

Haga coincidir las características personales de los emprendedores exitosos con su significado correspondiente.

Sus respuestas:

Paciencia	✓	Acepta que los objetivos no se alcanzan de la noche a la mañana.
Flexibilidad	✓	La capacidad de adaptarse y está dispuesto a cambiar.
Valentía	✓	Toma riesgos a pesar de las posibles pérdidas.
Empatía	✓	Es sensible a los pensamientos y sentimientos de los demás.

¿Cuáles son las tres características de los emprendedores? (Elija tres)

- ☒ Creatividad ✓
- ☐ Joven
- ☐ Graduado de la Universidad
- ☒ Determinación ✓
- ☒ Entusiasmo ✓

Después de una autoevaluación, un emprendedor potencial ha descubierto que tiene una tolerancia al riesgo muy baja. Con base en este hallazgo, ¿Qué enfoque podría ser menos estresante para que el emprendedor tenga su propio negocio?

- Buscar trabajo y trabajar para otra persona.
- Comprar una franquicia para una marca conocida que aún no se haya incorporado a la comunidad y comercializarla bien para atraer clientes.
- Iniciar el negocio desde cero, para que pueda ser construido exactamente como se desee.
- ☒ Comprar un negocio existente que ya sea exitoso. ✓

Un emprendedor se muda a un pequeño pueblo y se da cuenta de que hay varias tiendas que venden armas y municiones. Al emprendedor le gusta competir en eventos competitivos de tiro, pero descubre que no hay campo de tiro en la comunidad local. La investigación de la situación revela que un gran número de tiradores recreativos y tiradores competitivos viajan a un área pública ubicada en una ciudad vecina. El emprendedor decide abrir un campo de tiro en la comunidad local.

En función del escenario proporcionado, ¿Qué se debe enfatizar en marketing para atraer clientes?

<input type="radio"/>	Servicio	<input type="checkbox"/>
<input type="radio"/>	Características	<input type="checkbox"/>
<input type="radio"/>	Precio	<input type="checkbox"/>
<input checked="" type="radio"/>	Ubicación	<input checked="" type="checkbox"/>

Un emprendedor ha estado trabajando para un negocio de pisos en una ciudad vecina. Siente que está listo para abrir su propio negocio de pisos en su comunidad local. La investigación de la situación revela que solo hay unos pocos contratistas en el área y que todos cobran un precio superior por su trabajo. El emprendedor decide comenzar a publicitar sus servicios en esta comunidad.

¿Cuál servicio debería enfatizarse en marketing para atraer clientes a su nuevo negocio?

<input type="radio"/>	Compañía local	<input type="checkbox"/>
<input type="radio"/>	Un servicio más rápido	<input type="checkbox"/>
<input checked="" type="radio"/>	Precios bajos	<input checked="" type="checkbox"/>
<input type="radio"/>	Selección más amplia	<input type="checkbox"/>

¿Cuál es uno de los mayores beneficios del emprendimiento?

<input type="radio"/>	Conocer gente nueva	<input type="checkbox"/>
<input type="radio"/>	Rápido retorno de la inversión	<input type="checkbox"/>
<input type="radio"/>	Pagar menos impuestos	<input type="checkbox"/>
<input checked="" type="radio"/>	Ser su propio jefe	<input checked="" type="checkbox"/>

¿Cuáles son los tres riesgos del emprendimiento? (Elija tres)

- ☒ Inseguridad financiera ☒
- ☒ Posible fracaso comercial ☒
- ☒ Largas horas ☒
- ☐ Sin control sobre la ubicación del trabajo
- ☐ Aislamiento de gente de la reunión

Gabe ha trabajado como electricista oficial para un empleador durante los últimos 16 años. Le pagan un buen salario. Su única insatisfacción es que las horas son largas y, a menudo, cuando solicita tiempo libre, se le niega debido a la carga de trabajo del cliente. Recientemente, dos nuevos electricistas fueron contratados que hacen un trabajo descuidado y no se llevan bien con Gabe. Como resultado, Gabe decide hacer negocios por sí mismo.

¿Qué beneficio del emprendimiento le agrada a Gabe?

- ☐ Oportunidades para aprender más habilidades de electricista
- ☒ Autonomía ☒
- ☐ Mayor estabilidad financiera
- ☐ Potencial de mayor riqueza

¿Cuál es el principal beneficio de comenzar un nuevo negocio sin comprar una franquicia o comprar un negocio existente?

- ☐ Puede aplicar su propia experiencia
- ☐ Menos mantenimiento de registros
- ☐ Menor riesgo financiero
- ☒ Desarrolla sus propias reglas ☒

Un mecánico recién graduado de la escuela de reparación de motocicletas quiere comenzar un negocio porque hay una falta de talleres de reparación de motocicletas en la ciudad local. El mecánico ha recaudado \$ 80,000 para comenzar un negocio, pero no tiene experiencia en negocios y poca experiencia profesional en reparaciones de motocicletas. El mecánico ha reparado sus propias motocicletas durante cinco años más dos años reparando motocicletas en la escuela. Después de la graduación, el mecánico recibió certificaciones de la industria que lo califican para reparar la mayoría de las marcas de motores de motocicletas.

Cuando se encuestó a 100 clientes potenciales, proporcionaron las siguientes respuestas:

- 10% hacen sus propias reparaciones de motocicletas
- 70% desean diagnósticos usando herramientas tecnológicas modernas
- 40% tienen reparaciones hechas por un concesionario de motocicletas genérico
- 50% llevan su motocicleta a un mecánico automotriz

Los clientes informaron que actualmente gastan los siguientes montos en reparaciones de motocicletas

- \$ 100 o menos en partes al hacer sus propias reparaciones
- \$ 100- \$ 300 por reparaciones hechas por un mecánico automotriz
- \$ 200- \$ 500 por reparaciones en un concesionario

Teniendo en cuenta los hechos proporcionados, ¿Qué oportunidad sería la mejor opción para el mecánico de motocicletas para abrir un negocio?

Abrir una tienda de partes de motocicletas e invertir \$ 60,000 en inventario

Comprar una franquicia de concesionario de motocicletas por \$200,000

☒ Comenzar un nuevo negocio e invertir \$50,000 en herramientas de diagnóstico modernas ☒

Comprar un negocio de reparación de automóviles existente por \$50,000

Un emprendedor que tiene un hobby en artesanías de cuero quiere convertirlo en un negocio. Ella quiere vender bolsos, cinturones y otras artesanías de cuero de su casa. Ella está investigando las opciones de negocios disponibles.

Cuando se encuestó a 100 clientes potenciales, proporcionaron las siguientes respuestas:

- 20% preferiría hacer pedidos a través de las redes sociales
- 30% preferiría llamar en pedidos
- El 50% preferiría comprar en un sitio web dedicado
- 20% compraría desde un sitio web de subastas

Los clientes informaron que están dispuestos a gastar las siguientes cantidades para artesanías de cuero:

- \$50 o menos: 20%
- \$50- \$75: 55%
- \$75- \$100: 20%
- \$100 o más: 5%

¿Qué oportunidad para comenzar un negocio de artesanías de cuero tendría la mayor probabilidad de éxito?

☒ Construir una tienda en línea ☒

Realizar todas las ventas usando sitios de subastas

Anunciar sus artesanías de cuero usando las redes sociales

Configurar un negocio de pedidos telefónicos

Con base en la educación y las habilidades adquiridas durante años de capacitación vocacional como mecánico automotriz, además de haber crecido en una familia de empresarios, un joven adulto decide abrir una tienda de mecánica automotriz. La instalación proporcionará servicios estándar, como cambios de aceite, reparaciones, inspecciones y trabajos de garantía para flotas de alquiler de empresas, compañías de leasing y concesionarios de automóviles.

¿Qué grupo de clientes apoyará este nuevo negocio de mecánica automotriz?

<input type="radio"/>	Gobiernos locales	<input type="checkbox"/>
<input type="radio"/>	Personas físicas	<input type="checkbox"/>
<input checked="" type="radio"/>	Negocios	<input checked="" type="checkbox"/>
<input type="radio"/>	Todo tipo de consumidores	<input type="checkbox"/>

El propietario de un negocio de entrega de pizza está buscando nuevos clientes. El propietario ha identificado un grupo de clientes potenciales que se han mudado a algunas viviendas nuevas al alcance de sus conductores.

¿Qué método de segmentación usa el propietario?

<input type="radio"/>	Comportamiento	<input type="checkbox"/>
<input type="radio"/>	Psicográfico	<input type="checkbox"/>
<input type="radio"/>	Demográfico	<input type="checkbox"/>
<input checked="" type="radio"/>	Geográfico	<input checked="" type="checkbox"/>

Una guardería infantil necesita identificar una propuesta de valor que ayudará a los padres a sentirse seguros sobre el uso de sus servicios.

¿Cuáles dos iniciativas cumplen este objetivo? (Escoja dos.)

<input type="radio"/>	Proporcionar a los padres acceso al cronograma de actividades	<input type="checkbox"/>
<input type="radio"/>	Ofrecer bocadillos gratis a los niños	<input type="checkbox"/>
<input type="radio"/>	Responder a consultas por correo electrónico dentro de las 24 horas.	<input type="checkbox"/>
<input checked="" type="radio"/>	Ofrecer una lista de referencias de otros padres	<input checked="" type="checkbox"/>
<input checked="" type="radio"/>	Brindar cámaras web en vivo a las que los padres pueden acceder desde Internet mediante un inicio de sesión seguro.	<input checked="" type="checkbox"/>

El propietario de una guardería para mascotas presenta un plan a los inversores para ampliar las instalaciones y promete que el centro satisfará las necesidades de los clientes con una variedad de horarios.

¿Cuál es una propuesta de valor legítima para clientes potenciales?

Desarrollo de sitio web interactivo para clientes

☒ Proporcionar horas extendidas para recoger y dejar a las mascotas antes y después del trabajo. ✓

Proporcionar una variedad de alimentos orgánicos para mascotas durante su estancia.

Agregar cámaras web en vivo para que los clientes puedan ver a sus mascotas desde el trabajo.

¿Cuáles dos grupos se benefician más de un plan de negocio bien escrito? (Escoja dos)

Proveedores

☒ Dueños de negocios ✓

Clientes potenciales

☒ Inversores ✓

Distribuidores

¿Cuál de las siguientes opciones debe abordarse en la sección de descripción de un plan de negocios?

Código ético

Lista de competidores

Nombres de posibles empleados y sus habilidades.

☒ Objetivos del mercado ✓

Haga coincidir la estructura legal comercial con su única característica:

Sus respuestas:

Fácil de instalar, pero tiene responsabilidad ilimitada ✓	Único propietario
Termina después de la muerte de un compañero ✓	Asociación general o limitada
Doble impuesto, pero es mejor para las empresas internacionales ✓	C Corporación
Similar a una Corporación C, pero gravada a una tasa más baja ✓	S Corporación
Propiedad de nadie; no paga impuesto federal de los EE. UU. ✓	Corporación sin fines de lucro
Lo mejor para un solo miembro que busca bajo riesgo ✓	Compañía de responsabilidad limitada

Los socios de un taller de reparación de toldos están evaluando la cantidad de dinero necesaria para comenzar un negocio en una nueva ubicación. Los socios calcularon que la empresa generará ingresos más que suficientes para cubrir los gastos mensuales después de su segundo mes de funcionamiento.

Los gastos de puesta en marcha se estiman como:

Alquiler de equipo (mensual): \$ 3,000

Materiales y suministros (mensual): \$ 20,000

Licencia (anual, pero debe pagarse por adelantado en una suma global): \$ 200

Nómina (mensual): \$ 12,000

Publicidad (mensual): \$ 1,000

Gastos operativos (seguro mensual, servicios públicos y alquiler): \$ 2,000

Depósito de seguridad de una sola vez por electricidad: \$ 1,000

Contingencia (para cubrir el 10% de la inversión inicial)

¿Cuál es la cantidad de capital inicial que necesitarán los socios para abrir el nuevo negocio de reparación de toldos?

<input type="radio"/>	\$ 32.120	<input type="radio"/>
<input type="radio"/>	\$ 85.920	<input type="radio"/>
<input checked="" type="radio"/>	\$ 84.920	<input checked="" type="radio"/>
<input type="radio"/>	\$ 29.200	<input type="radio"/>

Explicación:

A continuación se detalla cómo calcular la cantidad de capital inicial requerido para abrir el negocio en este escenario:

El arrendamiento del equipo cuesta \$ 3,000 x 2 meses = \$ 6,000 Materiales y suministros es \$ 20,000 x 2 meses = \$ 40,000 Licencia es \$ 200 La nómina es \$ 12,000 x 2 meses = \$ 24,000 La publicidad es \$ 1,000 x 2 meses = \$ 2,000 Gastos de operación es \$ 2,000 x 2 meses = \$ 4,000 Depósito de seguridad = \$ 1,000

Subtotal = \$ 77,200 \$ 77,200 x 10% = \$ 7,720 Capital inicial necesario es \$ 77,200 + 7,720 = \$ 84,920

El dueño de un camión de comida móvil planea vender tacos, hamburguesas y otros alimentos a los empleados en un gran complejo de oficinas. Antes de abrir su negocio, lo más probable es que el propietario necesite obtener cuál de los siguientes documentos de cada empleado para verificar que haya completado un curso sobre seguridad en el manejo de alimentos.

<input type="radio"/>	Aprobar	<input type="radio"/>
<input checked="" type="radio"/>	Certificado	<input checked="" type="radio"/>
<input type="radio"/>	Licencia	<input type="radio"/>
<input type="radio"/>	Varianza de zonificación	<input type="radio"/>

Un individuo comienza un negocio de cuidado de niños con un préstamo de \$1,000. El préstamo es por 2 años a una tasa de interés COMPUESTA del 5%. ¿Cuánto deberá el individuo al final del préstamo, suponiendo que no se pague nada hasta el final del período de 2 años (valor futuro del préstamo)?

<input checked="" type="radio"/>	\$ 1.102,50	<input checked="" type="radio"/>
<input type="radio"/>	\$ 1.050,00	<input type="radio"/>
<input type="radio"/>	\$ 1.100,00	<input type="radio"/>
<input type="radio"/>	\$ 1.100,50	<input type="radio"/>

Explicación:

El interés COMPUESTO significa que debe pagar intereses sobre los intereses acumulados cada año. Esta es la forma más común de interés y es utilizada por las compañías de tarjetas de crédito, bancos y otros tipos de inversionistas al otorgar préstamos. El monto de un préstamo a 5 años de \$1,000 a una tasa de interés anual del 5% crece de la siguiente manera:

Fin del año 1: $\$1,000.00 \times .05 = \50.00 ; $\$,000 + 50.00 = \$1,050.00$ Fin del año 2: $\$1,050.00 \times .05 = \52.50
; $\$,050 + 52.50 = \$1,102.50$

Fin del año 3: $\$1,102.50 \times .05 = \55.13 ; $\$,102.50 + 55.13 = \$1,157.63$

Fin del año 4: $\$1,157.63 \times .05 = \57.88 ; $\$,157.63 + 57.88 = \$1,215.51$

Fin del año 5: $\$1,215.51 \times .05 = \60.78 ; $\$,215.51 + 60.78 = \$1,276.29$

Suponiendo que la niñera no pague nada sobre el principio del préstamo hasta el final de los 2 años, el monto total adeudado sería de \$1,102.50.

Un carpintero quiere comenzar su propio negocio construyendo armarios personalizados. Desafortunadamente, no tiene capacitación empresarial y necesita ayuda para redactar un plan de negocios, encontrar fondos y obtener asesoramiento general.

¿Qué agencia debería utilizar el carpintero?

<input type="radio"/>	USDA	<input type="radio"/>
<input type="radio"/>	Hud	<input type="radio"/>
<input checked="" type="radio"/>	Sba	<input checked="" type="radio"/>
<input type="radio"/>	PUNTUACIÓN	<input type="radio"/>

Un consultor de desarrollo de software trabaja con varios clientes. Algunos de los clientes son competidores. ¿Cuál es una consecuencia si el consultor viola la confidencialidad discutiendo el proyecto de un cliente con otro cliente?

Multas monetarias impuestas por el gobierno local

Mayores ingresos

☒ Pérdida de clientes y posible demanda ☒

Pérdida de las comisiones de venta

Haga coincidir la estrategia de salida de negocios con su resultado.

Sus respuestas:

Intercambio de la propiedad de una empresa por dinero en efectivo, ya sea mediante la adquisición por parte de otra empresa o por fusión con otra empresa. ☒

Transferir la propiedad a personas que ya operan el negocio ☒

El propietario de un negocio vende la propiedad a un fondo de jubilación para los empleados. ☒

Dividir la propiedad de una compañía privada en acciones vendidas al público ☒

Recolección

Adquisición de gestión

Plan de propiedad de acciones para empleados (ESOP)

Oferta pública inicial (OPI)

El propietario de un popular restaurante de mariscos necesita contratar un nuevo chef.

Coloque las tareas para este proceso en orden desde el primero (1) hasta el último (4).

Seleccione su respuesta de la lista desplegable.

Sus respuestas:

Identificar las habilidades requeridas del nuevo chef ☒

Escriba la descripción del trabajo, incluidos los requisitos mínimos y deseados ☒

Publique un anuncio en lugares que puedan ser vistos por candidatos calificados ☒

Aceptar y revisar aplicaciones para evaluar al candidato más calificado ☒

1º

2º

3º

4º

Un entrenador de software exitoso decidió abrir un negocio de capacitación corporativa. El capacitador de software está armando un organigrama y evaluando qué roles de trabajo se necesitarán. Se ha determinado que habrá cuatro niveles de empleados en el organigrama.

¿Cuáles son algunos de los roles esperados de esos empleados en el nivel más alto del organigrama?

Proporcionar capacitación en el aula a clientes corporativos

Proporcionar apoyo administrativo

Formación de marketing y venta para clientes corporativos

☒ Desarrollar planes de sucesión y construir una junta de asesores ✓

Un diseñador de interiores se enteró de que debe pagar el impuesto de autoempleo sobre sus ganancias individuales.

¿Qué tipo de estructura legal debe pagar el impuesto al trabajo por cuenta propia?

☒ Propietario único ✓

Compañías de responsabilidad limitada

Corporación C

Corporación S

Un emprendedor estaba construyendo un sitio web para un nuevo negocio de aseo de perros. A través de búsquedas en Internet, el empresario encontró muchas imágenes para usar en el sitio web de la nueva empresa. Unos meses más tarde, el empresario recibió una carta de un bufete de abogados por usar estas imágenes.

¿Qué tipo de protección de la propiedad intelectual está en juego en este ejemplo?

☒ Derechos de autor ✓

Marca

Patentar

Marca de servicio

Un emprendedor nota una nueva demanda de productos con personajes de una película reciente. El emprendedor encuentra un fabricante de productos de cocina con estos personajes. El emprendedor encuentra otro fabricante de ropa de cama que presenta estos personajes. El emprendedor decide construir un sitio web de venta minorista y comienza a vender tarros de galletas, grilletes, tostadoras y ropa de cama a los fanáticos de estos personajes.

Con base en el escenario proporcionado, ¿Cuál debería ser una preocupación principal de este emprendedor?

Publicidad de los artículos

Almacenamiento de inventario

Envío



Confiabilidad del suministro



Una familia posee una tienda de venta y suministro de tractores. En la última década, las ventas de tractores e implementos grandes han disminuido, ya que muchas de las antiguas granjas de la comunidad se han vendido y se han subdividido en pequeñas granjas de pasatiempos residenciales. El dueño de la tienda de tractores familiar quiere retirarse y darle la operación completa del negocio a su hijo. El hijo quiere mejorar la sostenibilidad del negocio familiar.

Sin embargo, ¿Qué acción podría aumentar la sostenibilidad del negocio?

Vender el negocio de tractores e invertir en otra cosa.

Diseñe una campaña de marketing para aumentar el retorno de clientes.



Agregue una línea de pequeños tractores de césped y jardín.



Aumente el inventario de tractores grandes para que los clientes tengan una mayor selección.

El propietario de una nueva empresa de jardinería ha establecido una serie de hitos para el primer año de su negocio. ¿Cuál de los siguientes objetivos mostrará que el negocio se ha arruinado o mejorado?

Número total de empleados



Operaciones rentables



Número total de clientes

Objetivos de ventas

Un negocio de cuidado de propiedad proporciona mantenimiento de paisajismo, limpieza de escombros y remoción de nieve. El propietario está revisando varias solicitudes de sus servicios.

¿Qué nuevo cliente potencial generará los mayores ingresos brutos durante el próximo año?

Grupo de negocios minoristas que paga \$2000 trimestralmente

Condominio complejo que paga \$500 mensuales

Parque de oficinas de cinco suites que paga \$1500 por suite al año



Complejo de apartamentos que paga \$175 por semana



Una panadería local desea desarrollar relaciones cercanas con sus clientes para fomentar el negocio de devolución.

¿Cuál es la mejor opción para que la panadería logre este objetivo?

☒ Proporcionar un alimento horneado gratis cada trimestre a los clientes que se inscriban para recibir un boletín mensual. ☒

Ofrecer los mismos productos horneados cada día.

Publicidad en las redes sociales.

Descuento de todos los productos todos los días.

El propietario de una tienda de neumáticos en una gran ciudad quiere llegar a la mayor cantidad de personas posible con esfuerzos de promoción. ¿Qué método debería usarse?

☒ Publicidad televisiva ☒

Referencias de clientes

Vallas publicitarias

Volantes

El propietario de un centro de capacitación en informática quiere saber el valor en libros de todos los equipos en el centro al final del año.

¿Qué estado financiero proporciona esta información?

Declaración de ganancias

Estado de resultados

☒ Balance general ☒

Estado de flujos de efectivo

(Use la imagen de la hoja de trabajo para responder la siguiente pregunta)

El propietario de Reliable Appliance Repairs está analizando las partes financieras del estado de resultados, incluidas las ventas netas, el costo total de los bienes vendidos, la ganancia bruta, los gastos totales, las ganancias antes de impuestos y el beneficio neto.

Haga coincidir cada figura con la ubicación correcta en la hoja de cálculo del estado de resultados.

Sus respuestas:	
\$ 45.144 <input checked="" type="checkbox"/>	Un
\$ 18.500 <input checked="" type="checkbox"/>	B
\$ 26.644 <input checked="" type="checkbox"/>	C
\$ 9.325 <input checked="" type="checkbox"/>	D

El propietario de un negocio solicita un préstamo con un banco. El banco utiliza un formulario de solicitud de crédito estándar que le pregunta al propietario de la empresa sobre sus ingresos personales, cuentas bancarias, tarjetas de crédito, saldos actuales pendientes, si alquila o posee su casa, y otra información personal. El banco le informa al propietario de la empresa que también solicitarán su puntaje de crédito a una de las agencias nacionales de informes.

¿Cuáles son tres factores que afectan los puntajes de crédito? (Elija tres.)

<input type="radio"/>	El tipo de negocio que posee el solicitante	<input type="checkbox"/>
<input checked="" type="radio"/>	Historial de pagos en préstamos existentes	<input checked="" type="checkbox"/>
<input checked="" type="radio"/>	Montos adeudados en préstamos existentes	<input checked="" type="checkbox"/>
<input type="radio"/>	El año y el modelo de automóvil que el solicitante conduce	<input type="checkbox"/>
<input type="radio"/>	La cantidad de ingresos hecha por el solicitante	<input type="checkbox"/>
<input checked="" type="radio"/>	Tipos de crédito ya en uso por el solicitante	<input checked="" type="checkbox"/>

El propietario de un negocio minorista en línea envía mercancía de sus proveedores mayoristas directamente a sus clientes minoristas.

¿Qué gasto de su negocio es variable?

<input type="radio"/>	Equipo para acceder a su sitio web	<input type="checkbox"/>
<input checked="" type="radio"/>	Costo de envío	<input checked="" type="checkbox"/>
<input type="radio"/>	Costo del inventario	<input type="checkbox"/>
<input type="radio"/>	Tarifas mensuales para alojar la tienda en línea	<input type="checkbox"/>

Se aprueba una ley que aumenta el salario mínimo de \$10 a \$15 por hora. Un restaurante de pizzas gourmet es popular para obtener sus ingredientes localmente. El propietario de la pizzería se ve obligado a aumentar el precio promedio de sus pizzas en un 30%. Los clientes se quejan del aumento de precios y dicen que dejarán de comprar.

¿Cuáles dos factores son los más responsables del aumento de precio? (Escoja dos)

<input type="radio"/>	Aumento de los costos de separación	<input type="checkbox"/>
<input checked="" type="radio"/>	Aumento de los costos de las materias primas	<input checked="" type="checkbox"/>
<input checked="" type="radio"/>	Aumento de los costos laborales	<input checked="" type="checkbox"/>
<input type="radio"/>	Aumento de las quejas de los clientes	<input type="checkbox"/>
<input type="radio"/>	Aumento de los costos de alquiler y servicios públicos	<input type="checkbox"/>

Un soldador ha dispuesto un préstamo de un miembro de la familia por un monto de \$ 10,000 con una tasa de interés anual simple del 6%. El préstamo vence en 12 meses.

¿Cuál es la cantidad de interés simple adeudado al final del período de préstamo de 12 meses?

- \$ 66
- ☒ \$ 600 ☒
- \$ 60
- \$ 660

El propietario de un negocio de ventas de autos usados está analizando el flujo de caja de su negocio para el año anterior. En enero, el saldo inicial de inventario de automóviles fue de \$ 208,000. Se agregaron un total de 350 autos durante el año a un precio promedio de \$ 4,000 cada uno, \$ 1,508,000 en vagones vendidos a los clientes antes del último día de diciembre.

¿Cuál es el valor de inventario final?

- ☒ \$ 100,000 ☒
- \$1,400,000
- \$1,716,000
- \$1,608,000

Explicación:

Para calcular la respuesta:

\$ 208,000 (inventario inicial)

Se agregaron 350 automóviles x \$ 4,000 por automóvil = \$ 1,400,000 (inventario comprado)

\$ 208,000 (inventario inicial) + \$ 1,400,000 (inventario comprado) = \$ 1,608,000 (inventario total)

\$ 1,608,000 (inventario total) - \$ 1,508,000 (inventario vendido) = \$ 100,000 (valor final)

El dueño de una oficina de bienes raíces preparó un presupuesto de flujo de caja para el próximo mes. El saldo de caja inicial fue de \$1,500.

Los ingresos y costos proyectados son:

- ingresos de \$ 5,000
- costos de suministro de \$ 1,000
- nómina de personal de \$ 2,500
- alquiler de \$ 1,000
- seguro de \$ 100

Haga coincidir el monto en dólares con la línea de pedido correcta en un presupuesto de flujo de caja:

Sus respuestas:

Dinero en efectivo disponible	✓	\$ 6.500
Salida de efectivo	✓	\$ 4.600
Entrada de efectivo	✓	\$ 5.000
Saldo de efectivo final	✓	\$ 1.900

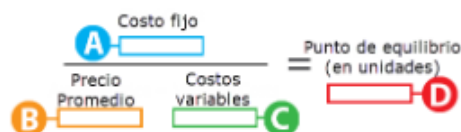
Explicación:

\$ 6,500 efectivo disponible = saldo inicial en efectivo de \$ 1,500 + ingreso de \$ 5,000

\$ 4,600 salidas de efectivo = costos de suministro de \$ 1,000 + nómina de personal de \$ 2,500 + alquiler de \$ 1,000 + seguro de \$ 100

\$ 5,000 Ingreso de efectivo = ingreso de \$ 5,000

\$ 1,900 Saldo final de efectivo = \$ 6,500 efectivo disponible - \$ 4,600 salida de efectivo.



Use la imagen para responder la siguiente pregunta.

Un masajista quiere abrir su propio spa. Investiga los precios cobrados en tres centros de competencia locales y estima que puede hacer un promedio de \$ 80 por visita de cliente. Su objetivo es tener su nuevo descanso en el spa, incluso dentro de un año de la apertura. Para este análisis, el masajista debe estimar los costos fijos, los costos variables y cuántas visitas (unidades) se necesitarán para alcanzar el punto de equilibrio.

Teniendo en cuenta los siguientes costos:

Aceites de masaje por visita = \$ 2

Aromaterapia por visita = \$ 1 Alquiler anual = \$ 48,000 Utilidades anuales = \$ 3,600

Internet / teléfono anual = \$ 1,800

Salarios anuales (3 masajistas) = \$ 150,000

Seguro anual = \$ 12,000 Costos iniciales del equipo = \$ 30,000

Haga coincidir la figura correcta con la ubicación adecuada en la fórmula de punto de equilibrio.

Sus respuestas:

Costos fijos = \$245,400 ✓	Un
Precio promedio = \$80 ✓	B
Costos variables = \$3.00 ✓	C
Punto de equilibrio en unidades= 3,187 ✓	D

Explicación:

Costos fijos = \$ 245,400 - A

Precio promedio = \$ 80 - B

Costos variables = \$ 3.00 - C

Punto de equilibrio en unidades = 3,187 - D

Para calcular la respuesta:

Los costos fijos anuales son de \$ 48,000 (renta) + \$ 3,600 (utilidades) + \$ 1,800 (internet / teléfono) + \$ 150,000 (salarios) + \$ 12,000 (seguro) + \$ 30,000 (equipo) = \$ 245,400

Los costos variables son de \$ 2 (aceites de masaje) + \$ 1 (aromaterapia) = \$ 3 por visita del cliente.

Ingresos netos por visita del cliente es \$ 80 (Ingresos brutos por visita) - \$ 3 (costos variables por visita del cliente) = \$ 77

El receso es de \$ 245,400 (costos fijos) / \$ 77 (ingresos netos por visita del cliente) = 3,187 visitas por año.

Si el spa tiene 3 masajistas que trabajan 5 días a la semana y cada uno trabaja 49 semanas durante el año (lo que permite 3 semanas de vacaciones y vacaciones), cada masajista debe realizar un promedio de 22 visitas por semana para alcanzar el objetivo, rompiendo incluso en un año. Esto sería difícil, pero posible.

Un agricultor que proporciona servicios de agricultura y tractores personalizados tiene un promedio de \$ 1,000 por día en ingresos con un margen de ganancia bruta del 40%. El agricultor necesita ganar \$ 4,000 en margen bruto por mes para alcanzar el punto de equilibrio. A través de la experiencia, descubre que el 50% de sus prospectos activos compran en 30 días.

¿Cuántas perspectivas debería tener el agricultor en sus listas de clientes activos en todo momento como mínimo?

- 30
- ☒ 20 ☒
- 50
- 40

Explicación:

El escenario indica que el agricultor promedia \$ 1,000 por día con un margen de ganancia bruta del 40%.

$\$ 1,000 \times .40 = \$ 400$ ganancia bruta por día

Debe ganar \$ 4,000 por mes para alcanzar el punto de equilibrio.

$\$ 4,000$ dividido por $\$ 400$ por día = 10 días por mes

Se requieren diez días de trabajo cada mes para alcanzar el punto de equilibrio. Si solo el 50% (1/2) de los prospectos activos contratan sus servicios cada mes, entonces requerirá el doble de prospectos para asegurar 10 días de trabajo.

$2 \times 10 = 20$ prospectos

El paisajista debe tener un mínimo de 16 prospectos en su lista en todo momento para alcanzar el punto de equilibrio cada mes.

El propietario de una empresa que detalla automóviles desea desarrollar una reputación de servicio al cliente. El propietario está desarrollando políticas y procedimientos para guiar al personal en este esfuerzo.

¿Qué procedimiento documentado cubre el área de servicio al cliente?

- Verificación de antecedentes del personal.
- Recolección y devolución de cortesía.
- Horas de servicio.
- ☒ Quejas de clientes. ☒