

Curso. Ingeniería Económica

Docente: Mgtr. Gladys Fernández

**CASO PRÁCTICO**

**NÚMERO 2**

**Instrucciones Generales**

A continuación, se presenta un caso de económico financiero, que usted debe resolver de acuerdo con los datos que se le presentan, debe tomar en cuenta todos los elementos que intervienen en el mismo-

**Los datos son los siguientes:**

La empresa “El Amanecer”, ubicada en la 7va. Calle 6-20 de la zona 5, del departamento de Quetzaltenango, se dedica a vender joyería italiana de alta calidad. Inició operaciones en el año 2018, los tres primeros años la demanda fue alta, no obstante, en los últimos años las ventas han disminuido significativamente.

La empresa cuenta con 14 colaboradores, quienes reciben capacitaciones constantes de atención al cliente, y trabajan de acuerdo a turnos establecidos.

Una de las dificultades que enfrenta la empresa es el local, ya que el mismo es reducido y cuando hay muchos clientes el calor es extenso, esto hace que algunos clientes opten por irse.

No obstante, no cuentan con reserva para inversión y es por ello que no tienen el recurso financiero para ampliar el local.

La propietaria de la empresa es la señora Gloria Celeste Morales Villar, a quién le preocupa la competencia, por los precios que manejan actualmente, aunque las joyas que venden no son de alta calidad, pero la falta de empleo en la región, hace que los clientes busquen precios accesibles.

A la empresa en el último año se le han incrementado los gastos, los cuales se reflejan en el pago de seguridad durante el día y la noche, lo cual haciende a Q 9,100.00 mensuales, lo que genera un costo fijo al año de Q 109,200.00, lo que da como resultado una disminución significativa en la utilidad anual.

De acuerdo a una encuesta realizada a los clientes que frecuentan la empresa, dio como resultado lo siguiente.

**Aspectos positivos**

1. La joyería italiana es de alta calidad
2. Los colaboradores son amables
3. El lugar es céntrico
4. Hay variedad de joyas
5. Seguimiento en línea

**Aspectos negativos**

1. El local es pequeño
2. Poco personal para atender al cliente
3. No hay estacionamiento
4. Precios altos
5. Guerra de aranceles, lo que ha provocado que los países que le brindan el producto, elevarán sus precios
6. Actualmente se tiene una inflación que ha hecho que la demanda disminuya significativamente.
7. Competencia agresiva con presión más accesibles, pero con producto de menor calidad.

Estos resultados son significativos para la empresa, por lo que se debe analizar cada aspecto, tanto positivo como negativo, e indicar como mejorar los aspectos que no le favorecen a la organización.

Por otro lado, se necesita saber con exactitud cuanto es lo mínimo que se debe vender para recuperar los costos fijos y variables, es por ello que se presenta la siguiente información, para que se determine el Punto de Equilibrio en Quetzales.

|  |  |
| --- | --- |
| **Cuentas** | **Efectivo** |
| Gastos Fijos | Q 445,980.00 |
| Gastos Variables | Q 294,990.00 |
| Ventas | Q 1,900,540.00 |

Se le pide que lea detenidamente el caso y en forma ordenada, asesore a la empresa con cada punto que se mencionó en el mismo.

