

TEMA 2**SISTEMAS DE INFORMACIÓN
BÁSICOS EN LAS EMPRESAS****1. SUBSISTEMA DE RECURSOS HUMANOS**

01 [Sep 2006] ¿Qué es la LOPD?

- a) Un paquete de gestión de producción (Lay Out Product Development)
- b) Es un módulo de un sistema ERP.
- c) Es el organismo encargado de la normalización del desarrollo de programas.
- d) Ninguna de las anteriores (pág. 31)**

Nota: La LOPD es la Ley Orgánica de Protección de Datos que afecta a los sistemas informativos de RRHH.

02 [Jun. 2005] [Jun. 2007] [Jun. 2008] [Sep. 2008] La gestión de recursos humanos a nivel operativo se responsabiliza entre otras actividades de:

- a) Inventario de puestos de trabajo existentes en la empresa. (pág. 32)**
- b) Generar planes de remuneración para crear incentivos para los empleados..
- c) Análisis de las necesidades de formación de la plantilla.
- d) Diseño del perfil de la persona ideal para cada puesto de trabajo.

Nota: Las responsabilidades a nivel operativo son el mantenimiento de datos de los empleados, inventario de sus cualificaciones, inventario de puestos de trabajo, evaluación de los empleados, generación de informes para las AAPP, generación de las solicitudes de empleo y el ejecución de la nómina (sin el pago).

03 [Jun. 2005] [Sep. 2005] La gestión de RRHH a nivel táctico debería dar soporte, entre otras, a la actividad de:

- a) Gestión de las solicitudes de empleo, almacenamiento de curricula, etc.
- b) Evaluación de los empleados en función de los informes de sus superiores.
- c) Inventario de cualificaciones de los empleados.
- d) La función de desarrollo profesional. (pág. 33)**

04 [Jun. 2006] [Jun. 2007] [Sep. 2008] La generación de planes de remuneración para crear incentivos se realiza en el subsistema y nivel:

- a) RRHH, táctico. (pág. 33)**
- b) RRHH, operativo.
- c) Gestión contable y financiera, táctica.
- d) Gestión contable y financiera, estratégica.

05 [Jun. 2006] ¿Qué nivel es responsable del análisis y diseño del perfil de la persona ideal para un puesto de trabajo?

- a) Nivel operativo de RRHH.
- b) Nivel táctico de RRHH. (pág. 33)**
- c) Nivel estratégico de RRHH.
- d) No pertenece a la gestión de RRHH.

06 [Sep. 2006] El análisis de necesidades de formación del personal pertenece al subsistema y nivel:

- a) RRHH, operativo.
- b) Gestión contable y financiera, táctico.
- c) RRHH, estratégico.
- d) Ninguno de los anteriores. (pág. 33)**

07 [Jun. 2007] [Sep. 2008] El subsistema de Recursos Humanos se preocupa de...

- a) Ejecución de la nómina, en cuanto al pago final de los salarios.
- b) El control de activos fijos.
- c) Análisis de necesidades de formación. (pág. 33)**
- d) La gestión y el control de campañas de publicidad.

Nota común a 03 a 07: A nivel táctico se apoya al análisis de perfiles de puestos y de necesidades de contratación de personal, generación de planes de remuneración y la función de desarrollo profesional..

08 [jun. 2005] [Sep. 2005] La gestión de recursos humanos a nivel estratégico se debería preocupar, entre otras, de:

- a) Analizar las necesidades de formación para mejorar el nivel técnico de la plantilla.
- b) Mantenimiento de datos de los empleados.
- c) Crear planes que indiquen la cantidad de personal, sus características, etc. (pág, 33)**
- d) Gestión de las solicitudes de empleo, almacenamiento de currícula, etc.

Nota: Planes a largo plazo sobre las necesidades de personal, sus características y fechas de incorporación.

2. SUBSISTEMA DE GESTIÓN COMERCIAL

01 [Jun. 2007] [Sep. 2007] Las actividades de gestión relacionadas con el trato con los clientes se basan en dos áreas principales:

- a) Las ventas y la post-venta.
- b) Las ventas y la función de comercialización. (pág. 34 y 35)**
- c) Los sistemas ERP y CRM.
- d) La facturación y el control de existencias.

02 [Jun. 2006] La elaboración de una factura de una venta a crédito pertenece al subsistema:

- a) Gestión contable.
- b) Gestión de almacén.
- c) Gestión comercial. (pág. 34)**
- d) Gestión financiera.

Nota común a 01 a 02: El subsistema de gestión comercial comprende las propias ventas y la función de comercialización.

03 [Jun. 1007] [Jun. 2008] [Sep. 2008] El subsistema de Gestión Comercial se preocupa de:

- a) Información de investigación de mercado. (pág. 35)**
- b) El control de activos fijos.
- c) Análisis de necesidades de formación.
- d) Ejecución de la nómina.

Nota: La función de comercialización incluye información de ventas, información de investigación de mercados, informes técnicos de los departamentos de producción, de diseño o de fabricación y datos sobre la capacidad financiera de la empresa.

04 [Jun. 2006] [Sep. 2006] La información sobre el crédito de un cliente pertenece al subsistema y nivel:

- a) Gestión contable y financiera, operativo.
- b) Gestión comercial, táctico.
- c) Gestión comercial y financiera, táctico.
- d) Gestión comercial, operativo. (pág. 36)**

05 [Jun. 2005] [Sep. 2005] La gestión comercial a nivel operativo es responsabilidad entre otras de la siguiente actividad:

- a) Gestión de la distribución de los productos. (pág. 36)**
- b) Análisis de los competidores.
- c) Seleccionar los segmentos a los que la organización desea acceder.
- d) Establecimiento de los precios en función de los datos del mercado.

Nota común 04 y 05: Las funciones a nivel operativo son apoyo a los vendedores, gestión de la distribución de los productos y todos los sistemas de apoyo al área comercial.

06 [Jun. 2005] [Sep. 2005] La gestión comercial a nivel intermedio de decisiones debería dar soporte a la siguiente actividad:

- a) Dividir el mercado en segmentos de personas con características o necesidades comunes.
- b) Predecir las ventas para los distintos productos o segmentos con los que se van a trabajar.
- c) **Las decisiones sobre la mejor forma de distribuir los productos. (pág. 36)**
- d) Seleccionar los segmentos a los que la organización desea acceder.

Nota: Al nivel intermedio se soporta la recogida de información de ventas por cliente, la gestión y control de las campañas de publicidad, el establecimiento de los precios, las decisiones sobre la distribución y el análisis de los competidores.

07 [Jun. 2005] La gestión comercial a nivel estratégico se responsabiliza entre otras de la siguiente actividad:

- a) Gestión de las distribución de los productos.
- b) Control de los contactos con los clientes.
- c) Información sobre el crédito de cada cliente.
- d) **Seleccionar los segmentos a los que la organización desea acceder. (pág. 37)**

08 [Jun. 2006] La segmentación del mercado pertenece al subsistema y nivel:

- a) Gestión de RRHH, estratégico.
- b) Gestión comercial, táctico.
- c) Gestión de RRHH, táctico.
- d) **Gestión comercial, estratégico. (pág. 37)**

Nota común a 07 a 08: Las actividades estratégicas son segmentación del mercado, selección de segmentos, planificación de productos y/o servicios y predicción de ventas.

09 [Jun. 2005] [Sep. 2005] ¿Cuál de los siguientes subsistemas se debe de apoyar en grandes masas de datos para obtener la suficiente información?

- a) Gestión contable y financiera.
- b) Control de existencias y de producción.
- c) Gestión de recursos humanos.
- d) **Gestión comercial y de marketing. (pág. 37)**

Nota : La gestión comercial necesita apoyarse en abundante información sobre clientes, mercados, competencia, etc.

3. SUBSISTEMA DE GESTIÓN CONTABLE Y FINANCIERA

01 [Jun. 2005] [Sep. 2005] La gestión económica se debe ocupar a nivel operativo, entre otras, de la:

- a) Gestión y control de presupuestos.
- b) Ejecución de la nómina en cuanto al pago de los salarios. (pág . 39)**
- c) Información sobre el flujo de caja y tesorería.
- d) Control de los planes de gastos de capital en función de parámetros financieros.

02 [Sep. 2006] El control de los activos fijos, pertenece al nivel y subsistema:

- a) Operativo de gestión contable y financiera. (pág. 38)**
- b) Operativo de control de almacén y producción.
- c) Táctico de control de almacén y producción.
- d) Táctico de gestión contable y financiera.

03 [Jun. 2007] [Sep. 2007] El subsistema de Gestión Contable y Financiera se preocupa de:

- a) El control de activos fijos. (pág. 38)**
- b) Análisis de los competidores.
- c) Análisis de necesidades de formación.
- d) Información de investigación de mercados.

Nota común a 01 a 03: A nivel operativo se incluye la gestión del libro mayor, el control de activos fijos, la gestión de cobros y ventas, la gestión de pagos y cuentas por pagar, el control de inventario y su coste, la gestión de órdenes de compra y llegada de pedidos, ejecución de la nómina en cuanto a su pago y generación de informes oficiales y para la dirección.

04 [Jun. 2005] El subsistema de gestión económica en el nivel intermedio de decisiones debería dar soporte, entre otras, a la siguiente actividad:

- a) Generación de informes para la dirección y de toda clase de documentos oficiales.
- b) Control de inventarios y de su coste.
- c) Información sobre el flujo de caja y tesorería. (pág. 39)**
- d) Gestión de pagos y cuentas por pagar.

Nota : En el nivel intermedio se encuentra la gestión y control de presupuestos, la información sobre el flujo de caja y tesorería y el control de los planes de gasto de capital.

05 [Jun. 2006] [Jun. 2007] [Jun. 2008] [Sep. 2008] La previsión de la recuperación de lo invertido pertenece al subsistema y nivel:

- a) Gestión contable y financiera, operativa.
- b) Gestión comercial, estratégica.
- c) Gestión contable y financiera, táctica.
- d) **Gestión contable y financiera, estratégica. (pág. 39)**

Nota: A nivel estratégico se obtienen previsiones financieras a largo plazo, cuánto y cuando endeudarse, recuperación de la inversión y l previsión de gastos e ingresos.

4. SUBSISTEMA DE CONTROL DE ALMACÉN Y PRODUCCIÓN

01 [Jun. 2005] El subsistema de control de almacén y producción, a nivel operativo, trabaja, entre otras, con la siguiente actividad:

- a) Planificación de la capacidad de producción óptima.
- b) Control de los planes de gasto de capital.
- c) Control de inventario y su coste.
- d) **El envío de los productos fabricados a los clientes que han formulado un pedido (pág. 41)**

Nota : A nivel operativo se encuentras las actividades de compra de materias primas y componentes, la recepción de los mismos, envío de productos fabricados, la información de control de calidad, la información de puesta en el mercado y la información analítica del control de coste de la producción.

02 [Jun. 2006] [Sep. 2006] La planificación de la capacidad de producción óptima para no saturar el almacén es del subsistema y nivel:

- a) Control de almacén y producción, operativo.
- b) Gestión comercial, táctico.
- c) **Control de almacén y producción, táctico (pág. 41)**
- d) Gestión comercial, operativo.

Nota: A nivel intermedio el subsistema de gestión de almacén y producción se preocupa de la gestión y control de las materias primas, los productos semielaborados y los ya terminados y la de la planificación de la producción óptima para no saturar el almacén y no superar la capacidad de ventas.

5. OTROS SUBSISTEMAS

01 [Jun. 2005] [Jun. 2007] [Sep. 2008] ¿Cuál de los siguientes constituye un subsistema para los SI según Schultheis y Summers?

- a) Internet.
- b) Ofimática (pág. 42)**
- c) Intranet.
- d) Comercio electrónico.

Nota : Según los autores citados, los sistemas de automatización de oficinas u ofimática constituyen un subsistema básico de los Sistemas de Información en las empresas.

02 [Jun. 2006] ¿Cuáles de los siguientes conceptos son específicos de la gestión de la producción?

- a) “Just in time”, MRP, CIM.
- b) MRP, JSP, CIM.
- c) JSP, “Just in time”, CIM
- d) CIM, MRP, CAD/ CAM. (pág 42)**

Nota: CIM es acrónimo de Computer Integrated Manufacturing. MRP es acrónimo de Manufacturing Resourcing Planning. CAD/CAM es acrónimo de Computer Aided Design Computer Aider Manufacturing.

6. LA INFORMACIÓN DE LOS SUBSISTEMAS

01 [Sep. 2006] [Jun. 2007] [Sep. 2007] ¿Qué aporta un ERP?

- a) Un enfoque integrado de los sistemas más comunes de una empresa. (pág. 43)**
- b) Una solución totalmente adaptable a la problemática de cada empresa.
- c) Un framework informático de desarrollo para aplicaciones empresariales.
- d) Nada de lo anterior.

02 [Sep. 2006] ¿Cuál de las siguientes NO es una ventaja de los sistemas ERP?

- a) Son de rápida implantación.
- b) Requiere lenguajes propietarios. (pág. 43)**
- c) Permiten la personalización del producto a la empresa.
- d) Pueden incluir funcionalidades específicas de tipo vertical.

Nota común a 01 a 02: Los sistemas ERP (Enterprise Resource Planning) dan soporte a las diferentes áreas de una empresa. Entre sus ventajas son su rápida implantación y personalización con respecto al desarrollo de aplicaciones a medida, aunque requiere el uso de lenguajes propietario.