

AUTOEVALUACION 1 – ORGANIZACIÓN DE EMPRESAS

1. Cual de las frases siguientes expresa mejor los objetivos de una empresa:
 - A) Producir bienestar a la población.
 - B) Crear puestos de trabajo.
 - C) Obtener utilidades a toda costa.
 - D) Uso de la tecnología para resolver problemas.
 - E) Satisfacer necesidades y generar ingresos.

2. Una empresa es un sistema de tipo:
 - A) Abierto.
 - B) Cerrado.
 - C) Analítico.
 - D) Sintético.
 - E) Lineal.

3. Cual de los siguientes centros de trabajo corresponde a una industria de servicios:
 - A) Fábrica de productos electrodomésticos.
 - B) Refinería de petróleo.
 - C) Planta de producción de oxígeno medicinal.
 - D) Planta de ensamblaje de automóviles.
 - E) N.A.

4. Una fábrica de muebles a pedido con instalaciones organizadas según grupos de máquinas y cuyo volumen de producción es pequeño corresponde a un ejemplo de proceso productivo del tipo:
 - A) Proceso continuo
 - B) Proceso por lotes
 - C) Proceso por taller
 - D) Proceso por proyecto
 - E) N.A.

5. Las capacidades empresariales para competir en un mercado son:
 - A) Tecnología, técnica, eficacia, eficiencia.
 - B) Producto, precio, promoción, distribución.
 - C) Políticas, procedimientos, reglas, programas.
 - D) Calidad, Eficiencia en Costos, Formalidad en cumplimiento de plazos, flexibilidad.
 - E) Aspecto Económico, Aspecto Legal, Aspecto Social, Aspecto Tecnológico

6. La matriz BCG es una herramienta de planeación estratégica que se basa en:
 - A) La competencia.
 - B) El mercado.
 - C) Los clientes.
 - D) Las fortalezas.
 - E) El producto.

7. La organización estructural se ocupa de:
 - A) La división de las tareas.
 - B) La estrategia de comercialización.
 - C) La secuencia de actividades para producir.
 - D) El proceso de producción
 - E) La estructura de los productos.

8. Según la lectura del caso "EL ESPIRITU EMPRESARIAL: GERENTES VERSUS EMPRESARIOS", el espíritu empresarial se caracteriza por la búsqueda del cambio mediante:
- A) Aprovechamiento de recursos
 - B) Aprovechamiento de oportunidades
 - C) Aprovechamiento de metas a corto plazo
 - D) Planificación de mercadotecnia
 - E) N.A.
9. Según la lectura "LOS ACTORES", una conclusión a la que se puede llegar es:
- A) Un emprendedor es muy diferente a un empresario.
 - B) Un ejecutivo es muy diferente a un administrador.
 - C) Un líder no puede ser emprendedor.
 - D) Es posible ser líder, emprendedor y ejecutivo simultáneamente.
 - E) Es imposible ser líder, emprendedor y ejecutivo simultáneamente.
10. En la lectura del caso "CINTA ADHESIVA TRANSPARENTE" se señala que en las primeras pruebas de la cinta se usaba el término SCOTCH como una forma de decir la palabra:
- A) Pegajoso
 - B) Inglés
 - C) Tacaño
 - D) Adhesivo
 - E) N.A.
11. El trabajo de un ingeniero en una oficina de diseño de métodos de un centro comercial corresponde según el esquema de las partes de la organización a:
- A) Vértice estratégico.
 - B) Línea media.
 - C) Núcleo de operaciones.
 - D) Tecnoestructura.
 - E) Personal de apoyo.
12. La organización de procesos se ocupa de:
- A) La división de las tareas.
 - B) La estrategia de comercialización.
 - C) La secuencia de actividades para producir.
 - D) La estructura de los productos.
 - E) N.A.
13. La matriz FODA es una herramienta de planeación estratégica que toma en cuenta:
- A) Las estructuras.
 - B) Los clientes.
 - C) Las fortalezas.
 - D) El producto.
 - E) Las reglas.
14. La segmentación demográfica se basa en:
- A) La eficiencia.
 - B) La eficacia.
 - C) El estilo de vida.
 - D) La población.
 - E) El lugar de venta.
15. Las habilidades técnicas corresponden a:
- A) Gerente general.
 - B) Supervisor.
 - C) Gerente de línea media.
 - D) Presidente corporativo.
 - E) Subgerente de operaciones.

16. La segmentación psicográfica se basa en:

- A) La eficiencia.
- B) La eficacia.
- C) El estilo de vida.
- D) La población.
- E) El lugar de venta.

17. El sentido de la frase "Producir aquellos productos que el mercado requiere" se refiere a la palabra:

- A) Eficiencia.
- B) Eficacia.
- C) Objetivos.
- D) Metas.
- E) N.A.

18. Según la lectura "LA TECNICA DEL VENDEDOR AMBULANTE":

- A) Las decisiones que toma un vendedor ambulante son muy diferentes a las que toma un gerente.
- B) Un vendedor ambulante realiza su "merchandising".
- C) Un vendedor ambulante es experto en distribución y ventas.
- D) Un vendedor ambulante y un gerente de empresas son ejemplos de tecnoestructura.
- E) Un vendedor ambulante paga impuestos no formales.

19. En el caso "WINDANSEA SURFBOARDS INC, se menciona un problema de salud provocado por el proceso productivo. El organismo federal que controla estos aspectos en Estados Unidos se denomina:

- A) FBI
- B) DEA
- C) OSHA.
- D) ANSI
- E) NBC

20. Según la lectura del caso "FABRICANTE PERUANO LE HACE LA VIDA MAS DIFICIL A COCA COLA Y A PEPSI", para mantener los precios bajos la familia Añaños maneja una operación austera que tiene como característica:

- A) Una distribución con camiones propios.
- B) Una distribución contratando a terceros.
- C) La distribución exclusiva a supermercados.
- D) La distribución basada en pedidos directos.
- E) N.A.