



<b>AÑO:</b> 2019	<b>PERIODO:</b> Segundo Término
<b>MATERIA:</b> Hotelería II	<b>PROFESOR:</b> Lic. Numa Sebastián Calle Lituma, Esp. Mg. M.Sc. MBA.
<b>EVALUACIÓN:</b> Final	<b>FECHA:</b> 29 de Enero de 2019
<b>COMPROMISO DE HONOR</b>	
<p>Yo, ..... al firmar este compromiso, reconozco que el presente examen está diseñado para ser resuelto de manera individual, que puedo usar una calculadora <i>ordinaria</i> para cálculos aritméticos, un lápiz o esferográfico; que solo puedo comunicarme con la persona responsable de la recepción del examen; y, cualquier instrumento de comunicación que hubiere traído, debo apagarlo y depositarlo en la parte anterior del aula, junto con algún otro material que se encuentre acompañándolo. No debo, además, consultar libros, notas, ni apuntes adicionales a las que se entreguen en esta evaluación. Los temas debo desarrollarlos de manera ordenada.</p> <p><b>Firmo al pie del presente compromiso, como constancia de haber leído y aceptar la declaración anterior.</b></p> <p>"Como estudiante de ESPOL me comprometo a combatir la mediocridad y actuar con honestidad, por eso no copio ni dejo copiar".</p> <p><b>Firma:</b> <span style="float: right;"><b>NÚMERO DE MATRÍCULA:</b> _____ <b>PARALELO:</b> _____</span></p>	

**COMPONENTE TEÓRICO:**

- a) ¿Qué tipo de eventos según la OMT podemos desollar para turismo de reuniones. Enliste y explique? (4 PTS.).
  
- b) De acuerdo a la pregunta anterior nombre algún indicador para medir la calidad en el servicio de este tipo eventos. (2 PTS.)

**COMPONENTE PRÁCTICO:**

- a) El Restaurante Villa Rosa del Hotel Carvallo, desea realizar una ingeniería de su menú, para lo cual presenta la siguiente información (14 PTS.):

Artículo	Unidades Vendidas		Días de Venta				Margen Bruto		
Pasta	456		27				\$ 5,69		
Lasaña	754		31				\$ 7,31		
Ñoquis	352		8				\$ 11,23		
Raviolis	987		31				\$ 4,76		
Canelones	643		28				\$ 6,01		

- b) El Hotel Continental desea conocer su posición referente a Revenue Management, para lo cual lo contrata a Usted y le solicita que con los datos adjuntos calcule los indicadores de gestión hotelera y genere dos estrategias de mejoramiento en función de las mismas (10 PTS.).
  - Total de Habitaciones 91 (30 SNG, 26 DBL y 35 TPL) y Costos de Producción de \$ 3,200.00
  - Presenta una tarifa RAC promedio por habitación de: \$ 78,69 SNG, \$ 86,97 DBL y \$ 93,82 TPL; y la competencia presenta un valor representativo del 5%, 6% y 9% de incremento sobre lo manejado por el establecimiento.
  - Porcentaje de Ocupación Promedio 68%.



Cumplimentar el siguiente cuadro:

Indicador de Gestión	Valor Resultante
GopPAR	
Avareng Rate Index (ARI)	
Estrategia 1	
Estratega 2	

- c) El Hotel Boutique Casa Gangotena, se encuentra en proceso de planificación en la estructuración tarifaria estipulada para el establecimiento, por lo cual desea conocer las tarifas que deberían ofertarse en el mismo, para ello entrega la siguiente información (10 PTS.):

Ítems	Habitación SNG	Habitación DBL	Habitación TPL
Número de Habitaciones	14	27	45
Tarifa Rack	\$ 96,69		
Diferencia Tarifaria	-	14%	19%
Tarifas Resultantes			

- d) El Hotel Sail Plaza Manta, desea tomar decisiones de ampliación de mercado, para lo cual requiere conocer su posición actual de acuerdo con los indicadores de gestión hotelera estándar; para ello presenta los siguientes datos (10 PTS.):

Ítems	Valores
Número de Habitaciones	125
Tipos de Habitación SNG:	15%
Tipos de Habitación DBL:	45%
Tipos de Habitación TPL:	40%
Habitaciones House Use	4%
Promedio de Habitación Ocupada Diaria	41
Tasa de Ocupación Hotelera	
Capacidad Máxima de Acogida Mensual	
Número de Plazas Mensual	
Índice de Alojamiento Diario	



<b>MATERIA:</b> Hotelería II	<b>PROFESOR:</b> Lic. Numa Sebastián Calle Lituma, Esp. Mg. M.Sc. MBA.
<b>EVALUACIÓN:</b> Final	<b>FECHA:</b> 29 de Enero de 2019
<b>COMPROMISO DE HONOR</b>	
<p>Yo, ..... al firmar este compromiso, reconozco que el presente examen está diseñado para ser resuelto de manera individual, que puedo usar una calculadora <i>ordinaria</i> para cálculos aritméticos, un lápiz o esferográfico; que solo puedo comunicarme con la persona responsable de la recepción del examen; y, cualquier instrumento de comunicación que hubiere traído, debo apagarlo y depositarlo en la parte anterior del aula, junto con algún otro material que se encuentre acompañándolo. No debo, además, consultar libros, notas, ni apuntes adicionales a las que se entreguen en esta evaluación. Los temas debo desarrollarlos de manera ordenada.</p> <p><b>Firmo al pie del presente compromiso, como constancia de haber leído y aceptar la declaración anterior.</b></p> <p>"Como estudiante de ESPOL me comprometo a combatir la mediocridad y actuar con honestidad, por eso no copio ni dejo copiar".</p> <p><b>Firma:</b> <span style="float: right;"><b>NÚMERO DE MATRÍCULA:</b> _____ <b>PARALELO:</b> _____</span></p>	

**COMPONENTE TEÓRICO:**

- a) ¿Qué tipo de eventos según la OMT podemos desollar para turismo de reuniones. Enliste y explique? (4 PTS.).
  
- b) De acuerdo a la pregunta anterior nombre algún indicador para medir la calidad en el servicio de este tipo eventos. (2 PTS.)

**COMPONENTE PRÁCTICO:**

- a) El Restaurante Rodizio del Hotel Sheraton, desea realizar una ingeniería de su menú, para lo cual presenta la siguiente información (14 PTS.):

Artículo	Unidades Vendidas		Días de Venta				Margen Bruto		
Lomo	564		22				\$ 9,65		
Scaloppine	475		29				\$ 5,31		
Ossobuco	235		9				\$ 9,99		
Risotti	798		31				\$ 6,74		
Salmón	364		31				\$ 4,81		

- b) El Hotel Oro Verde desea conocer su posición referente a Revenue Management, para lo cual lo contrata a Usted y le solicita que con los datos adjuntos calcule los indicadores de gestión hotelera y genere dos estrategias de mejoramiento en función de las mismas (10 PTS.).

Datos:

- Total de Habitaciones 89 (25 SNG, 36 DBL y 28 TPL)
- Presenta una tarifa RAC promedio por habitación de: \$ 76,89 SNG, \$ 89,67 DBL y \$ 98,32 TPL
- Porcentaje de Ocupación Promedio 52% y la competencia presenta el 7,8% de over occupancy.

**Cumplimentar el siguiente cuadro:**



Indicador de Gestión	Valor Resultante
RevPAR	
Market Penetration Index (MPI)	
Estrategia 1	
Estrategia 2	

- c) El Hotel Boutique Mansión Alcázar, se encuentra en proceso de planificación en la estructuración tarifaria estipulada para el establecimiento, por lo cual desea conocer las tarifas que deberían ofertarse en el mismo, para ello entrega la siguiente información (10 PTS.):

Ítems	Habitación SNG	Habitación DBL	Habitación TPL
Número de Habitaciones	18	25	31
Tarifa Rack	\$ 102,94		
Diferencia Tarifaria	-	16%	21%
Tarifas Resultantes			

- d) El Hotel Holiday Inn, desea tomar decisiones de ampliación de mercado, para lo cual requiere conocer su posición actual de acuerdo con los indicadores de gestión hotelera estándar; para ello presenta los siguientes datos (10 PTS.):

Ítems	Valores
Número de Habitaciones	205
Tipos de Habitación SNG:	45%
Tipos de Habitación DBL:	55%
Tarifa Promedio Habitación Sencilla	\$ 51.25
Tarifa Promedio Habitación Doble	\$ 63.78
Promedio de Habitación Ocupada Diaria	72
Rendimiento por Tipo de Habitación SNG	
Capacidad Máxima de Acogida Mensual	
Tarifa Promedio por Huésped	
Índice de Alojamiento Diario	