

Consideraciones Tarea 2 IN42A

Contexto: La idea es que ustedes son la empresa que quiere adjudicarse el proyecto descrito, luego deben hacer todo lo posible para que su flujo de caja sea competitivo tomando las consideraciones precisas.

Sobre la parte principal de la tarea: Al hacer el flujo de caja deben tener al menos cuatro pestañas en Excel la cuales presentan cada una de las posibles decisiones que podrían tomar:

- No acelerar las ventas
- Acelerar las ventas para vivienda
- Acelerar las ventas para industria
- Acelerar ambas.

Para cada una de estas considerar los supuestos dados y ver cual permite ofrecer un valor de S menor para adjudicarse el proyecto.

Al menos con la que van a elegir deben hacer el análisis de escenario, sensibilidad y simulación de Montecarlo (la última usando Crystal Ball).

Sobre los contenidos:

- 1. Consideraciones Generales:** Esta es una licitación, por lo que la “forma” tendrá un aspecto importante dentro de la evaluación, pues al licitar se evalúa que la empresa sea creíble y que no tenga errores de ortografía y redacción, que la portada sea de acuerdo al trabajo (suele pasar que hacen un copy paste, y ponen Depto. De Ingeniería de ME, MI, QI,... , el código de curso cambiado, la fecha de la tarea anterior, etc... ¡Fijense en esos detalles!).
- 2. Portada, Índice:** pongan sección y si en el índice están las páginas, que aparezcan los números a lo largo del informe.
- 3. Descripción del Negocio:** Un breve resumen de lo que trata el negocio.
- 4. Identificación y Descripción de las Principales Variables del Negocio:** Se refiere a los costos y beneficios. Deben hablar sobre los precios de los terrenos, el porcentaje destinado para equipamiento urbano, de los períodos de venta, etc.
- 5. Análisis Cualitativo de las principales Variables de Riesgo:** En la parte anterior deben decir cuáles son las variables riesgosas y analizarlas en este punto, decir por qué son riesgosas y por qué afectan al flujo de caja. (eg, Afectan los ingresos, afectan los costos, afecta por que se recibe el dinero en distintos períodos, etc)
- 6. Evaluación de Proyecto Puro del Negocio (dadas las nuevas condiciones)**

7. **Evaluación de Proyecto Financiado (dadas las nuevas condiciones)**
8. **Análisis de Sensibilidad, identificando las variables más riesgosas.** Junto con el análisis de sensibilidad sería bueno que hicieran un análisis de punto de quiebre. Para ambos, además de dar sus resultados en términos absolutos (eg si el precio baja 2UF) deben dar resultados en porcentajes para ver la real sensibilidad (eg, si el precio baja 2UF, que corresponde a una variación del 20%...)
9. **Identificación, Descripción y Evaluación Propia de un Escenario Optimista y otro Pesimista.** Los escenarios son cambios en las variables de riesgo, luego NO varíen otros parámetros.
10. **Oferta Económica:** Inclúyanla como último de los anexos en hoja única (que no este con el anexo anterior)
11. **Conclusiones.**

FAQ (Preguntas Frecuentes hasta ahora):

1. *¿La evaluación todavía es a 10 años? Sí*
2. *¿El pago del municipio por los terrenos urbanos es anual? Sí, para cada año se paga según la tabla en que multiplican por S*
3. *¿Qué significa específicamente: "El precio para suelo destinado a industria y comercio sigue una distribución normal de media 2,5 y desviación de 2, durante el primer año de venta, luego decrece a una tasa de 1% anual."? Que la media decrece 1% anual? la desviación? o que para cada año, yo muestreo un valor de esa distribución y a eso yo le quito un porcentaje?* Pueden considerar que el primer año es la variable aleatoria y después, la realización de la variable aleatoria le descuentan 1%.
4. *"Para los primeros años depende de la disponibilidad de terrenos" ¿Qué significa eso?*
Para la construcción, consideren que el porcentaje de obras es de la siguiente manera

| | Tablestacado | Relleno |
|---|--------------|---------|
| | [%] | [%] |
| 1 | 40% | |
| 2 | 60% | 10% |
| 3 | | 20% |
| 4 | | 70% |

Luego, para ver la factibilidad de ventas el año 2 está listo el 10%, el año 3 el 30% y el año 4 ya se puede vender todo.

Si quedan ventas pendientes pueden pasar al siguiente período.

5. *Sobre el S... no se puede mezclar solver con crystalball (onda minimizar S tal que la probabilidad que el VAN<0 sea un 30% por ejemplo)?* No, pues es una simulación, ie no resuelve nada.
6. *Equipamiento urbano... es lo que va a la muni... cierto?? y nosotros elegimos cuanto destinamos (mayor al 10% por cierto)? Desde el año 1... o a medida que vamos*

entregando terrenos? Equipamiento urbano es lo que va a la municipalidad, Lo otro es muy importante!, uds deciden el % de terreno destinado a equipamiento urbano (el mínimo debe ser 10%).

- 7. Hay que hacer los distintos análisis con todas las elecciones?** Deberían hacer varios para justificar sus elecciones, pero en el informe es necesario detallar el análisis sólo de la situación que escojan y hacer una buena comparación con los otros, lo que significa que la comparación debe estar bien justificada, pero no necesariamente poner la simulación de Crystall Ball para las cuatro decisiones de aceleración de ventas y cada una de esas con las elecciones de S y cada una con las elecciones de % a la municipalidad (sería demasiado)

OTRAS PREGUNTAS: Por U-Cursos a sus auxiliares.