

# WUOLAH



Belen\_Dominguez

[www.wuolah.com/student/Belen\\_Dominguez](http://www.wuolah.com/student/Belen_Dominguez)



9413

## Ejercicios-Resueltos-GEE-Tema-6.pdf

*?Ejercicios Resueltos GEE ?*



**3º Gestión y Estrategia Empresarial**



**Grado en Ingeniería Informática - Tecnologías Informáticas**



**Escuela Técnica Superior de Ingeniería Informática  
Universidad de Sevilla**

**CUNEF**

POSTGRADO EN **FINANZAS**

**Lidera tu futuro.**

*Define tu éxito.*

Excelencia,  
futuro, **éxito.**

[www.cunef.edu](http://www.cunef.edu)

SÚMATE  
AL ÉXITO

## **Ejercicio 06.01**

Nuestro negocio es un pequeño bar restaurante con barra y siete mesas en una calle del entorno de la Avenida de la Constitución en Sevilla.

Abrimos desde la mañana temprano hasta media tarde. Cuando cerramos el sábado ya no abrimos hasta el lunes.

Contamos con un cocinero y dos camareros, todos en torno a treinta años y con estudios de FP relativos a su profesión, más el trabajo que aportamos uno o dos miembros de la familia según el horario y nuestras posibilidades.

Nuestros ingresos son aproximadamente de 250.000 Euros/año y se reparten en un tercio por los menús del día que damos, un tercio por los aperitivos y cafés de lunes a viernes y el otro tercio entre desayunos y el tránsito de clientes del sábado, en que no ofrecemos menú.

En la última época, y a pesar de que el entorno ha cambiado a mejor, se nota que los ingresos no crecen, incluso caen un 5% en cada uno de los tres últimos años. Los beneficios que reporta a la familia han caído de igual forma, de manera que nos permite una retribución por hora





### **Ejercicio 06.01 (continuación)**

trabajada en torno al doble de lo que nos cuestan los empleados, después de pagar gastos y reponer las instalaciones que se van deteriorando.

La última reforma importante se hizo hace veinte años, por lo que el local necesita ya una puesta al día.

El negocio puede considerarse saneado, no tiene deudas, pero tampoco ha permitido a la familia ahorrar en este tiempo más de una cantidad que le cubriría pagar la mitad de la reforma necesaria.

Aprovechando la necesidad de una actualización, junto con la evolución de los ingresos, nos planteamos la posibilidad de cambiar la orientación del negocio ampliando el horario y la oferta, asumiendo que si la propuesta es atractiva algún hijo puede incorporarse definitivamente al negocio.

Se pide realizar un análisis DAFO en el que se detalle la posible reformulación del negocio, en qué términos la haríamos y sobre qué cuestiones deberíamos actuar.





Realizamos el ejercicio 6.01 para la compresión de los DAFOs:

Empezamos con el análisis externo:

Amenazas: Revienta ordenanza de veladores en Sevilla, ~~recesión económica~~ (aumento del paro), ~~negocio fácil~~ de sustituir, ordenanza de máximo nº de hostelería, controles sanitarios.

esto es una  
oportunidad

Oportunidades: Redes sociales, aumento del aeropuerto, ~~reparto~~ a domicilio, ~~transporte público~~, zona saturada, tipo de clientes.

Fortalezas: No tener deudas, formación de empleados, localización.

Debilidades: horario (ni fin de semana ni por la noche), ~~bajo~~ fondo de manobra, antigüedad del local, carta.



Una vez expuestas todas las ideas de antes, debemos filtrar las más irrelevantes (las que he tachado con el boli azul).

		F			D		
		No deudas	formación	localización	Horario	Antigua	Carta
A	Veladores	0	0	-1	0	0	0
	RRSS	1	4	1	0	-2	0
	Aeropuerto	1	2	3	-4	-2	-2
0	máx locales	0	0	5	0	0	0
	tipo clientes	3	5	2	-3	-5	-5

Este esquema no es estricto y depende de nuestro criterio.

Ld suma serie → 5      11      10      -7      -9      -7

Cambios signo deb. → 5      11      10      7      9      7

Vemos que lo más importante es cuidar el nivel de la formación, sobre todo si duplicamos el horario, la localización es buena y no debemos mudarnos y debemos mejorar el local. Vemos que nos sale una política de reorganización.