

# 2o Parcial de FyEP

ELIGE TU RESPUESTA CORRECTA

Se ha registrado el correo del encuestado (201u0180@alumno.itssat.edu.mx) al enviar este formulario.

NOMBRE COMPLETO (APELLIDOS, NOMBRE) \*

2 puntos

RUIZ JUÁREZ SAEL

02 Parcial

Lee y elige tu respuesta correcta

El Mercado es \*

3 puntos

- Área en que confluyen las fuerzas de la oferta y la demanda para realizar las transacciones de bienes y servicios a precios determinados
- Oferta, demanda, precios y comercialización
- Donde se intercambian todas las mercancías productos o servicios

El análisis de Mercado se refiere a

4 puntos

- Área en que confluyen las fuerzas de la oferta y la demanda para realizar las transacciones de bienes y servicios a precios determinados
- Oferta, demanda, precios y comercialización
- Donde se intercambian todas las mercancías productos o servicios

El estudio de Mercado comprende el análisis de \*

3 puntos

- Área en que confluyen las fuerzas de la oferta y la demanda para realizar las transacciones de bienes y servicios a precios determinados
- La cuantificación de la demanda potencial insatisfecha del producto en estudio
- Oferta, demanda, precios y comercialización

En relaciona la oportunidad (de vender un producto es), una demanda insatisfecha es \*

3 puntos

- Área en que confluyen las fuerzas de la oferta y la demanda para realizar las transacciones de bienes y servicios a precios determinados
- Es una cantidad de producto o servicio que no alcanza a cubrir los requerimientos del mercado
- Demanda de bien social y nacionalmente necesario y demanda de bienes no necesario o de gusto

De acuerdo al destino del producto puede ser \*

3 puntos

- Demanda de bienes finales y bienes intermedios
- Es una cantidad de producto o servicio que no alcanza a cubrir los requerimientos del mercado
- Demanda de bien social y nacionalmente necesario y demanda de bienes no necesario o de gusto

La oferta se refiere a \*

3 puntos

- La cantidad de bienes o servicios que un cierto número de oferentes (productores) dispuestos a poner a disposición del mercado a un precio determinado
- Cantidad de producto o servicio que no alcanza a cubrir los requerimientos del mercado
- Cantidad de productos o servicios que es probable que el mercado consuma a futuro

El precio de refiere a \*

3 puntos

- la Cantidad monetaria a la cual los productores venden y los consumidores compran
- Cantidad de producto o servicio que no alcanza a cubrir los requerimientos del mercado
- Costo de producción de un bien o servicio que el mercado consumirá a futuro

Un canal del comercialización es \*

3 puntos

- La ruta que toma un producto para pasar del productor al consumidor final
- Cantidad de producto o servicio que no alcanza a cubrir los requerimientos del mercado
- Costo de producción de un bien o servicio que el mercado consumirá a futuro

En un canal de comercialización, pueden existir dos tipos de intermediarios \*

3 puntos

- Comerciantes y agentes
- Coyotes y revendedores
- importadores y distribuidores

Los tres objetivos de la comercialización son: Cobertura del mercado, control sobre el producto y costos

\* 3 puntos

- Verdadero
- Falso

Una estrategia de comercialización se refiere a \*

3 puntos

- Las actividades que se implementan para la introducción del producto al mercado
- Precio, Plaza, Producto y promoción
- Lo que hace el cliente para conseguir adquirir y bien o servicio

En la estrategia de la comercialización las 4p se refiera a \*

3 puntos

- Producto, Precio, Presentación y Pesquisas
- Precio, Plaza, Producto y promoción
- Plazo, Taza, Interés y Crédito

En la curva de la demanda, este precio se da en la intersección entre la oferta y demanda, \* 1 punto  
refleja la cantidad de un producto que se intercambia a un precio determiando

- Precio de introducción
- Precio de equilibrio
- Precio de compra y venta

Este formulario se creó en INSTITUTO TECNOLÓGICO SUPERIOR DE SAN ANDRÉS TUXTLA.

Google Formularios

## EVALUACIÓN DE UNA EXPOSICIÓN TEMÁTICA

| ADATOS GENERALES                                 |      |          |      |
|--|------|----------|------|
| Nombre del(a) alumno(a): <b>RUIZ Suarez Sael</b> |      |          |      |
| GRUPO:   | 706A | CARRERA: | IAMB |

| INSTITUTO TECNOLÓGICO SUPERIOR DE SAN ANDRÉS<br>TUXTLA | NOMBRE DEL CURSO:<br>FORMULACIÓN Y EVALUACION DE PROYECTOS |
|--|--|
| NOMBRE DEL DOCENTE: Erasto Del Ángel Pérez             | FIRMA DEL DOCENTE  |
| DATOS GENERALES DEL PROCESO DE EVALUACIÓN              |  |
| PRODUCTO:<br>PRESENTACION ORAL USANDO UNA TIC          | PERIODO ESCOLAR:<br>SEPTIEMBRE 2023- ENERO 2024            |
| FECHA:<br><b>16/10/2023</b>                            |  |

| %  | CRITERIO                  | DEFINICIÓN   | SI | NO | OBS            |
|----|---------------------------|--|----|----|----------------|
| 1  | Hoja de presentación      | Se exhibe una hoja de presentación del trabajo con preguntas detonadoras   | /  |    |                |
| 1  | Hoja de contenido         | Se presentan los temas que el expositor va a desarrollar   | /  |    | <i>en sala</i> |
| 2  | Objetivo                  | Se presenta el objetivo del trabajo  | /  |    |                |
| 6  | Desarrollo                | Los temas y la forma de abordar mostraron congruencia  | /  |    |                |
| 2  | Conclusión                | El autor presenta una conclusión sobre el tema tratado en la exposición  | /  |    |                |
| 2  | Bibliografía              | Presenta una bibliografía y referencias en el texto  | /  |    |                |
| 2  | Profundidad y Explicación | El expositor explicó con claridad cada uno de los temas. Maneja los temas a profundidad, pero sin salirse del tema | /  |    |                |
| 4  | Respondió preguntas       | El expositor respondió correctamente todas las preguntas o dio una respuesta adecuada                              | /  |    |                |
| 20 | <b>CALIFICACIÓN</b>       |  |    |    |                |

## EVALUACIÓN DE PROYECTO DE CLASE

### DATOS GENERALES

Nombre del(a) alumno(a): **RUIZ SUAREZ SOEL**

GRUPO: 706A CARRERA: IAMB

INSTITUTO TECNOLÓGICO SUPERIOR DE SAN ANDRÉS  
TUXTLA

NOMBRE DEL CURSO:  
FORMULACIÓN Y EVALUACIÓN DE PROYECTOS

NOMBRE DEL DOCENTE: Erasto Del Ángel Pérez

FIRMA DEL DOCENTE

### DATOS GENERALES DEL PROCESO DE EVALUACIÓN

PRODUCTO:  
PROYECTO DE INVERSIÓN

FECHA:  
**13/10/23**

PERIODO ESCOLAR:  
SEPTIEMBRE 2023- ENERO 2024

|   |  | CUMPLE | CUMPLE EN PARTE | NO CUMPLE    |
|---|--|--------|-----------------|--------------|
| 3 | Se menciona que producto (s) o servicios se ofrece y sus características, propuesta de estudio de mercado (población y cuestionario con aspectos a evaluar   |        |                 |              |
| 3 | Clasificación del producto (Solo si aplica); vida de anaquel, consumo, oportunidad, de conveniencia, comparación, especialidad, no buscados  | ✓      |                 |              |
| 3 | Determina cuantos negocios hay relacionados con el tipo de producto o servicio que ofreces, escribiendo nombres  | ✓      |                 |              |
| 3 | Se indica donde están ubicados, lugares, distancias, que ventajas tienen ese negocio con respecto a sus clientes   | ✓      |                 |              |
| 3 | Si es el caso, describir o inferir su capacidad de producción y la oferta actual en volumen, identificando si este tiene las condiciones para incrementar su capacidad (sino cuentas con datos suficientes, estímalos) | ✓      |                 |              |
| 3 | Realizar y Describir un análisis de precios de los productos existentes en el mercado, calidad en relación a características, presentación del producto y los precios que maneja (análisis subjetivo realizado)        | ✓      |                 |              |
| 3 | se investiga y/o determina si tiene planes de expansión o crecimiento o si este puede crecer en un futuro  |        | ✓               | del cumple   |
| 1 | Describe que inversiones tiene en físico y cuanta gente tienen trabajando  | ✓      |                 |              |
| 1 | Describir de qué forma venden los productos en el mercado, identificando las formas de transacción (mayoreo menudeo, por paquetería, locales, entre otros)   |        | ✓               |              |
| 2 | Hablando de tu proyecto: localización geográfica, presentación del producto o servicio,, definir canal(es) de ventas, precios, promociones, estrategias comerciales, ventajas comparativas                             | ✓      |                 |              |
| 1 | Se menciona que producto (s) o servicios se ofrece y sus características, propuesta de estudio de mercado (población y cuestionario con aspectos a evaluar   | ✓      |                 | Faltan cosas |
| 2 | Clasificación del producto (Solo si aplica); vida de anaquel, consumo, oportunidad, de conveniencia, comparación, especialidad, no buscados  | ✓      |                 |              |
| 2 | Determina cuantos negocios hay relacionados con el tipo de producto o servicio que ofreces, escribiendo nombres  | ✓      |                 |              |