

**Gestión y Control de Proyectos**  
Segundo Parcial  
Página 1/4

<p>"Como estudiante de ESPOL me comprometo a combatir la mediocridad y a actuar con honestidad; por eso no copio ni dejo copiar"</p> <p>-----</p> <p>Firma de compromiso del estudiante</p>	<p>--- <b>30</b></p>	<p>-----</p> <p>Firma de aceptación de Nota</p>
---	--------------------------	---

Estudiante: ----- Febrero 15 del 2017

Docente: Mg. Xavier Veloz.

### Instrucciones Generales

- NO firme la aceptación, a menos que esté conforme con la nota.
- VERIFIQUE LA ORTOGRAFÍA Y TENER EN CUENTA LA CALIGRAFÍA, 3 faltas ortográficas en un mismo literal, anulan dicho literal.
- El texto que no se comprenda, será considerado como incorrecto.
- El Docente se reserva el derecho a responder cualquier pregunta.
- No se permite el uso de ningún dispositivo ajeno al desarrollo del examen, sea de comunicación, entretenimiento, y/o distracción.
- Debe contar sólo con los elementos necesarios para desarrollar el examen.
- Cualquier elemento que necesite, debe consultar al docente previo a su uso.

### Tema 1: Proyecto (5 puntos).

Represente el análisis de Participación presentada y corregida, correspondiente a su proyecto.

**Gestión y Control de Proyectos**  
**Segundo Parcial**  
**Página 2/4**

**Tema 2: Conteste correctamente (5 puntos)**

**a. Cuando se puede calcular punto de equilibrio:**

- i. Si conozco los costos.
- ii. Si conozco los costos y beneficios.
- iii. Siempre se puede calcular.
- iv. Todas las anteriores son incorrectas.

**b. Cuando puedo calcular punto de retorno:**

- i. Si conozco los costos.
- ii. Si conozco los costos y beneficios.
- iii. Siempre se puede calcular.
- iv. Todas las anteriores son incorrectas.

**c. El motivo de elaborar un punto de equilibrio es:**

- i. Cuantificar las ganancias del proyecto.
- ii. Cuantificar los costos del proyecto.
- iii. Predecir cuando recupero la inversión.
- iv. Predecir cuando los beneficios y los costos llegan a encontrarse en el tiempo.

**d. Todo proyecto es viable económicamente si cuentan con una gráfica de punto de retorno, o punto de equilibrio:**

- i. Siempre que con que se crucen.
- ii. Siempre que no se crucen.
- iii. Deben cruzarse dentro del tiempo previsto.
- iv. No se requiere de este tipo de análisis.

**e. Con relación a las gráfica de punto de retorno y punto de equilibrio:**

- i. El punto de equilibrio regularmente se cruza primero.
- ii. El punto de retorno regularmente se cruza primero.
- iii. Regularmente ambas gráficas deberían cruzarse al mismo tiempo.
- iv. Es imposible determinar el orden en el que se cruzaran.

**Tema 3: Punto de Retorno o Punto de Equilibrio (20 puntos).**

En la "We Need a Change" Inc, se ha presentado un proyecto para implementar un sitio web y se analiza si es más conveniente que tradicionalmente como se ha hecho en la empresa con la contratación de un vendedor puerta a puerta.

**Gestión y Control de Proyectos**  
**Segundo Parcial**  
 Página 3/4

El vendedor firma un contrato de exclusividad, confidencialidad y amparado por la ley de contratación por comisión, para lo cual rigen los siguientes valores:

Sueldo Base: \$200,00 sin beneficios.

Tabla de comisión

Comisión	1%	2%	3%
Enero a Septiembre	ventas menores a 15.000	entre 15.000 y 40.000	mayores a 40000
Octubre a Diciembre	ventas menores a 30.000	entre 30.000 y 60.000	mayores a 60000

Por historia la empresa sabe que en los meses de octubre, noviembre y diciembre se factura más.

Tal como se indica en esta tabla:

	Mínimo Facturado	Máximo Facturado
Enero a Septiembre	120	180
Octubre a Diciembre	140	260
	Mínimo en dólares	Máximo en dólares
Promedio de Ventas	\$100,00	\$500,00

El resultado real para el primer año de ejercicio fue:

	Facturas	Promedio de Ventas
Enero	135	\$200,00
Febrero	147	\$342,00
Marzo	152	\$136,00
Abril	110	\$315,00
Mayo	135	\$413,00
Junio	117	\$381,00
Julio	182	\$216,00
Agosto	114	\$212,00
Septiembre	125	\$436,00
Octubre	160	\$164,00
Noviembre	210	\$332,00
Diciembre	191	\$253,00

Para que el vendedor pueda trabajar se le entrega \$120,00 mensuales para que alquile todo lo que requiera y un catálogo anual con un costo de \$200,00.

Se han establecido que cada factura genera un costo de \$0,25, que la tasa de interés será del 12%, mientras que con suerte la tasa de crecimiento será del 0,5%.

**Gestión y Control de Proyectos**  
Segundo Parcial  
Página 4/4

De implementarse el sistema propuesto, la empresa contará con un moderno sitio web, lo que se ha determinado que reemplazaría al vendedor y el costo que este representa.

Se estima que se comience a pagar dominio y hosting a partir del primer día en que entre en operaciones el sitio, durante la etapa de desarrollo y pruebas, se usará un dominio y hosting local. La empresa ha estimado como precios:

Diseño	3.000,00
Facturación Electrónica	11,500,00

Lo que incluye, el módulo de ventas, con carrito de compra, pagos con tarjetas, módulo de Facturación electrónica, módulo de seguridad, alquiler de equipos y el uso de licencias durante el desarrollo.

Luego cobrará \$50,00 mensuales por mantenimiento del diseño y otros \$70,00 por los ajustes en la facturación electrónica, además de \$0,05 por cada factura. Estos precios se reajustan cada año a partir de del segundo año de operaciones, tomando en cuenta su respectiva tasa.

Otra valor que se reajusta cada año a partir del segundo año de operaciones es el hosting contratado, con un valor inicial para el primera año de \$120,00. Por otro lado el dominio tendrá un costo fijo anual de \$15,00 para los primeros 10 años.

Se califica (5 puntos cada literal):

- Tabla acumulada del sistema actual.
- Tabla acumulada del sistema propuesto.
- Determinación gráfica de si el sistema es conveniente o no, tomado en cuenta que la empresa espera que el cambio, se traduzca en un ahorro máximo en 2 años.
- Análisis cuantitativos de los resultados.