

## CASO ECONOMICO FINANCIERO NUMERO 1

Francisco Javier Sánchez Tasej – 2012421

### 1. Soluciones a los problemas visualizados

#### a. Competencia con muebles de otros materiales y precios más

**accesibles:** Podemos enfatizar y comunicar claramente la alta calidad y los acabados excelentes de los muebles de madera de “El Portador S.A” como un valor diferencial que justifique el precio, también podría considerar la posibilidad de introducir una línea de productos más económica utilizando materiales alternativos sin comprometer la calidad de la marca

#### b. Inseguridad en el sector actual:

Podemos aceptar la propuesta del proyecto de un centro comercial en una zona más accesible y segura, con un estacionamiento y seguridad dentro y en los alrededores, podríamos solucionar con esto la preferencia de los clientes por otros lugares e inseguridades

#### c. No ofrecen servicio a domicilio:

Podemos implementar un servicio de entrega a domicilio. Esto sería crucial para la comodidad del cliente para competir con otras empresas que también ofrezcan esto mismo, añadido a esto podemos promocionar la entrega a tiempo de los pedidos solicitados como una fortaleza existente

### 2. Aceptación del proyecto y medidor financiero:

Creo que la empresa si debería aceptar el proyecto del centro comercial

#### a. ¿Por qué?

Creo que la inversión que es de Q 2,100,000.00 es recuperable en 4 años. Esto pues creo que es rentable a mediano plazo, además de que el proyecto como bien lo mencionaba anteriormente, aborda directamente los problemas de inseguridad y la falta de estacionamiento que esta afectando directamente a la empresa

#### b. Medidor financiero para utilizar para ver el retorno de la inversión:

Para evaluar el entorno de esta inversión podría utilizar el periodo de recuperación (PayBack Period). Este medidor es útil para determinar el tiempo que se tarda en recuperar la inversión inicial, también podría utilizar el Valor presente Neto (VPN) que evalúa la rentabilidad de una inversión considerando el valor temporal del dinero o la Tasa interna de

Retorno (TIR) que calcula la tasa de descuento que hace que el vpn de todos los flujos de efectivo de un proyecto sea igual a cero

### 3. Aprovechamiento e incremento de las fortalezas de la empresa:

#### a. Muebles de madera de alta calidad y de acabados excelentes:

Creo que podemos aprovechar esta que es su principal fortaleza en todas las campañas de marketing y ventas, destacando la durabilidad y la estética de los productos, podríamos incrementar el invertir en investigación y desarrollo para mantener la vanguardia en diseño y materiales de madera, explorando nuevas técnicas de acabado o maderas sostenibles

#### b. Personal capacitado: También podríamos destacar la experiencia y el conocimiento del personal en la asesoría del cliente, garantizado que el cliente reciba la mejor atención y recomendaciones personalizadas, implementaría programas de formación continua y certificaciones para el personal

#### c. Servicio personalizado: Podría promover este servicio como un diferenciador clave, ofreciendo soluciones a mediada y atención individualizada a las necesidades de cada cliente, crearía programas de fidelización para clientes habituales, ofreciendo descuentos exclusivos

### 4. Aceptar la alianza con la cooperativa:

Pienso que si debería aceptar la alianza estratégica, ¿Por qué? Porque la alianza ofrece a los asociados de la cooperativa la posibilidad de comprar muebles con financiamiento a una tasa baja de interés y plazos de 1, 2 o 3 años. Esto abrirá un nuevo segmento de mercado y, potencialmente, incrementará significativamente las ventas, además creo que la comisión del 2% sobre las ventas es un costo razonable a cambio del acceso a una base de clientes potencialmente grande

### 5. Método Vertical:

ACTIVO	CUENTA	MONTO (Q)	% DEL TOTAL ACTIVO
CORRIENTE:			
	Caja	190,000.00	3.44%

	Bancos	490,000.00	8.86%
	Clientes	310,000.00	5.61%
	Inventarios	220,000.00	3.98%
	Bonos	250,000.00	4.52%
	Total Activo Corriente	1,460,000.00	26.40%
<b>NO CORRIENTE:</b>			
	Terreno	1,000,000.00	18.08%
	Vehículos	60,000.00	1.08%
	Mobiliario y Equipo	40,000.00	0.72%
	Maquinaria	70,000.00	1.27%
	Patentes y Marcas	2,900,000.00	52.44%
	Total Activo No Corriente	4,070,000.00	73.60%
	TOTAL ACTIVO	5,530,000.00	100.00%
<b>PASIVO Y PATRIMONIO</b>	<b>CUENTA</b>	<b>MONTO (Q)</b>	<b>% del Total Pasivo y Patrimonio</b>
<b>PASIVO CORRIENTE:</b>			
	Proveedores	150,000.00	2.71%
	Acreedores	90,000.00	1.63%
	Documentos por pagar	60,000.00	1.08%
	ISR por pagar	45,100.00	0.82%
	Total Pasivo Corriente	345,100.00	6.24%
<b>PASIVO NO CORRIENTE:</b>			
	Hipotecas	1,400,000.00	25.32%

	Seguros cobrados por anticipado	500,000.00	9.04%
	Documentos por pagar a largo plazo	612,900.00	11.08%
	Depreciaciones	42,000.00	0.76%
	Reserva para contingencias	200,000.00	3.62%
	Total Pasivo No Corriente	2,754,900.00	49.82%
	<b>TOTAL PASIVO</b>	<b>3,100,000.00</b>	<b>56.06%</b>
<b>PATRIMONIO:</b>			
	Capital Social	1,190,000.00	21.52%
	Utilidad Retenida	1,100,000.00	19.89%
	Reserva Legal	140,000.00	2.53%
	Total del Patrimonio	2,430,000.00	43.94%
	<b>TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO</b>	<b>5,530,000.00</b>	<b>100.00%</b>

#### **Análisis del método vertical y estrategias para fortalecer a la empresa:**

- **Análisis**
  - La empresa cuenta con un alto porcentaje de activos no corrientes (73.60%) especialmente en patentes y marcas lo cual indica una fuerte inversión en intangibles y activos a largo plazo
  - Activo corriente es bajo, lo que podría limitar la liquidez inmediata
  - El pasivo total representa el 56.06% del total de fondos, con una alta proporción de pasivo no corriente lo que indica compromisos financieros a largo plazo
  - El patrimonio muestra que la empresa tiene una buena base de capital propio
- **Estrategias:**
  - Aumentar el activo corriente mediante mayor control de inventarios y recuperación de cuentas por cobrar

- Renegociar deudas o buscar alternativas con menores tasas o plazos favorables
- Reinvertir utilidades o atraer nuevos socios para incrementar el patrimonio
- Monetizar patentes y marcas mediante licencias
- Revisar los costos fijos y mejorar eficiencia para liberar más recursos

**6. Fenómenos económicos actuales que podrían estar afectando a la empresa:**

Las ventas han disminuido por fenómenos económicos de los últimos años. Algunos fenómenos económicos podrían ser:

- Inflación y aumento de precios
- Tasas de interés elevadas
- Desaceleración económica o recesión
- Cambios en el comportamiento del consumidor
- Mayor competencia en el mercado
- Problemas en la cadena de suministro