

Tema: Consultas para Primer Parcial

Ingrese el texto buscado...

Buscar

Gabriela GABAY
Tutor/a (com. 01-2959)
Enviado el 15/02/2022 23:59:44

Hola Tod@s!!! Les dejo la corrección del parcial.

- Enumere las pruebas de mercado que conoce y describa las ventajas y desventajas de una de ellas.

Prueba de mercado Estándar: Se realiza la comercialización completa, pero en una muestra geográfica.

Ventaja: La información es muy buena.

Desventajas: Es muy caro. La competencia conoce el producto antes de completar el lanzamiento.

Prueba en Mercado Controlado: Se realiza la comercialización en un tipo de negocio (ej. Solo en shoppings, grandes supermercados) y se releva la información de las terminales.

Ventaja: Es más barato que el anterior y la información tiene un grado importante de confiabilidad.

Desventaja: Hay sesgos porque no todo el mundo se comporta igual en todos los tipos de negocios. La competencia conoce el producto.

Pruebas en mercados simulados: Se plantea un escenario (en general virtual) donde al cliente se le otorga una cantidad de dinero ficticia y se observa como lo gasta.

Ventaja: Es barato y no se conoce el producto.

Desventaja: La información no siempre es confiable.

2) Identifique los procesos productivos que se enumeran a continuación:

- a) Insertar la batería en un teléfono. **Ensamble**
- b) Mezclar agua y harina para hacer engrudo. **Conversión**
- c) Hacer empanadas. **Fabricación**

3) Las grandes innovaciones son nuevos servicios en nuevos mercados (o mercados inexistentes).

4) La representación de la Firma en una negociación salarial corresponde al área de:

- a) Finanzas.
- b) Legales.
- c) **Recursos Humanos.**
- d) Relaciones Externas
- e) Ninguna de las anteriores.

5) Indique si las fases del desarrollo de un servicio que se enuncian corresponden a la fase de planificación o implementación:

Generación y Tamizado de Ideas. **Planificación**

Test de Rentabilidad y Viabilidad. **Planificación**

Test de Mercado. **Implementación**

Estrategia de Desarrollo del Nuevo Servicio. **Planificación**

Comercialización del Lanzamiento **Implementación**

6) Que es un proceso y cuál es su relación con un sistema?

Un proceso es un conjunto de actividades mutuamente relacionadas o que interactúan, las cuales transforman elementos de entrada en resultados, es decir, tiene que responder a la pregunta de ¿Qué hacemos?

Los procesos se desarrollan en el marco de un sistema que los contenga. Por ejemplo, para ustedes, el proceso de enseñanza-aprendizaje se puede lograr siempre y cuando esté contenido dentro de un "sistema" universidad.

7) A partir de los tres fundamentos de un sistema, explique por qué a una organización se la considera como tal?

Una organización es un sistema porque, entre otras razones, cumple con los tres fundamentos básicos de un sistema:

- Hay sistemas contenidos dentro de otros sistemas mayores. Esta jerarquía en la organización se ve claramente plasmada en los organigramas, por ejemplo.
- Las organizaciones en mayor o menor medida son abiertas, como cualquier otro sistema. Están en contacto mínimamente con proveedores y clientes, dentro de un ámbito geográfico determinado, expuestos a condiciones climáticas, etc. Y se ven afectados por políticas gubernamentales, económicas, políticas, etc.
- Sus funciones dependen de su estructura. Las estrucuras de las organizaciones, como se habló mucho en clase, tienen que "acompañar" a los objetivos de una organización. Y la estructura permite o no determinadas funciones. Si necesito trasladar productos semielaborados de la planta a un depósito, por ejemplo, voy a necesitar determinada estructura, montacargas, equipamiento de seguridad para los empleados, etc. Sin todo eso no se va a poder llevar a cabo el traslado.

8) Enumere los componentes de la actividad primaria de la cadena de valor de Michael Porter y cuál es el objetivo principal de dicha herramienta. Para un supermercado es más importante la logística de entrada o la logística de salida? JUSTIFIQUE SU RESPUESTA.

Logística de entrada, operaciones, logística de salida, mkt, y servicios. El objetivo principal de la cadena de valor es crear ventajas competitivas en el mercado en el que se encuentra la organización. En un supermercado, habitualmente, la gente toma por sí misma los productos de las góndolas y se los lleva. Se necesita mayor logística para el ingreso de la mercadería al espacio físico donde esté empleado el comercio. Otro es el análisis para aquellos supermercados que realizan ventas on-line, que necesitan mayor despliegue. Pero esto debe aclararse más detalladamente en la respuesta.

9) En cuales de las cinco partes básicas de una organización (según el modelo de Henry Mintzberg) ubicaría usted a:

- a) Biblioteca de la Universidad. **STAFF DE APOYO**
- b) Rector y Vice Rector. **CUMBRE ESTRATÉGICA**
- c) Ayudantes de cátedra que recién se inician. **NÚCLEO OPERATIVO**

10) Enumere dos ventajas y desventajas de las organizaciones virtuales.

Ventajas para la organización: Mayor Flexibilidad, Menor Costo de ejecución, Mayor Productividad (ej. Estrategia Seguir al Sol)

Ventajas para el empleado: Mayor Independencia, Menor Costo de Laboral (ej. Transporte), Menos Stress

Ventajas para la sociedad: Menor uso de energía, Descentralización

Desventajas para la organización: Dificultad en la ejecución del liderazgo y de la comunicación en todas sus direcciones

Desventajas para el empleado: Establecimiento de límites entre lo laboral y personal, Gestión de la Tecnología

Desventajas para la sociedad: Estrategia de Impuestos

11) Suponga que trabaja en una Empresa Automotriz, desarrolle un objetivo y dos metas para poder lograrlo para esta empresa.

Objetivos y metas siempre cuantificados y calendarizados!!!! Objetivos como "aumentar las ventas" deben detallar en qué cantidades y en qué plazos.

12) Defina la matriz FODA y mencione un ejemplo breve de cada componente.

Es una de las maneras más conocidas para realizar un análisis organizacional. La matriz de las Fortalezas-Oportunidades-Debilidades-Amenazas (FODA) es un instrumento de ajuste importante que ayuda a los gerentes a desarrollar estrategias para mejorar la gestión de la organización en su conjunto.

EJEMPLOS DE FORTALEZAS:

- Personal técnicamente capacitado
- Buenas relaciones con los clientes y proveedores
- Clima organizacional adecuado.
- Puntualidad y responsabilidad en el cumplimiento de sus actividades.
- Capacitación constante.
- Cumplimiento de requisitos para calificarse como empresa proveedora de servicios en varias empresas.
- Personal comprometido con la empresa.

EJEMPLOS DE DEBILIDADES:

- Nuevos en el mercado.
- Alta dependencia laboral del principal cliente.
- No se dispone de una gran liquidez.
- No se cuenta con instrumentos propios para trabajos específicos, como lo son en el campo de la fibra óptica y otros, los cuales son proporcionados por nuestro contratante y en otros casos hay que tercerizar el servicio.

EJEMPLO DE OPORTUNIDADES:

- Una firma de telecomunicaciones desea ingresar con sus productos al mercado ecuatoriano (América Latina), la cual está buscando socios estratégicos, y debido a las buenas relaciones que se mantienen con sus representantes, existe una buena posibilidad de realizar negocios que sean beneficiosos para las dos partes.
- Incremento de las empresas en el mercado nacional para modernizar y mejorar sus sistemas de comunicaciones y datos.

EJEMPLOS DE AMENAZAS:

- Inestabilidad económica y política.
- Incremento de empresas similares en el mercado, por lo tanto, la competencia es muy elevada en la prestación de servicios de telecomunicaciones.
- Trámites burocráticos y con demoras en el momento de obtener requisitos que exigen nuevos clientes para poder ser considerado proveedor de servicios.

13) Las organizaciones cuya estructura se basa en la gestión por procesos son las ideales para empresas burocráticas. VERDADERO / FALSO. JUSTIFIQUE.

En realidad, más que "ideales" son las "habituales". Esta pregunta se valida en función a la justificación. Puede ser verdadera porque gracias a la gestión por procesos se podrían destrabarse el estancamiento habitual de las organizaciones burocráticas, o puede ser falsa porque las organizaciones burocráticas suelen tener estructuras de gran dimensión y sin una estructura del tipo ACME es difícil su control. Dependía de la justificación.

14) De los módulos de los ERP (procesos transaccionales), cual se encarga de la gestión de los registros y de los informes? RECORD TO REPORT

15) En referencia a los conceptos de la T.G.S., cual es la diferencia entre un isomorfismo y un homomorfismo?

La cantidad de variables (iso tiene la misma y homo tiene menos)

16) Ud. es el Gerente General de una empresa tradicional de chocolates llamada "Perefor" fundada en 1952. El producto que históricamente identificó a la firma es un bombón relleno de licor con una cereza en su interior, ya que como en el país era el único con estas características llegó a ser el dulce más vendido durante más de 30 años, el que, aunque se llama Cericet, se lo conoce como el "Bombón Perefor". En diciembre de 2.021 recibe el informe de ventas de los últimos 5 años, a partir de el cual repara que hace más de tres años las ventas de este bombón vienen cayendo cada vez más, sin poder recuperarse, aunque se intentaron algunas acciones de marketing. En que etapa del ciclo de vida de vida se encuentra el bombón y que acción recomendaría respecto a mantener la producción o retirarlo del mercado?

El producto se encuentra en declive pero al ser un producto tan emblemático lo que conviene es no retirarlo del mercado, mantener un nivel mínimo de producción, y subsidiar el costo con las ganancias de otros productos

Responder · Me gusta (2)