

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

EXAMEN

28 de abril de 2022

PARTE A: PREGUNTAS DE TIPO TEST (8 puntos)

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

1. 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.

2. El conocimiento:

- a. **Es la combinación de información y contexto/experiencia.**
- b. Permite tomar decisiones automatizadas.
- c. Es una representación de la realidad.
- d. Todas las anteriores.

3. Son características deseables de los sistemas de información:

- a. Ofrecer la máxima cantidad posible de datos a todos los usuarios.
- b. El procesado no priorizado de información.
- c. Ser sistemas cerrados perfectamente ajustados a los requisitos puntuales y que no admite modificaciones para evitar posibles fallos en el futuro.
- d. **Ninguna de las anteriores.**

4. ¿Qué es un proceso de negocio?

- a. Conjunto de rutinas de producción.
- b. Reglas, procedimientos y prácticas que se han desarrollado para enfrentar prácticamente cualquier situación que surja.
- c. **Todas las anteriores.**
- d. Ninguna de las anteriores.

5. Según la clasificación de Mintzberg, la burocracia con divisiones como estructura empresarial consiste en:

- a. Un entorno muy variable, con un administrador único y habitualmente pequeña empresa.
- b. Un entorno que cambia con lentitud, con un equipo de administración centralizado.
- c. Una combinación de burocracias profesionales, con la oficina central distribuida en distintas localizaciones.
- d. **Ninguna de las anteriores.**

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

- 6. Las empresas buscan mejorar la eficiencia para garantizar su rentabilidad:**
- a. A través del grado de cumplimiento de un objetivo perseguido.
 - b. A través de un sistema que permita el ahorro de costes.**
 - c. Ambas son correctas.
 - d. Ninguna de las anteriores.
- 7. Una ventaja competitiva:**
- a. Es el resultado que podemos lograr con las ventajas en el mercado.
 - b. Es una diferencia positiva, en general sobre otras organizaciones o sobre el estado actual de las cosas.**
 - c. Ambas son correctas.
 - d. Ninguna de las anteriores.
- 8. La estrategia de diferenciación consiste en:**
- a. Crear nuevos productos o servicios únicos**
 - b. Aplicar técnicas de marketing novedosas para captar nuevos clientes
 - c. Segmentar la información dirigida a los mandos directivos.
 - d. Ninguna de las anteriores
- 9. La estructura organizacional basada en el modelo organizacional matricial:**
- a. Mantiene una estructura funcional piramidal vertical.
 - b. Dispone de una estructura horizontal formal.
 - c. Ambas son correctas.**
 - d. Ninguna de las anteriores.
- 10. En el nivel operativo de la pirámide organizacional:**
- a. Se trabaja con los recursos de la actividad diaria y se gestionan las tareas a realizar en el corto plazo.**
 - b. Se comparte información basada en informes.
 - c. Se enfocan las líneas maestras de la empresa a largo plazo.
 - d. Ninguna de las anteriores
- 11. Los módulos funcionales básicos de un ERP son:**
- a. Son los que se van añadiendo a lo largo de la vida útil del sistema para complementar funcionalidades que en su momento no se consideraron básicas..
 - b. Son los módulos que toda empresa debe adquirir de forma obligatoria para que el sistema ERP pueda acometer sus funcionalidades más básicas.**
 - c. Ambas son correctas.
 - d. Ninguna es correcta.

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

12. Son inconvenientes de los ERPs verticalizados:

- a. Ser diseños de nicho.
- b. La especialización del servicio de soporte.
- c. **El coste de las licencias.**
- d. Ninguna de las anteriores.

13. ¿Qué es un CRM?:

- a. El módulo capaz de gestionar todas las ventas de productos.
- b. **Permite realizar una gestión comercial estructurada y que potencia la productividad en las ventas.**
- c. Ofrece un conocimiento profundo de los proveedores.
- d. Todas las anteriores.

14. El CRM operativo:

- a. Se centra en la automatización de los procesos de venta, marketing y atención al cliente.
- b. Su propósito principal es aumentar la productividad de los equipos comerciales.
- c. Se compone de Front-office y Back-office.
- d. **Todas son correctas.**

15. El acrónimo SCM corresponde a:

- a. Service Chain Monitoring.
- b. Supply Channel Monitoring.
- c. **Supply Chain Management.**
- d. Ninguna es correcta.

16. El origen de los MRPs:

- a. Es la carrera espacial de los años 60
- b. **Es militar desde la 2ª Guerra Mundial.**
- c. Se basa en la gestión de suministro naval de la Marina.
- d. Todas las anteriores.

17. Forman parte de las funciones de la gestión de recursos humanos:

- a. La gestión de la formación.
- b. La gestión de expatriados.
- c. La atracción y selección de talento.
- d. **Todas las anteriores.**

18. La diferencia entre eCommerce y eBusiness es:

- a. El eCommerce es un concepto más amplio que incluye el eBusiness.
- b. **El eBusiness es un concepto más amplio que incluye el eCommerce.**
- c. Son dos términos equivalentes.
- d. Ninguna de las anteriores.

Nombre y Apellidos:.....

Grupo:.....

19.En un Buy-Side Marketplace:

- a. Los clientes son los que establecen la demanda de productos con sus requerimientos a los proveedores, que después realizan sus ofertas.
- b. Los proveedores exponen las características de sus productos en la plataforma para que los clientes realicen las adquisiciones.
- c. Una plataforma independiente pone en contacto a compradores y proveedores.
- 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.

Captech es una empresa de tamaño medio que proporciona servicios informáticos de desarrollo de páginas web, implantación de ERPs y desarrollo de aplicaciones móviles. Su mercado es el de PYMEs de su entorno que están en proceso de transformación digital, y que contratan proyectos y, opcionalmente, mantenimiento de los productos desarrollados. Describe el sistema de información que propondrías como soporte de los procesos de Captech.

Criterios de evaluación:

- Analizar la estructura organizacional más adecuada para una empresa de tamaño pequeño/medio que trabaja con proyectos. Qué funcionalidades necesitan, qué intercambio de información entre departamentos.
- Valorar la NO necesidad de módulos asociados a la fabricación ya que sólo se proveen servicios. No es necesario crear órdenes de compra.
- Valorar la necesidad del módulo de Inventario, ya que, aunque no existen productos físicos, sí que se tienen que dar de alta los servicios ofertados.
- 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 servicios ofertados.



Nombre y Apellidos:.....

Grupo:.....