

**SOLUCIÓN DE EXAMEN**

**15/10/2020**

1. C
2. A
3. Entrada - Procesamiento - Salida
4. B
5. D
6. mejora en la toma de decisiones - nuevos productos, servicios y modelos de negocio - intimidad con clientes y proveedores - supervivencia - ventaja competitiva - excelencia operacional;
7. B
8. A
9. C
10. B
11. B
12. D
13. A
14. D
15. C
16. A
17. B
18. B
19. C
20. B
21. A
22. C
23. A
24. C
25. A
26. D
27. A
28. B
29. B
30. A
31. A
32. B
33. A
34. B
35. B
36. C
37. Internet permite a los especialistas en marketing encontrar clientes potenciales con una demanda muy baja y sin necesidad de incurrir en muchos gastos; es decir, personas en los extremos lejanos de la curva de campana (normal). Por ejemplo, gracias a Internet es posible vender música independiente a audiencias muy pequeñas de una manera rentable. Siempre hay demanda para casi cualquier producto. Si reunimos una cadena de todas estas ventas long tail, tendremos un negocio rentable.
38. B

39. A  
40. B  
41. A  
42. A  
43. B  
44. B  
45. La minería de datos descubre relaciones ocultas y se usa cuando intenta descubrir datos y nuevas relaciones. Se utiliza para responder preguntas como: ¿Hay ventas de productos que están relacionadas con otras ventas de productos en el tiempo? En contraste, OLAP se usa para analizar múltiples dimensiones de datos y para encontrar respuestas a preguntas complejas, pero conocidas, tales como: ¿Cuáles fueron las ventas de un producto desglosadas por mes y región geográfica?, y ¿cómo se compararon esas ventas con los pronósticos de ventas?  
46. A  
47. B  
48. B  
49. B  
50. A  
51. A  
52. C  
53. En el control de inventario y la gestión de la cadena de suministro los sistemas RFID capturan y gestionan información más detallada sobre artículos en almacenes o en producción que los sistemas de codificación de barras. Si una gran cantidad de artículos se envían juntos, los sistemas RFID rastrean cada paleta, lote o incluso unidad en el envío. Esta tecnología puede ayudar a las empresas a mejorar las operaciones de recepción y el almacenamiento al mejorar su capacidad de "ver" exactamente qué stock existe en almacenes o en estantes de tiendas minoristas  
54. En la economía de la red, el costo de agregar un participante en la red es insignificante, mientras que la ganancia en valor es relativamente mucho mayor. La Internet en sí misma es un ejemplo de una implementación exitosa de la economía de la red: cuanta más gente participa, más valiosa y esencial es una mercancía. Si una empresa proporcionara un servicio a través de Internet, como una aplicación de gestión de proyectos, los costos para la empresa de agregar otro usuario son pequeños (ya que la infraestructura o aplicación de software ya está construida), y cuantos más usuarios se registren se obtienen más ganancias  
55. 1) La estructura de la industria en la que se encuentra la empresa. Por ejemplo, ¿qué fuerzas competitivas están trabajando en la industria y cuál es la base de la competencia? ¿Cuál es la naturaleza y dirección del cambio en la industria y cómo utiliza la industria la TI?  
2) Determinar las cadenas de valor de la empresa y la industria. Por ejemplo, ¿cómo está creando valor la empresa para el cliente? ¿Se utilizan las mejores prácticas y se aprovechan las competencias básicas? ¿Está cambiando la cadena de suministro de la industria o la base de clientes, y cuál será el efecto? ¿Puede la empresa beneficiarse de asociaciones estratégicas o redes de valor? ¿Y en qué parte de la cadena de valor los sistemas de información proporcionarán el mayor valor a la empresa?  
3) La empresa está alineada a TI con su estrategia y objetivos comerciales. ¿Se han establecido o definido correctamente estos objetivos? ¿Está mejorando TI los procesos y actividades comerciales adecuados de acuerdo con los objetivos de la empresa? ¿Estamos utilizando las métricas correctas para medir el progreso?