



UNIVERSIDAD
PRIVADA
DEL NORTE



SIMDEF

Gerencia Financiera

Reto Internacional Labsag Noviembre 2019

Integrantes:

Aranda García, Carlos Javier
Montoya Guzmán, Joe Brandon
Sánchez Contreras, Fiorella Susana
Trujillo Flores, Yerson Alonso
Vidal Sobrado, Jhoel Manuel
Alfaro Guarniz, Huber Esteban (Docente)



Firma 13
Industria 15RETO20192

Perú

Análisis 1

- ❖ De acuerdo a la información del primer trimestre, nos percatamos del excesivo dinero en cuentas por cobrar.
- ❖ La empresa contaba con deudas a corto, mediano y largo plazo.
- ❖ También notamos el aumento de la demanda para el cuarto trimestre, por lo que convenía aumentar la capacidad de planta.

Estrategia

DECISIÓN 1

- ❖ Se realizó un factoraje de cuentas por cobrar para obtener un mayor flujo de dinero en caja y banco.
- ❖ Redención de préstamos para reducir los intereses dado el exceso de liquidez.
- ❖ Compra de máquina y planta para mantener una paridad.
- ❖ Reducción de costos mediante la compra de proyectos.
- ❖ Producción máxima.
- ❖ Compra de pronósticos para una mejor exactitud en la demanda y el precio.
- ❖ El precio más óptimo.

Análisis 2

- ❖ Analizando los datos de la síntesis ejecutiva, se buscó igualar planta y máquina.
- ❖ Se generó inventario frente a la caída pronosticada de la demanda a futuros trimestres.
- ❖ De acuerdo a nuestro flujo de caja se pronosticó una falta de efectivo.

Estrategia

DECISIÓN 2

- ❖ Inversión en valores negociables con el exceso de caja.
- ❖ Factoraje.
- ❖ Financiamiento con un préstamo a mediano plazo para la compra de máquina y planta.
- ❖ Pago de dividendos por acción.
- ❖ Compra de máquina y planta para cubrir la demanda futura.
- ❖ Compra de proyecto de inversión.
- ❖ Producción máxima.
- ❖ Compra de pronóstico.
- ❖ Precio máximo permitido.

Análisis 3

- ❖ En la síntesis ejecutiva se evidencia una disminución en la capacidad de planta y máquina.
- ❖ De acuerdo a nuestro flujo de caja se encontró una falta de efectivo.

Estrategia

DECISIÓN 3

- ❖ Venta de valores negociables.
- ❖ Factoraje.
- ❖ Financiamiento para la compra de máquina y planta, cubriendo la demanda futura.
- ❖ Producción máxima.
- ❖ Precio máximo.

Análisis 4

- ❖ Según los datos obtenidos del flujo de caja, se observó que se tenía un excedente de dinero.
- ❖ Se observó el elevado interés de los préstamos.
- ❖ El costo de la mano de obra tenía un precio elevado.

Estrategia

DECISIÓN 4

- ❖ Factoraje.
- ❖ Redención de préstamos.
- ❖ Pago de dividendos por acción para mantener su estabilidad.
- ❖ Compra de proyecto de inversión.
- ❖ Producción máxima.
- ❖ Precio máximo.

Análisis 5

- ❖ Falta de efectivo.
- ❖ De acuerdo a la proyección dada por los trimestres futuros, se observó una alta tasa de depreciación de planta y máquina.
- ❖ Se analizó que un financiamiento mediante la emisión de acciones mejorarían los resultados.

Estrategia

DECISIÓN 5

- ❖ Factoraje.
- ❖ Redención de bonos.
- ❖ Emisión de acciones comunes.
- ❖ Distribución de dividendos.
- ❖ Compra de proyecto de inversión.
- ❖ Producción y precio máximo.

Análisis 6

- ❖ Se buscó igualar planta y máquina.
- ❖ De acuerdo a nuestro flujo de caja pronosticamos una falta de efectivo.
- ❖ Dado el precio de las acciones se vio la posibilidad de una recompra de estas.

Estrategia

DECISIÓN 6

- ❖ Factoraje.
- ❖ Redención de préstamos a mediano plazo.
- ❖ Recompra de acciones comunes.
- ❖ Pago de dividendos.
- ❖ Compra de maquinaria.
- ❖ Compra de proyecto de inversión.
- ❖ Producción según la capacidad de máquina y planta.
- ❖ Uso del inventario para cubrir la demanda.

Análisis 7

- ❖ Se analizó que la tasa de depreciación de la planta y máquina se incrementaba.
- ❖ De acuerdo al flujo de caja, se contaba con exceso de dinero.
- ❖ Se analizó que el precio de la mano de obra estaba elevado.

Estrategia

DECISIÓN 7

- ❖ Factoraje.
- ❖ Redención de préstamos.
- ❖ Pago de dividendos.
- ❖ Compra de maquinaria para nivelar la capacidad de planta.
- ❖ Compra de proyecto de inversión.
- ❖ Producción y precio máximo para cubrir toda la demanda.

Análisis 8

- ❖ Se analizó el resultado del flujo de caja y se determinó una falta de efectivo.
- ❖ Analizando los datos brindados por el simulador, buscamos igualar planta y la maquinaria para generar inventario frente a la caída pronosticada de la demanda de futuros trimestres.

Estrategia

DECISIÓN 8

- ❖ Factoraje.
- ❖ Emisión de bonos.
- ❖ Distribución de dividendos.
- ❖ Reducción de costos de la mano de obra.
- ❖ Máxima producción y máximo precio.

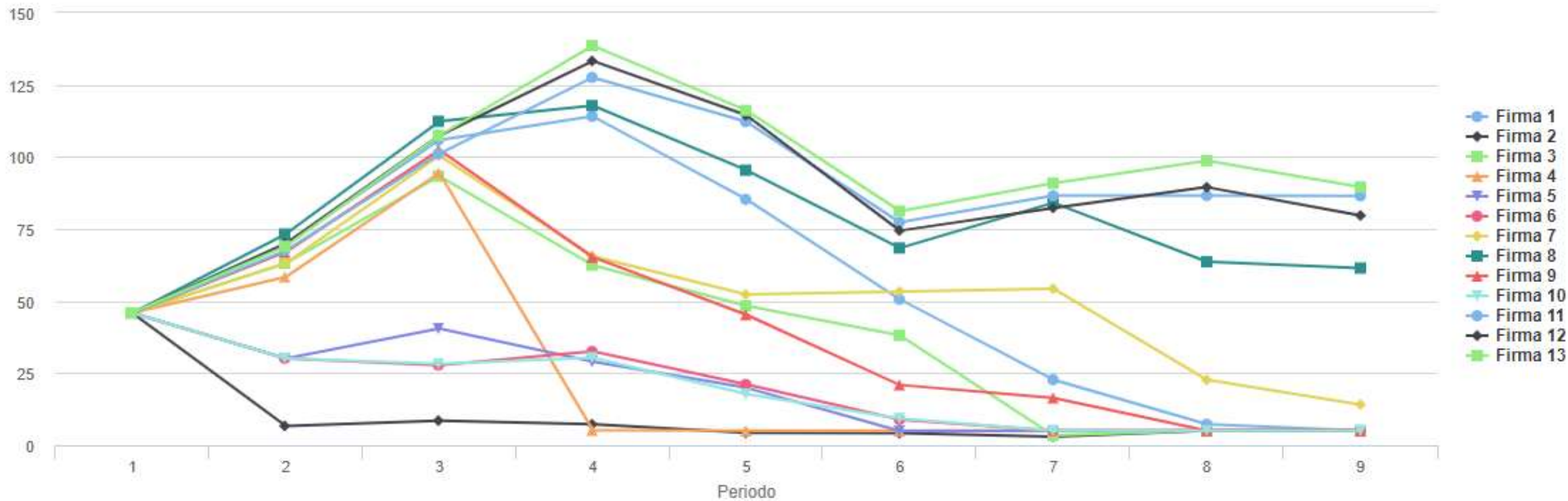
Estrategia general

- ❖ Aplicar el factoraje en todas las decisiones.
- ❖ Utilizar las fuentes de financiamiento de menor costo.
- ❖ Distribución de dividendos.
- ❖ Emisión y recompra de acciones.
- ❖ Paridad entre máquina y planta.
- ❖ Producción máxima.
- ❖ Reducción de costos de mano de obra.
- ❖ Política de inventarios para reducción de costos de producción.
- ❖ Precio máximo.

RESULTADOS

PRECIO DE ACCIÓN COMÚN

Resultados



RESULTADOS

Firmas	Periodo 1	Periodo 2	Periodo 3	Periodo 4	Periodo 5	Periodo 6	Periodo 7	Periodo 8	Periodo 9
Firma 1	45.87	69.83	105.84	114.06	85.30	50.59	22.73	7.27	5.00
Firma 2	45.87	6.68	8.56	7.23	4.28	4.19	3.00	5.00	5.00
Firma 3	45.87	63.13	93.30	62.44	48.31	38.11	3.42	5.00	5.00
Firma 4	45.87	58.38	94.45	5.18	5.00	5.00	5.00	5.00	5.00
Firma 5	45.87	30.13	40.44	28.95	19.93	4.89	5.00	5.00	5.00
Firma 6	45.87	30.13	27.81	32.52	21.07	8.91	5.00	5.00	5.00
Firma 7	45.87	63.09	100.47	65.53	52.25	53.32	54.29	22.66	14.10
Firma 8	45.87	73.25	112.33	117.79	95.39	68.42	84.07	63.63	61.44
Firma 9	45.87	67.04	102.46	65.19	45.27	20.95	16.45	5.00	5.00
Firma 10	45.87	30.13	28.22	30.38	17.74	9.25	5.00	5.00	5.00
Firma 11	45.87	67.56	101.10	127.57	112.22	77.32	86.56	86.57	86.49
Firma 12	45.87	69.95	107.43	133.31	114.49	74.44	82.29	89.50	79.68
Firma 13	45.87	68.99	107.44	138.61	116.11	81.20	90.91	98.74	89.56

Agradecimiento

- El uso del simulador nos ha permitido enriquecer nuestros conocimientos del manejo empresarial, así como el uso de las herramientas financieras para la toma de decisiones con mayor precisión.
- Asimismo, nos permitió fortalecer nuestro nivel de competitividad.
- Por lo cual nos sentimos satisfechos y agradecidos de haber utilizado el simulador de negocios (simdef) desarrollado por Michelsen Consulting.



Muchas gracias.