

€GEU



Escuela de Gestión Europea

MBA EGEU  
SANTIAGO - CHILE

Paula Aránguiz Toledo

Rodrigo Silva Álvarez

Mario Vergara Ortiz



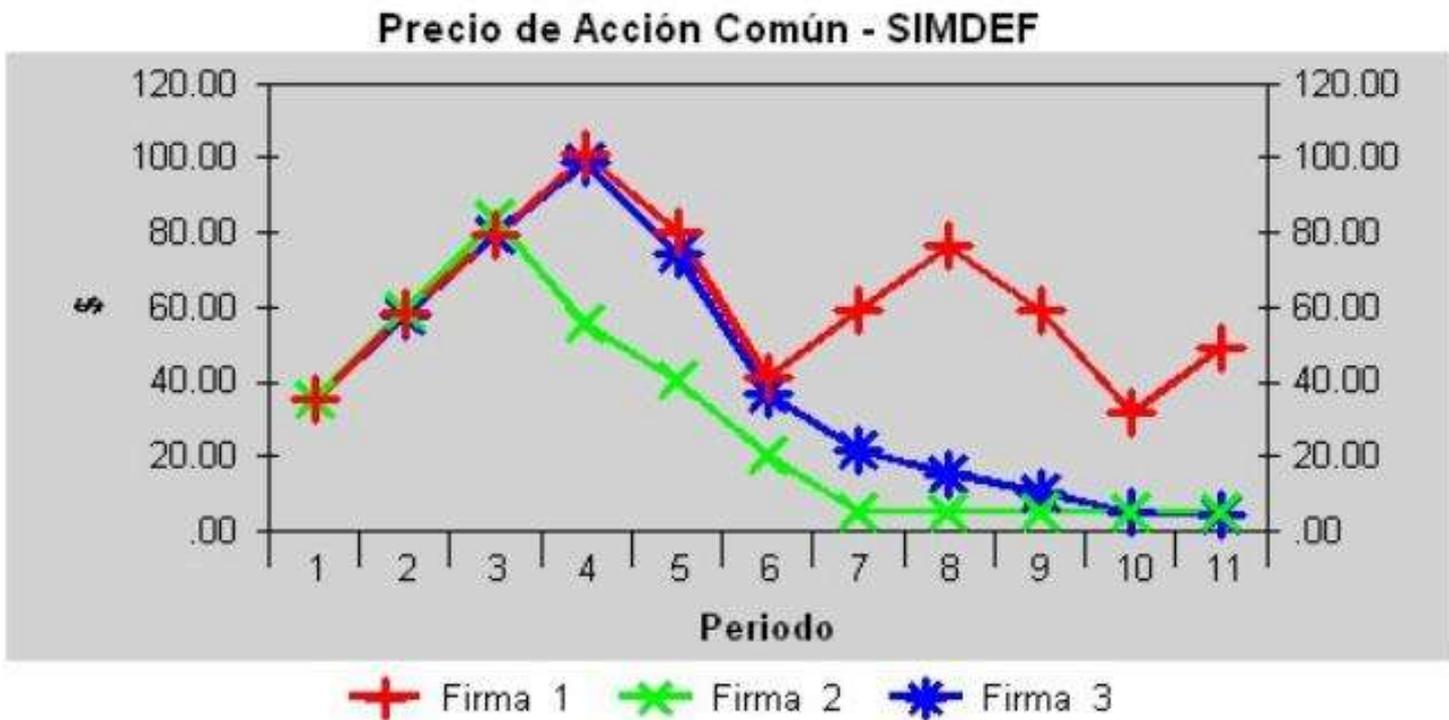
Mario Vergara Ortiz – Paula Aránguiz Toledo – Rodrigo Silva Alvarez  
Prof. Enrique Sepúlveda Donoso

# POLÍTICAS DE LA EMPRESA

- 1. Lograr un elevado nivel de producción para cubrir adecuadamente la demanda esperada para cada período.**
- 2. Lograr una mayor rentabilidad por medio de la venta del producto, situándonos sobre el precio de mercado.**
- 3. Mantener un adecuado Flujo de Caja para cubrir compromisos financieros.**
- 4. Mantener equilibrio entre:**

**Demanda = Producción + Inventarios + Stock seguridad**

# GRÁFICO COMPARATIVO PRECIO ACCIÓN COMÚN



FIRMAS	Periodo 1	Periodo 2	Periodo 3	Periodo 4	Periodo 5	Periodo 6	Periodo 7	Periodo 8	Periodo 9	Periodo 10	Periodo 11
Firma 1	35.57	58.22	79.63	100.80	80.17	41.21	59.26	76.35	59.16	31.85	49.27
Firma 2	35.57	59.16	83.90	55.31	40.65	19.90	5.00	5.00	5.00	5.00	5.00
Firma 3	35.57	57.92	79.47	98.71	74.20	36.87	21.64	15.39	10.17	5.00	4.47

# RESUMEN DECISIONES SIMDEF

Período	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
Monto de valores negociables	-	200.000	200.000	500.000	500.000	-	-	-	-	300.000	300000
Descuento de cuentas por cobrar	-	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
Prestamos a 4 trimestres	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Prestamos a 2 años plazo	-	3.200.000	1.660.000	-	-	-	-	-	-	-	-
Prestamos a 3 años plazo	-	-	6.430.000	6.500.000	-	-	-	-	-	-	-
Bonos a Largo Plazo	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Nº de acciones preferentes	-	-	-	100.000	-	-	-	-	-	-	-
Nº de acciones comunes	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Precio pedido por Acciones comunes	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Dividendos a pagar por cada acción	0,10	0,10	0,10	0,10	0,10	0,10	0,10	0,10	0,10	0,12	0,10
Nº Unids. De capacidad de Maq. A comprar	-	-	35.000	15.000	-	45.000	-	-	-	-	-
Nº Unids. De capacidad de Planta A comprar	-	10.000	20.000	30.000	-	15.000	-	-	-	-	-
Compra de Proyecto de Inversion A	-	1	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Compra de Proyecto de Inversion B	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Nº Unids a producir	100.000	100.000	100.000	110.000	110.000	110.000	100.000	100.000	85.000	89.000	60000
Compra de pronosticos de demanda	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Decision para pliego de reclamos	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Precio del producto por unidad	100	103	105	107	107	110	112	115	110	107	120

# RESUMEN RESULTADOS RELEVANTES

	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
<b>Ingreso por Ventas</b>	<b>9.738.300</b>	<b>10.260.760</b>	<b>10.942.660</b>	<b>11.505.420</b>	<b>10.896.190</b>	<b>8.114.247</b>	<b>11.606.610</b>	<b>11.713.840</b>	<b>10.634.320</b>	<b>7.546.587</b>	<b>11.535.900</b>
Cuentas por Cobrar	6.524.661	1.375.687	1.467.111	1.542.561	1.460.880	1.087.898	1.556.128	1.570.504	1.425.771	1.011.790	1.546.648
<b>Ingreso Neto</b>	<b>641.002</b>	<b>803.081</b>	<b>925.255</b>	<b>943.290</b>	<b>817.853</b>	<b>224.218</b>	<b>789.320</b>	<b>996.588</b>	<b>486.063</b>	<b>-56.241</b>	<b>745.020</b>
<b>Demanda Real</b>	<b>97.383</b>	<b>100.422</b>	<b>105.056</b>	<b>108.394</b>	<b>102.655</b>	<b>74.361</b>	<b>104.466</b>	<b>102.681</b>	<b>97.455</b>	<b>71.098</b>	<b>96.908</b>
Inventario Final	12.426	12.004	6.948	8.554	15.899	51.538	47.072	44.391	31.936	49.838	12.930
<b>Precio</b>	<b>100</b>	<b>103</b>	<b>105</b>	<b>107</b>	<b>107</b>	<b>110</b>	<b>112</b>	<b>115</b>	<b>110</b>	<b>107</b>	<b>120</b>
Capacidad Planta	100.000	100.000	100.000	110.000	110.000	110.000	110.000	100.000	100.000	100.000	75.000
Capacidad Máquina	100.000	100.000	100.000	110.000	110.000	110.000	100.000	100.000	95.000	95.000	95.000
Rentabilidad Venta	29.22	31.22	32.94	34.23	33.41	31.90	31.01	32.79	27.05	23.87	28.31
Liquidez	2.16	1.73	1.15	.99	1.09	.49	.62	.82	1.11	1.33	1.88
Endeudamiento	.51	.63	1.05	.99	.83	.79	.62	.42	.31	.25	.19
<b>Precio Acción Común</b>	<b>35.57</b>	<b>58.22</b>	<b>79.63</b>	<b>100.80</b>	<b>80.17</b>	<b>41.21</b>	<b>59.26</b>	<b>76.35</b>	<b>59.16</b>	<b>31.85</b>	<b>49.27</b>

# PERÍODO 2

- En base a la situación inicial se decide aplicar un descuento en las cuentas por cobrar del 1% a fin de aumentar el efectivo.
- Se decide adquirir 200.000 de valores negociables los cuales se utilizan como un resguardo ante futuras inversiones.
- Se aplica el Proyecto de Inversión A, para bajar costos de producción, considerando además que el volumen de producción no superará las 120.000 unidades.

# PERÍODO 2

- En base a las proyecciones de crecimiento se decide invertir en Planta por 10.000 unidades, lo que significa una inversión por 3.217.400 los cuales se financian vía préstamo a mediano plazo.
- Se aprovecha la carencia de grandes deudas en el período para realizar una fuerte inversión inicial.
- Para mejorar la rentabilidad venta se trabaja en base a un precio de venta de 103.
- No se realizan modificaciones al dividendo por acción o a la cantidad de acciones comunes o preferentes en el mercado.

# PERÍODO 3

- Se desarrolla la segunda parte de la inversión en Planta y Maquinaria destinada a aumentar el nivel de producción a 110.000 unidades, para esto se debe financiar un monto de 6.434.800 en Planta y 1.654.800 en Máquina, para tal efecto se utiliza nuevamente el financiamiento vía préstamo a mediano y largo plazo.
- Se mantiene la política de descuentos a clientes en 1%, y la inversión de 200.000 en valores negociables.
- Se mantiene el nivel de producción, el precio de venta se sube a 105.

# PERÍODO 4

- Debido a la demanda proyectada y con el fin de mantener a corto plazo el nivel de producción en 110.000 unidades se realiza una nueva inversión en Planta por 30.000 y Máquinas por 15.000, esto se financia parcialmente a través de la emisión de 100.000 acciones preferentes, esto genera ingresos por \$ 4.118.042 y la diferencia se financia a través de instrumento a largo plazo.
- Gracias a la ampliación en capacidad de producción se alcanza las 110.000 unidades, las cuales se ofrecen al mercado a un valor unitario de 107.
- Se decide aumentar la adquisición de valores negociables por un monto de 500.000.
- Se mantiene así también el descuento a clientes por 1%.

# RELACIÓN CON COMPETIDORES

- Al finalizar el 4to período nuestra empresa logra sobrepasar a aquella que mantenía el liderazgo, estableciendo una competencia de valor accionario con la compañía 3, este resultado refuerza nuestra idea de posicionarnos en el mercado vía volumen de producción y no a través de la especulación del valor acción.

# PERÍODO 5

- No se proyectan inversiones a corto plazo, se mantiene el nivel de producción en 110.000 y el precio en 107.
- Se mantiene la política de descuentos a cuantas por cobrar, al mismo tiempo se mantiene la inversión en valores negociables por 500.000, aprovechando saldo en Caja.
- Sin embargo el mercado nos sorprende con una baja general del valor acción, manteniendo el liderazgo en 6 ptos.
- Al finalizar el período nos sorprende con una baja general del mercado de acciones.
- Decidimos proyectar una nueva inversión en capacidad productiva a fin de satisfacer la demanda de mercado.

# PERÍODO 6

- Se realiza una nueva inversión en maquinaria y planta (por 45.000 y 15.000 respectivamente) destinada a mantener en los periodos siguientes un nivel de producción de 100.000 unidades, debido a la proyección de una baja en la demanda, así mismo se decide subir el valor de venta por unidad a 110 a fin de amortizar las pérdidas por esta baja.
- Se decide no gestionar préstamos para financiar esta inversión, la cual se amortiza con valores en caja.
- Se mantiene el nivel de producción en 110.000 y la política de descuento a clientes en un 1%.

# PERÍODO 6

- Nos sorprende con una baja del mercado accionario mayor a la anterior, además un leve error de cálculo nos obliga a gestionar un préstamo multa.
- Se obtienen ingresos significativamente menores, así como también un aumento importante del inventario final, esto se traduce en una caída del valor acción a 41,21. disminuyendo nuestras utilidades por alto stock de inventarios.

# PERÍODO 7

- Entendemos la baja de la demanda anterior como un fenómeno puntual y la afrontamos con proyecciones al alza en este siguiente período, producto de lo cual y considerando las existencias en inventarios se decide no invertir por el momento en capacidad de planta y maquinarias para no incrementar los gastos de operación.
- Se mantiene la política de descuento.
- Se fija el nivel de producción en 100.000 y se decide aumentar el precio de venta a 112, estimando que el bien producido es inelástico, logrando recuperar parte de las pérdidas del período anterior.
- Nuestras proyecciones son correctas, y esto nos permite impulsar el valor acción nuevamente situándolo en 59,26.

# PERÍODO 8

- En base al buen desempeño del período anterior decidimos mantener la estrategia de nivel de producción y descuentos, aumentando el valor de venta del producto a 115, ratificando la estimación del bien inelástico.
- El resultado del período confirma nuestro accionar, el sistema nos arroja proyecciones bastantes negativas para el próximo período tanto a nivel de demanda como de precio de mercado.

# PERÍODO 9

- Con proyecciones pesimistas apostamos por bajar el precio de venta, pero siempre sobre valor mercado, a fin de estimular el consumo y limitar la producción para disminuir inventarios.
- Esta política demostró ser perjudicial y la tendencia de crecimiento se vio notablemente afectada.

# PERÍODO 10

- Se decide invertir en valores negociables por 300.000, mantener la política de descuentos a clientes.
- Se decide aumentar el dividendo por acción a 0.12 a fin de estimular valor acción.
- Con la finalidad de estimular el consumo se decide bajar nuevamente el valor de venta a 107, siempre sobre precio de mercado.
- La política de disminución de precio fue el mayor error cometido, nos demostró que la demanda no reacciona de sobremanera a las diferencias en el valor, y que debemos mantener una política de precios elevados para disminuir las pérdidas en los momentos de crisis.

# PERÍODO 11

- Con vista a la finalización de la simulación se decide optar por una política más agresiva con vistas a mejorar nuestro valor acción, por tal motivo se disminuye el nivel de producción a 60.000 a fin de disminuir inventarios al mínimo y se sube el valor de venta a 120, confirmando la inelasticidad de la demanda. Además se adquieren valores negociables por 300.000, como inversión.

# FINAL SIMULACIÓN

- Nuestra política agresiva demuestra ser eficiente, y nos permite mejorar nuestro valor acción final hasta los 49.27, claramente mas alto que en el 1er período, pero menor que el peak de 100.80 del período 4.
- Lo anterior nos permite situarnos y mantener el liderazgo de la industria.