

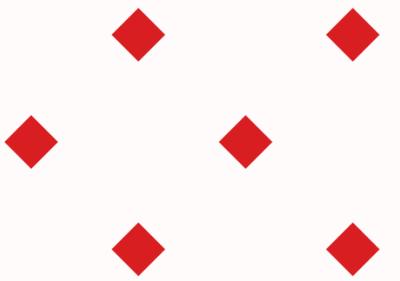


Universidad
César Vallejo



RETO INTERNACIONAL LABSAG NOVIEMBRE 2024

Firma 7 – Industria 8




Universidad César Vallejo

RETO INTERNACIONAL LABSAG

Sait Artola Trujillo

Jason Hernandez Castillo
DOCENTE

Geraldin Murillo Bautista

Jimmer Cruz Rodriguez

FIRMA 7

INDUSTRIA:
8RETNOV2024

INTEGRANTES DEL EQUIPO:

- Artola Trujillo, Sait Alfonso
- Cruz Rodríguez, Jimmer Edu
- Murillo Bautista, Merly Geraldin

ASESOR:

Mgtr. Hernandez Castillo, Jason Steve



NUUESTRO CAMPUS

El Pinar,
Huaraz – Perú

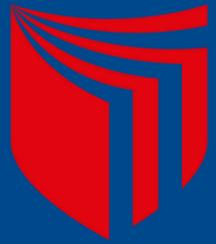




INTRODUCCIÓN

SIMDEF, un simulador de negocios, es una herramienta financiera que nos ayuda a tomar decisiones estratégicas para una empresa. Es una herramienta valiosa para comprender el mundo real de los negocios.





"Nada grande se ha hecho en el mundo sin una gran pasión"

–Georg Wilhelm Friedrich Hegel



OBJETIVOS

Durante las 8 decisiones, logramos cumplir con los objetivos que nos planteamos, los cuales presentamos a continuación:

- 01** Ser la firma en primer lugar dentro de nuestra industria.
- 02** Superar el 30 de valor de acción común llegado el periodo 9.
- 03** Aumentar de manera constante nuestros ratios.
- 04** Gestionar de manera adecuada los recursos financieros de la empresa.

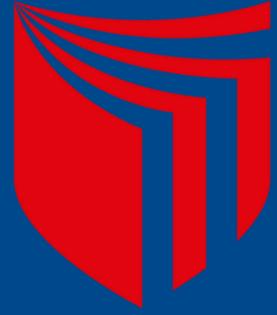




ESTRATEGIAS

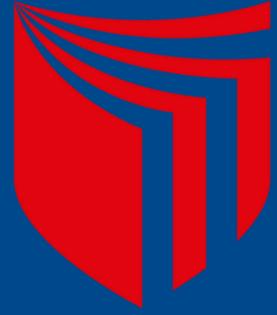
1. Tener un mínimo 500,000 en nuestro balance de caja al final de cada periodo.
 2. Mantener nuestra capacidad de planta y maquinaria a la par de la demanda para no tener problemas con las ventas ni con el inventario.
 3. Pagar nuestras deudas mientras contábamos con efectivo.
 4. Pagar dividendos a nuestros accionistas para así tener un buen retorno sobre el capital
-





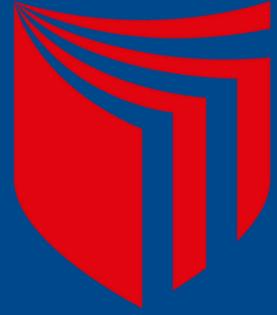
PRIMERA DECISIÓN

- Usar descuentos en cuentas por cobrar para financiar nuestra compra de planta.
- Pedir capacidad de planta para estar a la par con la demanda.
- Invertir en valores negociables para aumentar nuestro ratio de liquidez.
- Capacidad de producción al máximo.
- No poner precio nos ayudó, ya que por experiencia previa, se dedujo que el simulador lo vendería según el precio libre.



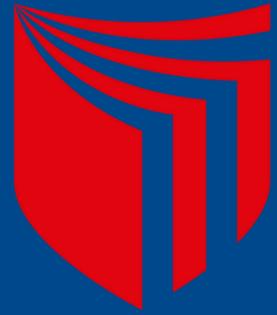
SEGUNDA DECISIÓN

- Realizar la venta de valores negociables para financiar la compra de maquinaria y planta.
- Usar un descuento del 2% en las cuentas por cobrar para financiar nuestras operaciones.
- Comprar capacidad de maquinaria y planta para estar a la par de la demanda.
- Establecer la producción y el precio al máximo.



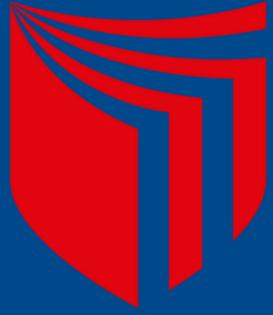
TERCERA DECISIÓN

- Vender valores negociables y solicitar un préstamo a mediano plazo para financiar la operación.
- Realizar un descuento del 2% en las cuentas por cobrar para tener mayor liquidez.
- Pagar dividendos ya que el precio de nuestra acción común era relativamente más alto.
- Comprar capacidad de maquinaria y planta para estar a la par con la demanda.
- Establecer la producción y el precio al máximo.

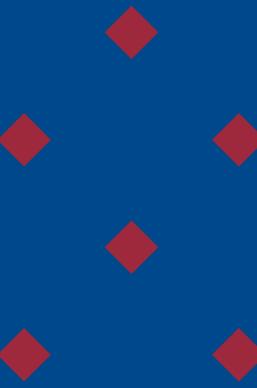


CUARTA DECISIÓN

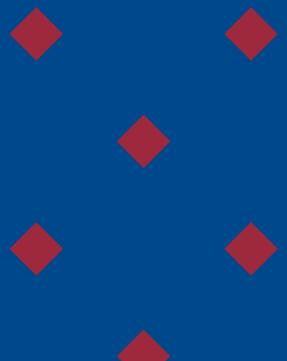
- Efectuar el descuento del 2% de las cuentas por cobrar para tener mayor liquidez.
- Abonar 1'500,000 al préstamo a mediano plazo, para reducir nuestro ratio de endeudamiento.
- Invertir en la compra de un monto mínimo en valores negociables.
- Pagar dividendos al 0.2
- Establecer la producción y el precio al máximo.

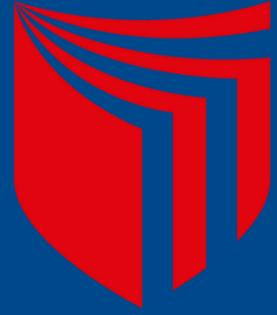


QUINTA DECISIÓN



- Continuar con el descuento del 2% de las cuentas por cobrar para tener mayor liquidez.
- Acreditar 1'400,000 al préstamo a mediano plazo, para reducir nuestro ratio de endeudamiento.
- Pedir capacidad de maquinaria según nuestra estrategia.
- Pagar dividendos de 0.1 al contar con liquidez.
- Establecer la producción y el precio al máximo.





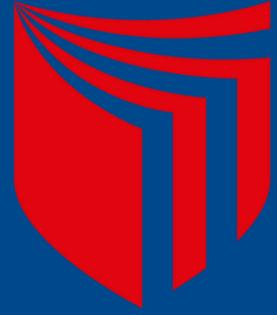
SEXTA DECISIÓN

- Comprar valores negociables para aumentar nuestras entradas de efectivo.
- Realizar el descuento del 1% ya que no se requería de tanta liquidez.
- Abonar 1'300,000 al préstamo a mediano plazo, para reducir nuestro ratio de endeudamiento.
- Pagar dividendos del 0.1 al contar con liquidez.
- Establecer la producción y el precio al máximo.



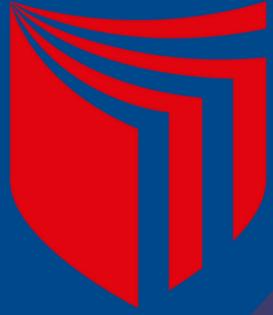
SÉPTIMA DECISIÓN

- Vender los valores negociables para cumplir con nuestras operaciones.
- Efectuar el descuento del 2% de las cuentas por cobrar para tener mayor liquidez.
- Abonar 1'300,000 al préstamo a mediano plazo, para reducir nuestro ratio de endeudamiento.
- Pagar dividendos de 0.5 al tener un precio de acción común elevado.
- Establecer la producción y el precio al máximo.



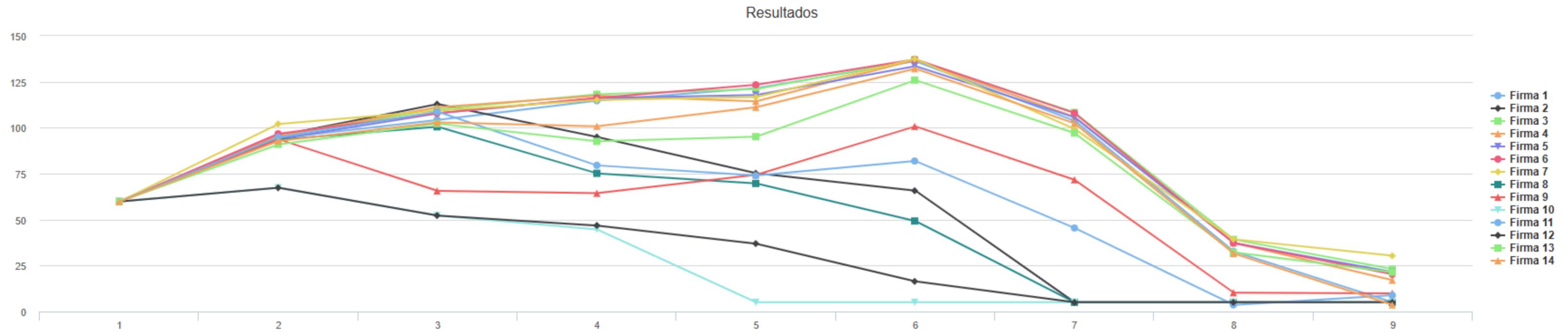
OCTAVA DECISIÓN

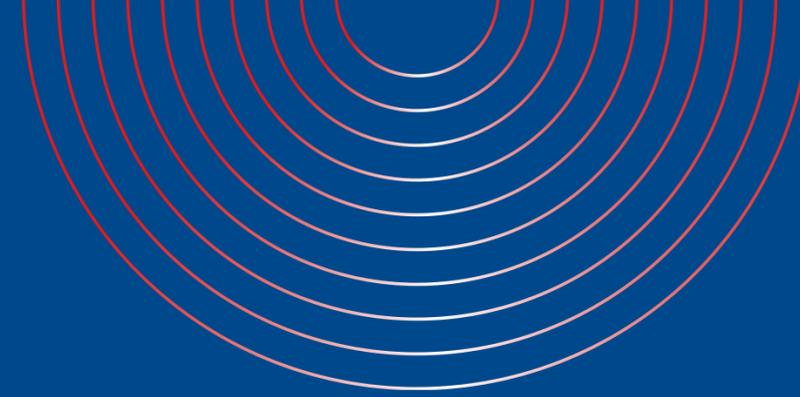
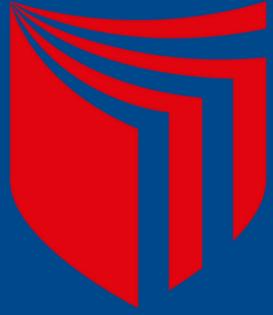
- Comprar valores negociables y pagar dividendos del 0.3 al contar con liquidez.
- Realizar el descuento del 1% ya que no se requería de tanta liquidez.
- Establecer la producción y precio al máximo



DESEMPEÑO DE LA INDUSTRIA

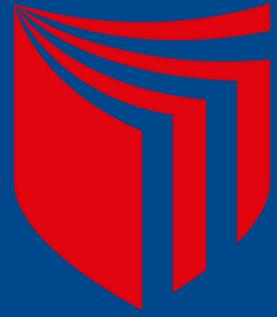
PRECIO DE ACCIÓN COMÚN





RESULTADOS GENERALES

FIRMAS	Periodo 1	Periodo 2	Periodo 3	Periodo 4	Periodo 5	Periodo 6	Periodo 7	Periodo 8	Periodo 9	GANADORES
Firma 14	59.78	95.76	110.94	127.65	138.57	152.11	116.46	30.2	48.1	1er Lugar - UPN - Peru
Firma 1	59.78	96.19	109.47	125.24	135.01	149.29	113.31	52.75	39.97	
Firma 1	59.78	96.19	109.47	125.24	135.01	149.29	113.07	52.19	39.46	
Firma 2	59.78	96.19	109.47	125.24	134.69	148.66	112.74	51.44	38.52	
Firma 2	59.78	95.81	109.73	124.57	133.31	149.15	113.02	43.46	36.9	2do Lugar - UNIFRANZ - Bolivia
Firma 6	59.78	104.57	116	121.01	118.32	142.45	109.09	46.59	34.34	
Firma 12	59.78	95.87	111.78	125.83	129.15	147.91	114.46	25.77	30.37	
Firma 7	59.78	102.07	109.33	115.08	116.71	137.41	99.37	39.29	30.31	3er Lugar - UCV -Peru



CONCLUSIONES

- Durante todo el proceso del reto SIMDEF noviembre 2024 se logró adquirir nuevos conocimientos respecto al manejo de dicho simulador llegando a identificar estrategias que ayudan al buen manejo de recursos, los inventarios, la parte operacional tanto de maquinarias y planta, logrando un crecimiento en el ámbito de los negocios.

MUCHAS GRACIAS

**Reto internacional Labsag – del 04 al 13
de noviembre del 2024**

De todo corazón agradecemos la oportunidad de haber participado de este emocionante reto, estamos enorgullecidos por el resultado obtenido, esperando en algún futuro próximo volver a participar.



LABSAG
SIMULADORES DE NEGOCIOS





Universidad
César Vallejo