

# Conclusión

- Implementar plan de logística y mantener plan de confianza limitado.
- Gerente de operaciones.
- Alternativas de pago entre 30 y 90 días.



## III.- Alternativas de solución



- 1.- Externalizar la cobranza.
- 2.- Menor tasa de crecimiento.
- 3.- Crear puntos de venta.
- 4.- Revisar logística y plan de confianza limitado

I.- Descripción de la empresa y de su situación



Compañía de seguros.  
 - 100 millones de dólares en activos.  
 - 10 millones de dólares en pasivos.  
 - 10 millones de dólares en reservas.

### Análisis financiero

Endeudamiento

Deuda total

Año	2011	2012	2013	2014	2015
Deuda total	100	100	100	100	100



Leverage

Año	2011	2012	2013	2014	2015
Leverage	100%	100%	100%	100%	100%

### Análisis financiero

Liquidez

Razón corriente

Año	2011	2012	2013	2014	2015
Razón corriente	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00



Test ácido

Año	2011	2012	2013	2014	2015
Test ácido	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00

### Análisis financiero

Rentabilidad

ROE

Año	2011	2012	2013	2014	2015
ROE	10%	10%	10%	10%	10%



Margen operacional

Año	2011	2012	2013	2014	2015
Margen operacional	10%	10%	10%	10%	10%

### Análisis financiero

Operación anual

Año	2011	2012	2013	2014	2015
Operación anual	100	100	100	100	100



### Análisis financiero

Eficiencia operativa

Periodo promedio

Año	2011	2012	2013	2014	2015
Periodo promedio	100	100	100	100	100



Coste operativo

Año	2011	2012	2013	2014	2015
Coste operativo	100	100	100	100	100

II.- Verificar acción y planeamiento del problema



Análisis de la competencia.  
 - 10 millones de dólares en activos.  
 - 10 millones de dólares en pasivos.  
 - 10 millones de dólares en reservas.

### Análisis financiero

Operación mensual

Periodo promedio

Año	2011	2012	2013	2014	2015
Periodo promedio	100	100	100	100	100



Coste operativo

Año	2011	2012	2013	2014	2015
Coste operativo	100	100	100	100	100



# The O.M. Scott & Sons Company

**IEDE**

Business School  
Universidad Europea de Madrid

# Integrantes

- Francisco Gelsis
- Martiza Guzmán
- Lisa Loumpas
- Paulo Reyes
- Matías Sepúlveda

# I.- Descripción de la empresa y de la situación



- Cuidado de césped.
- Período de expansión.
- Ciclo estacional (políticas de pago y cobranza).
- Problemas con distribuidores.