



A1.- ¿QUÉ ES LA INGENIERÍA?

- a) Es la ciencia que estudia las propiedades de los números y las relaciones que se establecen entre ellos.
- b) Es el conocimiento que combina mecánica, electrónica, informática y la ingeniería de control.
- ☒ c) Es el conjunto de conocimientos y técnicas científicas aplicadas, que se dedica a la resolución u optimización de los problemas que afectan directamente a la humanidad.
- d) Es el conocimiento que permite estudiar y comprender la realidad, con el propósito de implementar u optimizar sistemas complejos.
- e) Ninguna

A2.- LA INGENIERÍA COMERCIAL ESTUDIA RELACIONES COMERCIALES TANTO NACIONALES COMO INTERNACIONALES DE UNA EMPRESA O UNA NACIÓN APLICANDO LOS CONOCIMIENTOS DE:

- a) Mercadotecnia, Psicología y Contabilidad.
- b) Ingeniería, Finanzas, Sociología, Contabilidad y Matemática.
- c) Estadística, Contabilidad y Administración
- ☒ d) Finanzas, Mercadotecnia, Matemática, Administración, Economía, Estadística y Contabilidad.
- e) Ninguna

A3.- LA INGENIERÍA COMERCIAL ES:

- ☒ a) Una rama de la ingeniería económica y una disciplina del área de ingeniería e ingeniería administrativa.
- b) Una disciplina del área de ingeniería e ingeniería electrónica.
- c) Una rama de la ingeniería y una disciplina del área de ingeniería comercial.
- d) El conjunto de conocimientos y técnicas científicos.
- e) Ninguno

A4.- LOS ORÍGENES DE LA INGENIERÍA COMERCIAL SE REMONTA A LOS AÑOS:

- a) 1935
- ☒ b) 1903
- c) 1945
- d) 1945
- e) Ninguno

A5.- EN AMÉRICA LATINA SE EMPIEZA A IMPARTIR LA INGENIERÍA COMERCIAL A PARTIR DE LOS AÑOS:

- a) 2000
- b) 1903
- c) 1945
- ☒ d) 1935
- e) Ninguno

A6.- EL INGENIERO COMERCIAL ES UN PROFESIONAL DEL ÁREA DE LAS CIENCIAS ECONÓMICAS Y SOCIALES QUE REÚNE COMPETENCIAS EN:

- a) Marketing Estratégico
- b) Marketing Operativo
- ☒ c) Gestión Estratégica y Gestión Operacional
- d) Gestor de Negocios
- e) Ninguno

A7.- ¿QUE SE NECESITA PARA SER UN INGENIERO COMERCIAL?

- a) Ser un investigador de mercados y el diseñador de productos.
- b) Abordar una perspectiva técnica.
- ☒ c) Liderazgo, Capacidad de gestión, comunicación oral y escrita, pensamiento estratégico, facilidad para las matemáticas y conocimientos de marketing
- d) Tener capacidad de estudio de las empresas.
- e) Ninguno

A8.- EN ESTA ETAPA EL MARKETING ENFOCA SUS PROCESOS A DIRIGIDOS A CREAR, COMUNICAR Y ENTREGAR VALOR A LOS CLIENTES Y A GESTIONAR LAS RELACIONES CON LOS MISMOS.

- a) 1960
- b) 1985
- ☒ c) 2004
- d) 2007
- e) Ninguno

A9.- AL HABLAR DE LA DIMENSION DEL PRODUCTO, "PRODUCTO AUMENTADO", NOS REFERIMOS A:

- a) Representa el servicio o beneficio básico que el consumidor busca cuando compra el producto.
- ☒ b) Es el servicio posventa, el mantenimiento, la garantía, instalación, entrega y financiación, etc.
- c) Es cuando se le añaden atributos como la marca, el etiquetado, el envase, el diseño, el estilo, calidad, etc.
- d) Es cuando se anticipa a los deseos del consumidor.
- e) Ninguno

A10.- EL "NOMBRE DE MARCA", ES LA PARTE DE LA MARCA QUE PUEDE PRONUNCIARSE, Y SE ENCUENTRA CONFORMADA POR:

- a) Diseños, números y letras
- b) Un símbolo, unos colores, un diseño, etc.
- ☒ c) Palabras, números, letras, siglas, etc.
- d) Siglas y diseño.
- e) Ninguna

A11.- LA ELECCIÓN DEL NOMBRE DE LA MARCA ES MUY IMPORTANTE, UNA CARACTERÍSTICA ES QUE SEA "FÁCIL DE LEER Y PRONUNCIAR" DEBIDO A QUE:

- ☒ a) Así sea fácilmente recordado y memorizado por los consumidores.
- b) Cuando el consumidor lo vea pueda evocar los beneficios que le ofrece el producto.
- c) Así sea de fácil pronunciación en los diferentes idiomas o que pueda traducirse con facilidad.
- d) Por ello es importante que llame la atención de los consumidores y que sea original y que tenga algún tipo de conexión con el producto que representa.
- e) Ninguna

A12.- LA ESTRATEGIA EN LA FIJACIÓN DE PRECIOS "DESCUENTO POR PRONTO PAGO", SE REFIERE A:

- a) El producto se vende al mismo precio y condiciones.
- b) Existe flexibilidad en la cuantía del precio y en las condiciones de venta
- c) Se aplica una reducción en el precio unitario al comprador de un producto que adquiere una cantidad superior a la normal.
- ☒ d) Supone una reducción en el precio efectuada al comprador que paga al contado o al cabo de pocos días.
- e) Ninguno

A13.- EL PROCESO DE LA COMUNICACIÓN ESTA COMPUESTO POR UN CONJUNTO DE ELEMENTOS, ESTOS SON:

- a) El Codificador y el decodificador
- b) Los medios de comunicación
- ☒ c) El emisor, mensaje, receptor y la retroalimentación
- d) El comprador y el vendedor
- e) Ninguno

A14.- ESTRUCTURA VERTICAL DEL CANAL DE DISTRIBUCIÓN DIRECTO ESTA CONFORMADO POR

- ☒ a) Fabricante y consumidor
- b) Minorista y consumidor
- c) Fabricante, comisionista y consumidor
- d) Mayorista, minorista y consumidor
- e) Ninguno

