

**Escuela Superior Politécnica Del Litoral**  
**Licenciatura en Turismo**  
**Examen Parcial Hotelería II**

**Conteste Verdadero o Falso:**

1. El Revenue Management nació en las aerolíneas.
2. De acuerdo al Spanish Convention Bureau la Convención es un evento organizado por una empresa privada.
3. De acuerdo al Spanish Convention Bureau el Congreso es organizado por un ente académico, asociación, colegio profesional, u otros relacionados con el campo científico o filosófico.
4. El número mínimo de participantes para que se considere que es un congreso es de 25 pasajeros.
5. La pernoctación mínima para que se considere que es una convención es de 2 noches.
6. El montaje que utiliza una mesa imperial sin puestos en las cabeceras se conoce como inglés.
7. El montaje Imperial sólo debe venderse para eventos pequeños y de gran etiqueta en salones apropiados para el mismo.
8. Los hoteles organizan fam trips para los clientes con altos índices de consumo en el hotel.
9. Un folio en el sistema es un archivo físico y digital.
10. Una tarjeta de crédito con fecha anterior no puede ser registrada en el sistema como medio de pago.
11. En el Revenue Management los precios de las tarifas hoteleras varían de la siguiente forma: A mayor ocupación más altos son los precios.
12. El montaje de tipo cocktail es ideal para que los participantes socialicen de pie, beban y consuman alimentos ligeros sin la necesidad de cubertería.
13. Al montaje banquete, se lo puede modificar colocando una mesa de autoservicio de alimentos, pasando a llamarse de tipo buffet.
14. El otro nombre del montaje de tipo auditorio es tipo escuela.
15. El montaje de tipo aula utiliza mesas estrechas que no sirven para consumir alimentos.

**SELECCIONE LA RESPUESTA CORRECTA**

16. Las 3i del Revenue Management hacen referencia a: a) Ingresos que generan b) Índice de visitas (Frecuencia) c) Impacto en la sociedad d) Todas las anteriores.
17. Cuando por error se hace un cargo a un cliente en el sistema hotelero es necesario: a) Traspasar el consumo al habitación correcta b) Anular el check in y abrir un nuevo folio para arreglar el error c) Facturar en efectivo d) Ninguna de las anteriores.
18. El Walk In passenger cuando llega al hotel y se le hace el check-in debe: a) Pagar por adelantado su primera noche de estancia b) Indicar que pagará al final de su estancia con tarjeta de crédito c) Indicar que pagará en efectivo al final de su estancia d) Ninguna de las anteriores.
19. En el sistema hotelero, un crédito se refiere a: a) Un pago o abono a la cuenta b) Un consumo c) Una corrección d) Ninguna de las anteriores.
20. En el sistema hotelero el ckeck in a partir de una reserva se hace sobre la base de: a) Un huésped frecuente de una compañía b) Reserva garantizada con todos los datos de contacto c) Un walk in passenger d) Ninguna de las anteriores.
21. Realizar los cálculos en la hoja de respuestas según los estándares establecidos para el salón Verona de 300mts.
22. Realizar los cálculos en la hoja de respuestas según los estándares establecidos para el salón Toscana de 90mts.
23. Realizar los cálculos en la hoja de respuestas según los estándares establecidos para el salón Lucca de 120mts.
24. Realizar los cálculos en la hoja de respuestas según los estándares establecidos para el salón Nápoles de 250mts.

**Escuela Superior Politécnica Del Litoral**  
**Licenciatura en Turismo**  
**Examen Parcial Hotelería II**

1. Un crédito en el sistema hotelero equivale a un consumo.
2. De acuerdo al Spanish Convention Bureau la Convención es un evento organizado por una empresa privada.
3. De acuerdo al Spanish Convention Bureau el Congreso es organizado por un ente académico, asociación, colegio profesional, u otros relacionados con el campo científico o filosófico.
4. El número mínimo de participantes para que se considere que es un congreso es de 25 pasajeros.
5. La jornada puede ser de varios días.
6. El montaje que utiliza una mesa imperial sin puestos en las cabeceras se conoce como también como ruso.
7. Un cargo en el sistema hotelero equivale a un pago.
8. Los hoteles organizan fam trips para los clientes con impacto en la sociedad.
9. Push es la técnica de halar clientes nuevos de la competencia a nuestro hotel.
10. Pull es la técnica de hacer que nuestros clientes consuman más servicios de nuestro hotel.
11. En el Revenue Management los precios de las tarifas hoteleras varían de la siguiente forma: A mayor ocupación los precios son más altos.
12. El montaje de tipo cocktail es ideal para que los participantes socialicen de pie, beban y consuman alimentos ligeros sin la necesidad de cubertería.
13. Cuando un hotel se encuentra al 100% de ocupación sostenida de acuerdo al Revenue Management, los precios podrían ser subidos porque no existe competencia que oferte lo mismo que dicha propiedad.
14. La información de la reserva debe contener lo exigido por la oficina de migración del Ecuador.
15. Una tarjeta con fecha anterior que la actual puede ser registrada en el sistema como medio de pago.

**SELECCIONE LA RESPUESTA CORRECTA**

16. Las correcciones en el sistema se hacen para a) sólo anular movimientos de clientes b) enviar los consumos adecuados a las habitaciones que correspondan c) las dos anteriores d) ninguna de las anteriores.
17. De acuerdo al Revenue Management en un segmento, las tarifas las deberían fijar: a) Cualquier hotel del segmento b) el líder del segmento c) En conjunto todos los hoteles del segmento d) Ninguno de las anteriores
18. El Walk In passenger cuando llega al hotel y se le hace el check-in debe: a) Pagar por adelantado su estancia b) Indicar que pagará al final de su estancia con tarjeta de crédito c) Indicar que pagará en efectivo al final de su estancia d) Ninguna de las anteriores.
19. En un hotel de acuerdo al sistema hotelero los cargos por habitación y las impresiones de los folios se hacen en el turno a) de 07 a 15h00 dividiendo el turno a las 14h00 b) de 15h00 a 23h00 dividiendo el turno a las 22h00 c) de 23h00 a 07h00 dividiendo el turno a la 1am d) En cualquier turno.
20. Un folio en el sistema hotelero equivale a: a) solamente los cargos hechos a los clientes b) los créditos hechos por los clientes c) archivos físicos o digitales donde se incluyen los movimientos hechos por el cliente en el hotel d) Todos los anteriores.
21. Realizar los cálculos en la hoja de respuestas según los estándares establecidos para el salón Versailles de 90mts.
22. Realizar los cálculos en la hoja de respuestas según los estándares establecidos para el salón París de 300mts.
23. Realizar los cálculos en la hoja de respuestas según los estándares establecidos para el salón Montpellier de 250.
24. Realizar los cálculos en la hoja de respuestas según los estándares establecidos Marseille de 120.

**Escuela Superior Politécnica Del Litoral**  
**Licenciatura en Turismo**  
Examen Parcial Hotelería II

Escuela Superior Politécnica del  
Litoral

Licenciatura en Turismo

**HOTELERÍA II – Examen FINAL**

Nombre				Fecha:			
HOJA DE RESPUESTAS:							
2 PUNTOS CADA RESPUESTA							
1	VERDADERO		FALSO				
2	VERDADERO		FALSO				
3	VERDADERO		FALSO				
4	VERDADERO		FALSO				
5	VERDADERO		FALSO				
6	VERDADERO		FALSO				
7	VERDADERO		FALSO				
8	VERDADERO		FALSO				
9	VERDADERO		FALSO				
10	VERDADERO		FALSO				
11	VERDADERO		FALSO				
12	VERDADERO		FALSO				
13	VERDADERO		FALSO				
14	VERDADERO		FALSO				
15	VERDADERO		FALSO				
16	A	B	C	D			
17	A	B	C	D			
18	A	B	C	D			
19	A	B	C	D			
20	A	B	C	D			
2.5 puntos cada respuesta							
Salones	Banquetes	Imperial	Escuela	Teatro	Buffet	Forma "U"	Cocktail