



RETO INTERNACIONAL DE SIMULACIÓN LABSAG (TEMPOMATIC) JUNIO 2025

“Ingeniería Comercial”

Participantes:

Jessica Cornejo

María Isabel Rosales Sumi

Firma: N°5

Industria: RET_012025_08NL



**María Isabel
Rosales Sumi**

**Lic. Iván Fernando
Guarachi Fernández**

Jessica Cornejo

ESTRATEGIA DECISIÓN 1

- Se repartieron páginas de publicidad de manera equitativa en área 2 y 3, priorizando una página más de publicidad en el área 1 donde se observó más unidades de inventario final.
- El N°de vendedores de igual manera se priorizó el área 1 porque dicha área presentaba más unidades en inventario final.
- Se incrementaron los precios de 40\$ a 43\$.
- Se ordenaron unidades transferidas de acuerdo a la demanda de cada área.
- Se compró materia prima de 20000 unidades.
- Se produjo 18000 unidades de acuerdo a la capacidad.
- Se utilizó la estrategia de porcentaje de ganancia por dividendo (50%).
- Se contrató más obreros para aumentar la capacidad de producción.

PARTE 1

	4	3	3	5	4	4	1	43	43	43
# de página de publicidad nacional ?	AREA 1	AREA 2	AREA 3	AREA 1	AREA 2	AREA 3	Número de mejoras al producto ?	AREA 1	AREA 2	AREA 3
	Número de páginas de publicidad local ?			Número de vendedores ?				Precio ?		

PARTE 2

1			5000	4500	9500	9500		
# de vendedores contratados ?	# de vendedores despedidos ?	AREA 1	AREA 2	AREA 3	Total transferidas ?	AREA 1	AREA 2	AREA 3
		Unidades transferidas hacia ?				Unidades transferidas desde ?		

PARTE 3

20000								50	
AREA 1	AREA 2	AREA 3	AREA 1	AREA 2	AREA 3	Pedido de préstamo a corto plazo ?	Total pagado del préstamo a corto plazo ?	% de ganancia por dividendo ?	Dividendo por acción en centavos ?
Material ordenado en unidades ?			Planta ordenadas/unidades construidas ?						

PARTE 4

18000			4								
AREA 1	AREA 2	AREA 3	AREA 1	AREA 2	AREA 3	AREA 1	AREA 2	AREA 3	Depósitos en Dólares ?	Retiro en Dólares ?	A 1
Producción total en unidades ?			Obreros de producción ordenados ?			Obreros de producción despedidos ?					Suspensión de trabajador

Activate Windows

Go to Settings to activate Windows

SOLO CONSULTA

ESTRATEGIA DECISIÓN 2

- Se repartieron páginas de publicidad de manera equitativa en área 2 y 3, priorizando una página más de publicidad en el área 1 donde se observó más unidades de inventario final.
- El N°de vendedores de igual manera se priorizó el área 1 porque dicha área presentaba más unidades en inventario final.
- Se mantuvieron los precios a 43\$.
- Se ordenaron unidades transferidas de acuerdo a la demanda de cada área.
- Se compró materia prima de 20000 unidades.
- Se produjo 18000 unidades de acuerdo a la capacidad.
- Se utilizó la estrategia de porcentaje de ganancia por dividendo (50%).
- Se contrató más obreros para aumentar la capacidad de producción.

PARTE 1

	4	3	3	5	4	4	1	43	43	43
# de página de publicidad nacional ?	AREA 1	AREA 2	AREA 3	AREA 1	AREA 2	AREA 3	Número de mejoras al producto ?	AREA 1	AREA 2	AREA 3
	Número de páginas de publicidad local ?			Número de vendedores ?				Precio ?		

PARTE 2

1			5000	4500	9500	9500		
# de vendedores contratados ?	# de vendedores despedidos ?	AREA 1	AREA 2	AREA 3	Total transferidas ?	AREA 1	AREA 2	AREA 3
		Unidades transferidas hacia ?				Unidades transferidas desde ?		

PARTE 3

20000							50	
AREA 1	AREA 2	AREA 3	AREA 1	AREA 2	AREA 3	Pedido de préstamo a corto plazo ?	Total pagado del préstamo a corto plazo ?	% de ganancia por dividendo ?
Material ordenado en unidades ?			Planta ordenadas/unidades construidas ?					Dividendo por acción en centavos ?

PARTE 4

18000			4									
AREA 1	AREA 2	AREA 3	AREA 1	AREA 2	AREA 3	AREA 1	AREA 2	AREA 3	Depósitos en Dólares ?	Retiro en Dólares ?	A 1	
Producción total en unidades ?			Obreros de producción ordenados ?			Obreros de producción despedidos ?					Suspensión de trabajadores	

Activate Windows

Go to Settings to activate Windows

SOLO CONSULTA

ESTRATEGIA DECISIÓN 3

- Se repartieron páginas de publicidad de manera equitativa en área 2 y 3, priorizando una página más de publicidad en el área 1 donde se observó más unidades de inventario final.
- El N° de vendedores de igual manera se priorizó el área 1 porque dicha área presentaba más unidades en inventario final.
- Se redujeron los precios de 43\$ a 42\$, para que sea más competitivo y vender más.
- Se ordenaron unidades transferidas de acuerdo a la demanda de cada área.
- Se compró materia prima de 20000 unidades.
- Se produjo 18000 unidades de acuerdo a la capacidad.
- Se utilizó la estrategia de porcentaje de ganancia por dividendo (50%).
- Se contrató más obreros para aumentar la capacidad de producción.

PARTE 1

	4	3	3	5	4	4	1	42	42	42
# de página de publicidad nacional ?	AREA 1	AREA 2	AREA 3	AREA 1	AREA 2	AREA 3	Número de mejoras al producto ?	AREA 1	AREA 2	AREA 3
	Número de páginas de publicidad local ?			Número de vendedores ?				Precio ?		

PARTE 2

1			7000	5500	12500	12500		
# de vendedores contratados ?	# de vendedores despedidos ?	AREA 1	AREA 2	AREA 3	Total transferidas ?	AREA 1	AREA 2	AREA 3
		Unidades transferidas hacia ?				Unidades transferidas desde ?		

PARTE 3

20000								50	
AREA 1	AREA 2	AREA 3	AREA 1	AREA 2	AREA 3	Pedido de préstamo a corto plazo ?	Total pagado del préstamo a corto plazo ?	% de ganancia por dividendo ?	Dividendo por acción en centavos ?
Material ordenado en unidades ?			Planta ordenadas/unidades construidas ?						

PARTE 4

18000			4								
AREA 1	AREA 2	AREA 3	AREA 1	AREA 2	AREA 3	AREA 1	AREA 2	AREA 3	Depósitos en Dólares ?	Retiro en Dólares ?	A1
Producción total en unidades ?			Obreros de producción ordenados ?			Obreros de producción despedidos ?					Suspensión de trabajadores

SGLO CONSULTA

ESTRATEGIA DECISIÓN 4

- Se repartieron páginas de publicidad de manera equitativa en todas las áreas.
- Se añadió un N° de página de publicidad nacional.
- El N° de vendedores de igual manera se priorizó el área 1 y área 2 porque dicha áreas presentaban más unidades en inventario final.
- Se aumentaron el N° de mejoras.
- Se mantuvieron los precios a 42\$.
- Se ordenaron unidades transferidas de acuerdo a la demanda de cada área.
- Se compró materia prima de 20000 unidades.
- Se produjo 18000 unidades de acuerdo a la capacidad.
- Se utilizó la estrategia de porcentaje de ganancia por dividendo (50%).
- Se contrató más obreros para aumentar la capacidad de producción.

PARTE 1

1	6	6	6	5	5	4	3	42	42	42
# de página de publicidad nacional	AREA 1	AREA 2	AREA 3	AREA 1	AREA 2	AREA 3	Número de mejoras al producto	AREA 1	AREA 2	AREA 3
	Número de páginas de publicidad local			Número de vendedores				Precio		

PARTE 2

1			7000	5500	12500	12500		
# de vendedores contratados	# de vendedores despedidos	AREA 1	AREA 2	AREA 3	Total transferidas	AREA 1	AREA 2	AREA 3
		Unidades transferidas hacia				Unidades transferidas desde		

PARTE 3

20000								50	
AREA 1	AREA 2	AREA 3	AREA 1	AREA 2	AREA 3	Pedido de préstamo a corto plazo	Total pagado del préstamo a corto plazo	% de ganancia por dividendo	Dividendo por acción en centavos
Material ordenado en unidades			Planta ordenadas/unidades construidas						

PARTE 4

18000			4									
AREA 1	AREA 2	AREA 3	AREA 1	AREA 2	AREA 3	AREA 1	AREA 2	AREA 3	Depósitos en Dólares	Retiro en Dólares	A 1	
Producción total en unidades			Obreros de producción ordenados			Obreros de producción despedidos					Suspensión de trabajador	

Activate Windows

Go to Settings to activate Windows

SOLO CONSULTA

ESTRATEGIA DECISIÓN 5

- Se repartieron páginas de publicidad de manera equitativa en todas las áreas.
- Se añadió más N° de páginas de publicidad nacional.
- El N° de vendedores se distribuyó de manera equitativa.
- Se mantuvieron el N° de mejoras.
- Se mantuvieron los precios a 42\$.
- Se ordenaron unidades transferidas de acuerdo a la demanda de cada área.
- Se compró materia prima de 20000 unidades.
- Se produjo 18000 unidades de acuerdo a la capacidad.
- Se utilizó la estrategia de porcentaje de ganancia por dividendo (50%).
- Se contrató más obreros para aumentar la capacidad de producción.

PARTE 1

3	10	10	10	5	5	5	3	42	42	42
# de página de publicidad nacional ?	AREA 1	AREA 2	AREA 3	AREA 1	AREA 2	AREA 3	Número de mejoras al producto ?	AREA 1	AREA 2	AREA 3
	Número de páginas de publicidad local ?			Número de vendedores ?				Precio ?		

PARTE 2

1			6000	5500	11500	11500		
# de vendedores contratados ?	# de vendedores despedidos ?	AREA 1	AREA 2	AREA 3	Total transferidas ?	AREA 1	AREA 2	AREA 3
		Unidades transferidas hacia ?				Unidades transferidas desde ?		

PARTE 3

20000								50	
AREA 1	AREA 2	AREA 3	AREA 1	AREA 2	AREA 3	Pedido de préstamo a corto plazo ?	Total pagado del préstamo a corto plazo ?	% de ganancia por dividendo ?	Dividendo por acción en centavos ?
Material ordenado en unidades ?			Planta ordenadas/unidades construidas ?						

PARTE 4

18000			4								
AREA 1	AREA 2	AREA 3	AREA 1	AREA 2	AREA 3	AREA 1	AREA 2	AREA 3	Depósitos en Dólares ?	Retiro en Dólares ?	A 1
Producción total en unidades ?			Obreros de producción ordenados ?			Obreros de producción despedidos ?					Suspensión de trabajadores

Activate Windows

Go to Settings to activate Windows

SOLO CONSULTA

ESTRATEGIA DECISIÓN 6

- Se repartieron páginas de publicidad de manera equitativa en todas las áreas.
- Se quitaron los N° de páginas de publicidad nacional.
- El N° de vendedores se distribuyó de manera equitativa.
- Se disminuyeron el N° de mejoras.
- Se mantuvieron los precios a 42\$.
- Se ordenaron unidades transferidas de acuerdo a la demanda de cada área.
- Se compró materia prima de 20000 unidades.
- Se produjo 18000 unidades de acuerdo a la capacidad.
- Se utilizó la estrategia de porcentaje de ganancia por dividendo (50%).
- Se redujo el N° de obreros contratados para el funcionamiento eficiente de las cuadrillas.

PARTE 1

	10	10	10	5	5	5	1 ▾	42 ▾	42 ▾	42 ▾
# de página de publicidad nacional ?	AREA 1	AREA 2	AREA 3	AREA 1	AREA 2	AREA 3	Número de mejoras al producto ?	AREA 1	AREA 2	AREA 3
	Número de páginas de publicidad local ?			Número de vendedores ?				Precio ?		

PARTE 2

1			6000	5500	11500	11500		
# de vendedores contratados ?	# de vendedores despedidos ?	AREA 1	AREA 2	AREA 3	Total transferidas ?	AREA 1	AREA 2	AREA 3
		Unidades transferidas hacia ?				Unidades transferidas desde ?		

PARTE 3

20000								50	
AREA 1	AREA 2	AREA 3	AREA 1	AREA 2	AREA 3	Pedido de préstamo a corto plazo ?	Total pagado del préstamo a corto plazo ?	% de ganancia por dividendo ?	Dividendo por acción en centavos ?
Material ordenado en unidades ?			Planta ordenadas/unidades construidas ?						

PARTE 4

18000			2									
AREA 1	AREA 2	AREA 3	AREA 1	AREA 2	AREA 3	AREA 1	AREA 2	AREA 3	Depósitos en Dólares ?	Retiro en Dólares ?	A 1	
Producción total en unidades ?			Obreros de producción ordenados ?			Obreros de producción despedidos ?					Suspensión de trabajadores	

Activate Windows

Go to Settings to activate Windows

SOLO CONSULTA

ESTRATEGIA DECISIÓN 7

- Se repartieron páginas de publicidad de manera equitativa en todas las áreas.
- Se incrementó el N° de páginas de publicidad nacional.
- El N° de vendedores se distribuyó de manera equitativa.
- Se incrementó el N° de mejoras.
- Se mantuvieron los precios a 42\$ en el área 1 y 2, en el área 3 se aumentó a 43\$ por la demanda.
- Se ordenaron unidades transferidas de acuerdo a la demanda de cada área.
- Se compró materia prima de 20000 unidades.
- Se produjo 18000 unidades de acuerdo a la capacidad.
- Se utilizó la estrategia de porcentaje de ganancia por dividendo (50%).
- Se mantuvo el N° de obreros.

PARTE 1

3	10	10	10	5	5	5	3	42	42	43
# de página de publicidad nacional ?	AREA 1	AREA 2	AREA 3	AREA 1	AREA 2	AREA 3	Número de mejoras al producto ?	AREA 1	AREA 2	AREA 3
	Número de páginas de publicidad local ?			Número de vendedores ?				Precio ?		

PARTE 2

1			2000	9000	11000	11000		
# de vendedores contratados ?	# de vendedores despedidos ?	AREA 1	AREA 2	AREA 3	Total transferidas ?	AREA 1	AREA 2	AREA 3
		Unidades transferidas hacia ?				Unidades transferidas desde ?		

PARTE 3

20000							50	
AREA 1	AREA 2	AREA 3	AREA 1	AREA 2	AREA 3	Pedido de préstamo a corto plazo ?	Total pagado del préstamo a corto plazo ?	% de ganancia por dividendo ?
Material ordenado en unidades ?			Planta ordenadas/unidades construidas ?					Dividendo por acción en centavos ?

PARTE 4

18000			2									
AREA 1	AREA 2	AREA 3	AREA 1	AREA 2	AREA 3	AREA 1	AREA 2	AREA 3	Depósitos en Dólares ?	Retiro en Dólares ?	A1	
Producción total en unidades ?			Obreros de producción ordenados ?			Obreros de producción despedidos ?					Suspensión de trabajador	

Activate Windows

Go to Settings to activate Windows

SOLO CONSULTA

ESTRATEGIA DECISIÓN 8

- Se repartieron páginas de publicidad de manera equitativa en todas las áreas.
- Se mantuvo el N° de páginas de publicidad nacional.
- El N° de vendedores se distribuyó de manera equitativa.
- Se mantuvo el N° de mejoras.
- Se aumentaron los precios a 43\$.
- Se ordenaron unidades transferidas de acuerdo a la demanda de cada área.
- Se compró materia prima de 20000 unidades.
- Se produjo 18000 unidades de acuerdo a la capacidad.
- Se utilizó la estrategia de porcentaje de ganancia por dividendo (50%).

PARTE 1

3	10	10	10	5	5	5	3	43	43	43
# de página de publicidad nacional ?	AREA 1	AREA 2	AREA 3	AREA 1	AREA 2	AREA 3	Número de mejoras al producto ?	AREA 1	AREA 2	AREA 3
	Número de páginas de publicidad local ?			Número de vendedores ?				Precio ?		

PARTE 2

1			2000	9000	11000	11000		
# de vendedores contratados ?	# de vendedores despedidos ?	AREA 1	AREA 2	AREA 3	Total transferidas ?	AREA 1	AREA 2	AREA 3
		Unidades transferidas hacia ?				Unidades transferidas desde ?		

PARTE 3

20000							50	
AREA 1	AREA 2	AREA 3	AREA 1	AREA 2	AREA 3	Pedido de préstamo a corto plazo ?	Total pagado del préstamo a corto plazo ?	% de ganancia por dividendo ?
Material ordenado en unidades ?			Planta ordenadas/unidades construidas ?					Dividendo por acción en centavos ?

PARTE 4

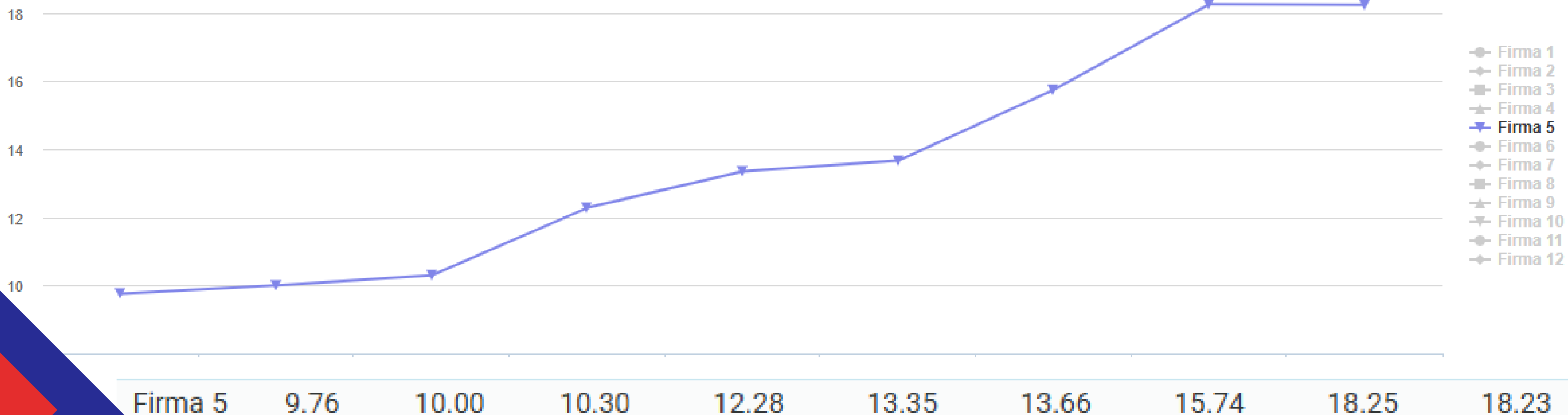
18000											
AREA 1	AREA 2	AREA 3	AREA 1	AREA 2	AREA 3	AREA 1	AREA 2	AREA 3	Depósitos en Dólares ?	Retiro en Dólares ?	A 1
Producción total en unidades ?			Obreros de producción ordenados ?			Obreros de producción despedidos ?					Suspensión de trabajadores

Activate Windows

Go to Settings to activate Windows

SOLO CONSULTA

RESULTADOS FINALES



MUCHAS
GRACIAS!!