

Comenzado el	martes, 16 de octubre de 2018, 09:00
Estado	Finalizado
Finalizado en	martes, 16 de octubre de 2018, 09:59
Tiempo empleado	59 minutos 16 segundos
Puntos	15,37/20,00
Calificación	7,68 de 10,00 (77%)
Comentario -	APROBADO

Pregunta 1

Correcta

Puntúa 1,00 sobre 1,00

Marcar pregunta

Enunciado de la pregunta

¿Cómo considera las siguientes sentencias sobre delegación?

Seleccione una o más de una:

- a. A medida que una organización crece se hace necesario delegar actividades.
- b. La Delegación sin autoridad no es posible.
- c. La delegación no debe incluir la capacidad de tomar decisiones sino solamente ejecutar tareas.
- d. La responsabilidad no se delega.
- e. La delegación es solo aplicable en empresas de gran tamaño.

Retroalimentación

Las respuestas correctas son: A medida que una organización crece se hace necesario delegar actividades., La Delegación sin autoridad no es posible., La responsabilidad no se delega.

Pregunta 2

Incorrecta

Puntúa 0,00 sobre 1,00

Marcar pregunta

Enunciado de la pregunta

¿Cuál de las siguientes no es una ventaja de descentralizar?

Seleccione una:

- a. Libera a la alta administración de una carga importante de decisiones operativas.
- b. Mejora la relación entre niveles.
- c. Estimula la toma de decisiones en niveles subordinados.
- d. Fomenta la motivación
- e. Fomenta el desarrollo de los gerentes
- f. Fomenta el uso de mecanismos de control

Retroalimentación

La respuesta correcta es: Mejora la relación entre niveles.

Pregunta 3

Correcta
Puntúa 1,00 sobre 1,00

Marcar pregunta

Enunciado de la pregunta

¿Cómo considera las siguientes sentencias sobre descentralización?

Seleccione una o más de una:

- a. Cuanto más grande es la empresa menos descentralizada se vuelve.
- b. Los métodos de control no influyen en la descentralización.
- c. La falta de información perjudica el proceso de descentralización.
- d. Ante el cambio veloz la descentralización es más necesaria.
- e. La naturaleza del negocio afecta el grado de descentralización drásticamente.

Retroalimentación

Las respuestas correctas son: Ante el cambio veloz la descentralización es más necesaria., La naturaleza del negocio afecta el grado de descentralización drásticamente.

Pregunta 4

Correcta
Puntúa 1,00 sobre 1,00

Marcar pregunta

Enunciado de la pregunta

¿Cuál de los siguientes pasos no es parte de la metodología de análisis de sistemas administrativos?

Seleccione una:

- a. Definición de objetivos
- b. Definición del responsable
- c. Análisis y corrección de ineficiencias
- d. Redacción
- e. Plan de trabajo
- f. Corrección ortográfica
- g. Relevamiento
- h. Seguimiento y control

Retroalimentación

La respuesta correcta es: Corrección ortográfica

Pregunta 5

Parcialmente correcta
Puntúa 0,75 sobre 1,00

Marcar pregunta

Enunciado de la pregunta

¿Cómo considera las siguientes sentencias sobre manuales administrativos?

Seleccione una o más de una:

- a. Los manuales permiten capacitar o entrenar a personal para desempeñar nuevas tareas.
- b. Los manuales permiten economizar tiempo para solucionar problemas que de otra forma debieran ser estudiados cada vez que aparecen.
- c. Deben ser actualizados permanentemente, de otra forma pierden vigencia, esto supone además un costo adicional.
- d. Consideran y desarrollan además aspectos de la organización informal.
- e. Resultan inútiles y onerosos en empresas de pequeño tamaño.

Retroalimentación

Las respuestas correctas son: Los manuales permiten capacitar o entrenar a personal para desempeñar nuevas tareas., Los manuales permiten economizar tiempo para solucionar problemas que de otra forma debieran ser estudiados cada vez que aparecen., Deben ser actualizados permanentemente, de otra forma pierden vigencia, esto supone además un costo adicional., Resultan inútiles y onerosos en empresas de pequeño tamaño.

Pregunta 6

Parcialmente correcta
Puntúa 0,75 sobre 1,00

Marcar pregunta

Enunciado de la pregunta

¿Cómo considera las siguientes sentencias sobre manuales administrativos?

Seleccione una o más de una:

- a. Los manuales son fundamentalmente un instrumento de comunicación.
- b. Una de las ventajas de su uso es que constituyen un cuerpo orgánico y sistemático de información.
- c. La existencia de manuales evita quedar supeditados al criterio personal o a improvisaciones frente a un mismo hecho en el transcurso del tiempo.
- d. Los manuales son dinámicos ya que van incorporando nuevas informaciones con el transcurso del tiempo.
- e. Dificultan el control por parte de los supervisores.

Retroalimentación

Las respuestas correctas son: Los manuales son fundamentalmente un instrumento de comunicación., Una de las ventajas de su uso es que constituyen un cuerpo orgánico y sistemático de información., La existencia de manuales evita quedar supeditados al criterio personal o a improvisaciones frente a un mismo hecho en el transcurso del tiempo., Los manuales son dinámicos ya que van incorporando nuevas informaciones con el transcurso del tiempo.

Pregunta 7

Correcta
Puntúa 1,00 sobre 1,00

Marcar pregunta

Enunciado de la pregunta

¿Cuál de los siguientes no es un criterio para departamentalizar?

Seleccione una:

- a. Funcional
- b. Geográfico
- c. Tiempo
- d. Matricial

- e. Procesos
- f. Costos
- g. Productos
- h. Clientes

Retroalimentación

La respuesta correcta es: Costos

Pregunta 8

Correcta

Puntúa 1,00 sobre 1,00

Marcar pregunta

Enunciado de la pregunta

¿Cuál de los siguientes no es un tipo de organigrama?

Seleccione una:

- a. Diagrama Circular
- b. Diagrama Piramidal horizontal
- c. Diagrama Piramidal vertical
- d. Diagrama Lineal
- e. Diagrama Semicircular
- f. Diagrama Rectangular

Retroalimentación

La respuesta correcta es: Diagrama Rectangular

Pregunta 9

Parcialmente correcta

Puntúa 0,30 sobre 1,00

Marcar pregunta

Enunciado de la pregunta

¿Cómo considera las siguientes sentencias sobre el Management en Argentina?

Seleccione una o más de una:

- a. En la Argentina no es común que el empresario se ocupe de los tres subsistemas.

- b. El empresario operativo es el que se ocupa en exceso del sistema gerencial descuidando su función primordial.
- c. El empresario estratégico es aquel que tiene en claro que su función primordial es definir la estrategia.
- d. El empresario operativo genera una estructura centralizada y un Management altamente dependiente.
- e. El empresario estratégico diseña una organización mucho más capacitada para aprender.

Retroalimentación

Las respuestas correctas son: El empresario operativo es el que se ocupa en exceso del sistema gerencial descuidando su función primordial., El empresario estratégico es aquel que tiene en claro que su función primordial es definir la estrategia., El empresario operativo genera una estructura centralizada y un Management altamente dependiente., El empresario estratégico diseña una organización mucho más capacitada para aprender.

Pregunta 10

Correcta
Puntúa 1,00 sobre 1,00

Marcar pregunta

Enunciado de la pregunta

¿Cómo considera las siguientes sentencias sobre técnicas de decisión?

Seleccione una o más de una:

- a. La Investigación Operativa es una disciplina que tiene por objeto aplicar métodos deductivos y racionales para la toma de decisiones.
- b. La investigación operativa es aplicable únicamente a problemas cerrados.
- c. El análisis probabilístico es aplicable a todo tipo de problemas.
- d. La teoría de los juegos permite analizar modelos de decisión ante oponentes inteligentes.
- e. La Teoría de las colas utiliza la estadística aplicada a optimización del uso de líneas de espera.

Retroalimentación

Las respuestas correctas son: La Investigación Operativa es una disciplina que tiene por objeto aplicar métodos deductivos y racionales para la toma de decisiones., La teoría de los juegos permite analizar modelos de decisión ante oponentes inteligentes., La Teoría de las colas utiliza la estadística aplicada a optimización del uso de líneas de espera.

Pregunta 11

Correcta

Puntúa 1,00 sobre 1,00

Marcar pregunta

Enunciado de la pregunta

¿Cómo considera las siguientes sentencias sobre funciones decisorias?

Seleccione una o más de una:

- a. La Función de Análisis consiste en desarrollar líneas de conducta para dar soluciones a problemas o para formular reglas de decisión a aplicar.
- b. La función de análisis suele comprender decisiones no programadas y por lo tanto es incumbencia de los niveles superiores.
- c. La Función de selección consiste en aplicar un programa o regla de decisión a los datos de que se dispone, para emitir una instrucción. Significa seleccionar, entre todos los cursos de acción disponibles, el que se considera que va a resolver un determinado problema.
- d. La Función de Inteligencia es la búsqueda de problemas o de oportunidades. Consiste en indagar en el medio ambiente (tanto interno como externo) buscando condiciones que reclaman una decisión.
- e. La Función de inteligencia comprende dos aspectos básicos: La supervisión y el monitoreo.

Retroalimentación

Las respuestas correctas son: La Función de Análisis consiste en desarrollar líneas de conducta para dar soluciones a problemas o para formular reglas de decisión a aplicar., La función de análisis suele comprender decisiones no programadas y por lo tanto es incumbencia de los niveles superiores., La Función de selección consiste en aplicar un programa o regla de decisión a los datos de que se dispone, para emitir una instrucción. Significa seleccionar, entre todos los cursos de acción disponibles, el que se considera que va a resolver un determinado problema., La Función de Inteligencia es la búsqueda de problemas o de oportunidades. Consiste en indagar en el medio ambiente (tanto interno como externo) buscando condiciones que reclaman una decisión., La Función de inteligencia comprende dos aspectos básicos: La supervisión y el monitoreo.

Pregunta 12

Correcta

Puntúa 1,00 sobre 1,00

Marcar pregunta

Enunciado de la pregunta

¿Cómo considera las siguientes sentencias sobre Modelos de análisis de negocios?

Seleccione una o más de una:

- a. La demanda es el conjunto de clientes a los cuales se dirigen las empresas del sector compitiendo entre sí.
- b. La idea central del posicionamiento es lograr un producto para toda la demanda.
- c. La matriz actitudinal de la demanda permite analizar el posicionamiento en función de las percepciones del mercado.
- d. Una actitud suprafuncional implica que ese producto es deseado por sus cualidades funcionales.
- e. Cuanto más bajas sean las especificaciones significa que ese producto es percibido como "estándar".

Retroalimentación

Las respuestas correctas son: La demanda es el conjunto de clientes a los cuales se dirigen las empresas del sector compitiendo entre sí., La matriz actitudinal de la demanda permite analizar el posicionamiento en función de las percepciones del mercado., Cuanto más bajas sean las especificaciones significa que ese producto es percibido como "estándar".

Pregunta 13

Parcialmente correcta
Puntúa 0,50 sobre 1,00

Marcar pregunta

Enunciado de la pregunta

¿Cuáles de las siguientes son Estrategias Genéricas según Porter?

Seleccione una o más de una:

- a. Ataque frontal
- b. Liderazgo en Costo
- c. Mini réplica
- d. Mini market
- e. Innovación y desarrollo
- f. Liderazgo en Diferenciación
- g. Enfoque en Costo
- h. Ataque lateral
- i. Enfoque en diferenciación
- j. Estrategia de Ingreso

Retroalimentación

Las respuestas correctas son: Liderazgo en Costo, Liderazgo en Diferenciación, Enfoque en Costo, Enfoque en diferenciación

Pregunta 14

Parcialmente correcta
Puntúa 0,27 sobre 1,00

Marcar pregunta

Enunciado de la pregunta

¿Cómo considera las siguientes sentencias sobre Estrategias Genéricas?

Seleccione una o más de una:

- a. A diferencia del liderazgo en costo, puede haber más de un líder en diferenciación.
- b. El liderazgo en diferenciación se basa en impulsores que el cliente percibe y valora.
- c. Enfoque (en costo o diferenciación) implica elegir una parte del mercado, en función de un criterio de segmentación.
- d. Las empresas pueden aplicar simultáneamente todas las estrategias genéricas.
- e. Posicionarse a la mitad significa convertirse en un seguidor del líder del mercado.

Retroalimentación

Las respuestas correctas son: A diferencia del liderazgo en costo, puede haber más de un líder en diferenciación., El liderazgo en diferenciación se basa en impulsores que el cliente percibe y valora., Enfoque (en costo o diferenciación) implica elegir una parte del mercado, en función de un criterio de segmentación.

Pregunta 15

Correcta
Puntúa 1,00 sobre 1,00

Marcar pregunta

Enunciado de la pregunta

¿Cómo considera las siguientes sentencias sobre matrices?

Seleccione una o más de una:

- a. En el FODA, las oportunidades y amenazas son internas y las fortalezas y debilidades del contexto.

- b. La mayor deficiencia del FODA surge al intentar utilizarla sin información de base suficiente.
- c. La dinámica del FODA lleva a cruzar los cuatro elementos en busca de estrategias puntuales.
- d. La matriz actitudinal de la demanda se basa fundamentalmente en las percepciones de los clientes.
- e. En la matriz actitudinal, bajas especificaciones hace referencia a la percepción que tiene el cliente sobre un producto más complejo o de mucho valor agregado.

Retroalimentación

Las respuestas correctas son: La mayor deficiencia del FODA surge al intentar utilizarla sin información de base suficiente., La dinámica del FODA lleva a cruzar los cuatro elementos en busca de estrategias puntuales., La matriz actitudinal de la demanda se basa fundamentalmente en las percepciones de los clientes.

Pregunta 16

Parcialmente correcta
Puntúa 0,13 sobre 1,00

Marcar pregunta

Enunciado de la pregunta

¿Cómo considera las siguientes sentencias sobre ataque y defensa competitiva?

Seleccione una o más de una:

- a. Solo el líder del mercado puede jugar a la defensiva.
- b. Para atacar al líder hay que buscar el frente más amplio posible.
- c. La sorpresa es muy importante.
- d. No hay que seguir atacando luego del primer impacto.
- e. Las claves de la guerrilla son la rapidez, flexibilidad y la capacidad para defender un nicho bien pequeño.

Retroalimentación

Las respuestas correctas son: Solo el líder del mercado puede jugar a la defensiva., La sorpresa es muy importante., Las claves de la guerrilla son la rapidez, flexibilidad y la capacidad para defender un nicho bien pequeño.

Pregunta 17

Parcialmente correcta
Puntúa 0,67 sobre 1,00

Marcar pregunta

Enunciado de la pregunta

¿Cómo considera las siguientes sentencias sobre Estrategias Genéricas?

Seleccione una o más de una:

- a. Liderazgo en costo significa que la empresa logra el mejor costo (el más bajo) del sector.
- b. Esta estrategia puede ser aplicada por cualquier empresa, no importa su tamaño ni capital.
- c. Los impulsores son factores claves que hacer posible alcanzar la ventaja en costo o diferenciación.
- d. Para lograr ventajas competitivas, la empresa debe concentrarse en estos impulsores fundamentales (sean de costo o diferenciación, según el caso) prioritariamente, "olvidando" los demás factores, que pasan a segundo plano.
- e. Solo puede haber dos o tres líderes en costo en un sector determinado.

Retroalimentación

Las respuestas correctas son: Liderazgo en costo significa que la empresa logra el mejor costo (el más bajo) del sector., Los impulsores son factores claves que hacer posible alcanzar la ventaja en costo o diferenciación., Para lograr ventajas competitivas, la empresa debe concentrarse en estos impulsores fundamentales (sean de costo o diferenciación, según el caso) prioritariamente, "olvidando" los demás factores, que pasan a segundo plano.

Pregunta 18

Correcta

Puntúa 1,00 sobre 1,00

Marcar pregunta

Enunciado de la pregunta

¿Cuál de los siguientes no corresponde a una tipología de negocios de la matriz BCG y su redefinición?

Seleccione una:

- a. Perro de carrera
- b. Perro callejero común
- c. Vacas de efectivo
- d. Perro rabioso

- e. Incógnitas
- f. Perro sarnoso
- g. Perro común fiel
- h. Estrellas
- i. Perros de pelea
- j. Perros de imagen

Retroalimentación

La respuesta correcta es: Perro sarnoso

Pregunta 19

Correcta
Puntúa 1,00 sobre 1,00

Marcar pregunta

Enunciado de la pregunta

¿Cómo considera las siguientes sentencias sobre matrices de análisis de portafolio?

Seleccione una o más de una:

- a. El uso de la matriz BCG en la actualidad debe ser solo cualitativo y conceptual y no cuantitativo y exacto como fue en su origen.
- b. La matriz de McKinsey es otra matriz 2x2 que sirve a propósitos similares que la BCG.
- c. Los ejes de McKinsey son atracción del sector y posicionamiento del producto.
- d. La matriz GE incorpora además de más cuadrantes, una representación escalar del volumen del negocio.
- e. La matriz BCG sirve solo a los fines financieros, para planear y decidir sobre la utilización de los fondos disponibles.

Retroalimentación

Las respuestas correctas son: El uso de la matriz BCG en la actualidad debe ser solo cualitativo y conceptual y no cuantitativo y exacto como fue en su origen., Los ejes de McKinsey son atracción del sector y posicionamiento del producto., La matriz GE incorpora además de más cuadrantes, una representación escalar del volumen del negocio.

Pregunta 20

Correcta
Puntúa 1,00 sobre 1,00

Marcar pregunta

Enunciado de la pregunta

¿Cómo considera las siguientes sentencias sobre matrices de análisis de portafolio?

Seleccione una o más de una:

- a. Los negocios Vaca requieren muchísima inversión.
- b. Los negocios Estrella son aquellos que tienen alta participación en mercados atractivos.
- c. Los Perros deben ser eliminados a toda costa.
- d. Existen distintos tipos de Incógnita.
- e. La crítica más importante que puede hacerse a la Matriz BCG esta relacionada con la indefinición de sus ejes.

Retroalimentación

Las respuestas correctas son: Los negocios Estrella son aquellos que tienen alta participación en mercados atractivos., La crítica más importante que puede hacerse a la Matriz BCG esta relacionada con la indefinición de sus ejes.