

Reto LABSAG- SIMDEF

Firma 4

Alanoca Rosales Andrea
Avila Vasquez Aracely
Santander Jurado Dorian





DECISIÓN 1

Política 2

Compra de capacidad de planta 10000

Unidades a producir 100000

Precio establecido 103

2. Descuento de Cuentas por Cobrar	2	Valores: vacío, 1 ó 2	?	
12. Nro. de Unid. de Capacidad de Planta a Comprar	100	x 100	10,000	?
13. Compra de Proyecto de Inversión A	---	Valores: vacío o 1		?
14. Compra de Proyecto de Inversión B	---	Valores: vacío o 1		?
15. Nro. de Unidades a Producir	1000	x 100	100,000	?
16. Compra de Pronósticos de Demanda	---	Valores: vacío, 1 ó 2		?
18. Precio del Producto por Unidad	103.00		103	?

En la primera decisión optamos por la Política 2, ya que contábamos con una alta liquidez: compramos 10 mil en planta y producimos 100 mil en producción. Esto nos permitió ser más estratégicos y, siguiendo el pronóstico del simulador, establecimos un precio de 103 para aprovechar la demanda estimada y mantenernos competitivos sin descuidar la rentabilidad.



DECISIÓN 2

Política 1
Préstamo en bonos de 4.1 mill
Compra de Capacidad de maquinaria
35000
Compra de Capacidad de planta
20000
Unidades a producir 100000
Precio establecido 102

2. Descuento de Cuentas por Cobrar	1	Valores: vacío, 1 ó 2	
6. Bonos a Largo Plazo	410	x 10,000	4,100,000 ?
11. Nro. de Unid. de Capacidad de Máquina a Comprar	350	x 100	35,000 ?
12. Nro. de Unid. de Capacidad de Planta a Comprar	200	x 100	20,000 ?
13. Compra de Proyecto de Inversión A	---	Valores: vacío o 1 ?	
14. Compra de Proyecto de Inversión B	---	Valores: vacío o 1 ?	
15. Nro. de Unidades a Producir	1000	x 100	100,000 ?
16. Compra de Pronósticos de Demanda	---	Valores: vacío, 1 ó 2 ?	
18. Precio del Producto por Unidad	102.00		102 ?

En la segunda ronda, identificamos la necesidad de incrementar nuestra capacidad. Por ello, recurrimos a un préstamo a través de bonos por 4.1 millones, lo que nos permitió invertir en planta y maquinaria. Esta acción fue clave para poder satisfacer la demanda proyectada por el simulador. Además, ajustamos nuestro precio a 102, haciéndolo más competitivo y atractivo para el mercado, sin comprometer nuestra rentabilidad esperada.



DECISIÓN 3

Valores Negociable 700000

Politica 2

Préstamo en bonos de 2 mill

Compra de Capacidad de
maquinaria 15000

Compra de Capacidad de planta
10000

Unidades a producir 110000

Precio establecido 105

mantuvimos la Política 2, apostando por un crecimiento sostenido. Para ello, emitimos valores negociables por 700 mil y tomamos un préstamo en bonos de 2 millones, lo que nos permitió ampliar nuestra capacidad operativa mediante la compra de 15 mil unidades de maquinaria y 10 mil de planta. Con esta nueva capacidad, proyectamos la producción de 110 mil unidades, estableciendo un precio de 105 para asegurar competitividad y rentabilidad, en línea con las proyecciones del simulador.

1. Monto de Valores Negociables	70	x 10,000	700,000	?
2. Descuento de Cuentas por Cobrar	2	Valores: vacío, 1 ó 2		?
11. Nro. de Unid. de Capacidad de Máquina a Comprar	150	x 100	15,000	?
12. Nro. de Unid. de Capacidad de Planta a Comprar	100	x 100	10,000	?
13. Compra de Proyecto de Inversión A	---	Valores: vacío o 1		?
14. Compra de Proyecto de Inversión B	---	Valores: vacío o 1		?
15. Nro. de Unidades a Producir	1100	x 100	110,000	?
16. Compra de Pronósticos de Demanda	---	Valores: vacío, 1 ó 2		?
18. Precio del Producto por Unidad	105.00		105	?

DECISIÓN 4

Nuestra gestión priorizó un equilibrio entre liquidez conservadora (\$400K en valores negociables) y crecimiento controlado, optando por financiamiento estable con bonos a largo plazo (\$3.5M) para reducir riesgos. Invertimos en capacidad productiva para asegurar la producción de 110K unidades a un precio competitivo.

1. Monto de Valores Negociables

40

x 10,000

400,000



2. Descuento de Cuentas por Cobrar

2



Valores: vacío, 1 ó 2



6. Bonos a Largo Plazo

350

x 10,000

3,500,000



11. Nro. de Unid. de Capacidad de Máquina a Comprar

250

x 100

25,000



12. Nro. de Unid. de Capacidad de Planta a Comprar

200

x 100

20,000



DECISIÓN 5

En esta segunda simulación, se aplicó un descuento del 1% en cuentas por cobrar, para incentivar el cobro anticipado sin comprometer demasiado los ingresos por ventas. Esta medida busca mejorar el flujo de caja en el corto plazo, aunque con un estímulo menor al 2% posible. Comparado con una política más agresiva, esta decisión refleja un equilibrio entre liquidez operativa y rentabilidad.

2. Descuento de Cuentas por Cobrar

1

Valores: vacío, 1 ó 2



6. Bonos a Largo Plazo

900

x 10,000

9,000,000



11. Nro. de Unid. de Capacidad de Máquina a Comprar

300

x 100

30,000



12. Nro. de Unid. de Capacidad de Planta a Comprar

250

x 100

25,000



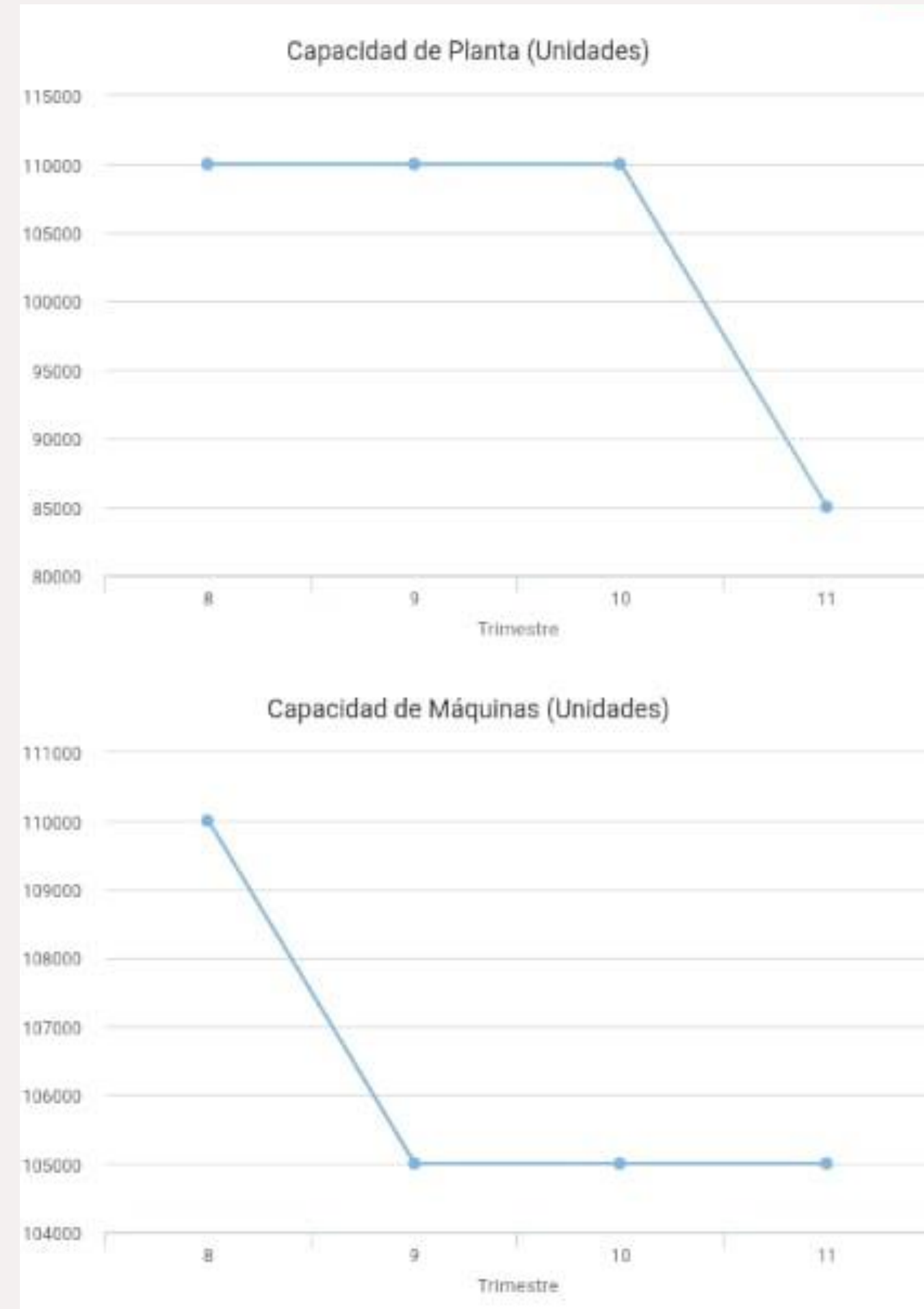
DECISIÓN 6

En esta ronda destinamos \$500,000 a valores negociables para mantener liquidez disponible y aplicamos un 2% de descuento en cuentas por cobrar con el fin de acelerar la recuperación de efectivo. Nuestra producción se fijó en 110,000 unidades con un precio unitario de \$105.00, priorizando una estrategia de ventas competitiva. No se invirtió en proyectos ni pronósticos de demanda, enfocándonos en operar con la infraestructura existente y mantener una política financiera conservadora, pero con alto volumen de producción.

1. Monto de Valores Negociables	50
x 10,000	
500,000	
	
2. Descuento de Cuentas por Cobrar	2
Valores: vacío, 1 ó 2	
	
15. Nro. de Unidades a Producir	1100
x 100	
110,000	
	

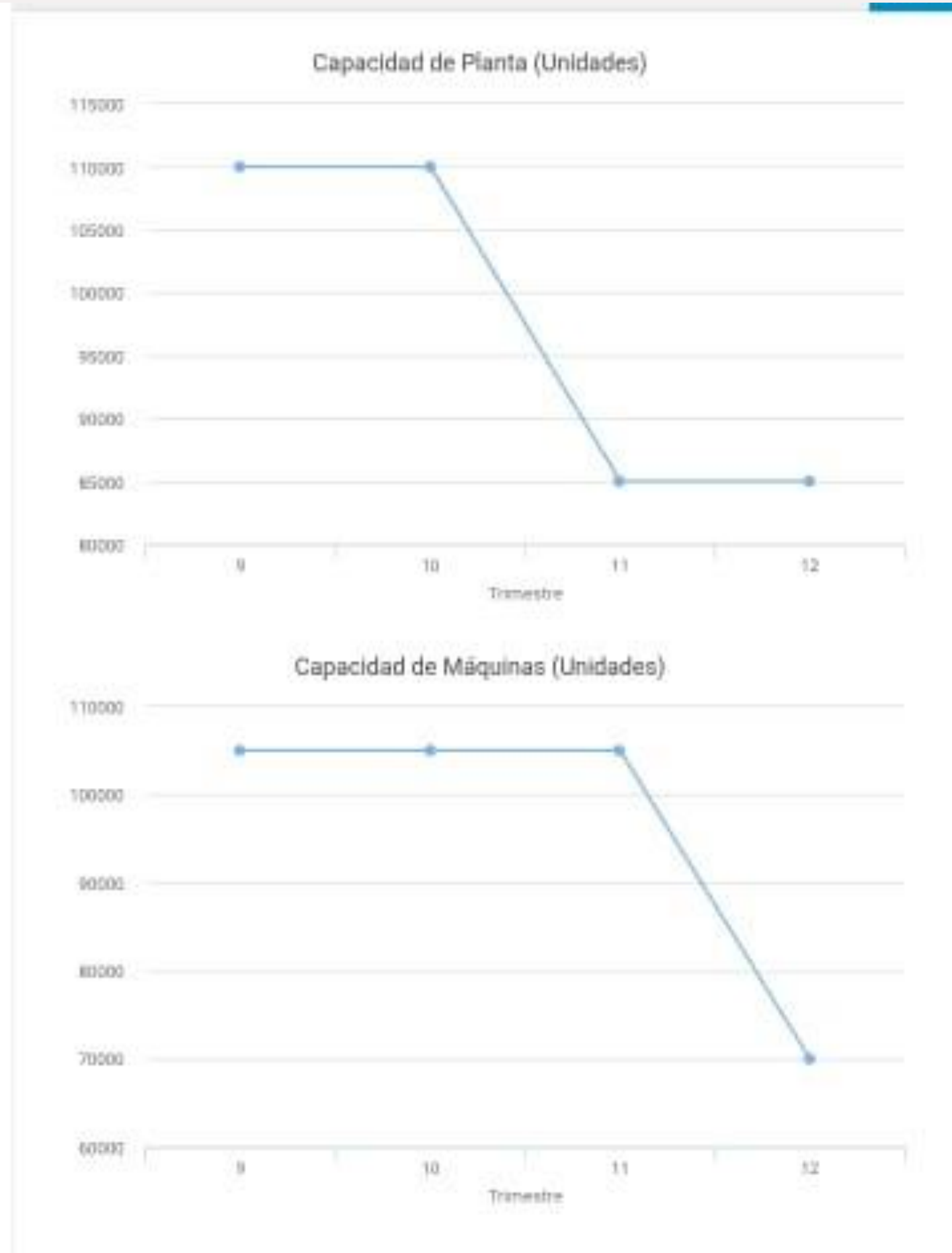
DECISIÓN 7

LOGRAMOS NIVELAR PLANTA Y MAQUINARIA DE FORMA EFICIENTE A LO LARGO DE LA COMPETENCIA, LO QUE NOS PERMITIÓ OPTIMIZAR LA PRODUCCIÓN Y REDUCIR COSTOS OPERATIVOS



DECISIÓN 8

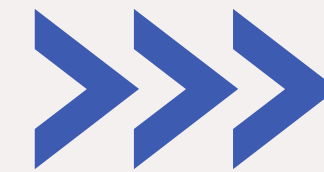
AJUSTAMOS CORRECTAMENTE LA CAPACIDAD INSTALADA CON BASE EN LA DEMANDA PROYECTADA, EVITANDO ASÍ SOBREPDUCCIÓN Y MEJORANDO NUESTRA RENTABILIDAD. TAMBIÉN FORTALECIMOS NUESTRAS DECISIONES EN DISTRIBUCIÓN Y MARKETING.



CONCLUSIÓN

FUE UNA EXPERIENCIA INTENSA Y DESAFIANTE, DONDE APLICAMOS ESTRATEGIAS FINANCIERAS Y COMERCIALES QUE NOS PERMITIERON LOGRAR VENTAS SÓLIDAS, RENTABILIDAD SOSTENIDA Y UNA GESTIÓN EFICIENTE EN TODAS LAS ÁREAS DE LA EMPRESA.

CADA DECISIÓN FUE TOMADA CON ANÁLISIS, TRABAJO EN EQUIPO Y VISIÓN A LARGO PLAZO, LO QUE SE REFLEJÓ EN NUESTROS RESULTADOS.



RESULTADOS

**Gracias por
tu atención**

