

<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 style="text-align: center;">Firma de compromiso del estudiante</p>	<p>— — —</p> <p>100</p>	<p>_____</p> <p style="text-align: center;">Firma de aceptación de Nota</p>
---	--------------------------------	---

Estudiante: ----- Marzo 1 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: Punto de Retorno o Punto de Equilibrio (40 puntos).

En la "From Green to Ripe" Corp, 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.

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: \$500,00 sin beneficios.

Tabla de comisión

Comisión	1%	2%	3%
Enero a Septiembre	ventas menores a 25.000	entre 25.000 y 40.000	mayores a 50000
Octubre a Diciembre	ventas menores a 40.000	entre 40.000 y 90.000	mayores a 90000

Gestión y Control de Proyectos
Mejoramiento
 Página 2/4

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	200
Octubre a Diciembre	140	260
	Mínimo en dólares	Máximo en dólares
Promedio de Ventas	\$120,00	\$600,00

El resultado real para el primer año de ejercicio fue:

	Facturas	Promedio de Ventas
Enero	145	\$200,00
Febrero	147	\$342,00
Marzo	175	\$136,00
Abril	110	\$315,00
Mayo	135	\$413,00
Junio	177	\$581,00
Julio	182	\$256,00
Agosto	114	\$212,00
Septiembre	135	\$436,00
Octubre	160	\$164,00
Noviembre	210	\$332,00
Diciembre	238	\$453,00

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%.

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	4.000,00
Facturación Electrónica	12,500,00

Gestión y Control de Proyectos
Mejoramiento
Página 3/4

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 \$60,00 mensuales por mantenimiento del diseño y otros \$70,00 por los ajustes en la facturación electrónica, además de \$0,07 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 \$25,00 para los primeros 10 años.

Se califica (10 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.

Tema 2: Análisis (20 puntos).

Represente el análisis de Participación de "From Green to Ripe" Corp.

Tema 3: Proyecto (20 puntos)

- a. Desarrolle el Análisis de los objetivos, del proyecto presentado en clases. 10 puntos.
- b. Desarrolle la identificación de objetivos, resultados y actividades. 10 puntos.

Tema 4: Complete la siguiente tabla, teniendo en cuenta que 3 faltas ortográficas, anulan el tema (20 puntos).

Gestión y Control de Proyectos
Mejoramiento
Página 4/4

Etapa	Descripción	Actividades	Documentos
Planificación			
Ejecución			