

Cada resposta correcta vale 2 puntos e cada incorrecta resta 0,5; tanto en Verdadeiro falso como en Elección múltiple

VERDADEIRO/FALSO

1	As “Ps” do Marketing Mix son: Producto, Precio, Distribución e Comunicación	V
2	A técnica da análise DAFO supón a realización dunha análise interna e outra Externa á organización	V
3	Necesidade e desexo son, dende o punto de vista do marketing, conceptos similares	F
4	Cando existe unha necesidade que non está sendo satisfeita por ningún produto ou servizo diríamos que estamos ante unha demanda inexistente	F
5	O sector turístico ten unha demanda irregular	V
6	Un segmento de mercado é un conxunto amplo e identificable dentro dun determinado mercado	V
7	Unha das ventaxas da segmentación é que permite atender a todo o mercado con menores costes	F
8	Non existen segmentos definidos no sector das augas minerais pois se trata practicamente do mesmo produto	F
9	O segmento de mercado máis atractivo non ten porque ser o máis grande	V
10	O Estilo de Vida é unha variable Obxectiva de segmentación	F
11	O posicionamento consiste en fixar unha determinada imaxe sobre a marca ou a empresa na mente dos consumidores	V
12	Normalmente as empresas tenden a utilizar estratexias de posicionamento que teñen resultado existosas para outros competidores xa que aumentan así as posibilidades de éxito	F
13	A financiación para a compra non é un atributo do produto	F
14	A Estratexia de desnatado consiste en introducir un produto no mercado con moita publicidade e prezos altos	F
15	Defínese Fondo de Maniobra como o diñeiro que ten a empresa para facer fronte aos seus compromisos de pago a corto prazo	V
16	O modelo EFQN utilízase para xestionar stocks	F
17	Nas empresas con beneficios a suma dos activos é sempre superior á suma dos pasivos	F
18	As necesidades iniciais de tesourería son un investimento	V
19	Gastos e pagos son conceptos similares	F
20	Podemos dicir que unha empresa é viable si o é economicamente e financeiramente	F

PREGUNTAS ELECCIÓN MÚLTIPLE

21. Pódese dicir que unha empresa é viable economicamente si:

- A. Pode facer fronte aos seus pagos
- B. Se os ingresos van crescendo ano a ano
- ☒ C. Se os gastos son menores que os ingresos
- D. Se non perde clientes
- E. Ningunha das anteriores

22. Dicimos que un deterxente para lavar a loza é eficaz se:

- A. Utilizamos pouca cantidade para o lavado
- B. Ten unha alta relación calidade-prezo
- ☒ C. Se a louza queda ben lavada
- D. Todas as anteriores
- E. Ningunha das anteriores

23. Dicimos que un deterxente para lavar a loza é eficiente se:

- ☒ A. Utilizamos pouca cantidade para o lavado
- B. Ten unha alta relación calidade-prezo
- C. Se a louza queda ben lavada
- D. Todas as anteriores
- E. Ningunha das anteriores

24. O concepto de valor asóciase a:

- A. Os beneficios dun produto ou servizo
- B. Os costes dun produto ou servizo
- C. A percepción do cliente
- ☒ D. Todas as anteriores
- E. Ningunha das anteriores

25. O obxectivo do marketing é:

- A. Crear necesidades
- B. Vender máis unidades a maior prezo
- ☒ C. Lograr os obxectivos da empresa satisfacendo necesidades dos clientes obxectivo
- D. Definir estratexias de actuación nos mercados atendendo ás súas posibilidades de desenvolvemento actual e futuro
- E. Todas as anteriores

26. As empresas poden diferenciarse:

- A. Produto
- B. Imaxe
- C. Servizo
- D. Persoas
- ☒ E. Todas as anteriores

27. Cal das seguintes non é unha fase do ciclo de vida do produto

- A. Declive
- B. Crecemento
- ☒ C. Diversificación
- D. Introducción
- E. Madurez

28. Os produtos se clasifican como:

- A. Produtos de consumo
- B. Produtos Industriais
- C. Servizos
- ☒ D. Todas as anteriores
- E. Ningunha das anteriores

29. Cal das seguintes non é unha característica dos servizo:

- ☒ A. Homoxeneidade
- B. Inseparable das persoas que o prestan
- C. Intanxible
- D. Non almacenable
- E. Heteroxeneidade

30. Dende o punto de vista dos consumidores o prezo NON é:

- A. O importe monetario pagado
- B. O tempo empregado
- C. As molestias e riscos sufridos
- D. Unha variable fixa
- ☒ E. Ningunha das anteriores

31. En promoción de vendas, a estratexia PUSH consiste en:

- ☒ A. Realizar actividades de marketing sobre a canle de distribución
- B. Realizar promocións directas aos consumidores
- C. Forzar a venda mediante prescriptores
- D. Utilizar a vendedores porta a porta para incrementar as vendas
- E. Ningunha das anteriores

32. Os canais de distribución poden ser clasificados como:

- ☒ A. Directos
- ☒ B. Cortos
- ☒ C. Longos
- D. Todas as anteriores
- E. Ningunha das anteriores

33. Cal das seguintes non é unha función da distribución?

- A. Financiamento
- B. Redución do número de transaccións
- C. Adecuación da oferta á demanda
- D. Realización de actividades de márketing
- ☒ E. Aplicación de descontosa distribuidores

34. O mobiliario dunha empresa tería a consideración de:

- A. Activo fixo
- B. Inmobilizado material
- C. Formará parte do balance
- ☒ D. Todas as anteriores
- E. Ningunha das anteriores

35. Cal das seguintes partidas non podería ser considerada como Realizable:

- A. Mercancía para a venda
- ☒ B. Diñeiro en Caixa e Bancos
- C. Débedas dos Clientes
- D. Anticipos feitos a traballadores
- E. Ningunha das anteriores

36. A clasificación dun investimento como de activo fixo ou circulante depende de:

- A. O importe monetario pagado na súa adquisición
- B. Da lexistación mercantil
- ☒ C. Do tempo de permanencia na empresa
- D. Todas as anteriores
- E. Ningunha das anteriores

37. Cal das seguintes afirmación no é correcta. Unha furgoneta:

- A. É un inmovilizado
- B. Contablemente pode clasificarse como elemento de transporte
- C. Forma parte dos activos fixos
- ☒ D. Non pode ser considerada nunca como activo circulante
- E. Normalmente é amortizada

38. Cal das seguintes afirmación é correcta:

- ☒ A. Activo total = Pasivo total
- B. Activo circulante < Pasivo circulante
- C. Patrimonio Neto > Pasivos alleos a L/P
- D. Recursos Propios = Capital - Dispoñible
- E. Ningunha das anteriores

39. A conta de Perdas e Ganancias é:

- ☒ A. A relación de ingresos e gastos dun período
- B. A relación de dereitos e obrigas dunha empresa
- C. Unha foto fixa da situación patrimonial
- D. Non inclúe os gastos financeiros
- E. Non permite calcular o beneficio

40. As subvencións recibidas son:

- A. Tesourería
- ☒ B. Fondos Propios
- C. Recursos alleos
- D. Todas as anteriores
- E. Ningunha das anteriores

41. Cal das seguintes non forma parte da estrutura dunha conta de perdas e ganancias

- A. Resultado das actividades de explotación
- B. Resultado financeiro
- C. Resultado extraordinario
- ☒ D. Resultado negativo de exercicios anteriores
- E. Ningunha das anteriores

42. ¿Que se pode facer ante un problema de liquidez?

- ☒ A. Utilización de crédito comercial
- ☐ B. Adianto de cobros
- ☐ C. Venda de activos
- D. Suspensión de pagos
- E. Todas as anteriores

43. Terán consideración de ingreso

- A. Venda e prestación do servizo
- B. Aumento de existencias
- C. Subvencións recibidas
- D. Outros ingresos de explotación
- ☒ E. Todas as anteriores

44. ¿Cal dos seguintes non tería a consideración de gasto?

- ☒ A. Compra dun inmovilizado
- B. Publicidade adquirida en medios de comunicación de masas
- C. Indemnización por despido dun traballador
- D. Recibo da luz
- E. Amortización.

45. Cal dos seguintes non é un recurso alleo a corto prazo:

- A. Administracións públicas
- B. Crédito de provedores de mercancía
- C. Acreedores por prestación de servizos
- ☒ D. Deudores por prestación de servizos
- E. Ningunha das anteriores

46. A estrutura organizativa dunha empresa pode ser, entre outras:

- A. Simple
- B. Funcional
- C. Matricial
- ☒ D. Todas as anteriores
- E. Ningunha das anteriores

47. Cal das seguintes NON é unha forma de recrutamento de persoal:

- A. Recomendación dos empregados
- B. Anuncios en prensa
- C. Axencias de emprego
- ☒ D. Recomendacións de amigos e familiares
- E. Contacto con entidades educativas e profesionais

48. A actividade loxística localízase na empresa:

- A. Na área de aprovisionamentos
- B. Na área de produción
- C. Na área de distribución
- ☒ D. Todas as anteriores
- E. Ningunha das anteriores

49. A xestión da calidade total NON significa:

- A. Poñer énfase no cliente interno
- B. Promover a participación, comunicación e información
- ☒ C. A máxima calidade nos produtos ou servizos comercializados
- D. A previsión dos erros
- E. Susténtase nos recursos humanos

50. Cal dos seguintes non é un parámetro da planificación

- A. Identificación de condicionantes do medio
- B. Establecemento dos procesos máis convintes
- C. Programación e valoración da posta en marcha
- D. Establecemento dunha infraestrutura
- ☒ E. Contratación dos recursos humanos

Segundo consulta a estudante de Administración e Dirección de empresas de 5º podería ser que a 25 lle houbera que engadir a D e á 33 a A, pero polo visto son bastante subxectivas e non se pode asegurar ao 100%