

VERDADERO Y FALSO – Solangel Pérez

Seleccione según sea el caso si la afirmación correspondiente es verdadera o falsa.

1.- La planificación es el producto de un acto creador, innovador, lógico y aplicable, que genera un grupo de acciones coherentes de asignación de recursos y decisiones tácticas.

V ()

F ()

2.- Los niveles de estrategias son: Estrategia de nivel corporativo, Estrategia de unidad de negocios y Estrategia a nivel funcional

V ()

F ()

3.- La planificación Estratégica es una herramienta por excelencia de la Gerencia Estratégica.

V ()

F ()

4.- Eficacia es hacer correctamente las cosas.

V ()

F ()

5.- Los Enfoques para la formulación de estrategias: Ascendente, Descendente, Interactivo y a nivel dual.

V ()

F ()

6.- Enfoque Descendente es aquel donde la formulación de la estrategia son tomadas por diversas unidades o divisiones de la organización y luego son enviadas hacia arriba para que sean completadas en el nivel corporativo.

V ()

F ()

7.- La gerencia estratégica tiene como función: «...orientar la empresa hacia oportunidades económicas atractivas para ella (y para la sociedad), es decir, adaptadas a sus recursos y su saber hacer, y que ofrezcan un potencial atrayente de crecimiento y rentabilidad... (Para lo cual deberá) precisar la misión de la empresa, definir sus objetivos, elaborar sus estrategias de desarrollo y velar por mantener una estructura racional en su cartera de productos mercados»

V ()

F ()

8.- La visión identifica su razón de ser y define su negocio en todas sus dimensiones.

V ()

F ()

9.- Los objetivos eficaces deben reunir las siguientes características: Especificidad, Alcanzabilidad, Mensurabilidad, Orientados a resultados y Limitados en el tiempo.

V ()

F ()

10.- Las debilidades son las fuerzas propulsoras de la organización y facilitan la consecución de los objetivos organizaciones.

V ()

F ()

11.- Las metas son como puntos de referencia o aspiraciones que las organizaciones deben lograr, con el propósito de alcanzar en el futuro, objetivos a un plazo más largo.

V ()

F ()

12.- Las metas deben ser mensurables, cuantitativas, realistas, estimulantes y coherentes.

V ()

F ()

13.- La planeación trata con el porvenir de las decisiones actuales.

V ()

F ()

14.- La planificación estratégica es el arte de reunir todas las facetas del manejo de una organización en busca de una mayor competitividad.

V ()

F ()

15.- La matriz FODA es una estructura conceptual para un análisis sistemático que facilita la adecuación de las amenazas y oportunidades externas con las fortalezas y debilidades internas de una organización. Esta matriz es ideal para enfrentar los factores internos y externos, con el objetivo de generar diferentes opciones de estrategias.

V ()

F ()

SELECCIÓN MÚLTIPLE – Carolina Camilla

Selecciones una ó varias alternativas según crea que se corresponden con la afirmación presentada.

16.- Las Etapas que conforman el proceso de Gerencia Estratégica son:

- a) Formulación de la estrategia
- b) Análisis de la estrategia
- c) Ejecución de la estrategia
- d) Evaluación de la estrategia
- e) Supervisión de la estrategia

17.- El proceso de Gerencia Estratégica es un proceso

- a) Abierto
- b) Dinámico
- c) Aislado
- d) Continuo
- e) Ninguna de las anteriores

18.- ¿Cuáles de las siguientes afirmaciones son ciertas?

- a) El proceso de Gerencia Estratégica permite que una organización utilice efectivamente sus fortalezas con el objeto de aprovecharse de las oportunidades externas.
- b) El proceso de Gerencia Estratégica permite establecer unos lineamientos para funcionamiento económico bien distribuido.
- c) El proceso de Gerencia Estratégica permite reducir a un mínimo el impacto de las amenazas externas.
- d) El proceso de Gerencia Estratégica permite determinar con capacidad laboral se cuenta en una organización.
- e) El proceso de Gerencia Estratégica no es una forma mágica de éxito, pero sí representa un enfoque práctico y claro para definir estrategias, aplicarlas y evaluarlas.

19.- ¿Cuál de las siguientes combinaciones de actividades no se corresponden del todo con el Proceso de Gerencia Estratégica?

- a) Mantener un nivel de salario uniforme, Fijar metas, Asignar recursos.
- b) Fijar objetivos, Fijar estrategias, Fijar metas.
- c) Fijar políticas, Limitar recursos, Reducir el número de empleados al mínimo.
- d) Fijar políticas, Asignar recursos, Analizar bases internas y externas para estrategias actuales.

20.- ¿Cuáles son los primeros 3 pasos de los 12 que componen el proceso de Gerencia Estratégica?

- a) Establecer los objetivos, estrategias y la misión actual.
- b) Delimitar los recursos económicos disponibles.
- c) Realizar investigación externa con el objeto de identificar amenazas y oportunidades ambientales.
- d) Realizar investigación interna con el objeto de identificar fortalezas y debilidades de la empresa.
- e) Analizar las destrezas del personal.

21.- ¿Cuáles son los últimos 3 pasos de los 12 que componen el proceso de Gerencia Estratégica?

- a) Asignar recursos.
- b) Verificar la compatibilidad de objetivos vs. programación.
- c) Analizar bases internas y externas para estrategias actuales.
- d) Analizar las expectativas de los clientes.
- e) Medir resultados y tomar medidas correctivas del caso.

22.- ¿Qué actividades forman parte de la Formulación de Estrategias?

- a) Investigación
- b) Supervisión de estrategias
- c) Análisis
- d) Evaluación de las estrategias
- e) Toma de decisiones

23.- ¿Qué acciones se corresponden con la primera actividad de la Formulación de Estrategias?

- a) Investigación Interna
- b) Asignación de Recursos
- c) Investigación Externa
- d) Análisis de Resultados
- e) Toma de de Decisiones

24.- ¿Qué acciones se corresponden con la segunda actividad de la Formulación de Estrategias?

- a) Definir las políticas empresariales
- b) Comparar debilidades y fortalezas internas
- c) Establecer los recursos necesarios
- d) Comparar oportunidades y amenazas externas
- e) Careo entre factores externos y externos que afectan la organización

25.- Indique que afirmaciones se corresponden con la última etapa o actividad de la Formulación de Estrategias.

- a) Asignación de recursos
- b) Matrices de evaluación
- c) Orden de importancia de las estrategias
- d) Toma de decisiones
- e) Selección de objetivos

26.- ¿La responsabilidad directa de la etapa de Formulación de Estrategias dentro del proceso de Gerencia Estratégica está en manos de?

- a) Los empleados de confianza
- b) Alta Gerencia
- c) Todo el personal de la organización
- d) Altos Directivos
- e) Los mandos medios de la organización

27.- ¿Cuáles son las características que debería poseer un Líder estratégico?

- a) Conocimiento de las nuevas herramientas gerenciales
- b) Poder absoluto frente a los empleados
- c) Gozar de un aprendizaje dinámico y acelerado
- d) Conocer y dominar los 12 pasos de la Gerencia Estratégica
- e) Delegar todas sus funciones para no cargarse de trabajo

28.- ¿Qué herramientas pueden usarse en la primera actividad de la etapa de Formulación de Estrategias?

- a) Entrevistas directas
- b) Normas de seguridad
- c) Índices e indicadores
- d) Listas de distribución de materiales
- e) Publicaciones de comercio

29.- ¿Qué herramientas pueden ser usadas en la segunda actividad de la fase de Formulación de Estrategias?

- a) Matriz de cumplimiento gerencial
- b) Matriz de posición estratégica y evaluación de acción
- c) Matriz de puntos de quiebre
- d) Matriz debilidades, oportunidades, fortalezas y amenazas
- e) Matriz de conformidades e inconformidades

30.- ¿Cuál de estas afirmaciones se corresponden con la Misión Empresarial?

- a) Es la selección de los objetivos
- b) Es la actividad que define la personalidad de los altos ejecutivos de la organización
- c) Es uno de los resultados de la etapa de formulación estratégica
- d) Es la última etapa del proceso de Gerencia Estratégica
- e) Es la incorporación la filosofía estratégica que revela el concepto de dicha organización

31.- La Toma de Decisiones es una práctica fundamental de la Gerencia Estratégica debido a que permiten:

- a) Elaborar premisas
- b) Saber con que capital se cuenta
- c) Identificar alternativas
- d) Conocer al personal con el que laboramos
- e) Evaluar alternativas en función de las metas

32.- ¿Qué elementos forman parte del Arte de Decidir?

- a) Información
- b) Capital
- c) Experiencia
- d) Edad
- e) Juicio

33.- El objetivo de la Formulación de Estrategias se basa en:

- a) Establecer debilidades y fortalezas
- b) Establecer el nivel económico de la organización
- c) Establecer el tipo de personal con que se cuenta
- d) Establecer oportunidades y amenazas
- e) Establecer el nivel financiero empresarial

34.- ¿Cuáles de las siguientes frases se corresponden con lo que se denomina DOFA?

- a) Matriz de activos y pasivos empresariales
- b) Matriz debilidades, oportunidades, fortalezas y amenazas
- c) Es una herramienta analítica que permite trabajar sin ningún tipo de información.
- d) El análisis DOFA debe enfocarse solamente hacia los factores claves para el éxito del negocio
- e) El análisis DOFA consta de dos partes: una interna y otra externa.

35.- ¿Cuáles de los siguientes modelos puede ser usado para la toma de decisiones?

- a) La matriz cuantitativa de planificación estratégica
- b) El análisis de demanda y oferta
- c) La actividad económica empresarial
- d) El Modelo de Decisión Estratégica
- e) El modelo de Calidad Total

SELECCIÓN MÚLTIPLE – Reina Aparicio

Selecciones una ó varias alternativas según crea que se corresponden con la afirmación presentada.

36.- En la década de los 60, Alfred D. Chandler propuso un enfoque de "estrategia inicial", definiéndola como la determinación de las metas y objetivos básicos de una empresa a largo plazo, las acciones a emprender y la asignación de los recursos necesarios para lograr dichas metas. Este enfoque de la estrategia inicial abarca cuatro ideas claves. ¿Cuál de estas opciones corresponde al enfoque de esta estrategia?

- a) Interés en las acciones a emprender para el logro de los objetivos e interés en los objetivos mismos.
- b) Énfasis en la implantación de políticas basándose en una sola idea con o sin reconsideración.
- c) Interés en como se formulaba la estrategia, no únicamente en que resultaría de ella
- d) Abandono la noción convencional de que la relación entre un negocio y su entorno era mas o menos estables y previsibles.

37.- La estrategia es el conjunto de misiones y objetivos principales o metas, así como políticas y planes esenciales para realizar esas metas, presentados en la forma de selección de actividades a que la empresa se consagra o va a consagrarse. Existen varios niveles de estrategias que pueden utilizarse para la consecución de las metas, ¿Cuáles son estos niveles?

- a) Nivel corporativo
- b) Nivel funcional
- c) Nivel de negocios
- d) Ninguna de las anteriores.

38.- La determinación de objetivos es lo que hace que un proyecto perdure e inclusive sobreviva al cambio en las personas en la organización. La claridad en los objetivos radica en dos factores indispensables, estos factores son:

- a) que sean alcanzables
- b) que no sean cuantificables ni rápidos
- c) que se puedan medir
- d) ninguna de las anteriores

39.- Este concepto: *“Son las definiciones básicas que se aplicarán en toda la organización como norma de actuación y política de actividad en cada una de las funciones, áreas, tareas o procesos de trabajo. Sirven para definir los conceptos de productividad, eficiencia, calidad y rentabilidad.”* Se refiere a:

- a) Políticas
- b) Normas
- c) Visión y Misión
- d) Ninguna de las anteriores.

40.- El mecanismo analítico de la formulación de estrategias se establece evaluando cinco fuerzas competitivas que dan forma al ambiente tanto industrial, de servicio o comercial. Cada una de ellas tiene sus características, debilidades y fortalezas que influyen en la elaboración de una estrategia. Estas cinco fuerzas son:

- a) La amenaza de ingreso de nuevas empresas al mercado, Capacidad de negociación de los proveedores
- b) Capacidad de negociación de los compradores, la posibilidad de utilizar productos sustitutos
- c) La rivalidad de competidores actuales
- d) Ninguna de las anteriores.

41.- Estas dos conceptualizaciones: *“formas mediante las cuales se lograrán los objetivos, las diferentes estrategias organizacionales incluyen actividades como: Integración, fusiones, expansión geográfica, diversificación, modernización, reducción o una combinación de algunas de las acciones mencionadas”* y *“son como puntos de referencia o aspiraciones que las organizaciones deben lograr, con el propósito de alcanzar en el futuro, objetivos a un plazo más largo. Ellas deben ser mensurables, cuantitativas, realistas, estimulantes y coherentes”* se refieren a:

- a) Metas
- b) Visión
- c) Estrategias
- d) Misión

42.- En los siguientes literales se presentan oraciones que están involucradas a la ejecución de las estrategias, ¿cuáles son?

- a) etapa de acción
- b) movilización de empleados y jefes
- c) metas, políticas y asignación de recursos
- d) todas las anteriores

43.- Los proyectos deben aportar algo al negocio, bien sea en....

- a) aumento de rentabilidad
- b) disminución de costos
- c) posición competitiva
- d) alejamiento de clientes

44.- ¿Qué persigue una empresa al formular su misión?

- a) aclarar sus propósitos
- b) identificar su razón de ser
- c) definir su negocio en todas sus dimensiones
- d) aumentar su trabajo

45.- El establecimiento del objetivo también dispara consecuentemente el establecimiento de las métricas bajo las cuales se va a determinar el logro de estos objetivos. ¿Qué deben incluir estos indicadores?

- a) la forma en que se van a calcular
- b) el lugar donde se va a calcular
- c) la periodicidad de los indicadores
- d) ninguna de las anteriores

46.- ¿Cuáles de estos literales representan enfoques para el establecimiento de objetivos?

- a) ascendiente y descendiente
- b) en equipo
- c) individual
- d) ninguna de las anteriores

47.- ¿Cuáles son los diferentes niveles que utilizan las empresas para el establecimiento de las estrategias?

- a) múltiples unidades de negocios
- b) empresarial
- c) funcional
- d) todas las anteriores

Completación – Laura Sayago:

Complete con las palabras necesarias para dar sentido a las siguientes afirmaciones.

48.- Solo las características especiales de cada organización, tales como su tamaño, estilo _____, objetivos, problemas y fortalezas pueden determinar el diseño _____ de un sistema de evaluación.

49.- Los informes de estrategia deben ser _____, no complicados y excluyentes. El sistema de evaluación efectiva debe caracterizarse por su _____, no por su complejidad.

50.- El proceso de evaluación de estrategias no debe dominar las _____, debe fomentar la _____ y la confianza mutua y, el sentido común.

51.- El _____ evalúa el grado de avance de los programas de trabajo y la aplicación de presupuesto en cada _____ de trabajo.

52.- En la Estrategia de Negocios se evalúa la composición _____ de cada producto y servicio de la _____.

53.- Es necesario un análisis de los factores _____ y externos que sustentan las _____ tomadas.

54.- La filosofía de evaluar las estrategias se centra en _____ los resultados reales con las metas _____, apoyada en toma de acciones correctivas que garanticen concordancia con lo planeado.

55.- La evaluación de las estrategias se basa en la _____ oportuna y adecuada. Es adecuada porque debemos controlar la presión ejercida para medir los _____, de forma que los datos a recaudar no sean alterados por la presión de la alta gerencia.

56.- El proceso de Evaluación de Estrategias esta compuesto por 3 pasos, uno de ellos es la _____ del desempeño _____.

57.- Para llevar a cabo la evaluación estratégica se debe realizar un plan donde se desarrollen varios puntos y donde al evaluar la Misión y Visión se hace hincapié en los _____ y principios que dan origen y sentido a la cultura _____ así como al campo y acción, el valor agregado y la ventaja competitiva de la organización.

SELECCIÓN SIMPLE – Antonio Tineo

Seleccione solo una de las alternativas que crea que coincide con la afirmación presentada.

58.- Indique qué nos permite definir la gerencia estratégica:

- a) Definir los Negocios en los que se está y se quiere seguir, y en los que no se está y se quiere estar, precisando también en que negocios no se quiere estar.
- b) No definir la Situación Deseada o el Propósito Estratégico a lograr.
- c) No efectuar indagaciones externas e internas.

59.- La meta es:

- a) Son las limitaciones y fuerzas restrictivas que dificultan o impiden el logro de tales objetivos.
- b) Son como puntos de referencia o aspiraciones que las organizaciones deben lograr, con el propósito de alcanzar en el futuro, objetivos a un plazo más largo.
- c) Es hacer las cosas correctas.

60.- Los aspectos que promueve la gerencia estratégica son:

- a) Visión, misión
- b) Metas, objetivos
- c) Fiabilidad, Tangibilidad, Disponibilidad, Seguridad, Empatía

61.- Uno de los principios que integra la gerencia estratégica de servicios según Beny:

- a) Organización: armonía en estructuras, sistemas, símbolos, valores, personas, competencias, asignaciones de responsabilidades y recursos.
- b) Fiabilidad
- c) Formular una visión estratégica de lo que será la estructura de la organización y hacia donde debe dirigirse.

62.- Crear una estrategia, para garantizar la consecución de los resultados deseados, es la respuesta de la gerencia a los componentes tan fundamentales como si se debe estar concentrada en una o varias unidades estratégicas de negocio es:

- a) Un principio
- b) Un Beneficio o
- c) Una actividad

63.- Permite a una organización aprovechar oportunidades claves en el medio ambiente, minimizar el impacto de las amenazas externas, utilizar las fortalezas internas y vencer las amenazas internas.

- a) Proceso de Gerencia Estratégica
- b) Proceso de Planificación
- c) Proceso de Organización

64.- La matriz Foda esta conformada por:

- a) Fortalezas, misión, visión y estrategias
- b) Fortalezas, Oportunidades, Debilidades y Amenazas
- c) Fortalezas, metas, objetivos y visión.

65.- Lograr que los gerentes que la practiquen sean más exitosos, entendiéndose como éxito el logro de un alto desempeño de la gestión conducente al cumplimiento de la misión y la visión de la organización a cargo, en un determinado contexto de valores.

- a) Beneficio de la Gerencia Estratégica
- b) Actividad de la Gerencia Estratégica
- c) Objetivo de la Gerencia Estratégica

66.- La estrategia es un producto de un:

- a) Secuencial
- b) Activo
- c) Creador, Innovador, lógico y aplicable.

67.- Este proceso contribuye en alinear las expectativas de los accionistas, clientes, trabajadores juntos con ver como satisfacerles a través de procesos de excelencia que generen valor para todos ellos y todo ellos conlleva a reforzar, ajustar o a cambiar estructuras, sistemas, símbolos, valores, personas y competencias reasignando en consecuencias las responsabilidades y los recursos requeridos por una prestación de servicios competitivos, productivos y réntales.

- a) Proceso de Planificación
- b) Proceso Productivo
- c) Proceso Estratégico