

ESCUELA SUPERIOR POLITÉCNICA DEL LITORAL
EXAMEN DE FORMULACIÓN Y EVALUACIÓN DE PROYECTOS
PARALELO 272



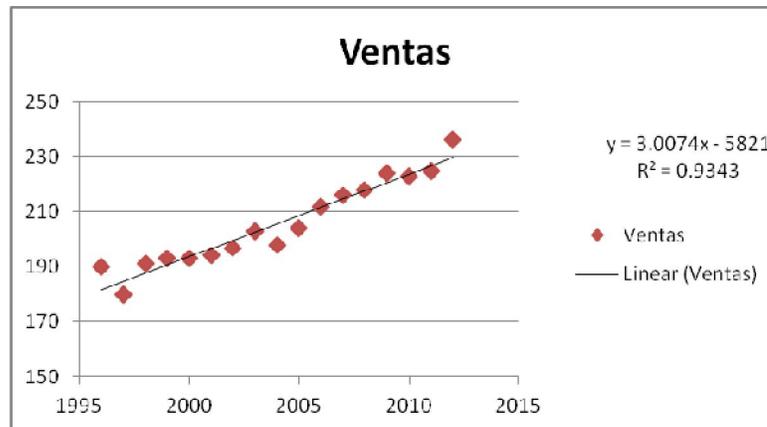
Nombre: _____
Matrícula: _____
Cédula: _____
Firma: _____

1) Conteste V o F en los siguientes enunciados (5 Puntos):

El Proceso para generar proyectos es, Formulación, Evaluación, Definición de Objetivos, Análisis de Mercado, Análisis Operativo, Análisis Económico Financiero, Análisis Socioeconómico, Resumen y conclusiones, Decisión sobre el Proyecto.	()
El estudio de mercado se hace como segundo paso al iniciar un propósito de inversión, ayuda a conocer la Rentabilidad del Proyecto.	()
El estudio técnico nos ayuda a conocer el posible precio de venta de nuestro producto.	()
Demanda insatisfecha, significa que lo ofrecido al mercado es exactamente lo que éste requiere.	()
El principio de economía de escala es a medida que la producción en una empresa crece sus costos por unidad producida se incrementan.	()
Evaluación Social es claro que este enfoque se centra en el lucro financiero y como tal es el más utilizado dentro de la sociedad ya que la mayoría de proyectos están orientados a generar riqueza para los promotores.	()
En economía de escala, a mayor escala, mayor rendimiento por persona ocupada.	()
El estudio de mercado nos ayuda a conocer el posible precio de venta de nuestro producto.	()
Un Proyecto en general es solo un conjunto de Dinero tendiente a buscar el lucro del Inversionista.	()
El Proceso para generar proyectos es, Formulación, Evaluación, Definición de Objetivos, Análisis de Mercado, Análisis Operativo, Análisis Económico Financiero, Análisis Socioeconómico, Resumen y conclusiones, Decisión sobre el Proyecto.	()

2) Una empresa **X** que comercializa sistemas de seguridad en la ciudad de Guayaquil ha encontrado estadísticas de ventas de su competencia **Y**. La compañía **Y** tiene capacidad de producción y de captación de clientes 3 veces mayor que **X**. Utilice la siguiente información para calcular las ventas proyectadas de **X** en los años desde 2013 al 2017. (10 Puntos)

Año	Ventas
1996	190
1997	180
1998	191
1999	193
2000	193
2001	194
2002	197
2003	203
2004	198
2005	204
2006	212
2007	216
2008	218
2009	224
2010	223
2011	225
2012	236



- 3) ¿Cuánto podría vender en el futuro? Si se tiene un Producto con una de Demanda Actual de 2,500,000 Unidades en el 2013, conociendo que el incremento de la Demanda es 3,3% Anual y se espera una participación de Mercado del 5% Anual. Calcular la Demanda en los próximos 5 años del mencionado Producto (10 Puntos).
- 4) Conteste las siguientes preguntas (5 Puntos):
- ¿Cuáles son los objetivos generales del estudio técnico?
¿Objetivos Generales del Estudio de Mercado?
- 5) Digamos que usted está considerando comprar una compañía de aviación A pero le gustaría evaluar las proyecciones y puntos básicos. La compañía A puede transportar un máximo de 1000 pasajeros mensuales en una de sus rutas. La tarifa es de \$500 por boleto. Los costos fijos de \$260000 mensuales y los costos variables ascienden a \$130 por pasajero (20 Puntos).
- a) ¿Cuántos boletos deben venderse mensualmente, como mínimo para evitar pérdidas?
- b) Calcule el número de boletos que deben venderse para obtener una utilidad del 2% de las ventas. Demuestre el resultado.
- c) Indique cuál de estas variaciones mejora en mayor proporción el margen de seguridad de la empresa:
- 1) Aumentando la tarifa por boleto a \$600
 - 2) Disminuyendo los costos variables a \$120 por pasajero
 - 3) Disminuyendo los Costos fijos a \$250000
- Aclaración: Para la resolución de los puntos c.1, c.2 y c.3 de este ejercicio, considerar siempre como punto de partida la situación originalmente planteada.