

TRABAJO AUTÓMO DENTRO DEL EVENTO "XI SEMANA INTERNACIONAL DE ADMINISTRACIÓN CONTABILIDAD Y COMERCIO SIACC 2018"

ELABORACIÓN DE UN CASO DE ESTUDIO

COMPONENTES:

1. Portada
2. Resumen (máximo 80 palabras)
3. Cuerpo del caso de estudio

- a. Breve marco teórico, por ejemplo, si es sobre "Optimización de los procesos productivos en la empresa", en uno o dos párrafos, describir el concepto "Procesos productivos"
- b. Describir o plantear el problema objeto del caso de estudio
- c. Si se refiere a un caso real, por ejemplo, "Floralp", breves antecedentes de esa empresa

4. Preguntas derivadas del caso de estudio (sólo planteadas)

Tres o cuatro preguntas de **análisis**, cuyas respuestas se derivarán de la comprensión del problema objeto del caso de estudio

Comercial: Estos casos bien planteados, servirían como material de aprendizaje

Ejemplo de preguntas de análisis:

- ¿Cómo ...? de qué manera están las cosas o sucedieron los hechos
- ¿Por qué...? (razones, motivos de los hecho o cosas)
- ¿Qué factores intervienen en.. o se requirieron para?
- ¿Cuáles son las razones para pensar que...?
- ¿Cómo hacer para aplicar esto o aquello...?

5. Lista de referencias

6.- El trabajo será enviado en formato Pdf a la siguiente dirección hasta el lunes 6 de Agosto de 2018 eevinueza@pucesi.edu.ec

EJEMPLO DE CASO

Comercial Pasquel es una microempresa mayorista. Fundada en 1996 por H. Pasquel, un atuntauqueño que había emigrado a Ibarra. Luego de tres años de haber sido fundada empezó a vender a la Provincia del Carchi y se ha convertido en la más grande mayorista de esta ciudad, posición que todavía mantiene hasta ahora. Comercial Pasquel básicamente provee productos alimenticios (arroz, azúcar, fideos, aceites, granos,...) es uno de los mayoristas más rentables de la ciudad. En 1999 su mercado se extiende a Cayambe, en la Provincia de Pichincha y las principales ciudades de la Provincia del Carchi y eventualmente aprovechando las oportunidades de negocios también coloca sus productos en el sur de Colombia. Actualmente Comercial Pasquel alcanza ventas mensuales muy significativas.

El secreto del éxito de la microempresa radica en la forma como utiliza algunos principios estratégicos claves. Comercial Pasquel suministra una selectiva variedad de productos alimenticios dirigidos a lograr un rápido volumen de ventas. Ofrece productos de buena calidad a precios moderados. Esta combinación de buena calidad y precios razonables motiva a los clientes para que ellos asocien a Comercial Pasquel con el valor que ellos pagan, y su habilidad para proporcionar firmemente esa combinación, con el paso de los años ha constituido un importante posicionamiento en estos mercados. La

TRABAJO AUTÓMO DENTRO DEL EVENTO "XI SEMANA INTERNACIONAL DE ADMINISTRACIÓN CONTABILIDAD Y COMERCIO SIACC 2018"

imagen de Comercial Pasquel es tan fuerte entre los consumidores que la organización no hace publicidad en su mercado: fuente importante de ahorro en costos.

A fin de lograr la combinación precios moderados y buena calidad, la microempresa trabaja en forma muy estrecha con sus proveedores (evita la intermediación), varios de los cuales le han vendido una gran proporción de sus productos desde sus inicios. La microempresa es de carácter familiar, el señor Pasquel es el administrador y su esposa lidera el equipo de ventas que no pasa de tres personas. El señor Pasquel trabaja en contacto permanente con los proveedores sobre la calidad y cantidad de los productos. Los proveedores se encuentran muy dispuestos a responder las exigencias de la organización, pues saben que Comercial Pasquel es leal y a medida que ésta crece igual les sucede a ellos. El volumen de ventas generado por su estrategia de suministrar permanentemente sólo una selecta variedad de productos alimenticios,

1

les permite a sus proveedores realizar sustanciales economías de escala en grandes cantidades de producción. Estos ahorros en costos pasan entonces a Comercial Pasquel en forma de precios reducidos. A su vez la microempresa transfiere parte de los ahorros al consumidor.

Una concentración clara en el cliente es vital para la efectividad de la microempresa. La actitud la establece el señor Pasquel. En consecuencia, el equipo de ventas llega a comprender lo que los clientes desean y gustan de sus productos alimenticios. La concentración en el cliente también está reforzada sobre la entrega de sus productos en el local de ventas de otros comerciantes que actúan como subdistribuidores de Comercial Pasquel.

La microempresa no tiene mucho personal y su administrador, se encuentra estimulado en concentrarse en la maximización de su volumen de ventas. El desempeño de la microempresa se evalúa de acuerdo a su volumen de ventas y, el control de sus existencias se logra mediante sistemas de control interno.

Preguntas

¿Cuál es la fuente de ventaja competitiva de Comercial Pasquel?

Comercial Pasquel se las ha ingeniado para mantener su ventaja competitiva en la venta mayorista desde sus inicios. ¿Por qué a las empresas rivales se les ha dificultado atacar su posición competitiva?

¿Qué probabilidades tiene Comercial Pasquel de que su ventaja competitiva perdure en el tiempo?

Los componentes descritos son los que se tomarán en cuenta durante la evaluación del Estudio de Casos

RÚBRICA DE CALIFICACIÓN CASO DE ESTUDIO

Puntaje sobre el que se califica

10

Puntaje mínimo de
calificación 7

Criterios	% de la nota total	Desempeño				Subtotal
		EXCELENTE	MUY BUENO	BUENO	REGULAR	
Contenido del caso de estudio	20%	Identifica y expresa claramente los desafíos del caso	Identifica los desafíos del caso. La expresión de ideas no es clara	La expresión de ideas es poco clara pero identifica algunos desafíos del caso	Tiene dificultades para expresar sus ideas y no se identifican claramente los desafíos	0,0
	2	2,00	1,50	1,00	0,20	
Bases conceptuales	20%	El estudio de caso supera la expectativa de presentación, el contenido es ordenado, claro y manifiesta las bases conceptuales pertinentes	El contenido es ordenado, claro y manifiesta las bases conceptuales pertinentes	El contenido es ordenado, claro y manifiesta con deficiencia las bases conceptuales pertinentes	El contenido es incompleto y manifiesta con deficiencia las bases conceptuales pertinentes	0,5
	2	2,0	1,5	1,0	0,2	
Aplicación y enriquecimiento de los conocimientos que se han aprendido durante el seminario	20%	El caso expuesto posibilita ampliamente la aplicación y enriquecimiento de los conocimientos que se han aprendido en el seminario	El caso expuesto posibilita medianamente la aplicación y enriquecimiento de los conocimientos que se han aprendido en el seminario	El caso expuesto tiene limitaciones para la aplicación y enriquecimiento de los conocimientos que se han aprendido en el seminario	El caso expuesto establece nula relación con los contenidos revisados en el seminario	0,3
	2	2,0	1,5	1,0	0,2	
Redacción de preguntas	25%	Presenta de manera clara y pertinente preguntas sobre la empresa analizada	Presenta de manera comprensible preguntas sobre la empresa analizada	Presenta de manera medianamente comprensible preguntas sobre la empresa analizada	Se presentan preguntas no muy entendibles	0,5
	2,5	2,5	1,9	1,3	0,3	
Uso de referencias	15%	Utiliza referencias de manera precisa y relacionadas con el caso	Utiliza referencias no muy significativas con el caso	Utiliza referencias no muy relacionadas con el caso	Casi no existen referencias relacionadas con el caso	0,5
	1,5	1,50	1,13	0,75	0,15	
					NOTA OBTENIDA	1,8