|  |  |
| --- | --- |
|  | **FICHA TÉCNICA DE CONSTRUCCIÓN DEL ÍTEM** |
|  | **No. Ítem**: **1** |
|
|
| **DATOS DEL ÍTEM** | **DATOS DEL AUTOR** |
| **Programa académico**: Lenguas Modernas Virtual |  |
| **Prueba**: Tecnología y Comunicación en las Organizaciones |  |
|  |
|  |
| **ÍTEM: COMPETENCIA ESPECÍFICA, CONTEXTO, ENUNCIADO Y OPCIONES DE RESPUESTA** |
| **Competencia específica señalada en el syllabus, que evalúa este ítem:** |
| **CONTEXTO - Caso - situación problémica:**Pedro Ramírez, creo en el año de 1970 una empresa de tipo familiar dedicada a la zapatería desde la producción hasta la venta, al inicio fabricaban zapatos formales para caballero, luego incursionaron en el público femenino, encontrando una gran acogida, así al momento de su fallecimiento 20 años después de la creación de la empresa, la familia ya tenía tres puntos de venta.Su hijo mayor, Felipe, que heredó sus habilidades de administrador tomó la gerencia del negocio encontrando serios problemas en ventas, de inmediato en conjunto con sus hermanos se reunieron en busca de una solución. Su hermana María había estudiado diseño textil y su hermano Juan acababa de graduarse como Ingeniero de Sistemas.Decidieron iniciar un estudio para identificar las razones de la disminución en ventas y para ello empezaron por estudiar las mejores empresas de calzado, identificando los procesos de manufactura y servicios ofrecidos. Al analizar a sus competidores encontraron el uso generalizado de maquinaria especializada y diseños orientados a diversos públicos. También realizaron un estudio interno y encontraron que la escasa maquinaria con que contaban presentaba fallas que se veían representadas en imperfectos en el producto final. El estudio de otras empresas y el estado mismo de los procedimientos que empleaban, los impulso a remplazar maquinaria obsoleta e invertir en nueva tecnología que permitiría ofrecer otras líneas de calzado. Tal actualización redundó en disminución de la inversión requerida, mejoras en la productividad y aumento de la calidad. Hasta el momento habían trabajado en la línea formal en cuero dedicada a hombres y mujeres y ahora gracias a sus nuevas adquisiciones podían incursionar en la línea juvenil diseñando calzado en tela, hilo y fibras naturales bajo la dirección de María.Hoy día, la familia Ramírez cuenta con 5 tiendas en las principales ciudades del país y 2 en el exterior, sus diseños se han posicionado en el mercado. |
| **ENUNCIADO**:De acuerdo a la clasificación de la tecnología según su naturaleza, ¿Qué tipo de tecnología identifican en el caso? |
| **Opciones de respuesta**a. Tecnología obsoleta.b. Tecnología dura.c. Tecnología relacional.d. Tecnología blanda. |
|
|
| **JUSTIFICACIÓN DE OPCIONES DE RESPUESTA** |
| 1. Tecnología obsoleta NO.

Por qué NO es a: porque la tecnología obsoleta no está dentro de la clasificación de la tecnología según su naturaleza.  |
| 1. Tecnología relacional.

Por qué NO es b: porque el caso no menciona operación entre el hardware y el software. |
| 1. Tecnología blanda NO.

Por qué NO es d: porque el caso no menciona software. |
| **CLAVE Y JUSTIFICACIÓN.**b. Tecnología dura.La opción 1 es la opción correcta porque el caso hace referencia a la maquinaria y equipo. |
| **ESPECIFICACIONES DE DISEÑO: DIBUJOS, ECUACIONES Y / O GRÁFICOS**: |

|  |  |
| --- | --- |
|  | **FICHA TÉCNICA DE CONSTRUCCIÓN DEL ÍTEM** |
|  | **No. Ítem**: **2** |
|
|
| **DATOS DEL ÍTEM** | **DATOS DEL AUTOR** |
| **Programa académico**: Lenguas Modernas Virtual |  |
| **Prueba**: Tecnología y Comunicación en las Organizaciones |  |
|  |
|  |
| **ÍTEM: COMPETENCIA ESPECÍFICA, CONTEXTO, ENUNCIADO Y OPCIONES DE RESPUESTA** |
| **Competencia específica señalada en el syllabus, que evalúa este ítem:** |
| **CONTEXTO - Caso - situación problémica**:Pedro Ramírez, creo en el año de 1970 una empresa de tipo familiar dedicada a la zapatería desde la producción hasta la venta, al inicio fabricaban zapatos formales para caballero, luego incursionaron en el público femenino, encontrando una gran acogida, así al momento de su fallecimiento 20 años después de la creación de la empresa, la familia ya tenía tres puntos de venta.Su hijo mayor, Felipe, que heredó sus habilidades de administrador tomó la gerencia del negocio encontrando serios problemas en ventas, de inmediato en conjunto con sus hermanos se reunieron en busca de una solución. Su hermana María había estudiado diseño textil y su hermano Juan acababa de graduarse como Ingeniero de Sistemas.Decidieron iniciar un estudio para identificar las razones de la disminución en ventas y para ello empezaron por estudiar las mejores empresas de calzado, identificando los procesos de manufactura y servicios ofrecidos. Al analizar a sus competidores encontraron el uso generalizado de maquinaria especializada y diseños orientados a diversos públicos. También realizaron un estudio interno y encontraron que la escasa maquinaria con que contaban presentaba fallas que se veían representadas en imperfectos en el producto final. El estudio de otras empresas y el estado mismo de los procedimientos que empleaban, los impulso a remplazar maquinaria obsoleta e invertir en nueva tecnología que permitiría ofrecer otras líneas de calzado. Tal actualización redundó en disminución de la inversión requerida, mejoras en la productividad y aumento de la calidad. Hasta el momento habían trabajado en la línea formal en cuero dedicada a hombres y mujeres y ahora gracias a sus nuevas adquisiciones podían incursionar en la línea juvenil diseñando calzado en tela, hilo y fibras naturales bajo la dirección de María.Hoy día, la familia Ramírez cuenta con 5 tiendas en las principales ciudades del país y 2 en el exterior, sus diseños se han posicionado en el mercado. Felipe ha incorporado un sistema de información que permite la administración de todos los puntos desde una misma sede y ha diseñado una herramienta que permite hacer de una manera sistemática y continua la identificación de los procesos de producción propios y ajenos y las necesidades del usuario final, lo que ha permitido a la empresa mantenerse como líderes en el mercado del calzado. |
| **ENUNCIADO**:El caso representa un ejercicio de gestión de tecnología porque la tecnología: |
| **Opciones de respuesta**a. Es implementada y difundida en las diferentes áreas de la compañía.b. Es obsoleta e inadecuada y requiere ser renovada.c. Es un conjunto de procedimientos y procesos en búsqueda de un resultado.d. Representa una herramienta importante para el éxito empresarial. |
|
|
| **JUSTIFICACIÓN DE OPCIONES DE RESPUESTA** |
| b.La tecnología es obsoleta e inadecuada y requiere ser renovada. Por qué NO es b: porque si la tecnología es obsoleta y requiere ser renovada no quiere decir que sea un proceso de gestión tecnológica en donde se debe administrar su desarrollo, implementarla y difundirla.  |
| c.La tecnología es un conjunto de procedimientos y procesos en búsqueda de un resultado. Por qué NO es c: porque representa la definición de técnica. |
| d. La tecnología representa una herramienta importante para el éxito empresarial. Por qué NO es d: porque si bien la tecnología es importante para el éxito empresarial, la gestión de la tecnología debe ir más allá de la simple reflexión. |
| **CLAVE Y JUSTIFICACIÓN.**A. La tecnología es implementada y difundida en las diferentes áreas de la compañía.La clave es a porque “el ejercicio de gestionar la tecnología se concibe como el proceso de administrar su desarrollo o adquirirla e implementarla y difundirla en diferentes sectores…” (Ortiz,P& Nagles,G.N. 2011, p132). |
| **ESPECIFICACIONES DE DISEÑO: DIBUJOS, ECUACIONES Y / O GRÁFICOS**: |

|  |  |
| --- | --- |
|  | **FICHA TÉCNICA DE CONSTRUCCIÓN DEL ÍTEM** |
|  | **No. Ítem**: **3** |
|
|
| **DATOS DEL ÍTEM** | **DATOS DEL AUTOR** |
| **Programa académico**: Lenguas Modernas Virtual |  |
| **Prueba**: Tecnología y Comunicación en las Organizaciones |  |
|  |
|  |
| **ÍTEM: COMPETENCIA ESPECÍFICA, CONTEXTO, ENUNCIADO Y OPCIONES DE RESPUESTA** |
| **Competencia específica señalada en el syllabus, que evalúa este ítem:** |
| **CONTEXTO - Caso - situación problémica**:La empresa “Creciendo” se dedica a la distribución de productos farmacéuticos, desde sus inicios en el 2001 cuenta con un área de informática que ha realizado importantes avances en materia tecnológica, hoy día, quiere dedicarse más a su actividad principal pero continuar teniendo buenos sistemas y para ello ha despedido a todo su personal del área de sistemas y ha contratado una empresa que externamente cumple con las funciones de su antiguo departamento de sistemas, lo que le ha permitido a “Creciendo”, disminuir los costos al y gastos por depreciación en los equipos. |
| **ENUNCIADO**:Cuál fue la opción de contratación que la empresa “Creciendo” tomó de acuerdo al caso: |
| **Opciones de respuesta**a. Road mapping.b. Unidad estratégica.c. Benchmarkingd. Outsourcing. |
|
|
| **JUSTIFICACIÓN DE OPCIONES DE RESPUESTA** |
| Por qué NO es a. Road mapping: no es la opción correcta porque es una herramienta para realizar estudios de prospectiva. |
| Por qué NO es b. Unidad estratégica: no es la opción correcta porque se canceló el departamento de sistemas que pertenecía a la empresa y se contrató una empresa externa. |
| Por qué NO es c. Benchmarking: no es la opción correcta porque la empresa no buscaba estudiar las mejores prácticas de sus competidores para beneficio propio. |
| **CLAVE Y JUSTIFICACIÓN.**d. OutsourcingLa clave es d porque se contrató a una empresa especializada para que realizara las actividades del departamento de sistemas. |
| **ESPECIFICACIONES DE DISEÑO: DIBUJOS, ECUACIONES Y / O GRÁFICOS**: |