



# RETO LABSAG OCTUBRE 2018

**TERCER LUGAR  
SIMDEF**

UNIVERSIDAD LIBRE DE COLOMBIA  
SECCIONAL PEREIRA  
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS  
ADMINISTRATIVAS Y CONTABLES



## EQUIPO DE TRABAJO

**INDUSTRIA: R112018**

**CRISTIAN EDUARDO HENAO SALINAS (ULIBRE (CONTA) - COLOMBIA)**

**STEFANIA JURADO LOPEZ**

**YHONATAN ANDRES ZEMANATE AGUIRRE**

**KATHERINE CASTAÑEDA GONZALEZ**

**LUZ ELENA RENDON SOTO**

**FRANCISCO ELIDER VALENCIA VALENCIA (PROF)**



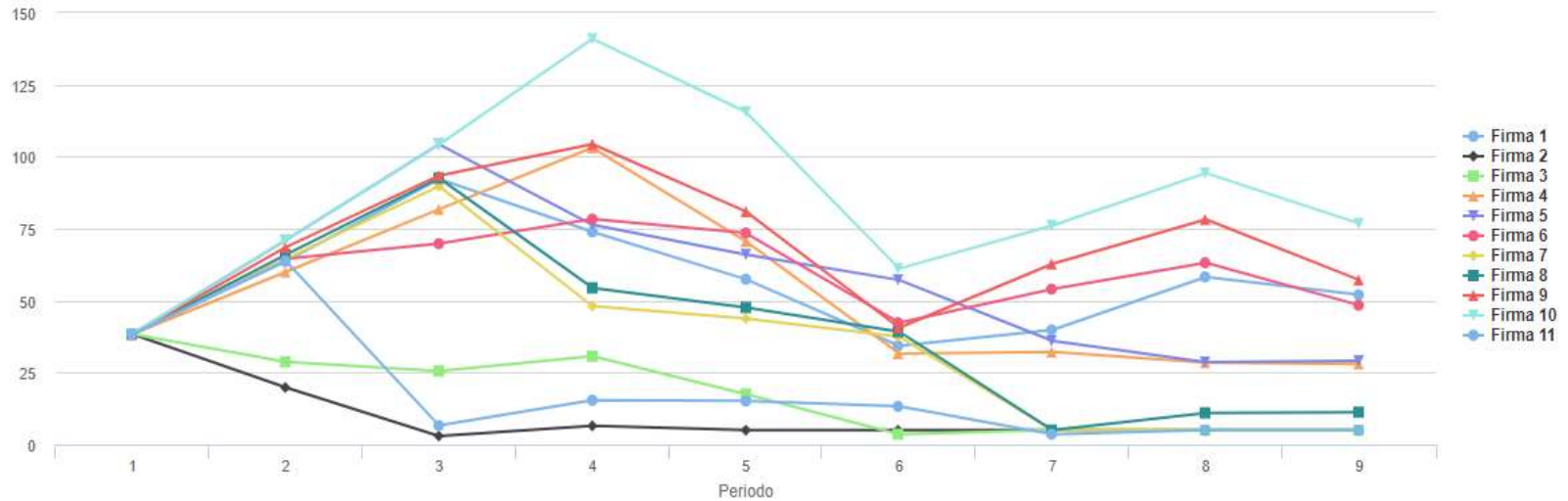
# OBJETIVO DEL EQUIPO

- Alcanzar el mayor precio de acción en cada periodo en el grupo asignado.
- Aumentar la capacidad de Producción.
- Conseguir la mejor financiación.
- Reducir los costos de producción y almacenamiento.
- Satisfacer la demanda con base a los pronósticos.
- Dejar la empresa al final de la decisión 8 en las mejores condiciones para su óptimo desarrollo

# DESEMPEÑO DE LA INDUSTRIA



Resultados



Firmas	Periodo 1	Periodo 2	Periodo 3	Periodo 4	Periodo 5	Periodo 6	Periodo 7	Periodo 8	Periodo 9
Firma 1	38.38	63.65	92.26	73.90	57.42	34.27	39.84	58.24	52.02
Firma 2	38.38	19.86	3.00	6.51	5.00	5.00	5.00	5.00	5.00
Firma 3	38.38	28.76	25.53	30.69	17.55	3.60	5.00	5.00	5.00
Firma 4	38.38	59.95	81.72	103.10	70.60	31.64	32.17	28.52	28.05
Firma 5	38.38	71.03	104.34	76.32	66.01	57.18	36.02	28.65	29.07
Firma 6	38.38	64.46	69.77	78.33	73.51	42.35	54.00	63.16	48.41
Firma 7	38.38	64.49	89.75	48.12	43.74	37.55	5.00	5.00	5.00
Firma 8	38.38	65.98	92.59	54.43	47.63	39.22	5.00	11.03	11.25
Firma 9	38.38	68.51	93.41	104.34	80.97	40.59	62.77	78.20	57.18
Firma 10	38.38	71.08	104.21	140.92	115.58	61.13	76.10	94.29	76.80
Firma 11	38.38	63.82	6.61	15.39	15.14	13.28	3.60	5.00	5.00

# DECISIÓN 1



- Compra de \$950.000 en valores negociables, el exceso de efectivo al final del flujo es una oportunidad potencial para generar ingresos no operacionales para el siguiente trimestre.
- Pago de dividendos 0,1% esta es una decisión fundamental ya que es el motivo de valorización de la acción y fue una constante a lo largo de las 8 decisiones.
- Compra proyecto de inversión, nuestra meta siempre fue reducir los costos de producción para generar un mayor margen de utilidad
  - Unidades a producir 100.000
- Precio de venta \$106, con base al pronóstico se tomó la decisión de vender a este precio y así generar inventario adicional para los trimestres donde la demanda sería mayor, aunque sabíamos que se incurriría en costos por almacenaje pero a largo plazo tendríamos mas control en el mercado.

# DECISIÓN 2



- Descuento de 1% en cuentas por cobrar, esta fue la segunda constante en las 7 decisiones restantes con el fin de recaudar mas efectivo para las salidas de dinero que se presentarían en las compras de maquinaria y planta
  - Pago dividendos 0,1%
  - Compra de maquinaria 25.000
    - Compra planta 20.000
- (En estas 2 decisiones de compra de maquinaria y planta se empezó a analizar la situación a futuro para poder producir más, tener más control del mercado y preparar la fábrica para el futuro)
  - Unidades a producir 100.000
- Precio de venta \$106, seguimos con la política de precios altos para tener más inventario final.



# DECISIÓN 3

- Descuento de 1% en cuentas por cobrar.
  - Pago dividendos 0,1%
- Venta de valores negociables \$1.000.000, como se había mencionado anteriormente, la meta siempre fue tener mayor capacidad de producción y por lo tanto en este periodo fue necesaria la venta de los valores negociables para poder cubrir la compra de maquinaria y planta
  - Compra de maquinaria 15.000
    - Compra planta 10.000
  - Unidades a producir 100.000
- Precio de venta \$104,9 para este trimestre fue para el que nos preparamos desde el inicio y poder vender toda la producción más el inventario que se tenía guardado de trimestres anteriores, para así generar mas ingresos y bajar el costo de almacén

# DECISIÓN 4



- Descuento de 1% en cuentas por cobrar.
  - Pago dividendos 0,1%
- Emisión de bonos a largo plazo \$3.000.000, en este trimestre empieza a generarse la crisis en la producción y acá es donde nos estábamos preparando desde el comienzo, sabiendo muy bien que la tasa de endeudamiento con bonos era la más baja y la mas prudente de tomar en el momento.
- Compra planta 22.000, con la compra de esta planta se tendría dentro de 2 periodos una producción adicional de 2.000 con el fin de prepararnos para las decisiones finales y tener mayor control de mercado
  - Unidades a producir 100.000
- Precio de venta \$106, según los pronósticos la demanda empezaría a bajar en relación a los trimestres anteriores, entonces se tomo la decisión de aumentar el precio para así tener inventario para el siguiente trimestre donde se requería tener mas ingresos



# DECISIÓN 5



- Descuento de 1% en cuentas por cobrar.
  - Pago dividendos 0,1%
- Emisión de bonos a largo plazo \$3.000.000, seguía siendo la mejor manera de financiamiento, para la crisis en producción.
- Emisión de acciones comunes 55.000 a \$110,5 se debe tener muy claro el porqué se usara esta herramienta de financiación sabiendo que reducirá el valor de la empresa, nuestro objetivo siempre fue tener mayor capacidad de producción y fue la mejor manera de lograrlo.
- Compra de maquinaria 57.000, la velocidad de depreciación en la maquinaria y planta es demasiado elevada, se debe tener muy claro desde el comienzo en que trimestre hacer las compras para aprovechar el precio bajo de valor de compra
  - Compra planta 25.000
- Unidades a producir 80.000, la visión a futuro y el pronóstico de ventas nos permitió tomar esta decisión, sin temor alguno, sabiendo que la demanda sería de 83.133 unidades a un precio de \$96,59
- Precio de venta \$106 el precio fue elegido con la meta de tener inventario final para enfrentar los trimestres finales del reto.

# DECISIÓN 6



- Descuento de 1% en cuentas por cobrar.
  - Pago dividendos 0,1%
- Compra planta 3.000 con el fin de aumentar la producción a 105.000 unidades para la decisión 8
- Unidades a producir 102.000, en este punto fue que logramos la meta que se había contemplado desde el comienzo de tener una capacidad de producción superior a la base de 100.000, teniendo en cuenta las decisiones finales y que la empresa no quedara en déficit de producción.
- Precio de venta \$106 según el pronóstico la demanda sería muy superior a la producción actual sumándole el inventario que se tenía en almacén, se tenía la posibilidad de vender todo y a el precio más alto

# DECISIÓN 7



- Descuento de 1% en cuentas por cobrar.
  - Pago dividendos 0,1%
- Compra de \$1.150.000 en valores negociables, este fue un error fatal sabiendo que teníamos un préstamo multa, lo ideal era no haberlos comprado y haber abonado a la deuda.
- Compra de maquinaria 8.000, seguíamos con la meta de generar mayor producción y para el próximo trimestre tendríamos una producción adicional de 3.000 para un total de 105.000 y preparar la empresa para la segunda crisis que se avecina al trimestre 11.
  - Unidades a producir 102.000.
- Precio de venta \$106 teníamos el mercado a favor nuestro, el pronóstico decía 113.625 unidades a \$106,28 y nuestra producción era de 102.000 por lo tanto lo venderíamos todo y así no generaríamos costo de almacén.



# DECISIÓN 8

- Descuento de 1% en cuentas por cobrar.
  - Pago dividendos 0,1%
- Emisión de bonos a largo plazo \$1.550.000, en la anterior decisión se habían comprado valores negociables pero no se contaba con que el préstamo multa absorbería esta compra y como aprendizaje quedo que lo mejor sería emitir bonos (Ya que es la tasa más baja de endeudamiento) para cubrir la deuda faltante y así estar preparados para la siguiente crisis donde se debía volver a invertir en maquinaria y planta.
  - Unidades a producir 105.000 se logro al final la meta propuesta de tener mayor producción a la inicial de 100.00 unidades y proyectados para los trimestres venideros.
- Precio de venta \$106 con el fin de que en el trimestre 11 se tenga inventario en el almacén para así satisfacer la demanda que será de 121.500 unidades aproximadamente dado que la capacidad de la planta será de 105.000 y así no perder la oportunidad potencial que se presenta de aumentar los ingresos en ventas

# FUTURO DE LA EMPRESA



En la decisión 8 se buscó dejar la empresa en las mejores condiciones y con una proyección a futuro con el fin de aumentar el valor de la empresa después de esos 2 periodos de crisis que se presentaron, y como el objetivo siempre fue tener mayor capacidad de producción, en las metas que se tenía era aumentar a 110.000 la capacidad de producción.



# PUNTOS CLAVE

El simulador tiene 3 puntos claves, en los cuales se basan las decisiones a tomar en cada uno de los trimestres y tienen un factor determinante, si se llegan a descuidar u omitir podría afectar el valor de la acción al validar los datos.



# PUNTO 1: PRONÓSTICOS

Los pronósticos nos brindan la información necesaria para poder tomar la decisión más adecuada respecto al juego entre precio y demanda, el saber utilizar esta ayuda determinará los ingresos del período con base a aproximaciones o nos preparara para trimestres donde la demanda es superior a lo que se puede producir.



## PUNTO 2: DEPRECIACION DE MAQUINARIA Y PLANTA

Un punto muy crítico en la toma de decisiones y más cuando empieza la primera crisis es la maquinaria y planta, desde la primer decisión se debe estar al tanto de como se comporta la depreciación en los siguientes trimestres para no dejar caer la producción y poder responder ante la demanda pronosticada, punto que mencione anteriormente.





## PUNTO 3: FINANCIACION

Después de analizar los pronósticos, la depreciación de maquinaria y planta, queda un tercer punto que termina de encadenar las bases claves para unas buenas decisiones “la financiación” cuando entramos en la primera crisis la falta de efectivo es evidente y se debe recurrir a un ingreso por medio de la deuda y es donde se debe evaluar cual método de financiación es el más conveniente para la empresa, no sólo en el momento, si no a futuro para no afectar el flujo de efectivo de manera negativa con intereses demasiado altos.



No es que las demás decisiones o información sean inútiles, solamente es una opinión de grupo ya que esta fue la técnica utilizada para lograr el 3° puesto en el Reto, sin embargo los demás ítems de decisión son importantes y tienen su repercusión tanto positiva como negativa, solamente que estos 3 puntos encierran todo lo necesario para manejar el simulador SIMDEF.



# HERRAMIENTA FINANCIERA: FLUJO DE CAJA

Adicional a los 3 puntos clave, se utilizó el flujo de caja como una herramienta financiera básica que nos permitió controlar tanto los ingresos como egresos futuros, en ella proyectábamos con un rango de certeza del 95% como serían los movimientos del próximo trimestre y también teníamos una visión de como había sido el comportamiento en los trimestres anteriores para así tener una idea aproximada de como sería el futuro y como podríamos mejorar.



# CONCLUSIONES

- Primeramente nos sentimos muy orgullosos de haber participado en el “Reto LABSAG Octubre 2018” y haber cumplido con nuestra meta de ser los mejores en el grupo asignado, en nuestras metas o propósitos nunca estuvo o no tuvimos presente que había una clasificación general en la cual íbamos de primero hasta el periodo 6, y ya al final haber terminado de 3° a nivel internacional y tener el honor de ocupar ese espacio reservado para los ganadores en la categoría SIMDEF en la cual nunca, en el tiempo que venimos participando como universidad, se había decretado ganadores, de todos modos nos sentimos muy felices de este puesto y de haber demostrado nuestras capacidades en gerencia financiera ya que es una competencia que se esta implementando en los estudiantes de la universidad libre, seccional Pereira, en la facultad de Ciencias Económicas Administrativas y Contables, en los programas de Contaduría Publica, Administración de Empresas y Economía.



## RESULTADOS RETO LABSAG OCTUBRE 2018: SIMDEF

INDUSTRIA	EQUIPO	Poeriodo 1	Poeriodo 2	Poeriodo 3	Poeriodo 4	Poeriodo 5	Poeriodo 6	Poeriodo 7	Poeriodo 8	Poeriodo 9	GANADORES	Univ. / País
R152018	2	38.38	69.69	102.45	137.94	105.69	56.46	77.62	99.50	83.10	1er LUGAR	(ESCATEP - MEXICO)
R142018	9	38.38	67.80	94.02	119.95	101.19	47.11	70.47	93.79	80.18	2do LUGAR	(UPN - PERU)
R112018	10	38.38	71.08	104.21	140.92	115.58	61.13	76.10	94.29	76.80	3er LUGAR	(ULIBRE (CONTA) - COLOMBIA)



- Si bien no logramos el primer lugar y las decisiones que se tomaron fueron acertadas en su mayoría, estas llegaron a ser muy arriesgadas ya que existen eventualidades que pueden darle un giro distinto a la dinámica, pero el aprendizaje que nos llevamos al mundo real es bastante, ya que este simulador fue lo mas cercano a lo que es el diario vivir de las empresas creando en los participantes esa noción de toma de decisiones en el momento indicado analizando el presente y sin descuidar las repercusiones a futuro donde se pueden prevenir crisis o aprovechar las crisis y sacar provecho a los competidores del mismo sector.



**¡GRACIAS!**