



**ESCUELA SUPERIOR POLITÉCNICA DEL LITORAL
FACULTAD DE CIENCIAS NATURALES Y MATEMÁTICAS
SEGUNDA EVALUACIÓN DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS**

COMPROMISO DE HONOR

Yo, al firmar este compromiso, reconozco que el presente examen está diseñado para ser resuelto de manera individual, que puedo usar una calculadora ordinaria 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.
Firmo al pie del presente compromiso, como constancia de haber leído y aceptar la declaración anterior.

Firma _____

NÚMERO DE MATRÍCULA:..... PARALELO:.....

Tema 1.- 20 puntos

- 5pts a) Explique de qué depende el mayor o menor riesgo que puede tener un negocio
- 5pts b) Mencione al menos cinco cualidades que debe reunir un empresario turístico en la actualidad
- 5pts c) ¿Cuándo se dice que una empresa ha alcanzado el punto de equilibrio?
- 5pts d) ¿Cuál es la diferencia entre los términos: dimensión y ocupación de una empresa turística, proporcione un ejemplo?

Tema 2.- 20 puntos

Usted es el director de una agencia de viajes minoristas en la que existe un departamento comercial y de relaciones públicas, un departamento económico-financiero y el personal de mostrador cara al público. En los últimos meses las ventas no han sido la previstas, produciéndose un volumen de ventas un 15 por ciento inferior al que se esperaba; además, se han recibido quejas de clientes porque no han sido atendidos e informados correctamente por parte del personal de mostrador. Ante esta situación, siendo su objetivo principal recuperar el porcentaje de ventas perdidas, haga una planificación global, indicando las actividades para cada departamento y como usted llevaría el control

Tema 3.- 20 puntos

De un estudio de mercado, que tiene como finalidad conocer el perfil de los clientes de un hotel de ciudad de cuatro estrellas, se han obtenido los siguientes datos:

Clase Social	Efectivos	Consumidores
Alta	450	67
Media	550	100
Ocupación	Efectivos	Consumidores
Empresarios	650	149
Funcionario	350	18

Indique utilizando el método de Belson, qué criterio, si la clase social o la ocupación, explica mejor el comportamiento de los clientes de este establecimiento.

Tema 4.- 20 puntos

Determinar a través del grado de apalancamiento operativo en que empresa me conviene invertir

Nombre de Empresa	Kids Fun	Todo Evento	Novias's
Precio de venta unitario	6	6	6
Costo variable unitario	4	3	2
Costo fijo	60000	12000	200000

Para el cálculo evalúe con 55 mil unidades

Tema 5.- 20 puntos

Un hotel con 100 habitaciones con capacidad potencial al año de 73 mil plazas. Durante el último año soportó unos costos fijos de 420.708, siendo el coste variable medio por plaza vendida de 6 dólares y el precio de cada plaza de 48 dólares la noche. Así mismo, se conoce que el nivel de ocupación de este año ha sido de 50 por 100. En base a estos datos, el punto de equilibrio o número de plazas a partir del cual se empieza a obtener beneficios sería?