

Fundamentos de Organización de Empresa 2º parcial**25 de mayo de 2015****TEST: 1 punto del examen (+0,05 respuesta correcta, -0,0166 incorrecta); 25 minutos**

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. Marketing.
 - 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.**
 - 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.

Apellidos y nombre

Grupo

Firma

Fundamentos de Organización de Empresa 2º parcial

25 de mayo de 2015

11. Para Herzberg, son factores de higiene:
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 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 tienden 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, portavoz.
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 la información procesada a las personas que la usarán o a 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 ayudarle 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 a los usuarios a través de un portal web privado que proporciona un solo punto de acceso a la información procedente de distintos sistemas.
c. Pueden conectarse a los sistemas de transacciones internos de la compañía.
d. Todas las afirmaciones anteriores son correctas.

Apellidos y nombre




Grupo

Firma

PREGUNTAS CORTAS (2 puntos del examen; 0,5 puntos por pregunta; 45 minutos)

NOTA

1. Dibuja y describe brevemente la matriz del B.C.G. como instrumento para definir la estrategia corporativa de una empresa. Pon un ejemplo para cada caso.

 <p>Estrella: alta cuota de mercado y alto potencial de crecimiento del mercado. Costes altos porque se sigue invirtiendo en ellos, pero ventas altas, rentabilidad media</p> <p>Ejemplo: Tablets</p>	<p>? Duda (interrogante): baja cuota de mercado y alto potencial de crecimiento del mercado. Requiere altas inversiones y conlleva altos costes, pero como las ventas son bajas no es muy rentable corto plazo</p> <p>Ejemplo: Móviles de muñeca</p>
 <p>Vaca: alta cuota de mercado y bajo potencial de crecimiento del mercado. Costes bajos y altas ventas, Muy rentable</p> <p>Ejemplo: Portátiles</p>	 <p>Perro (desastre): baja cuota de mercado y bajo potencial de crecimiento del mercado. Costes altos y ventas bajas. No es rentable. Debe desaparecer.</p> <p>Ejemplo: Equipos de música sistema DVD</p>

2. ¿Qué es una estructura organizativa divisional? Puntos fuertes y débiles.

Concepto: Modelo organizativo que centra la atención en el aspecto que se considera clave en el negocio, sean productos ó mercados.

Por productos: la estructura se consigue mediante unidades autónomas, por cada producto ó grupo semejante de productos. Las funciones generales (producción, ventas, finanzas, etc.) se encuentran divididas y distribuidas entre las diferentes unidades.

Por mercados: supone un agrupamiento de las actividades de la empresa en términos geográficos o tipos de clientes, cada división está a su vez organizada en forma funcional o de productos, o una mezcla de las dos.

Puntos fuertes	Puntos débiles
<p>Eficaz en el crecimiento. Mayor capacidad de respuesta al entorno.</p> <p>Clara rendición de cuentas. Las divisiones o líneas de productos pueden ser evaluadas como centros de beneficio, pues tienen corrientes propias de ingresos y gastos. Fácil atribución de responsabilidades.</p> <p>Facilita la descentralización y delegación.</p> <p>Apropiada para empresas que trabajan para múltiples mercados y/o múltiples productos</p>	<p>Provoca conflictos en la distribución de recursos.</p> <p>Duplicación de recursos y peligro de su infrautilización (aumento de costes).</p> <p>Difícil comunicación por las barreras entre divisiones.</p> <p>Necesidad de un staff central especializado que coordine</p>

Apellidos y nombre

Grupo

Firma

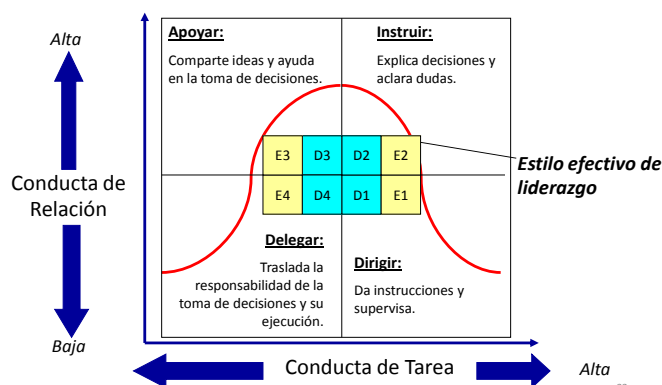
Fundamentos de Organización de Empresa 2º parcial**25 de mayo de 2015****3. Explica la teoría de liderazgo situacional (Blanchard)**

Las dos dimensiones que el directivo habrá de barajar para conseguir el estilo idóneo serán la conducta directiva, orientada a la tarea, por una parte, y la conducta de apoyo, orientada a las relaciones humanas, por otra. Y tendrá que adaptar su estilo al grado de madurez o nivel de desarrollo del subordinado en su puesto de trabajo.

Nivel de Desarrollo

Estilo de Liderato Adecuado

D1: Poca competencia, Mucho interés	E1: DIRIGIR : estructurar, controlar y supervisar
D2: Alguna competencia, Poco interés	E2: INSTRUIR: orientar y ayudar
D3: Mucha competencia, Interés variable	E3: APOYAR: elogiar, escuchar y dar facilidades
D4: Mucha competencia, Mucho Interés	E4: DELEGAR: posibilidad de la toma de decisiones

**4. Explica qué es un sistema ERP, y cuáles son sus características.**

Los sistemas ERP (Enterprise Resources Planning) son sistemas de gestión empresarial que integran las áreas funcionales de la empresa, por lo tanto integran en un único sistema todos los datos y elaboración de informes necesarios para llevar a cabo todos los procesos de negocio.

El corazón de un ERP es una base de datos central que obtiene datos de los distintos módulos en los que puede estar dividido, las cuales a su vez alimentan la base de datos

Estos módulos son los que soportan las diferentes funciones empresariales. La utilización de esa base de datos única es lo que caracteriza a los ERP como sistemas integrados

Las características del software ERP

1. Es configurable
2. Es un paquete estándar
3. Es un software de aplicación
4. Es una solución empresarial
5. Está orientado al proceso
6. Utilizan modelos de referencia
7. Su mercado es muy diverso
8. Soportan procesos de negocio repetitivos

Apellidos y nombre

Grupo

Firma