

Pregunta	1	2	3	4	5	6	7
Puntos	1	2	2	1.5	1.5	1	1
Modulo	A	A	B	B	C	C	C

Se debe tener el 60% para aprobar

Tema: 1

8^{to} (calvo)

Examen Parcial de Sistemas de Gestión II

Junio 2006

1 Verdadero o Falso. Justifique:

Se dicen que son debilidades todos aquellas situaciones que provienen del entorno y que pueden llegar a atentar incluso contra el cumplimiento exitoso del proyecto

2 Verdadero o Falso. Justifique:

Las estrategias constituyen un curso de acción elegido frente a un planteo de alternativas.

3 a) Completar con los valores que correspondan:

J(t)	Plazo de Capitalización	i (Tasa efectiva mensual)	i (360), Tasa efectiva Anual
i) ¿? 155,4% ✓	120 días	11%	¿? 249,8% ✓
ii) 15 %	90 días	¿? 123% ✓	¿? 15,465% ✓

b) Determine cual es la probabilidad, que la esperanza del VAN se ubique entre \$50 y \$ 90, si el valor medio del VAN es de \$30 y su desvío estándar es de \$ 20.

4 Diagrame la estructura de fondos por la migración del Departamento de Productos electromecánicos de una compañía si se estima la inversión total en equipamiento de fresado por \$ 130.000 que se llevarán a cabo al comienzo del proyecto y deberá realizar una inversión adicional en equipos informáticos de \$ 10.000 a principio del tercer año. Se deberá abonar anualmente a partir del tercer año un Fee anual de \$ 1.000 por mantenimiento.

Este nuevo equipo permitirá obtener ahorros por \$ 45.000 el segundo año que se irán incrementando un 15% anual hasta el tercer año inclusive, un 10% anual el cuarto, y un 5% para el quinto año.

Se espera obtener un préstamo (método francés) por el 40% de la inversión inicial en equipamiento a una tasa del 4%.

Si la tasa de corte del proyecto es del 15% y la empresa paga impuesto a las ganancias del 35%. Indique el VAN obtenido y describa si es conveniente llevar adelante el proyecto?

El plazo de evaluación del proyecto es a 5 años y la depreciación del equipamiento se realiza a 5 años de manera lineal.

5 ¿Cuáles son las 6 reglas de oro en una negociación estilo "Ganar-Ganar", según William Ury?

6 ¿Qué es el área de seguridad de una persona o territorio personal?

7 ¿Que son los predicados en PNL?. Mencione 2 ejemplos.

$$Z = \frac{X - \mu}{\sigma}$$

$$C = P * \left[i / 1 - (1+i)^{-n} \right]$$

Incógnita/Dato	i (w)	J (w)
i (t)	$[1+i(t)]^{w/t} - 1$	$\{[1+i(t)]^{w/t} - 1\} * ut/w$
J (t)	$[1+J(t) * t/ut]^{w/t} - 1$	$\{[1+J(t) * t/ut]^{w/t} - 1\} * ut/w$

Práctic. Externo de Gestión II

Página 1 de 2

1) FALSO:

Entendiendo como entorno el exterior a la empresa,
Las debilidades son los puntos que puedan perjudicar el proyecto
que tengan que ver con el interior de la empresa.

✓ Las situaciones externas que pueden afectar al proyecto se
denominan "Amenazas".

2) VERDADERO:

Las estrategias son cursos de acción de alto nivel que la
empresa define como horizonte. Dado que pueden presentarse

✓ diferentes horizontes posibles, los altos directivos deben elegir
uno de los posibles horizontes para establecer la estrategia.

3) a) i) ~~120~~ $t = 120$

$$i(30) = 11\%$$

primero calculo $i(360) = ?$

$$i(360) = (1 + 0,11)^{\frac{360}{30}} - 1 = 2,498 = 249,8\%$$

ahora solo TNA capitalizable a 120 días $\Rightarrow j(120) = ?$

$$j(120) = \left\{ \left[1 + 0,11 \right]^{\frac{120}{30}} - 1 \right\} \cdot \frac{360}{120} = 1,554 = 155,4\%$$

i) $t = 90$

$$j(90) = 15\%$$

$$i(30) = \left[1 + 0,15 \cdot \frac{90}{360} \right]^{\frac{360}{10}} - 1 = 0,0123 = 1,23\%$$

$$j(360) = \left[1 + 0,15 \cdot \frac{90}{360} \right]^{\frac{360}{90}} - 1 = 0,15865 = 15,865\%$$

b)

$$\mu = 30$$

$$\sigma = 20$$

$$\text{prob}(VAN > 50) \Rightarrow z = \frac{50 - 30}{20} = 1$$



para $z=1 \Rightarrow$ ^{tabla} 0,8413
 \Rightarrow esta es la probabilidad por el menor \Rightarrow
 $\Rightarrow \text{prob}(VAN > 50) = 1 - 0,8413 = 0,1587$

$$\text{prob}(VAN > 90) \Rightarrow z = \frac{90 - 30}{20} = 3$$

para $z=3 \Rightarrow$ ^{tabla} 0,9987
 \Rightarrow esta es la probabilidad por el menor \Rightarrow
 $\Rightarrow \text{prob}(VAN > 90) = 1 - 0,9987 = 0,0013$

$$\Rightarrow \text{probabilidad}(VAN > 50 \wedge VAN < 90) = 0,1587 - 0,0013 = 0,1574$$

$$\text{prob}(VAN > 50 \wedge VAN < 90) = 15,74\%$$

$\text{RTA} = 15,74\%$

✓

3 4)

	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Ingr. Aj. Imp.			45.000	51.750	56.925	59.771 ✓
- Egs. Aj. Imp.		(2080)	(4696)	(1000 + 1297)	(1000 + 881)	(1000 + 449)
- Depreciaciones		(26.000)	(26.000)	(26.000 + 2000)	(26.000 + 2000)	(26.000 + 6000) ✓
Ut. Net. Ant. Imp.		(28.080)	17.304	21.453	27.044	26.322
+ Impuestos		9828	(6056)	(7509)	(9465)	(9213)
Ut. Neto Dep. Imp.		(18.252)	11.248	13.944	17.579	17.109
+ Depreciaciones		26.000	26.000	28.000	28.000	32.000 ✓
+ Ingr. N. Aj. Imp.	52.000 ✓					
- Egs. N. Aj. Imp.	(130.000) ✓	(9601)	(10.000 + 9985)	(10.384)	(10.800)	(11.232)
F.F.N	-78.000	-1853	17.263	31.560	-34.779	-37877

→ principio del tercer año se cobra en el año 2

$$\text{Alcance para Año 5} = 45.000 \times [1 + 0,15] = 51.750$$

$$\text{" " " 4} = 51.750 \times [1 + 0,1] = 56.925$$

$$\text{" " " 5} = 56.925 \times [1 + 0,05] = 59.771$$

Plustrato de 40% de la inversión inicial \Rightarrow

$$\Rightarrow P = 130.000 \times 0,4 = 52.000$$

$$i_p = 4\%$$

$$C = 52.000 \cdot \frac{0,04}{1 - (1 + 0,04)^{-5}} = 11680,61 \approx 11681 \checkmark$$

cremos que el plustrato es del plazo del proyecto, 5 años

	SALDO CAP	TASA	CUOTA Anual	CAPITAL Anual	INTERES Anual
1	52.000	4%	11681	9601	2080
2	42.399	4%	11681	9985	1696
3	32.414	4%	11681	10.384	1297
4	22.030	4%	11681	10.800	881
5	11.230	4%	11681 ✓	11.232 ✓	449 ✓

6.2.2 la diferencia es por los

Amortizaciones Activos

130.000 o Salvo límite \Rightarrow 26.000 x año

10.000 o Salvo límite \Rightarrow 2.000 x año

Tasa de corte 15%

$$\Rightarrow VAN = -78.000 + \frac{-1853}{(1+0,15)} + \frac{17263}{(1+0,15)^2} + \frac{31560}{(1+0,15)^3} + \frac{34779}{(1+0,15)^4} + \frac{37677}{(1+0,15)^5}$$

$$VAN = -7090,21$$

El VAN obtenido es $-7090,21$. Al ser el VAN menor que cero, no me conviene invertir en dicho proyecto en las condiciones planteadas.

6) Son las áreas donde está tu campo de conocimientos, donde tienes experiencia y se sabe mover. También se la denomina, área de comodidad.
En esta área se siente seguro porque es tu área de dominio.

7) Los predichos son procesos que nos permiten detectar si la otra persona es Visual, Auditiva o Kinestésica.

ej: Visual = No puede ver el beneficio de eso...

Auditiva = Esto me suena mal...

Kinestésico = Siento que algo no está bien, pero no lo encuentro.

~~Los predichos son procesos que nos permiten detectar si la otra persona es Visual, Auditiva o Kinestésica.~~