



SEGUNDO PARCIAL  
PROPEDEÚTICO I-2024

Cochabamba, 20 de julio de 2024

ÁREA: INTRODUCCIÓN A LAS CIENCIAS ADMINISTRATIVAS

Tiempo límite: 15 minutos

Número de preguntas: 14

Marque su respuesta en el inciso, seleccionado en la hoja de respuestas: SOLO DEBE ELEGIR UNA SOLA OPCIÓN

A1.- ¿Cuál es el concepto fundamental de marketing?

- a) La producción de bienes
- ☒ b) La satisfacción de las necesidades del cliente
- c) La reducción de costos
- d) La maximización de beneficios
- e) Ninguno

A2.- ¿Qué elemento es esencial en la planificación comercial?

- a) La publicidad
- ☒ b) El plan de marketing
- c) La investigación de mercado
- d) La gestión de recursos humanos
- e) Ninguno

A3.- ¿Cuál de los siguientes es un componente del plan de marketing?

- a) Estrategia de ventas
- b) Estrategia de minimización de costo
- c) Estrategia de financiamiento
- ☒ d) Estrategia de distribución
- e) Ninguno

A4.- La planificación estratégica se centra en:

- a) La ejecución de tareas diarias
- ☒ b) La definición de objetivos a largo plazo
- c) La gestión de recursos humanos
- d) La reducción de costos operativos
- e) Ninguno

A5.- ¿Qué se entiende por "mercado objetivo"?

- a) Todos los consumidores potenciales
- ☒ b) Un grupo específico de consumidores a los que se dirige el marketing
- c) La competencia en el sector
- d) La ubicación geográfica de la empresa
- e) Ninguna

A6.- ¿Cuál es el primer paso en el proceso de planificación comercial?

- a) Definir el mercado objetivo
- ☒ b) Establecer los objetivos de marketing
- c) Desarrollar la estrategia de promoción
- d) Evaluar el desempeño del marketing
- e) Ninguna

A7.- La investigación de mercado se utiliza para:

- a) Aumentar los precios de los productos
- ☒ b) Comprender las necesidades y deseos de los consumidores
- c) Reducir el número de productos ofrecidos
- d) Mejorar la producción
- e) Ninguna

A8.- Es toda transmisión de información impersonal y remunerada, efectúa a través de un medio de comunicación; el cual es:

- a) Promoción de ventas.
- b) Marketing directo.
- c) Venta personal.
- ☒ d) Publicidad
- e) Ninguno

A9.- Mencione los canales de distribución de estructura vertical.

- a) Canal intensivo, canal selectivo y canal exclusivo.
- ☒ b) Canal ultra corto, canal corto, canal largo y canal muy largo.
- c) Canal inductivo, canal intermedio y canal de recepción.
- d) Canal inicial, canal medio, canal medio alto y canal alto.
- e) Ninguna

A10.- ¿Qué indica la estrategia de integración vertical hacia atrás?

- a) Adquirir o tomar una participación significativa en otras empresas competidoras.
- ☒ b) Adquirir o tomar una participación significativa en otras empresas proveedoras.
- c) Adquirir o tomar una participación significativa en otras empresas estratégicas.
- d) Adquirir o tomar una participación significativa en otras empresas innovadoras de comercialización.
- e) Ninguna

A11.- ¿Qué es la planificación estratégica?

- ☒ a) Es el proceso de mantenimiento de un ajuste viable entre los objetivos y recursos de la compañía
- b) Planear una estrategia.
- c) Para mejorar ventas
- d) Planear una estrategia para lograr un objetivo
- e) Ninguno

A12.- ¿Cuáles son las 4 etapas de la planificación?

- a) organizar vender recolectar y ejecutar
- ☒ b) análisis planificación ejecución y control
- c) formulación gestión misión y estrategia
- d) capacitación análisis logística y planeación
- e) Ninguno

A13.- ¿Qué es el plan marketing?

- a) es un plan para las mejoras de las ventas
- ☒ b) es el plan estratégico de la empresa que incluye los planes de las diferentes áreas funcionales
- c) es un plan que adquiere comprando servicios externos
- d) es una estrategia para incrementar ventas y producción
- e) Ninguno

A14.- las siglas DAFO o FODA significa:

- ☒ a) fortalezas, oportunidades, debilidades, amenazas.
- b) fuerzas, obligaciones, deberes, aventuras.
- c) facilidades, oportunidades, debilidades, autocontrol.
- d) formulas, oportunidades, debilidades, amenazas.
- e) Ninguna

