

Preguntas y respuesta

Unidad 1

1. ¿A qué se refiere la palabra disruptiva?

Respuesta: Un cambio determinante o brusco

2. ¿Cómo se le conoce la tecnología que proporciona cambios profundos en los procesos productos o servicios?

Respuesta: tecnología disruptiva

3. ¿Qué estrategias desplazan la tecnología disruptiva para convertirla en una innovación disruptiva?

Respuesta: Introducción, penetración y uso.

4. El proceso de innovación disruptivo no tiene que ser solo tecnológico, también puede ser:

Respuesta: Un cambio de producto y la mejora de un proceso.

5. Selecciona dos de las tecnologías que consideras que son más disruptivas:

Respuesta: Realidad virtual e Internet móvil.

6. ¿Qué campos se consideran propicios para la aplicación de tecnologías disruptivas debido al constante cambio innovador en sus procesos?

Respuesta: educativo y de la salud.

7. ¿Cuáles fueron algunas de las tecnologías que disruptivas a principios del siglo 20?

Respuesta: el cine y el teléfono

8. En qué consiste la realidad virtual y realidad aumentada?

Respuesta: En mezclar información virtual con el mundo real creando un ambiente y que coexisten objetos virtuales y reales en el mismo espacio.

9. ¿Qué función tiene el Big Data?

Respuesta: Almacenar grandes volúmenes de datos.

10. ¿Qué consideras que es el descubrimiento más importante de la genómica de nueva generación?

Respuesta: medicinas personalizadas, predicción de enfermedades y análisis de muchos datos

Unidad 2

1. ¿Cuál de las siguientes teorías se enfocan en el papel de la innovación tecnológica, en el crecimiento de las empresas de base tecnológica?

Respuesta: Teoría de la difusión de la innovación.

2.Cuál de los siguientes factores, se considera clave en las teorías del crecimiento de las empresas de base tecnológica.

Respuesta: Capital humano especializado.

3. ¿Cuál de las siguientes afirmaciones es compatible con las teorías del crecimiento de las empresas de base tecnológica?

Respuesta: La escalabilidad tecnológica es crucial para el crecimiento sostenible.

4. ¿Cuál de las siguientes estrategias se considera clave para el crecimiento de las empresas de base tecnológica?

Respuesta: Fomentar una cultura de experimentación y aprendizaje.

5. ¿Cuál de los siguientes factores es considerado fundamental en las teorías del crecimiento de las empresas de base tecnológica?

Respuesta: el acceso a fuentes de financiamiento externo.

6. ¿Cuál de los siguientes conceptos se relaciona con el crecimiento acelerado y sostenido de las empresas de base tecnológica?

Respuesta: Efecto Red

7. ¿Cuál de las siguientes afirmaciones es compatible con las teorías del crecimiento de las empresas de base tecnológica?

Respuesta: La colaboración con otras empresas del mismo sector, puede impulsar el crecimiento.

8. ¿Cuál de los siguientes enfoques teóricos se centra en la capacidad de la empresa para obtener ventajas competitivas a través del control y la explotación de recursos críticos?

Respuesta: Enfoque de la respuesta de recursos y capacidades.

Prueba 1 y 2

1. Una de las características que no es propia de las TE (Tecnologías Emergentes):

Respuesta: son organismos de evolución que experimentan ciclos de introspección y son incansablemente disruptivas.

2. cuál es de los siguientes enfoques, se enfocan en el estudio científico de los métodos de trabajo para mejorar la eficiencia.

Respuesta: enfoque de la administración científica.

3. cuál es el objetivo principal de la administración en una organización?

Respuesta: Lograr la eficiencia en el uso de los recursos.

4. Las innovaciones disruptivas son aquellas que, según Christensen, crean un mercado o cadena de valor y destruye la que ha existido durante años o décadas, sustituyendo o desplazando una tecnología anterior.

Respuesta: Verdadero

5. ¿Según las tecnologías emergentes y su importancia en un futuro inmediato, ¿cuáles son los informes más conocidos del género?

Respuesta: Horizon, Jeeps, Future

6. ¿Cuál de las siguientes técnicas de control se utilizan para comparar el desempeño real con los estándares establecidos?

Respuesta: control de retroalimentación.

7. Según las teorías del crecimiento de las empresas de base tecnológica, ¿cuál de las siguientes estrategias se basa en ofrecer productos y servicios de calidad a un precio más bajo que los competidores?

Respuesta: La estrategia de liderazgo en costos.

8. ¿Cuál de los siguientes conceptos se refiere a la división del trabajo en actividades especializadas?

Respuesta: División del trabajo

9. ¿Cuál de las siguientes etapas del proceso administrativo implica asignar tareas y recursos a los miembros de la organización?

Respuesta: Organización.

10. Reflejan una mezcla de las características de las organizaciones funcionales y de las orientadas a proyectos.

La respuesta: Organizaciones Matriciales.

11. ¿Cuál de las siguientes habilidades gerenciales se refieren a la capacidad de trabajar eficientemente con otras personas?

Respuesta: Habilidades humanas.

12. ¿Según las teorías del crecimiento de las empresas de base tecnológica, qué estrategia se enfoca en el desarrollo y comercialización de productos y servicios nuevos o mejorados?

Respuesta: Estrategia de diferenciación.

13. Según las teorías del crecimiento de las empresas de base tecnológica, cuál de las siguientes estrategias se enfoca en la expansión a nuevos mercados y la adaptación de empresas complementarias.

Respuesta: Estrategia de diversificación relacionada.

14. ¿Cuál de las siguientes funciones de la administración se enfoca en establecer metas y objetivos organizacionales?

Respuesta: La planeación

15. Para definir aquellas tecnologías poco difundidas utilizadas se acuña el término de:

Respuesta: Tecnologías emergentes

16. La siguiente imagen puede considerarse una tecnología emergente verdadero o falso:

Falso, porque se ve una pizarra antigua y todo eso no es una tecnología emergente.

17. Los factores ambientales de la empresa:

Respuesta: Hacen referencia condiciones que no están bajo el control del equipo de proyecto

18. ¿Cuál de los siguientes enfoques de liderazgo se basa en la toma de decisiones centralizada por parte del líder?

Respuesta: Liderazgo autocrático

19. La estructura de la organización es un factor:

Respuesta: Ambiental

20. Según las teorías del crecimiento de las empresas de base tecnológica, ¿cuál de los siguientes elementos contribuyen al éxito a largo plazo de una empresa?

Respuesta: La capacidad de adaptación y respuesta ágil a los cambios tecnológicos

21. ¿Qué son los activos de procesos de la organización?

Respuesta: Los planes, los procesos, las políticas, los procedimientos y las bases de conocimiento de una organización.

22. Uno de los mejores ejemplos de innovación abierta es el software libre?

Respuesta: Verdadero

23. Según las teorías del crecimiento de las empresas de base tecnológica qué impulsa el crecimiento en estas empresas?

Respuesta: La capacidad de innovación tecnológica.

24. Los diferentes interesados no pueden tener expectativas contrapuestas susceptibles de generar conflictos dentro del proyecto?

Respuesta: Falso

25. ¿Según las teorías del crecimiento de las empresas de base tecnológica, ¿cuál de los siguientes enfoques se basa en la explotación de los recursos y capacidades internas de la empresa?

Respuesta: Enfoque de la escuela de recursos y capacidades.

26. Cuando se tienen agrupados a los integrantes de nivel superior o de especialidades, estamos hablando de una organización:

Respuesta: Funcional clásica

27. Con que servicios se compara a las tecnologías emergentes, al introducir constantemente mejoras sin dejar de ofrecer servicios básicos:

Respuesta: Servicios 3.0 de las Apps

28.Cuál de las siguientes estrategias de motivación se basa en ofrecer recompensas tangibles a los empleados:

Respuesta: Motivación extrínseca

29. Según las teorías del crecimiento de las empresas de base tecnológica, cuál de los siguientes elementos se considera fundamental para la obtención de financiamiento externo.

Respuesta: La propuesta de valor único de la empresa

30. Cuál no se considera como interesado del proyecto:

Respuesta: Personal del Proyecto

31. la base de conocimiento de la empresa conjunta toda la información en un solo lugar y debe ser administrada por un software especializado:

Respuesta: Falso

32. ¿Cuáles no se considera como interesado del proyecto?

Respuesta: socios de negocio

33. ¿Porque es importante identificar a los interesados del proyecto?

Respuesta: terminar los requisitos del proyecto

34. La cultura, estilo y estructura de una organización influyen en la forma en que se llevan a cabo sus proyectos

Respuesta: verdadero

35. Pregunta: ¿Por qué un líder no toma decisiones unilaterales?

Respuesta: Se supone, ¿no?

Unidad 3

1. ¿Qué es un plan de negocio?

Respuesta: El documento que describe el modelo de negocio de una empresa.

2. ¿A qué pregunta debe responder el elemento “proposición de valor”?

Respuesta: ¿Por qué un cliente debe comprarle a usted?

3. El lienzo modelo de negocios según Osterwalder se concibió como:

Respuesta: Un lenguaje común para describir, visualizar y modificar modelos de negocios

4. Es el plan base que se incluye por 10 años desde el momento de activación de Onstar.

Respuesta: Connected Essentials

5. A partir del tamaño del mercado y del consumo aparente se saca:

Respuesta: Las proyecciones de venta

6. El _____, debe responder las siguientes preguntas: 1) Como se distribuirá el producto al comienzo de la comercialización? 2) Cómo se dará a conocer el producto o como se presentará al consumidor final? 3) Se hará una campaña publicitaria? 4) se acompañará el lanzamiento con una promoción?

Respuesta: Plan de introducción al mercado

7. Son elementos que se deben tener en cuenta a la hora de diseñar un producto

Respuesta: Simplicidad, practicidad, confiabilidad y calidad

8. Un proyecto existe al tomar la decisión de hacer algo sobre el problema u oportunidad y, habitualmente se le asigna a alguien como responsable.

Respuesta: Verdadero

9. Crucigrama:

- **Pregunta: ¿Qué se hace para que tu negocio sea único y valioso para los clientes?**
 - Respuesta: Propuesta.
- **Pregunta: Los activos y capacidades necesarios para entregar tu propuesta de valor**
 - Respuesta: Recursos.
- **Pregunta: Los grupos especializados de personas o empresas a los que se les dirige se les llama**
 - Respuesta: Segmento.
- **Pregunta: Los medios utilizados para llegar y comunicarse con los clientes**
 - Respuesta: Canales.
- **Pregunta: Los diferentes gastos y costos asociados con tu modelo de negocio**
 - Respuesta: Costos.

10. ¿Cómo generar mi idea?

Respuesta: Una lluvia de ideas

11. ¿Qué se entiende por modelo de negocio?

Respuesta: La forma en que una empresa genera ingresos y crea valor.

12. ¿Cuál de las siguientes opciones describe mejor un modelo de negocio basado en la venta de productos físicos?

Respuesta: Modelo de e-commerce.

13. ¿Cuál de las siguientes afirmaciones es verdadera sobre un modelo de negocio basado en la publicidad?

Respuesta: Los ingresos provienen de anuncios mostrados a los usuarios.

14. ¿Cuál de las siguientes opciones describe mejor un modelo de negocio basado en la suscripción?

Respuesta: Los clientes reciben beneficios exclusivos por una tarifa mensual.

15. ¿Cuál de las siguientes opciones describe mejor un modelo de negocio basado en el licenciamiento?

Respuesta: Los clientes pagan una tarifa por el uso de la propiedad intelectual.

16. ¿Cuál de las siguientes opciones describe mejor un modelo de negocio basado en la franquicia?

Respuesta: Los empresarios independientes pagan una tarifa para operar bajo una marca establecida.

17. ¿Cuál de las siguientes opciones describe mejor un modelo de negocio basado en la intermediación?

Respuesta: Los ingresos provienen de comisiones por facilitar transacciones entre usuarios.

18. ¿Qué es el modelo Canvas?

Respuesta: Un modelo de negocio simplificado.

19. ¿Cuántas secciones principales tiene el modelo Canvas?

Respuesta: 8 secciones principales.

20. ¿Qué sección del modelo Canvas se refiere a los diferentes grupos de clientes a los que se dirige un negocio?

Respuesta: Segmentos de clientes.

21. ¿Qué sección del modelo Canvas describe los productos o servicios que una empresa ofrece a sus clientes?

Respuesta: Propuesta de valor.

22. ¿Cuál de las siguientes opciones describe mejor la sección de Canales de distribución en el modelo Canvas?

Respuesta: Los diferentes canales utilizados para llegar a los clientes y entregar productos o servicios.

23. ¿Qué sección del modelo Canvas se refiere a las actividades clave que una empresa realiza para ofrecer su propuesta de valor?

Respuesta: Actividades clave.

24. ¿Cuál de las siguientes opciones describe mejor la sección de relaciones con los clientes en el modelo Canvas?

Respuesta: Las diferentes formas en que una empresa se relaciona con sus clientes.

25. Pregunta: ¿Qué sección del modelo Canvas se refiere a los recursos clave que una empresa necesita para operar?

Respuesta: Recursos clave.

26. ¿Cuál de las siguientes opciones describe mejor la sección de fuentes de ingresos en el modelo Canvas?

Respuesta: Las diferentes fuentes de generación de ingresos de una empresa.