

Sistemas de Información Gerencial - Examen Final

Nombre: _____ Fecha: _____

Firma _____ Código: _____

Marque o encierre en círculo la respuesta correcta (solo una), complete o indique si es falso (F) o verdadero (V) según el caso.

1. La diferencia entre MRP y MRPII :
 - a. La MRP identifica materiales específicos requeridos para producir artículos finales y la función del MRP II consiste en planear las compras necesarias de materiales para producción.
 - b. La MRP planea los Recursos de Manufactura y los MRP II logra la Planeación de materiales.
 - c. La MRP ayuda a determinar los requerimientos de materiales para producción y los MRP II la Planeación de Recursos necesarios para Manufactura.
 - d. Ninguna de las anteriores

2. Son factores críticos en los sistemas de planeación MRP:
 - a. Exactitud de las listas de materiales o fórmulas
 - b. La política de inventarios y el manejo de los estados de inventario.
 - c. Programación no sincronizada.
 - d. Todas las anteriores
 - e. Correctas a. y b.

3. Indique uno de los objetivos del manejo del Inventario bajo un sistema MRP.

Reducir los niveles de inventarios

4. El BOM es el listado consolidado de lo que la compañía planea producir por ítem de producto terminado, partes de reemplazo o repuestos; en cantidad y periodo de tiempo F V

5. Indique tres ventajas de un sistema MRP?

6. La definición de una ERP es:
 - a. Un sistema que Integra todos los procesos relevantes de una empresa con los módulos y metodologías con el mejor sistema de gestión empresarial.
 - b. Un sistema de ERP es un sistema de información integral que soporta los procesos y la administración de recursos de una organización.
 - c. Es un intento por renombrar al MRP II sin ningún cambio real en su naturaleza, mas bien, es una extensión que incorpora tecnología moderna.
 - d. El ERP es una expansión del MRP II, con nuevas aplicaciones a través de la incorporación de tecnología moderna a la empresa, como el concepto Cliente/Servidor y EDI (Intercambio de Información Electrónica), que han provisto de mayor alcance al uso de la misma filosofía.
 - e. Correctas la c y d
 - f. Todas las anteriores

7. Indique seis desventajas de los sistemas ERP (Enterprise Resource Planning).

A. _____ B. _____

C. _____ D. _____

E. _____ F. _____

8. Las característica principal que distingue a un ERP de cualquier otro software empresarial, es que debe de ser un sistema _____
9. Enuncie dos de los cuatro factores que existen que determinan el costo involucrado en un ERP:
- a. _____
- b. _____
10. Una compañía puede no tener inconveniente en cambiar sus practicas de negocios si no proveen ventajas competitivas al comprar un ERP F V
11. Mientras que MRP II programaría una Planta, ERP programa múltiples plantas completas, a toda la organización global. F **V**
12. En el CRM sería de gran utilidad la herramienta del datamining, que nos podría ayudar potencialmente a encontrar interesantes oportunidades de negocio. F **V**
13. Busca incrementar continuamente la eficiencia en la cadena de valor reduciendo simultáneamente la complejidad, aumentando la visibilidad y la velocidad.
- a. **Supply chain management**
- b. MRP
- c. Kanban
- d. Customer Relationship Management System
14. El CRM :
- a. Se trata de un "sistema", es decir un Software.
- b. Lo importante es la correcta estrategia de CRM, y la redefinición de los procesos de la compañía.
- c. Es el manejo adecuado de las relaciones con el cliente que permita a las organizaciones, identificar, atraer e incrementar la lealtad de los consumidores más rentables.
- d. **Todas son correctas.**
- e. Son correctas la b. y c.
15. El Marketing 1 a 1 :
- a. Se soporta en Estrategias B2B
- b. Se basa en la relación directa con los canales de distribución
- c. Permite reducir el costo de los productos.
- d. **Correctas la a. y b.**
- e. Ninguna de las anteriores
16. Cuales son las ventajas de aplicar Marketing 1 a 1?
- A. _____
- B. _____
- C. _____
17. Son componentes claves de la estructura CRM los Canales de distribución, que deben ser un punto activo de ofertas comerciales y recepción de Información. **F** V
18. Nace al construir conocimiento a partir de información que reside en el data warehouse, por medio de herramientas de reporte y análisis apropiadas.
- a. Datamining
- b. DataWarehouse
- c. **Business Intelligence**
- d. Supply Chain Management

19. Son componentes del Business Intelligence
- Multidimensionalidad, Data mining, Agentes, Data Warehouse.
 - Multidimensionalidad y herramienta de minería de datos.
 - Multidimensionalidad y Data mining y otras aplicaciones.
 - Reporteo Empresarial y Análisis de Cubos.
20. Para tener una solución de inteligencia de negocios, lo principal es tener un excelente conocimiento del software en donde se almacena la información y conocer el formato de almacenamiento. F V
21. Inicialmente las tecnologías de Internet se enfocaron en este proceso electrónico, que automatizó el ciclo de órdenes de compra, entrega y pago. Las primeras soluciones de aparecieron a fines de 1996, ofreciendo gestionar vía Internet la compra de materias primas, elementos para mantenimiento y reparaciones, etcétera. Nos estamos refiriendo a:
- e-procurement,
 - e-sourcing
 - e-subastas
 - Ninguna de las anteriores
22. El propósito de administrar la cadena de abastecimiento consiste en:
- Sincronizar las funciones de una empresa con las de sus proveedores
 - Acoplar el flujo de materiales, servicios e información con la demanda del cliente
 - Tener una integración interna entre las áreas de compras y producción.
 - Correctas la a. y b.
 - Ninguna de las anteriores
23. Relacione los campos de la columna 1 con la columna 2

1. ABC		a. Solución que soporta los cinco estilos de inteligencia de negocios, a través de una misma plataforma tecnológica.
2. Data Warehouse		b. Diario o bitácora escrita por alguien sobre un tema específico y cuyo contenido puede ser comentado en-línea por cualquier cibernauta.
3. e-sourcing		c. Utiliza las tecnologías de Internet para optimizar la selección de proveedores.
4. e-procurement		d. Utiliza las tecnologías de Internet para automatizar el proceso de compra. Además la empresa puede tener acceso a más proveedores
5. Blogs		e. Factor crítico en los sistemas de planeación MRP
6. DataMining		f. Sistema que calcular costos más exactos para los productos o servicios.
7. Política de Inventarios		g. Sistema japonés que utiliza tarjetas con un índice de artículos, cuando la línea de producción nota una baja de inventario se anexa a una red solicitando más partes.
8. BOM		h. Asistir de manera programada a directivos, gerentes y supervisores, utilizando tecnologías de la información.
9. MicroStrategy		i. Es una tecnología que permite analizar grandes volúmenes de datos, organizándolos en forma de cubos multidimensionales.
10. Kanban		j. Filosofía que tiene como su objetivo la eliminación de pérdidas
11. TOC		k. Utiliza técnicas como Redes neuronales artificiales y Árboles de decisión.
12. Marketing Relacional		l. El recurso crítico, la restricción, es lo que se conoce como un cuello de botella.
13. Cross Docking		m. Representa las partes requeridas y el material usado en la manufactura de un producto al sistema MRP.
14. e-Coaching		n. Operación mediante la cual se hace un recibo centralizado a un proveedor en un solo lugar.
15. JIT		o. Marketing 1 a 1

24. Que tecnologías pueden lograr un acortamiento en la cadena de suministros:

A. _____

B. _____

C. _____

25. Dibuje la cadena de abastecimiento y sus grados de integración.