

Nombre y Apellidos:.....
Grupo:.....

EXAMEN

20 de abril de 2023

PARTE A: PREGUNTAS DE TIPO TEST (8 puntos)

Selecciona la respuesta correcta para cada pregunta. Cada pregunta respondida correctamente suma 0,4 puntos.

1. **Una migración de un sistema de información siguiendo la estrategia de experiencia piloto consiste en:**
 - a. Probar el nuevo sistema de información en un área limitada de la organización antes de su instalación en toda la compañía.
 - b. La convivencia y utilización del sistema nuevo y el antiguo durante un período de tiempo hasta la desactivación del antiguo.
 - c. Ambas son correctas.
 - d. Ninguna es correcta.
2. **Un sistema de información integra:**
 - a. Datos, proveedores, administración y clientes.
 - b. Datos, clientes, proveedores y distribuidores.
 - c. **Personas, procesos, tecnología y datos.**
 - d. Todas las anteriores.
3. **En la evolución histórica de los sistemas de información, durante la etapa de contagio de las aplicaciones:**
 - a. Existe una carencia de formación por parte de los empleados y no hay profesionales que puedan resolver dichos problemas dentro de la organización.
 - b. Los sistemas de información son utilizados en la totalidad de la organización y son tenidos en cuenta por parte de la dirección como un elemento fundamental de la empresa.
 - c. Ambas son correctas.
 - d. **Ninguna de las anteriores.**
4. **¿Qué es una organización?**
 - a. La coordinación racional de las actividades de un grupo de personas con el propósito de lograr un fin.
 - b. La estructura social formal, estable, que toma recursos del entorno y los procesa para producir bienes y servicios.
 - c. **Ambas son correctas.**
 - d. Ninguna de las anteriores.

Nombre y Apellidos:.....
Grupo:.....

5. ¿Qué es una ventaja competitiva?

- a. Es el conjunto de resultados que podemos lograr con las ventajas en el mercado sobre los competidores.
- b. Es la diferencia positiva, en general, sobre otras organizaciones o sobre el estado actual de las cosas.**
- c. Todas las anteriores.
- d. Ninguna de las anteriores.

6. La estrategia de diferenciación consiste en:

- a. Eliminar los nichos de mercado para limitar la diferencia con otros competidores.
- b. Ofertar productos a precios diferencialmente más bajos que los competidores.
- c. Crear nuevos productos o servicios únicos.**
- d. Ninguna de las anteriores.

7. En el modelo organizacional con estructura de proyecto:

- a. Superpone una estructura horizontal formal a las líneas de mando tradicionales.
- b. Se siguen los principios de unidad de mando, división del trabajo y límite de autoridad.
- c. Ambas son correctas.
- d. Ninguna de las anteriores.**

8. Los sistemas de información de nivel táctico:

- a. Trabajan con información rutinaria, repetitiva, histórica, bien estructurada, detallada, programable, precisa y con muy poca incertidumbre.
- b. Trabajan con información resumida, abstracta y general, con gran incertidumbre y riesgos.
- c. Ambas son correctas.
- d. Ninguna de las anteriores.**

9. Los sistemas de información de gestión (MIS – Management Information Systems):

- a. Procesan, resumen y presentan las salidas de los TPS subyacentes para proporcionar informes que describen el rendimiento de la actual empresa.
- b. Son sistemas de información de nivel táctico.
- c. Ambas son correctas.**
- d. Ninguna de las anteriores

Nombre y Apellidos:.....
Grupo:.....

10. Un sistema de Gestión de la Cadena de Suministro (SMC – Supply Chain Mangement):

- a. Sirve para decidir cuándo y qué producir, almacenar y desplazar, realiza el seguimiento de los pedidos e integra y automatiza la red de procesos y relaciones de negocio entre una empresa y sus proveedores, clientes, distribuidores y otros socios de negocio.
- b. Ayuda a realizar las campañas de marketing individualizado, analizando el valor del cliente.
- c. Ambas son correctas.
- d. Ninguna es correcta.

11. ¿Cuál de estas afirmaciones sobre un ERP es falsa?:

- a. En el mercado no existe un único ERP para todo tipo de empresa.
- b. **Es software libre sin licenciar.**
- c. Se trata de un software modularizado, gradual, que ofrece especialización.
- d. Ninguna de las anteriores.

12. El análisis GAP de proyecto de implantación de un ERP:

- a. Tiene como objetivo impedir la resistencia al cambio de los empleados.
- b. Permite la reestructuración de procesos de trabajo y tareas diarias.
- c. **Realiza la comparación entre la situación actual y la deseada.**
- d. Todas las anteriores.

13. Un CRM:

- a. Permite realizar una estrategia orientada al cliente.
- b. Favorece una gestión comercial estructurada que potencia la productividad de las ventas.
- c. Ofrece la posibilidad de llegar a un conocimiento profundo del cliente.
- d. **Todas son correctas.**

14. El CRM analítico:

- a. **Centra su atención en la recopilación y el análisis de datos de la interacción con los clientes.**
- b. Hace uso de máquinas IVR (Interactive Voice Response).
- c. Ambas son correctas.
- d. Ninguna es correcta.

15.El acrónimo SRM responde a:

- a. **Supplier Relationship Management**
- b. Service Relocating Management.
- c. Ambas son correctas.
- d. Ninguna es correcta.

Nombre y Apellidos:.....
Grupo:.....

16. El objetivo fundamental de un módulo PLM es:

- a. **Recopilar información que pueda ser utilizada en otros proyectos y coordinar proyectos simultáneos.**
- b. Mejor control del stock.
- c. La atracción y selección de talento.
- d. Todas las anteriores.

17. El mayor volumen de negocio en comercio electrónico se da en:

- a. B2C – Business to Consumer.
- b. **B2B – Business to business.**
- c. C2C – Consumer to Consumer.
- d. Todos son equivalentes.

18. El cheque electrónico como medio de pago:

- a. Está ampliamente aceptado en las transacciones entre particulares.
- b. Sólo merece la pena cuando el importe de la transacción es pequeño.
- c. No tiene mecanismos de seguridad robustos, y está siendo sustituido por el pago en criptomonedas.
- d. **Ninguna de las anteriores**

19. Las fuentes de información de un Business Intelligence:

- a. **Integra todos los flujos de información de la empresa para producir un conjunto coherente de datos.**
- b. No incluye fuentes externas por las dificultades de integración de otros formatos de datos y falta de integridad.
- c. Ambas son correctas.
- d. Ninguna de las anteriores

20.El análisis de datos multidimensional OLAP:

- a. Es una técnica que captura múltiples dimensiones de los datos para su visualización gráfica.
- b. **Representa la información en forma de cubo en el que cada aspecto de la información (precio, coste, región,...) representa una dimensión diferente en el cubo.**
- c. Consiste en el procesado multidimensional de los datos de entrada para su filtrado y limpieza, previos a la representación gráfica.
- d. Ninguna de las anteriores.



Nombre y Apellidos:.....

Grupo:.....

RESPUESTAS

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20

PARTE B: PREGUNTA CORTA (2 puntos)

Responde a la pregunta en el espacio disponible relacionando los conceptos estudiados en la asignatura.

Desayunos Bonitos es una empresa de tamaño pequeño que proporciona servicios de catering para desayunos. Tiene su propio obrador, donde elabora repostería casera y bocadillos, y, además, ofrece té, cafés de origen, lácteos, zumos y fruta natural. Su mercado son particulares a los que ofrece una carta de cajas de desayuno para regalar y reparte a domicilio. También ofrece un servicio de catering a medida para eventos que necesiten un servicio de pausa-café o merienda. Describe el sistema de información que propondrías como soporte de los procesos de Desayunos Bonitos.

Criterios de evaluación:

- Analizar la estructura organizacional más adecuada para una empresa de tamaño pequeño/medio que trabaja con fabricación/elaboración de productos y diseño de proyectos. Qué funcionalidades necesitan, qué intercambio de información entre departamentos.
- Valorar la necesidad de módulos asociados a la fabricación, almacén y distribución. ¿Es necesario generar órdenes de fabricación? ¿Qué estrategias de fabricación se pueden ajustar mejor a los procesos de negocio?
- Valorar la necesidad gestionar la distribución de productos que se compran a terceros y se venden a los clientes. ¿Requiere de algún módulo específico?
- Analizar uso de módulos de ventas, CRM, marketing,...
- Analizar uso de módulos de Gestión de Proyectos, Empleados, Timesheets, Dietas,...
- Analizar utilidad de otros módulos como PLM para la gestión del ciclo de vida de los productos o servicios ofertados.