Reto Internacional LABSAG

Universidad de Cundinamarca Sede Chía
5to Semestre - Administración de Empresas
Colombia

UNIVERSIDAD DE CUNDINAMARCA
Generación Siglo 21

Equipo Administrativo

Yuli Dayana Ortiz Vallejo

Cristian David Santos Fraile

Andrés Santiago Hoyos Catama

William David Carvajal Cubillos

Gonzalo Viracacha Sandoval
(Docente)

Tipo de estrategías ejecutadas

01

Disminución de costos y gastos

02

Expansiva

03

Maximizar ventas

Análisis inicial

En este análisis simplemente nos dedicamos a determinar los recursos con los cuales disponíamos y sobre todo el flujo de caja el cual si bien tenía un saldo en caja positivo para el siguiente trimestre las razón se relaciona a la diferencia entre un valor negativo en saldo neto de caja de las operaciones del trimestre y un préstamo a corto plazo para cubrir esas obligaciones.

UNIVERSIDAD DE CUNDINAMARCA
Generación Siglo 21

Estrategia de disminución de costos y gastos

Trimestre 9	Trimestre 10
Decisión #1	Decisión #2

Trimestre 9

Decisión #1

Al ser esta nuestra primera decisión optamos por evitar hacer cambios respecto a la decisión anterior para determinar de la firma en el trimestre mientras llegaba el estudio de proyecciones de venta.

Trimestre 10

Decisión #2

Esta decisión fue crucial. Con esta estrategia de disminución de costos y gastos queríamos lograr saldos netos en caja positivos. Lo cual logramos con tan sólo estas 2 decisiones, principalmente esta.
En esta decisión disminuimos en hasta un 45% la orden de materia prima.

Trimestre 10

Decisión #2

Por otro lado mantuvimos el nivel de producción debido a que habíamos acumulado materia prima la cual sale más rentable ya que el costo de mantenerla es apenas de $1 por cada unidad, aumentamos el precio del área 1 que es la que generaba más ventas, suspendimos 3 obreros para también reducir un poco los costos de mano de obra y pedimos un estudio menos, dejamos sólo el B.

Estrategia de expansión

Trimestre 11	Trimestre 12	Trimestre 13	Trimestre 14
Decisión #3	Decisión #4	Decisión #5	Decisión #6

Trimestre 11

Decisión #3

En esta decisión ya comenzamos a tener saldos netos de caja positivos los que nos permite ser más agresivos para generar ventas con publicidad y mejoras, así como también controlarlas con la subida de precio en un punto para el área 2 y 3, nivelando así el precio en las tres áreas.

Decisión #3 Aspectos importantes

PARTE 1

	9	4	6	7	2	3	0	41	41	41
# de página de publicidad nacional	AREA 1	AREA 2	AREA 3	AREA 1	AREA 2	AREA 3	Número de mejoras al producto	AREA 1	AREA 2	AREA 3
	Número de páginas de publicidad local			Número de vendedores				Precio		

PARTE 2

			4250	4725	8975	8975		
# de vendedores contratados	# de vendedores despedidos	AREA 1	AREA 2	AREA 3	Total transferidas	AREA 1	AREA 2	AREA 3
		Unidades transferidas hacia				Unidades transferidas desde		

PARTE 3

20000							21916		
AREA 1	AREA 2	AREA 3	AREA 1	AREA 2	AREA 3	Pedido de préstamo a corto plazo	Total pagado del préstamo a corto plazo	% de ganancia por dividendo	Dividendo por acción en centavos
Material ordenado en unidades			Planta ordenadas/unidades construidas						

Trimestre 12

Decisión #4

En esta decisión seguimos concentrados en disminuir las obligaciones financieras de forma simultanea a la creación de capital para invertir en planta para el área 2. Es por ello en esta decisión decidimos aumentar el precio de las 2 áreas

Trimestre 12

Decisión #4

Esto porque eran las que más demanda presentaban para así controlarla un poco y no llegar a tener ventas perdidas y por ende vendedores. De igual forma se manda a sobre producir en esta decisión el 20% de la capacidad de la planta para así vender lo más y con el alsa de los precios generar más utilidades.

Trimestre 12

Decisión #4 Aspectos importantes

PARTE 1

0	9	4	6	6	2	3	1	42	42	41
# de página de publicidad nacional	AREA 1	AREA 2	AREA 3	AREA 1	AREA 2	AREA 3	Número de mejoras al producto	AREA 1	AREA 2	AREA 3
	Número de páginas de publicidad local			Número de vendedores				Precio		

PARTE 2

1			5500	5600	11100	11100		
# de vendedores contratados	# de vendedores despedidos	AREA 1	AREA 2	AREA 3	Total transferidas	AREA 1	AREA 2	AREA 3
		Unidades transferidas hacia				Unidades transferidas desde		

PARTE 3

20000							21916		
AREA 1	AREA 2	AREA 3	AREA 1	AREA 2	AREA 3	Pedido de préstamo a corto plazo	Total pagado del préstamo a corto plazo	% de ganancia por dividendo	Dividendo por acción en centavos
Material ordenado en unidades			Planta ordenadas/unidades construidas						

Trimestre 13

Decisión #5

En esta decisión #5 para el trimestre 13 seguimos en la etapa expansiva con el fin de aumentar el capital, en esta decisión aumentamos 1 mejora al producto para potenciar las ventas,también realizamos pedido en publicidad nacional con el proposito de beneficiar a las 3 áreas y lograr el nivel de ventas esperadas.
Aunque se realizó una inversión en depósito en dólares para capital tuvimos balances positivos.

Trimestre 14

Decisión #6

En esta decisión para el trimestre 14 fue crucial en esta etapa de expansión la compra de la planta para el área 2, aumentamos el precio en 1 unidad para controlar la demanda y al mismo tiempo generar utilidades sin perder ventas, también para nuestra estrategia de creación de capital hicimos un déposito en dólares para generar en el siguiente trimestre un saldo positivo neto en caja.

Estrategia de maximizar ventas

Trimestre 15	Trimestre 16
Decisión #7	Decisión #8

Trimestre 15

Decisión #7

En esta decisión fue crucial el resultado acomulado durante los períodos ya que la contundencia de los analisis a ejecutar nor iba a permitir retomar inversiones en la adquisicion de publicidad, por el momento local, para obtener una mayor cobertura o alcance y asi mismo el inventario rotara de manera eficiente, también, contando con 2 nuevos vendedores que incentivaran la rotacion. Para controlar la demanda el cual mostraba comportamientos de máxima adquisicion se decide aumentar el precio para llevar los inventariosacordes al nivel de demanda establecido, adicional que la contribución o rentabilidad se veria reflejada en aumento.

Trimestre 16

Decisión #8

En esta decision, al reflejar los aumentos esperados de contribución, nos permitiria adquirir publicidad contundente en campos locales y nacionales con fines de cubrir zonas que nos permitiera generar la rotación esperada después de realizar el monto de transferencias, dandonos una reducción de costos y la rotacion esperada en esta decisión, adicional nuevamente se aumenra el precio para el control de la demanda el cual va en aumento, se contratan 2 vendedores para ir de la mano con la decisión realizada.

THANK
YOU