**ESCUELA SUPERIOR POLITECNICA DEL LITORAL**

**FACULTAD DE ECONOMIA Y NEGOCIOS**

**Examen Parcial de Formulación y Evaluación de Proyectos 1**

**Profesor : Ing. Constantino Tobalina Dito , M.A.E.**

**Nombre : \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_**

1.-Explique la diferencia entre un modelo causal y un modelo de series de tiempo para proyección de demanda. Ilustre su respuesta con ejemplos.

2.-La compañía GVC S.A. produce cerraduras que vende a varias fábricas de puertas que son sus clientes tradicionales. La empresa Inmobiliaria NOU S.A. le solicita cotizar una orden especial de 16.000 cerraduras que requiere para la construcción de un conjunto habitacional en las afueras de la ciudad. GVC S.A. opera actualmente a un 60% de su capacidad instalada. La capacidad instalada equivale a 20.000 cerraduras mensuales. La orden especial debe ser cubierta con cuatro entregas mensuales de 4.000 unidades cada una. Aun cuando el precio de venta normal es de $2,95 , NOU S.A. ofrece pagar sólo $2,50 por cada cerradura, argumentando que ella asumiría los costos de transporte y que el fabricante se evitaría incurrir en los gastos de marketing y ventas. La estructura de costos de GVC S.A. es la siguiente:

|  |  |
| --- | --- |
| Rubros | En USD |
| Materiales directos | 0,35 |
| Mano de obra directa | 0,25 |
| Costos indirectos variables | 0,45 |
| Comisiones de venta | 6 % |
| Costos indirectos fijos | 18.000 |

Para determinar su precio, GVC S.A. considera un margen de utilidad del 12% sobre los costos totales. Se estima que atender el pedido especial obligará a aumentar los gastos fijos de la supervisión en $6.000 mensuales.

Con esta información:

a.-Calcule el precio mínimo para aceptar la orden de trabajo, y

b.-Aceptaría Ud. la orden de trabajo especial al precio que le ofrece la inmobiliaria NOU?

c.-Aceptando o No la orden, ¿cuál sería su utilidad (pérdida) para este trabajo especial?

3.-Cual es la diferencia entre un costo sepultado y un costo de oportunidad, de un ejemplo de cada uno.

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

4.- Una empresa tiene dos plantas las cuales manejan sus propios costos de producción, pero con actividades administrativas y de venta centralizadas. Las proyecciones financieras para el próximo año se muestran en el siguiente cuadro para determinar la conveniencia de cerrar una de las plantas:

|  |
| --- |
|  |

Los gastos generales de 770 000 estan asignados en base a las ventas. Si se cierra la planta B , se estima que se podra reducir estos gastos a 500 000. El espacio ocupado por la planta B podrá alquilarse en 200 000 anuales.

Los gastos de venta fijos de la compañía ascienden a 330 000 , que se asignan a las plantas tambien sobre la base de las ventas. La diferencia de cada planta corresponde a comisiones sobre ventas.

Basado en estas cifras determine la conveniencia o no de cerrar la planta B.

***Una de las características de la gente afortunada es el entusiasmo.***