

## Taller 3 - Electiva Empresarial 2025

Nombre del estudiante: \_\_\_\_\_

### 1. Razón financiera de liquidez: Razón corriente

Fórmula: Razón corriente = Activos corrientes / Pasivos corrientes

2024:  $60,000 / 22,000 = 2.72$

2023:  $46,500 / 16,500 = 2.81$

Interpretación: La empresa puede cubrir sus deudas a corto plazo más de 2 veces. Aunque en 2024 bajó ligeramente, sigue siendo saludable.

### 2. Razón de rotación: Rotación de inventarios

Fórmula: Rotación de inventarios = Costo de ventas / Inventario promedio

Inventario promedio:  $(18,000 + 15,000) / 2 = 16,500$

2024:  $40,000 / 16,500 = 2.42$

2023:  $32,000 / 16,500 = 1.93$

Interpretación: La empresa mejoró su gestión de inventarios en 2024.

### 3. Razón de apalancamiento: Razón de endeudamiento

Fórmula: Razón de endeudamiento = Pasivo total / Activo total

2024:  $35,000 / 100,000 = 0.35$

2023:  $28,000 / 90,000 = 0.31$

Interpretación: La empresa mantiene un endeudamiento razonable.

### 4. Razón de rentabilidad: Margen neto

Fórmula: Margen neto = Utilidad neta / Ventas netas

2024:  $25,000 / 80,000 = 31.25\%$

2023:  $20,000 / 70,000 = 28.57\%$

Interpretación: La rentabilidad ha mejorado.

## **Taller 3 - Electiva Empresarial 2025**

### **5. Punto de equilibrio en unidades**

Fórmula: Punto de equilibrio = Costos fijos / (Precio unitario - Costo variable unitario)

Cálculo:  $10,000 / (100 - 30) = 143$  unidades

### **6. Definición de marketing**

Marketing es el conjunto de estrategias y acciones orientadas a crear y fortalecer el valor de una marca, cumpliendo con las necesidades del consumidor.

### **7. Segmentación de mercado**

Segmentación de mercado consiste en dividir a los clientes en grupos con características o necesidades similares.

### **8. Posicionamiento, mezcla de marketing y CRM**

Posicionamiento: cambiar la percepción del consumidor sobre una marca frente a la competencia.

Mezcla de marketing: combinación de Producto, Precio, Plaza y Promoción (las 4P).

CRM: herramienta para gestionar relaciones con clientes y analizar su información.