



Reto Labsag Abril 2013



García Villagómez Yahaira Alejandra
González Cuevas Iris Viridiana
Valerio Jiménez Anayeli
Zurita López Rosely
Profesora: Molina Ericka

Integrantes

García Villagómez
Y. Alejandra

Valerio Jiménez
Anayeli

Prof: Molina
Ramírez Ericka

Zurita López
Rosely

González Cuevas
Iris V.



Nuestra estrategia estuvo siempre basada en la:

REDUCCIÓN DE COSTOS

Decidimos seguir esta estrategia para generar mayores utilidades y hacer más rentable a la empresa.

Al principio, se decidió dar continuidad a lo establecido por la gerencia anterior, por lo tanto, no se dieron muchos cambios.

Sin embargo, en el siguiente trimestre, se empezaron a hacer cambios de acuerdo a las necesidades de la empresa y los cambios que se daban en el mercado.

MATERIA PRIMA

La compra de materia prima estuvo ligada a la producción, es decir, nunca se compró materia prima de más de la que se requería.

Decidimos comprar lo necesario y no por volumen, esto con el fin de dar seguimiento a nuestra estrategia principal de reducción de costos.

MINIMIZAR STOCK

Una de nuestras estrategias fue minimizar siempre el stock de materia prima, esto para reducir costos.

También se planeo reducir el stock de artículos terminados, sin embargo, por la demanda que había en el mercado, en los primeros trimestres no se pudo cumplir el objetivo, lo cual elevó un poco los costos por mantenimiento.

PRODUCCIÓN

La compra de materia prima estuvo ligada a la producción, es decir, nunca se compró materia prima de más de la que se requería.

Decidimos comprar lo necesario y no por volumen, esto con el fin de dar seguimiento a nuestra estrategia principal de reducción de costos.

OBREROS

Se contrataron obreros de acuerdo a la tasa normal de retiro.

Siempre se cuidó que las cuadrillas estuvieran completas para que la producción no se viera afectada.

Los obreros que se contrataron en el área 2, se hicieron gradualmente, esto con el fin de no tener el gasto por contratación en un solo trimestre.

En un trimestre se requirió suspender obreros, lo cual nos fue de gran ayuda ya que nos evitó pagar sueldos innecesarios.

SOBRETIEMPO

Nunca se sobre produjo debido al alto costo que significaba esto, además de que nunca se requirió unidades sobre producidas.

PUBLICIDAD

Nunca se contrató publicidad nacional ya que aunque tenía un efecto de tres trimestres y beneficiaba a las tres áreas, estaba sujeta a rendimientos decrecientes y dependía de lo que hacían nuestros competidores.

Decidimos dar mayor énfasis a la publicidad local que, además de que su costo era menor, había una mayor concentración de esfuerzo y dependía en mayor grado de lo que hacíamos nosotros.

UNIDADES TRANSFERIDAS

Debido al alto costo por unidad, las transferencias se hicieron siempre en función del pronóstico de ventas.

Las unidades transferidas fueron siempre las acertadas ya que no tuvimos ventas perdidas en ninguna área.

MEJORAS AL PRODUCTO

Desde el primer trimestre hasta el último se realizaron mejoras al producto.

Se siguió esta estrategia, ya que así podríamos variar el precio y nos diferenciaríamos de nuestros competidores.

A pesar de que las mejoras tenían un costo representativo, se decidió aplicarlas cada trimestre para así ir un paso delante de la competencia.

VENEDORES

En los primeros trimestres se contrataron los vendedores suficientes para los siguientes trimestres.

Nunca tuvimos ventas perdidas, por lo que tampoco se tuvieron vendedores perdidos, lo cual nos fue muy útil para no contratar obreros para reponer los que se habían perdido.

Los costos de contratación y de capacitación nos llevaron a tomar estas decisiones.

INFORMACIÓN DE MERCADO

Consideramos que la información de mercado, a pesar de ser poco usada, nos daba un amplio panorama de nuestros competidores y de las estrategias usadas por ellos.

En todos los trimestres solicitamos información de mercado y así darnos cuenta, entre otras cosas, del precio de las demás industrias, esto para así ir subiendo o bajando el nuestro.

PRÉSTAMOS

Se decidió pedir préstamos en función de los costos efectuados, y siguiendo nuestra estrategia de reducción de costos, los préstamos se hicieron por las cantidades necesarias, cuidando que los préstamos no fueran menores a los gastos incurridos.

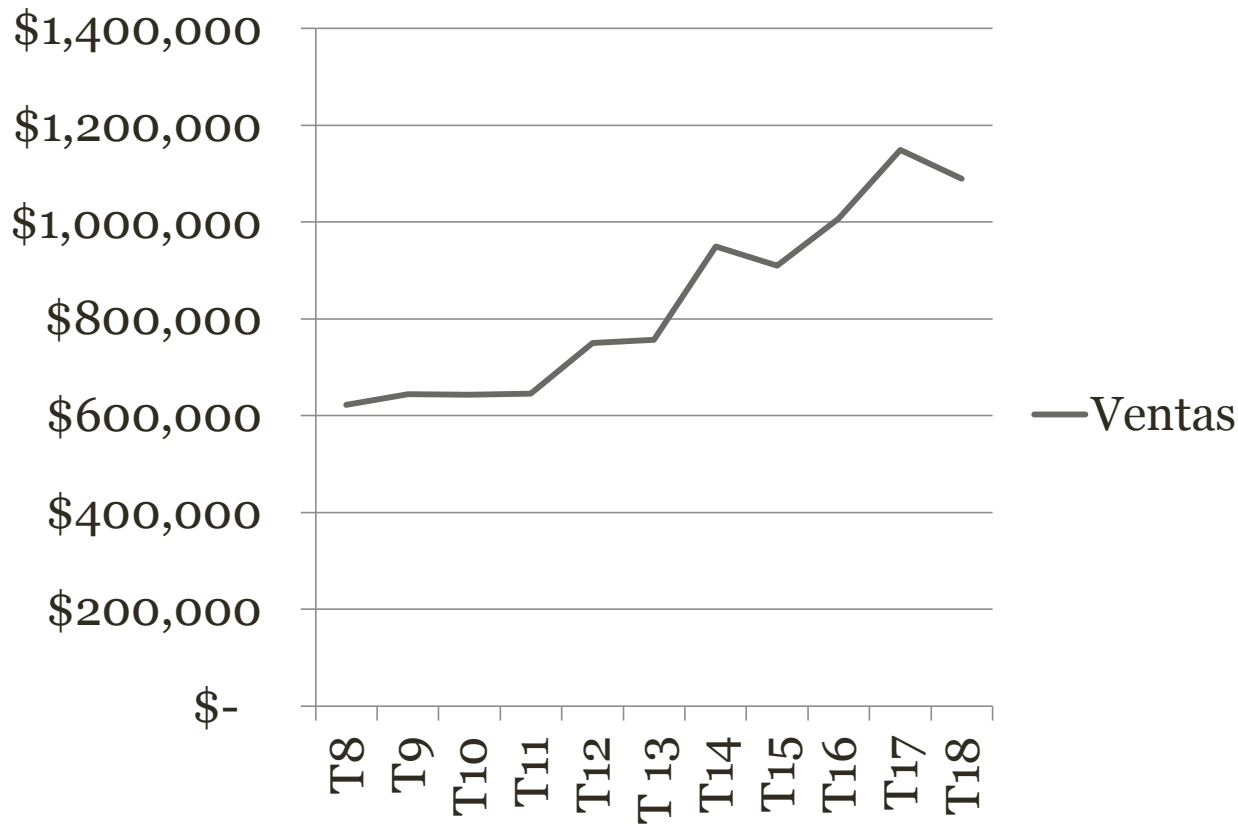
Los pronósticos para pedir préstamos nos resultaron muy acertados ya que en promedio hubo un margen de entre 30,000 y 50,000 de efectivo para iniciar el siguiente trimestre.

PLANTA

Desde los primeros trimestres se decidió hacer una ampliación de planta en el área 1, esto con el fin de no tener que sobre producir unidades.

Después de hacer la ampliación en el área 1, se decidió construir una planta en el área 2 para reducir las unidades transferidas y en consecuencia reducir el costo por dichas transferencias.

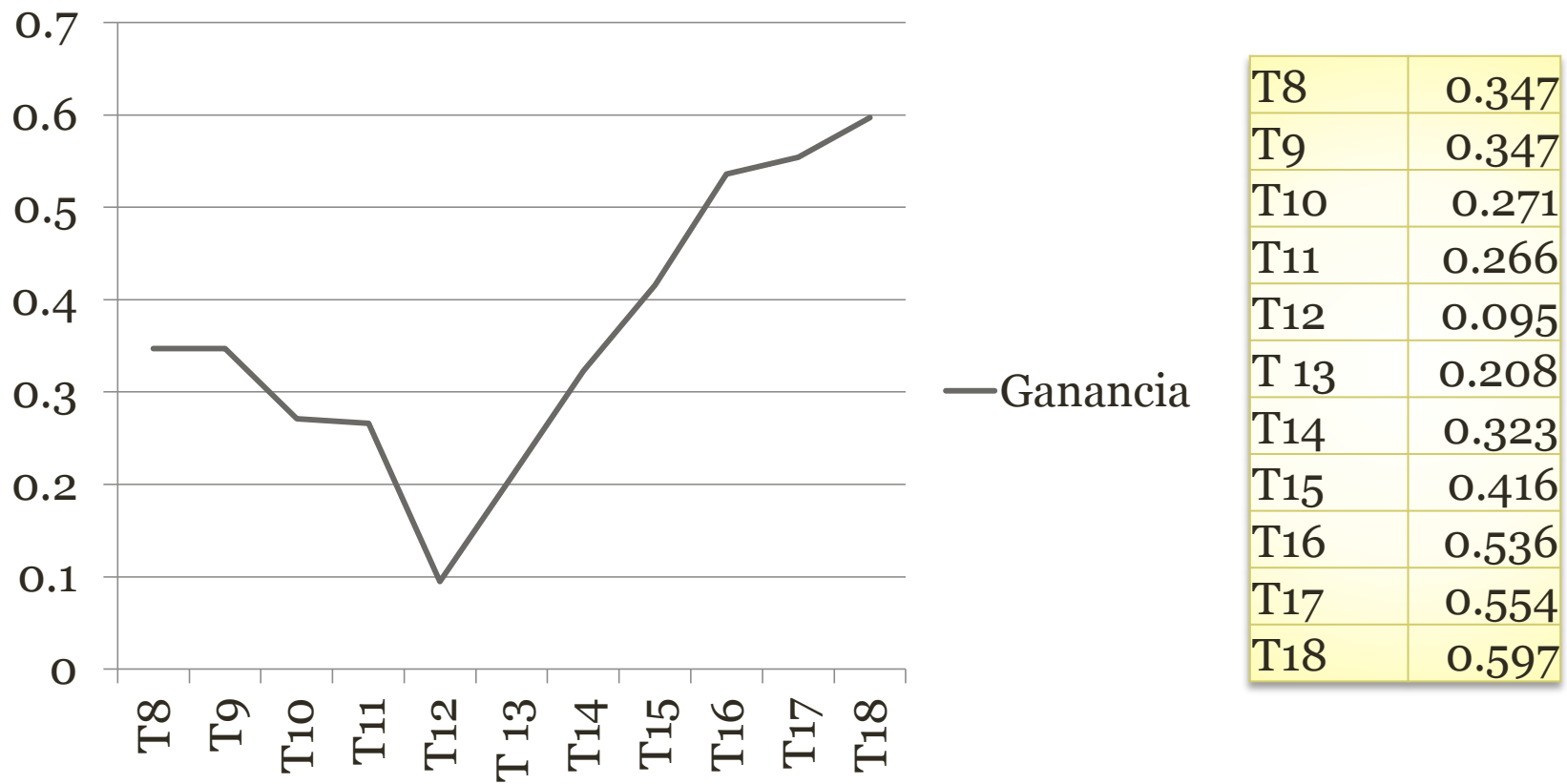
VENTAS



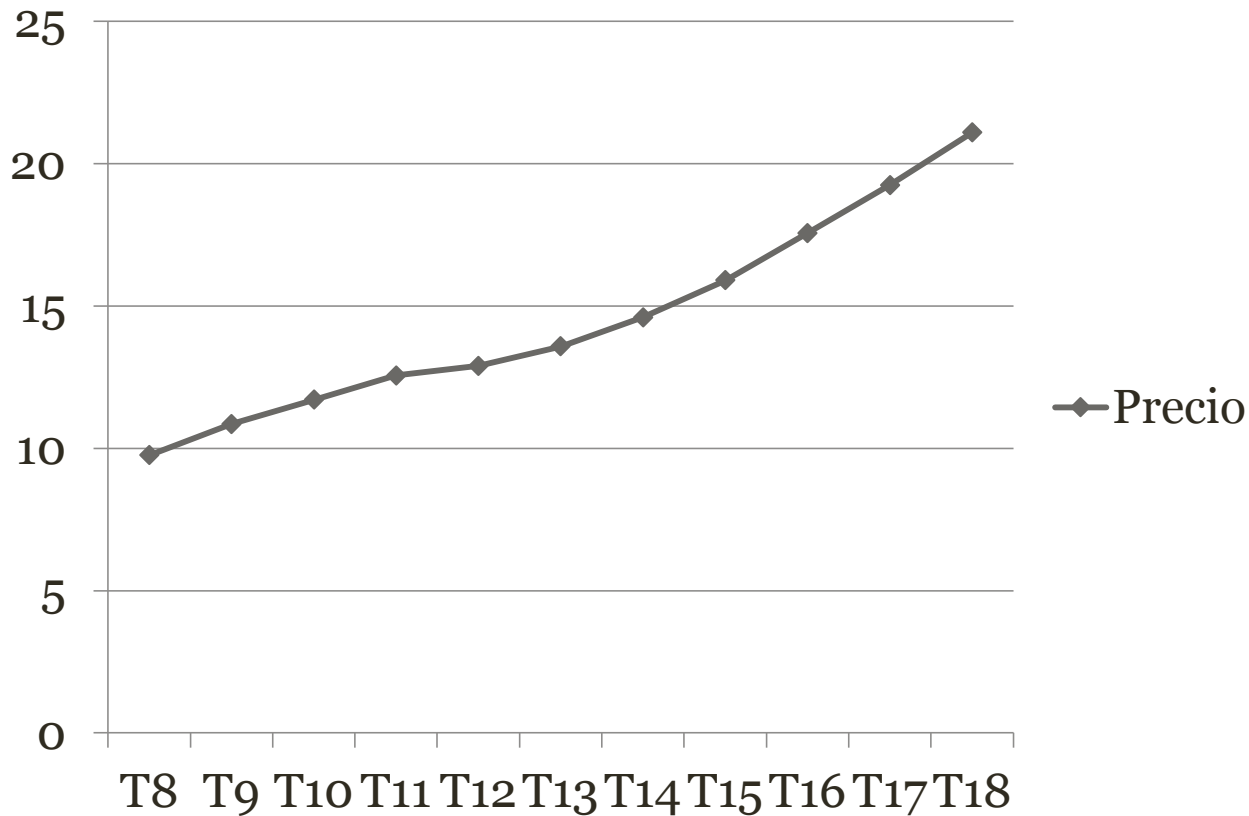
Trim 8	\$ 622,160
Trim 9	\$ 644,320
Trim 10	\$ 642,886
Trim 11	\$ 645,032
Trim 12	\$ 749,640
Trim 13	\$ 756,414
Trim 14	\$ 949,797
Trim 15	\$ 909,999
Trim 16	\$1,006,156
Trim 17	\$1,148,997
Trim 18	\$1,089,042

GANANCIA POR ACCIÓN

En todos los trimestres hubo ganancias por acción.



PRECIO DE ACCIÓN



T8	9.76
T9	10.85
T10	11.71
T11	12.56
T12	12.90
T13	13.58
T14	14.60
T15	15.9
T16	17.56
T17	19.25
T18	21.09

CONCLUSIONES

Todas las decisiones estuvieron basadas en los pronósticos que hicimos y a pesar de que en los primeros trimestres estuvimos posicionados en los lugares 4, 5 o 6, sabíamos que las decisiones que estábamos tomando darían mayor posicionamiento en los últimos trimestres, los cuales serían definitivos.

Este simulador nos dio la oportunidad de manejar una empresa, lo cual nos dio una visión clara de cómo generar utilidades y como generar valor a la empresa.