

Examen Fundamentos de Sistemas de Información

Instrucciones

Lea cada pregunta **cuidadosamente**.

Selecciona (de acuerdo a lo visto en el curso) **la mejor respuesta** (1) para cada pregunta

Usando (preferentemente) un LÁPIZ rellene el círculo correspondiente a la letra de la respuesta correcta.

Ejemplo:

1. La forma del planeta tierra se puede describir mejor como:

- A esférica
- B esférica, achatada en los polos
- C plana

Duración: 1 hora

Sin material

Apellido	
Nombre	
Número de estudiante	

1. Las empresas digitales responden a sus entornos mucho más rápidamente que las empresas tradicionales, dándoles más flexibilidad para sobrevivir en tiempos turbulentos

- T** True
 F False

2. Los sociólogos estudian los sistemas de información con el objetivo de comprender:

- A** cómo los sistemas afectan a individuos, grupos y organizaciones
 B cómo los encargados de tomar decisiones humanas perciben y usan la información formal
 C cómo los nuevos sistemas de información cambian las estructuras de control y costos dentro de la empresa
 D La producción de bienes digitales

3. Una empresa debe invertir en un nuevo sistema de información para cumplir con requisitos legales. ¿Se puede decir que la empresa está invirtiendo para lograr qué objetivo comercial?

- A** Intimidad con el cliente
 B Excelencia operacional
 C Supervivencia
 D Informes mejorados

4. Sobreproducción o subproducción de bienes y servicios, mala asignación de recursos y lentitud en los tiempos de respuesta son el resultado de que una empresa tenga:

- A** malas relaciones con los proveedores
 B malas relaciones con los clientes
 C Información inadecuada
 D excedente de información

5. Los estudios han demostrado consistentemente que todas las empresas que invierten mayores cantidades en tecnología de la información reciben mayores beneficios que las empresas que invierten menos.

T True

F False

6. Las tres actividades en un sistema de información que producen la información que usan las organizaciones para controlar las operaciones son

A recuperación de información, investigación y análisis

B entrada, salida y retroalimentación

C entrada, procesamiento y salida

D análisis de datos, procesamiento y retroalimentación

7. El campo que se ocupa de los problemas de comportamiento, así como los problemas técnicos que rodean el desarrollo, el uso y el impacto de los sistemas de información utilizados por los gerentes y empleados de la empresa se llama

A alfabetización en sistemas de información

B arquitectura de sistemas de información

C sistemas de información gerencial

D infraestructura de tecnología de la información

8. Una empresa que invierte en procesos comerciales eficientes está haciendo una inversión en activos organizativos complementarios.

T True

F False

9. El desarrollo de un nuevo producto, el cumplimiento de un pedido y la contratación de un nuevo empleado son ejemplos de procesos comerciales.

T True

F False

10. Un ejemplo de datos sin procesar de una cadena nacional de tiendas de automóviles sería:

A Un promedio de 13 Toyotas se venden diariamente en Montevideo.

B Aumento del 30 por ciento en las ventas de Toyota RAV 4 durante septiembre en Montevideo.

C 1 Toyota RAV4 vendido el 3 de marzo de 2020 en Buceo, Montevideo.

D Todas las anteriores

11. Los Executive Support Systems (ESS) están diseñados principalmente para resolver problemas específicos rutinarios.

- T** True
 F False

12. Un sistema de reserva de hotel es un ejemplo típico de un Sistema de Soporte a las Decisiones (DDS)

- T** True
 F False

13. ¿Cuál de los siguientes es un ejemplo de un proceso comercial interfuncional?

- A** identificación de clientes
 B crear un nuevo producto
 C ensamblar un producto
 D pagar a los acreedores

14. Los sistemas de procesamiento de transacciones son los más utilizados por el nivel de alta gerencia de una organización.

- T** True
 F False

15. ¿Cuál de los siguientes tipos de sistema ayuda a acelerar el flujo de información entre firma y sus proveedores y clientes?

- A** intranet
 B extranet
 C KMS
 D TPS

16. La compra o venta de bienes por Internet se llama

- A** eBusiness
 B eCommerce
 C intranet
 D extranet

17. La gestión operativa es responsable de dirigir las operaciones diarias del negocio y por lo tanto necesita información a nivel de transacción.

- T** True
 F False

18. ¿Los ESS están específicamente diseñados para servir a qué nivel de la organización?

- A** operacional
 B usuario final
 C gerencia media
 D alta gerencia

19. ¿Qué tipo de sistema usaría para determinar los cinco proveedores con el peor registro en entrega de bienes a tiempo?

- A** ESS
 B TPS
 C MIS
 D DSS

20. El enlace principal entre los grupos de sistemas de información y el resto de la organización es un

- A** programador
 B gerente de sistemas de información
 C analista de sistemas
 D gerente de tecnología

21. Los sistemas de información de gestión (MIS) suelen apoyar la toma de decisiones no rutinarias.

- T** True
 F False

22. Un sistema de procesamiento de transacciones es un sistema computarizado que realiza y registra diariamente transacciones de rutina necesarias para realizar negocios.

- T** True
 F False

23. Desde el punto de vista de la economía, la tecnología de los sistemas de información puede verse como un factor de producción que puede sustituir a el capital y la mano de obra tradicional.

T True

F False

24. En el modelo de cadena de valor, las actividades primarias están más directamente relacionadas con la producción y distribución de los productos y servicios de la empresa que crean valor para el cliente.

T True

F False

25. El modelo de las 5 fuerzas competitivas fue creado para la firma digital actual.

T True

F False

26. El modelo de cadena de valor clasifica todas las actividades de la empresa como primarias o de soporte.

T True

F False

27. Los costos incurridos cuando una empresa compra en el mercado lo que no puede hacer se denominan

A costos de cambio

B costos de transacción

C costos de agencia

D costos fijos

28. Los cuatro tipos principales de estrategia competitiva son:

A liderazgo de bajo costo; productos y servicios sustitutos; clientes; y proveedores

B liderazgo de bajo costo; la diferenciación del producto; centrarse en un nicho de mercado; e intimidad con clientes y proveedores.

C nuevos participantes en el mercado; productos y servicios sustitutos; clientes; y proveedores.

D liderazgo de bajo costo; nuevos participantes en el mercado; la diferenciación del producto; y centrarse en un nicho de mercado.

29. Una empresa puede ejercer un poder negociador sobre sus proveedores al tener

- A más proveedores
- B menos proveedores
- C proveedores locales
- D proveedores globales

30. ¿Cuál de los siguientes NO es una de las fuerzas competitivas?

- A poder negociador de los proveedores
- B otros competidores directos
- C entorno externo
- D poder negociador de los clientes

31. El valor web es una colección de firmas independientes que utilizan TI altamente sincronizada para coordinar las cadenas de valor para producir productos o servicios colectivamente

- T True
- F False

32. Una empresa virtual es una empresa que

- A utiliza redes de alianza con otras empresas para crear y distribuir productos sin estar limitado por los límites organizacionales tradicionales o ubicación física
- B utiliza tecnología de Internet para mantener una tienda virtual.
- C utiliza la tecnología de Internet para mantener una comunidad de usuarios en red.
- D proporciona servicios y productos virtuales.

33. Internet disminuye la accesibilidad, el almacenamiento y la distribución de información para las organizaciones

- T True
- F False

34. El proceso de racionalización de datos para minimizar la redundancia y las relaciones incómodas de muchos a muchos se llama

- A normalización
- B depuración de datos
- C limpieza de datos
- D definición de datos

35. La **dependencia de los datos del programa** se refiere al acoplamiento de los datos almacenados en archivos y programas de software que usan estos datos de modo que, cambios en los programas requieren cambios en los datos.

- T** True
 F False

36. La minería de datos es una herramienta para permitir a los usuarios

- A** comparar rápidamente los datos de transacciones recopilados durante muchos años
 B encontrar relaciones ocultas en los datos
 C obtener respuestas en línea a preguntas "ad hoc" en un tiempo rápido
 D resumir cantidades masivas de datos en informes tradicionales mucho más pequeños

37. Ud. trabaja para una empresa de alquiler de automóviles y desea determinar qué características son compartidas entre sus clientes más leales. Para hacer esto, Ud. querrá usar software de minería de datos que es capaz de hacer

- A** identificación de asociaciones
 B identificación de grupos
 C identificación de secuencias
 D clasificación

38. Un Mercado de Datos generalmente se puede **construir más rápidamente y a menor costo** que un Almacén de Datos porque

- A** generalmente se enfoca en un área temática o línea de negocios
 B toda la información que almacena es histórica
 C utiliza una interfaz web
 D toda la información pertenece a una sola empresa

39. Un almacén de datos se compone de

- A** datos históricos de sistemas heredados
 B datos actuales
 C fuentes de datos internas y externas
 D datos internos históricos y actuales

40. Los almacenes de datos combinan cantidades enormes de datos de muchos TPS.

- T** True
 F False

- 41.** Los sistemas de planificación de recursos empresariales (ERP) están diseñados principalmente para permitir la comunicación entre una organización y socios y proveedores externos.
- T True
 F False
- 42.** Un sistemas de planificación de recursos empresariales (ERP) es un conjunto de módulos de software integrados y una base de datos central común
- T True
 F False
- 43.** El **efecto látigo** es la distorsión de la información sobre la demanda de un producto a medida que pasa de una entidad a la siguiente en toda la cadena de suministro
- T True
 F False
- 44.** Los proveedores de una empresa y los procesos para gestionar las relaciones con ellos representan la
- A cadena de suministro interna del proveedor
 B cadena de suministro externa
 C cadena de suministro ascendente
 D cadena de suministro descendente
- 45.** ¿Cuál de los siguientes **NO** es una función de los Sistemas de **planificación** de la cadena de suministro?
- A Modelar la cadena de suministro existente
 B Planificación de la demanda
 C Gestionar el flujo de productos a través de centros de distribución y almacenes de manera eficiente
 D Establecer niveles de inventario óptimos
- 46.** Una cadena de suministro impulsada por pedidos o compras reales de clientes sigue un modelo
- A basado en extracción (pull)
 B basado en empuje (push)
 C basado en stock
 D basado en reposición (replacement)

47.

Los paquetes de CRM analíticos suelen incluir herramientas para automatización de la fuerza de ventas, servicio al cliente y automatización de marketing

- T** True
- F** False

48. ¿Cuál de los siguientes afirmaciones **NO** es cierto acerca de los sistemas empresariales?

- A** Los sistemas empresariales habilitan respuestas rápidas a las solicitudes de información o productos de los clientes
- B** Los datos del sistema empresarial tienen definiciones y formatos estandarizados que son aceptados por toda la organización
- C** El software empresarial incluye herramientas analíticas para evaluar el desempeño organizacional general
- D** Los sistemas empresariales eficientes dificultan que las empresas se asocien o fusionen con otras organizaciones

49. Además de reducir los costos, los sistemas de **administración de la cadena de suministro** ayudan a incrementar las ventas.

- T** True
- F** False

50. ¿Cuál de los siguientes **NO** se considera un punto de contacto (método de interacción con el cliente) para un CRM?

- A** correo electrónico
- B** sitio web
- C** intranet
- D** tienda minorista

51. Internet aumenta la asimetría de información.

- T** True
- F** False

52.

En general, para los bienes digitales, el costo marginal de producir otra unidad aumenta proporcionalmente a la cantidad de productos producidos

- T** True
- F** False

53. La venta de los mismos productos a diferentes grupos objetivo a diferentes precios se llama

- (A) personalización de costos
- (B) optimización de costos
- (C) aumento de precios
- (D) discriminación de precios

54. ¿Cuál de las siguientes empresas utiliza el **modelo de negocio creador del mercado?**

- (A) una casa de remates en línea
- (B) un periódico en línea
- (C) un sitio para compartir videos en línea
- (D) una librería en línea

55. En comparación con los mercados digitales, los **mercados tradicionales** tienen

- (A) menores costos de búsqueda
- (B) efectos de red más fuertes
- (C) mayores efectos de gratificación retardada
- (D) mayores costos de transacción

56. ¿Cuál de las siguientes empresas utiliza el modelo de negocio de Internet de **proveedor de contenido?**

- (A) PedidosYa
- (B) Netflix
- (C) Uber
- (D) MercadoLibre

57. ¿Cuál de las siguientes **NO** es un modelos de negocios del comercio electrónico visto en el curso?

- (A) agente de transacciones
- (B) franquicia o licencia
- (C) e-Tailer
- (D) proveedor de servicio

58. TI puede aumentar los costos de agencia, haciendo posible que las empresas crezcan sin aumentar los costos de supervisión y sin agregar empleados

T True

F False

59. Los sistemas de información pueden reducir la cantidad de niveles en una organización (achatamiento de la organización) al:

- A** proveer a los gerentes información de los competidores para lograr discriminación de precios
- B** otorgar a los empleados de mayor nivel mejor información en la toma de decisiones
- C** proveer a los gerentes información para supervisar mayores número de trabajadores

60. Los Sistemas de Información se pueden ver como un factor de producción sustituible por capital y mano de obra tradicionales

T True

F False