analítico y directivo.

60. Entre los contenidos que se pueden tratar en la comunicación vertical descendente se hallan los referentes a:

- a) Temas que posibiliten la retroalimentación a la comunicación descendente.
- b) Temas relativos a necesidades y expectativas de las personas para facilitar su satisfacción.
- c) Asuntos tan concretos como las quejas de los empleados.
- d) Retroalimentación al empleado.

61. Cuanto más baja sea la madurez de los subordinados/colaboradores, la conducta del líder, su comportamiento, deberá ser más...

- a) De apoyo
- b) Participativa
- c) Directiva
- d) Delegante

62. Cardona propone una distribución de 80%20% para las decisiones delegables-no delegables y no urgentes-urgentes, que daría como resultado la frecuencia de estilos deseable como

- a) Consultivo 80%, Autoritario 20%, Participativo 20%, Democrático 80%.
- b) Consultivo 16%, Autoritario 4%, Participativo 64%, Democrático 16%.
- c) Consultivo 64%, Autoritario 4%, Participativo 16%, Democrático 16%.
- d) Consultivo 16%, Autoritario 64%, Participativo 4%, Democrático 16%.

63. ¿Cuál de las siguientes afirmaciones sobre los conceptos de dato e información es CORRECTA?

- a) Los datos están almacenados en soporte digital, mientras que la información lo está en soporte analógico.
- b) La información en un conjunto de datos ordenados según cierto criterio.
- c) La información es la materia prima de los datos.
- d) La información implica el poder interpretar los datos.

64. La gestión de la cadena de suministro, se define como:

- a) La gestión web de la empresa del proveedor.
- b) La gestión de los mecanismos y herramientas tecnológicas entre el cliente y la empresa.
- c) La combinación de procesos de negocio y tecnología con el fin de comprender a los clientes de una compañía.
- d) La integración desde el consumidor final hasta los primeros proveedores de los procesos de negocio clave que proporcionan los productos, servicios, e información que aportan valor al consumidor final.

65. Los Sistemas de información Gerencial...

- a) proporcionan a los gerentes información en la forma de informes y presentaciones especificadas previamente.
- b) suministran apoyo ad hoc interactivo para el proceso de toma de decisiones de los gerentes.
- c) Manejan informes que contienen información crítica para la toma de decisiones.
- d) brindan información crítica adaptada a las necesidades de información de los ejecutivos de nivel superior.

66. Los ESS, (EIS). INDIQUE LA VERDADERA:

- a) Orientado a modelos analíticos.
- b) Orientado a modelos de datos.
- c) Resumen e informan sobre operaciones básicas utilizando los datos aportados por los sistemas de procesamiento de transacciones.
- d) Presentan gráficas y datos procedentes de múltiples fuentes mediante un interfaz fácil de utilizar.

67. La vigilancia es

- a) la que se centra en la información acerca de los competidores actuales y los potenciales (política de inversiones, entrada en actividades nuevas, etc.).
- b) la que se centra en la detección de aquellos hechos exteriores que pueden condicionar el futuro en áreas como la sociología, la política, el medio ambiente, las reglamentaciones, etc.
- c) la que analiza los datos referentes a clientes y proveedores (evolución de las necesidades de los clientes, solvencia de los clientes, productos nuevos ofrecidos por los proveedores, etc.).
- d) el esfuerzo sistemático y organizado por parte de la empresa de observar, captar, analizar, difundir y recuperar información sobre los hechos relevantes de su entorno económico, tecnológico, social o comercial.

68. Itami clasifica los activos intangibles según el tipo de información en

- a) Información tecnológica, estratégica y corporativa.
- b) Información corporativa, tecnológica y específica.
- c) Información ambiental, interna y corporativa.
- d) Información ambiental, intratética y corporativa.

69. Se denominan Sistemas transaccionales a

- a) los Sistemas de Información de Apoyo Gerencial.
- b) los Sistemas de Información de Apoyo a las Decisiones.
- c) los Sistemas de Información Ejecutiva.
- d) los Sistemas de Información de Apoyo a las operaciones.

70. Los Sistemas de Apoyo a las Decisiones

- a) brindan información crítica adaptada a las necesidades de información de los ejecutivos de nivel superior.
- b) suministran apoyo ad hoc interactivo para el proceso de toma de decisiones de los gerentes.
- c) proporcionan a los gerentes información de los factores críticos en forma de presentaciones.
- d) proporcionan a los gerentes información en la forma de informes y presentaciones especificadas previamente.

71. El CRM, es un concepto que surge del marketing y que busca:

- a) La gestión de la relación con los productos de categoría c, según la clasificación de categoría de productos a,b,c.
- b) La gestión de la relación con los contenidos de los proveedores.
- c) La gestión relacional de la cultura.

d) La gestión de la relación con el cliente.

72. “conjunto formal de procesos que, operando sobre una colección de datos estructurada de acuerdo con las necesidades de una empresa, recopila, elabora y distribuye (parte de) la información necesaria para la operación de dicha empresa y para las actividades de dirección y control correspondientes, apoyando, en parte, los procesos de toma de decisiones necesarios para desempeñar las funciones de negocio de la empresa en cuestión”. EL

AUTOR ES...

- a) Andreu
- b) Oz
- c) Saroca
- d) Laudon

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

- a) Vendedores y poder negociados de los clientes.
- b) Compradores y poder negociador de los proveedor.
- c) Liderazgo en costes y poder sobre el estado.
- d) Liderazgo en costes y diferenciación de productos.

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

- a) Tecnológicos
- b) Políticos/legales
- c) Económico
- d) Socio-culturales

75. En la estrategia de unidad de negocio

- a) se determina en que forma va a competir en cada mercado.
- b) se determina como funcionar en el ámbito operativo.
- c) se busca maximizar la eficacia de cada departamento.
- d) se determina el ámbito de actuación de la empresa.

76. Las actividades primarias de la cadena de valor son:

- a) Todas aquellas actividades que añaden "margen" a la empresa.
- b) Función de búsqueda, tratamiento y control de proveedores tanto de materias primas como de entradas para el restos de departamentos de la empresa.
- c) Aquellas directamente relacionadas con la adquisición y entrega de los productos.
- d) Las que no se relacionan directamente con la producción y pueden aumentar la eficacia y la eficiencia.

77. En la matriz DAFO, de los adjetivos que componen esta matriz, ¿Cuáles de ellos definen el análisis del entorno?

- a) Amenazas y oportunidades.
- b) Debilidades y oportunidades.
- c) Fortalezas y amenazas.
- d) Debilidades y fortalezas.

78. Las formas organizativas de tipo “Virtual”. INDIQUE LA FALSA:

- a) Estructuras de “geometría variable” o indeterminada
- b) Estructuras muy descentralizadas
- c) Estructuras bastante burocráticas
- d) Estructuras funcionales, planas o de base profesional. Estructuras muy descentralizadas.

79. Los principios derivados que diseñan la organización en vertical son:

- a) Unidad de dirección, unidad de mando, delegación, descentralización.

- b) Funcionalidad, departamentalización, divisionalización, coordinación.
- c) Angulo de autoridad, mecanización, automatización...
- d) Información, comunicación, trabajo en equipo, dirección participativa o por objetivos.

80. La estructura Funcional tiene como ventaja:

- a) La existencia de gran coordinación entre las unidades.
- b) Que es adecuada para entornos complejos.
- c) Que las decisiones se deben tomar en la cúpula.
- d) Que agrupa a personas de perfiles similares.

81. Señale la respuesta que defina de forma más completa la Estructura organizativa.

- a) El sistema resultante del reparto de atribuciones y relaciones entre los puestos de trabajo.
- b) 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.
- c) El conjunto de niveles jerárquicos que permiten actuar a las personas en la vertiente vertical y horizontal dependiendo y condicionadas por el nivel tecnológico de la organización.
- d) El conjunto de interacciones que se dan entre personas o cualquier fórmula o modo de coordinar acciones que pueda ayudar a satisfacer necesidades.

82. El principio básico de PARTICIPACIÓN corresponde al principio.

- a) que diseña la organización en diagonal.
- b) que diseña la organización para el logro del equilibrio.
- c) que diseña la organización en vertical.
- d) que diseña la organización en horizontal.

83. La comunicación entre línea y staff la clasificamos como...

- a) comunicación descendente.
- b) comunicación vertical.
- c) comunicación lateral.
- d) comunicación ascendente.

84. Cardona para generar su matriz distingue entre...

- a) Directivos y subordinados.
- b) El corto y largo plazo en la toma de decisiones.
- c) La importancia y la urgencia de las decisiones.
- d) Factores de higiene y factores motivadores.

85. En el modelo de Fiedler, el lider orientado a las relaciones humanas, centrará si sinterés en espaectos como:

- a) Establecer prioridades de trabajo, metas y estándares.
- b) Establecer un sistema de supervisión.
- c) Escuchar y pedir sugerencias.
- d) Desarrollar planes de acción y fechas límite.

86. Señale la respuesta correcta referida a la Teoría Y:

- a) Los lideres no deben de hacer nada.
- b) Los lideres deben de estimular y presionar a favor de la eficacia.
- c) Los lideres apoyan y aunan.
- d) Los lideres deben de decidir.

87. Según el grado de presencia de los tres factores de Fiedler, el estilo de liderazgo orientado a las Relaciones Humanas, es el más apropiado para situaciones:

- a) En las que los tres factores son moderadamente favorables.

- b) En las que los tres factores muy desfavorables.
- c) En las que los tres factores son muy favorables.
- d) El modelo de Fiedler no se basa en tres factores.

88. Para las decisiones que competen directa y exclusivamente al directivo pero no son urgentes, Cardona recomienda un estilo

- a) participativo
- b) consultivo**
- c) autoritario
- d) democrático

89. Según la pirámide de necesidades de Maslow, las necesidades sociales son:

- a) Las de pertenecer y ser aceptado por los compañeros.**
- b) Las de dar vida a nuestras propias potencialidades.
- c) Las que están relacionadas con la propia estima.
- d) Todas las anteriores.

90. Entre las barreras a la comunicación, las perceptivas hacen referencia a

- a) cada persona tiene un esquema mental o sistema de información de la mente, único y diferente a los demás, basado en su formación y experiencia vivida.**
- b) el número 7+-2.
- c) cada cultura de país, profesión o empresa desarrolla su propio lenguaje particular que facilita la comunicación dentro del grupo pero supone una barrera para los de fuera.
- d) por ejemplo el estado anímico de una persona se encuentra muy bajo puede hacerle insensible a cuanto se dice a su alrededor.

91. Los MIS, indique la verdadera.

- a) Sirve de apoyo a la toma de decisiones poco habituales.
- b) Auxilian en las decisiones no rutinarias que requieren juicio, evaluación y comprensión.
- c) Se diseñan de forma que sean utilizados directamente por el decisor.
- d) Utilizan rutinas simples como resúmenes y comparaciones, no modelos matemáticos complejos.**

92. Según Laudon (2008) las empresas invierten en SI para conseguir seis objetivos estratégicos de negocio.

INDIQUE EL FALSO:

- a) Buenas relaciones con clientes y proveedores.
- b) Mejorar la toma de decisiones.
- c) Convertir los datos en información segura.**
- d) Excelencia operativa.

93. Las características de un ERP son, INDIQUE LA FALSA:

- a) Esta orientado a la tecnología.**
- b) Es un paquete estándar.
- c) Es configurable.
- d) Es un software de aplicación.

94. "conjunto de componentes interrelacionados que recolectan (o recuperan), procesan, almacenan y distribuyen información para apoyar la toma de decisiones y el control en una organización. Además, los sistemas de información también pueden ayudar a los gerentes y los trabajadores a analizar problemas, visualizar asuntos complejos y crear nuevos productos". EL AUTOR ES...

- a) Saroca
- b) Andreu
- c) Laudon**

d) Oz

95. Entre los riesgos asociados a la aplicación de estrategias centradas en la creación de alto valor añadido o diferenciación de los productos, INDIQUE LA FALSA:

- a) Dificultad de diferenciación al llegar a la madurez nuestra industria o nuestro sector.
- b) Problemas de perder nuestra ventaja al no aplicar nuevos avances tecnológicos en el proceso de producción.**
- c) Desfase entre el precio y el valor añadido.
- d) Evolución de las preferencias de los clientes, cambiando el interés y la percepción que tienen de nuestro producto.

96. La formulación de la estrategia corporativa, INDIQUE LA FALSA:

- a) es el primer nivel o nivel superior.
- b) es el que determina en que forma se va a competir en cada mercado.**
- c) es el que determina el ámbito de actuación de la empresa.
- d) es el que se realiza por el director general o consejo de administración.

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

- a) Accionistas
- b) Suministradores
- c) Financieros
- d) Clientes**

98. E-business se fundamenta en tres pilares:

- a) Información, software y hardware
- b) Información, usuarios y comunicación**
- c) Información, datos y tecnología
- d) Información, tecnología y comunicación

99. Los Sistemas de Información se pueden clasificar en función de... INDIQUE LA FALSA:

- a) en función del área funcional de la empresa a la que sirve.
- b) en función de su finalidad.
- c) según el sector empresarial donde esta ubicada la organización.
- d) en función de la tecnología que los sustenta, casi siempre en función del hardware.**

100. La vigilancia tecnológica

- a) se ocupará de las tecnologías disponibles o que acaban de aparecer, con capacidad de intervenir en productos o procesos nuevos.**
- b) analizará los datos referentes a clientes y proveedores (evolución de las necesidades de los clientes, solvencia de los clientes, productos nuevos ofrecidos por los proveedores, etc.).
- c) se centrará en la detección de aquellos hechos exteriores que pueden condicionar el futuro en áreas como la sociología, la política, el medio ambiente, las reglamentaciones, etc.
- d) se centrará en la información acerca de los competidores actuales y los potenciales (política de inversiones, entrada en actividades nuevas, etc.).

101. Ayuda a la alta dirección para abordar aspectos estratégicos y tendencias a largo plazo:

- a) DSS
- b) ESS/EIS**
- c) SRM
- d) MIS