

# CASODE ESTUDIO

Caso de estudio

## Módulo 2. Comercio al por mayor



## Descripción

Los negocios de venta al por mayor se enfrentan al reto de mantenerse vigentes y a la vanguardia principalmente en tres grandes áreas siguiendo las tendencias globales: a) Trazabilidad y transparencia en la logística y abasto, b) Digitalización y comercio electrónico, y c) Sustentabilidad y comercio justo.

En el presente documento se plantea una situación hipotética sobre un negocio de comercio al por mayor que acude a ti para recomendaciones sobre la obtención de un financiamiento.

Para dar solución al caso, deberás partir del contenido académico del módulo de comercio al por mayor para proponer la mejor solución práctica ante el reto del empresario, resolverás algunas actividades previas y durante la sesión sincrónica terminarás de solventar el caso.

## Objetivo

Desarrollar un plan estratégico financiero y operativo para optimizar la eficiencia, ampliar la cobertura y fomentar la sostenibilidad de un negocio mayorista de abarrotes, enfocándose en la mejora de la logística, la gestión efectiva del inventario, y la implementación de prácticas de comercio justo y sostenible.

## Requerimientos

- Lectura a profundidad de los 5 temas del módulo de comercio al por mayor.
- Realizar las actividades del Prework antes de la sesión presencial.
- Trabajar y colaborar de manera activa en la sesión presencial.

## Desarrollo del caso:

Josué y Diana Riojas son una pareja que tienen un negocio familiar del giro de abarrotes y alimentos bajo el modelo de negocio de venta al por mayor. Viven en CDMX y abrieron su tienda mayorista hace 5 años. Venden alimentos no perecederos y abarrotes dirigidos a tienditas minoristas y abarroteros que atienden a consumidores de la localidad. Hasta ahora su ventaja competitiva ha sido tener una amplia variedad de categorías y marcas disponibles. Esto ha hecho que ganen la preferencia de los consumidores.

Desde hace dos años expandieron su cobertura geográfica de local a nacional y proveen a tienditas de todo el país. No tienen sucursales físicas, pero tienen comisionistas en varias zonas que les permiten abarcar mayor territorio. Los envíos se hacen actualmente a través de un par de camiones que son propiedad de la empresa.

Tienen un total de 25 empleados y unas ventas anuales de alrededor de \$6 millones de pesos.

A pesar de que los resultados en ventas han sido sumamente positivos, el negocio presenta grandes retos actualmente, entre ellos:

1. Mejorar los tiempos de entrega que actualmente pueden sumar hasta 3 semanas y que debieran ser de máximo 1 semana.
2. Mejorar esa cobertura geográfica que han ganado, sin incrementar demasiado sus gastos fijos en recurso humano y en infraestructura.
3. Tener una mejor visibilidad de sus inventarios para poder reducir su costo de capital de trabajo, reducir las mermas y poder darle mejor seguimiento a los pedidos que se envían a los clientes.

Sumarse a los esfuerzos para ser una empresa sostenible logrando mejorar su impacto ambiental a través de menor consumo de combustibles, fomentar el comercio justo y, el trato adecuado y equitativo a sus empleados.

Josué y Diana están conscientes de que para lograr las mejoras necesitan financiar su negocio y te están pidiendo consejo para ello. Por tanto, debes responder a lo siguiente:

- ¿Cuánto consideras que pudiera ser una cantidad adecuada para financiar su negocio?
- ¿Cuál fuente de financiamiento le recomiendas?
- ¿Cómo debe solicitar su crédito, qué requisitos debe cumplir y cómo puedes auxiliarlo en el proceso?
- ¿Cómo le recomiendas usar ese crédito? Ayúdalos a priorizar el uso del capital en las iniciativas que más puedan ayudarles.

Para responder a las preguntas, realiza de forma individual previo a la sesión de clase, las actividades de Prewrite de tu curso. Durante la sesión presencial trabajarás en la solución a las preguntas detonantes del caso de forma colaborativa.

Tecmilenio no guarda relación alguna con las marcas mencionadas como ejemplo. Las marcas son propiedad de sus titulares conforme a la legislación aplicable, se utilizan con fines académicos y didácticos, por lo que no existen fines de lucro, relación publicitaria o de patrocinio.

La obra presentada es propiedad de ENSEÑANZA E INVESTIGACIÓN SUPERIOR A.C. (UNIVERSIDAD TECMILENIO), protegida por la Ley Federal de Derecho de Autor; la alteración o deformación de una obra, así como su reproducción, exhibición o ejecución pública sin el consentimiento de su autor y titular de los derechos correspondientes es constitutivo de un delito tipificado en la Ley Federal de Derechos de Autor, así como en las Leyes Internacionales de Derecho de Autor.

El uso de imágenes, fragmentos de videos, fragmentos de eventos culturales, programas y demás material que sea objeto de protección de los derechos de autor, es exclusivamente para fines educativos e informativos, y cualquier uso distinto como el lucro, reproducción, edición o modificación, será perseguido y sancionado por UNIVERSIDAD TECMILENIO.

Queda prohibido copiar, reproducir, distribuir, publicar, transmitir, difundir, o en cualquier modo explotar cualquier parte de esta obra sin la autorización previa por escrito de UNIVERSIDAD TECMILENIO. Sin embargo, usted podrá bajar material a su computadora personal para uso exclusivamente personal o educacional y no comercial limitado a una copia por página. No se podrá remover o alterar de la copia ninguna leyenda de Derechos de Autor o la que manifieste la autoría del material.