**CASO PRÁCTICO GRUPAL: “Tendencia Zero”**

La empresa Tendencia Zero S.A, una tienda de ropa sostenible para jóvenes (ropa vintage, reciclada y personalizada), ha tenido pérdidas los últimos 3 años debido a baja rotación de inventario y escasa presencia en redes sociales. En abril de 2025, la gerencia decidió apostar por estrategias digitales agresivas:

* Venta por TikTok y WhatsApp
* Promociones por microinfluencers
* Alianzas con eventos estudiantiles

Después de un mes de implementar estas estrategias, la empresa quiere saber si están empezando a recuperarse o si siguen en problemas.

**📊 Información contable al 31 de mayo de 2025**

|  |  |
| --- | --- |
| **Cuenta** | **Valor** |
| Ventas del mes |  8,200.00  |
| Costo de ventas |  4,600.00  |
| Gastos de marketing digital |  900.00  |
| Arriendos |  1,000.00  |
| Sueldos del personal administrativo |  1,100.00  |
| Servicios básicos |  100.00  |
| Gastos financieros |  10.00  |
| Efectivo |  1,400.00  |
| Inventario  |  300.00  |
| Cuentas por cobrar |  1,800.00  |
| Muebles y enseres |  5,000.00  |
| Proveedores |  2,200.00  |
| Préstamo pendiente con entidad financiera |  3,500.00  |
| Capital |  6,810.00  |
| Utilidades o pérdidas acumuladas de ejercicios anteriores | - 4,500.00  |

**🧠 Se solicita:**

1. 🧾 Estado de Resultados del mes de mayo de 2025

* Determinar la utilidad bruta, utilidad operativa y utilidad neta.
* ¿Hubo ganancia o pérdida este mes?

2. 📊 Estado de Situación Financiera al 31 de mayo

* Clasificar activos y pasivos correctamente.
* Calcular el nuevo patrimonio (considerando pérdidas acumuladas + resultado del mes).
* Validar si Activos = Pasivos + Patrimonio

3. 📈 Indicadores financieros

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Pregunta** | **Fórmula** | **¿Qué interpreta?** |
| ROE – ¿Qué tan rentable fue el dinero del dueño? | Utilidad neta ÷ Patrimonio | >10% = Excelente rendimiento para los socios; 5% a 10% = Aceptable, con espacio para mejorar; <5% = Baja rentabilidad, posibles problemas de gestión o estrategia. |
| Rotación de inventario – ¿Estoy vendiendo o acumulando stock? | Costo de ventas ÷ Inventario | >2: buena rotación; <2: acumula stock, posible baja en ventas. |
| Rentabilidad neta – ¿Está ganando o perdiendo? | (Utilidad neta ÷ Ventas) × 100 | >0%: la empresa gana; <0%: está en pérdida. |
| Liquidez – ¿Puede pagar sus deudas de corto plazo? | Activo corriente ÷ Pasivo corriente | <1 = Riesgo de insolvencia (no puede pagar deudas inmediatas); 1.5 a 2 = Buena salud financiera; >2 = Exceso de recursos, posible ineficiencia. |
| Endeudamiento – ¿Depende mucho de financiamiento externo? | (Pasivo total ÷ Activo total) × 100 | <60%: saludable; >60%: riesgo por dependencia excesiva del financiamiento externo. |
| Margen bruto – ¿Cuánto gana por cada dólar que vende antes de gastos? | (Utilidad bruta ÷ Ventas) × 100 | >30%: buen margen; <30%: poco margen para cubrir gastos y generar utilidad. |

4. 💬 Análisis y toma de decisiones

Supongan que forman parte del equipo de asesores financieros de la empresa. Con base en los estados financieros e indicadores analizados, respondan las siguientes preguntas:

* ¿Consideran que la empresa va por buen camino? Justifiquen su respuesta con datos.
* ¿Qué acciones concretas recomendarían implementar en el próximo mes para mejorar los resultados?
* Si fueran inversionistas, ¿invertirían más capital en este negocio? ¿O preferirían buscar una fusión con otra tienda? Expliquen por qué.
* ¿Qué recomendaciones específicas harían a los gerentes en términos de ventas, gastos, inventarios o decisiones estratégicas?