Datos del autor de contenido

|  |  |
| --- | --- |
| Responsable | M.Ed. Luz María Stella Moreno Medrano  L.A.T. Yessica Oliver Flores |
| Contacto | [yessy\_fg@hotmail.com](mailto:yessy_fg@hotmail.com)  luzma.moreno@korimaeducacion.org |
| Fecha de elaboración | 08 - 01 - 2014 |

Título HTML

Ahorrar costos en negocios de hotelería

**Reducir los costos en compras, habitaciones, alimentos y bebidas**

**Evaluación**

<http://www.edudesarrollo.info/trayectos/hot_c2_m4_evaluacion/>

**Instrucciones**

1. Lee detenidamente las preguntas/premisas que se presentan.
2. Selecciona la opción que consideres apropiada; solamente una de ellas es correcta.
3. Haz clic en retroalimentación para revisar tus resultados.

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Test de evaluación del módulo** | | | | | | |
|  | |  | Pregunta No. | | |
| Texto enunciado | | | | | | |
| Puntos clave en la elección del proveedor son: | | | | | | |
| Opciones de respuesta | | | | |
| A) | Precio / Calidad. | | |
| B) | Cortesías / Precio. | | |
| C) | Puntualidad / Calidad. | | |
| D) | Precio/ que cubra tus necesidades con calidad. | | |
| Retroalimentación para la respuesta correcta: | | | | | | |
| Es muy importante cotizar con por lo menos dos proveedores, y no solamente fijarte en el precio, también en la calidad, ubicación, tiempo de entrega, facilidades de pago, etc. Recuerda que no siempre lo más caro es lo mejor. | | | | | | |
| Retroalimentación para las respuestas incorrectas: | | | | | | |
| El precio, la calidad, las cortesías o regalos que te hace un proveedor son buenos pero no es lo único más importante para su elección. | | | | | | |
|  | |  | Pregunta No. | | |
| Texto enunciado | | | | | | |
| Uno de los beneficios de las compras colectivas es: | | | | | | |
| Opciones de respuesta | | | | |
| A) | Unión entre hoteleros. | | |
| B) | Obtener mejores precios por parte de los proveedores. | | |
| C) | Tener el mismo producto en todos los hoteles. | | |
| D) | No tener que buscar más proveedores. | | |
| Retroalimentación para la respuesta correcta: | | | | | | |
| La unión de varios hoteles para la compra colectiva de productos se traduce en un gran mayoreo, con lo cual se obtienen mejores precios por parte de los proveedores, inclusive mejores formas de pago y fechas de entrega. | | | | | | |
| Retroalimentación para las respuestas incorrectas: | | | | | | |
| La amistad o unión entre hoteleros te permitirá poder hacer compras colectivas, pero el principal beneficio es el mejor precio que puedes pedir a tu proveedor por la compra de gran mayoreo. | | | | | | |
|  | |  | Pregunta No. | | |
| Texto enunciado | | | | | | |
| El no establecer un procedimiento para las compras podría: | | | | | | |
| Opciones de respuesta | | | | |
| A) | Conseguir los mejores proveedores. | | |
| B) | Obtener los productos de mejor calidad y precio. | | |
| C) | Producir gastos excesivos y pérdidas. | | |
| D) | Tener un control en los productos. | | |
| Retroalimentación para la respuesta correcta: | | | | | | |
| Si no hay un procedimiento y control al hacer las compras te llevará a gastos inesperados, de última hora, con el proveedor que se tenga a la mano y esto se traduce en pérdidas. | | | | | | |
| Retroalimentación para las respuestas incorrectas: | | | | | | |
| Si tienes un procedimiento bien establecido y dado a conocer a tu personal de compras, podrás obtener mejores proveedores, con productos que cubran tus necesidades a mejor precio, hacer compras de mayoreo, obtener materia prima de calidad a buen precio y saber dónde está cada uno de los productos que compraste (almacén, departamentos, en uso, etc.). esto genera ganancias y ahorro en costos. | | | | | | |
|  | |  | Pregunta No. | | |
| Texto enunciado | | | | | | |
| El inventario sirve para: | | | | | | |
| Opciones de respuesta | | | | |
| A) | Mantener a tu personal ocupado. | | |
| B) | Hacer estadísticas, tener un control de qué productos tienes y en dónde están, prevenir compras. | | |
| C) | Llenar formatos y papeles solicitados por los jefes. | | |
| D) | Conocer quién y cuándo está robando. | | |
| Retroalimentación para la respuesta correcta: | | | | | | |
| Algunas de las funciones del inventario son hacer estadísticas, tener un control de qué productos tienes y en dónde están, prevenir compras, lo cual genera ahorro en costos e incremento en las ganancias. | | | | | | |
| Retroalimentación para las respuestas incorrectas: | | | | | | |
| El inventario tiene beneficios como hacer estadísticas, tener un control de qué productos tienes y en dónde están, prevenir compras, lo cual genera ahorro en costos e incremento en las ganancias. | | | | | | |
|  | |  | Pregunta No. | | |
| Texto enunciado | | | | | | |
| La fórmula para obtener el inventario final es: | | | | | | |
| Opciones de respuesta | | | | |
| A) | Inventario inicial + materia prima recibidos – materia prima vendida (o utilizados) (C) - desperdicio (D) = Inventario Final (E). | | |
| B) | Inventario inicial - materia prima recibidos – materia prima vendida (o utilizados) (C) + desperdicio (D) = Inventario Final (E). | | |
| C) | Inventario inicial + materia prima recibidos + materia prima vendida (o utilizados) (C) + desperdicio (D) = Inventario Final (E). | | |
| D) | Inventario inicial - materia prima recibidos + materia prima vendida (o utilizados) (C) - desperdicio (D) = Inventario Final (E). | | |
| Retroalimentación para la respuesta correcta: | | | | | | |
| La suma de los productos que ya tienes (inventario inicial) más las compras (materia recibida) menos lo que utilizas o vendes, menos lo que se desperdicia, rompe, pierde, da como resultado el inventario final. | | | | | | |
| Retroalimentación para las respuestas incorrectas: | | | | | | |
| Analiza bien las formulas, recuerda que la suma de los productos que ya tienes (inventario inicial) más las compras (materia recibida) menos lo que utilizas o vendes, menos lo que se desperdicia, rompe, pierde, da como resultado el inventario final. | | | | | | |