SIMULADOR DE NEGOCIOS

TENPOMATIC

UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MÉXICO

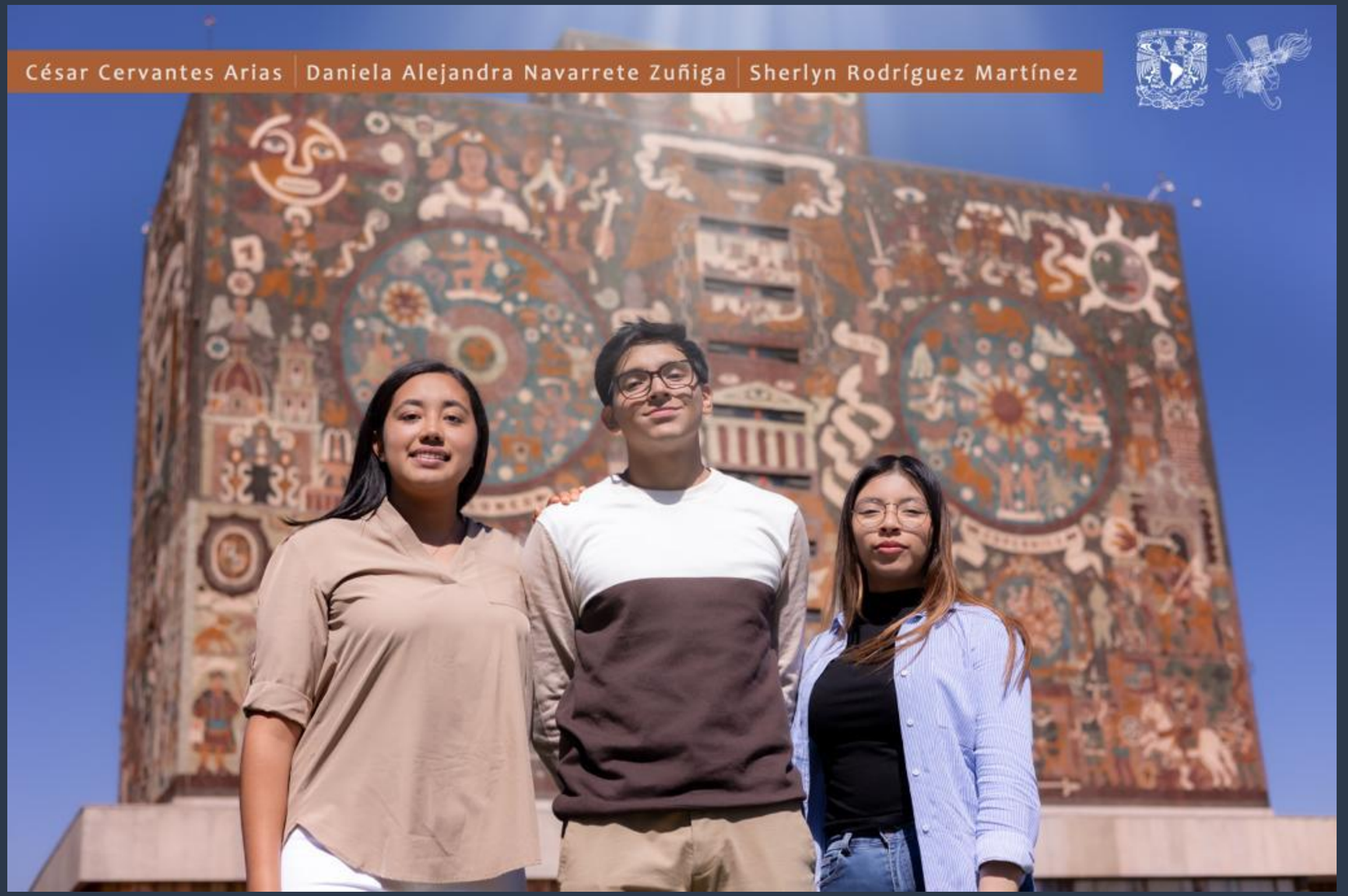
FACULTAD DE CONTADURÍA Y ADMINISTRACIÓN

RETO INTERNACIONAL LABSAG

FIRMA 11

INDUSTRIA

41RET112023_LIC



OBJETIVOS

- Elevar el precio de la acción
- Ocupar elevados puestos en el ranking
- Evitar perdidas

PUNTOS PRINCIPALES A TENER EN CUENTA

- Precio
- Publicidad
- Mejoras al producto
- Vendedores
- Dividendos (más adelante)

ESTRATEGIA 1RA DECISIÓN

PARTE 1

4	10	9	8	6	4	3	1	42	41	40
# 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

			6000	5000	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

18000										
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										SOLO CONSULTA
AREA 1	AREA 2	AREA 3	AREA 1	AREA 2	AREA 3	AREA 1	AREA 2	AREA 3	Depósitos en	Retiro en	A 1	A 2	

Imagenes recuperadas de cloud.labsag.co.uk/

En esta primera decisión comenzamos colocando la publicidad, número de vendedores y el precio acompañado de una mejora al producto de acuerdo a nuestra experiencia.

Colocamos un precio de 42, 41 y 40 en el área 1, 2 y 3 respectivamente considerando nuestra experiencia y colocamos publicidad con relación a los precios en las áreas

PARTE 1

# de página de publicidad nacional	Número de páginas de publicidad local			Número de vendedores			Número de mejoras al producto	Precio		
	AREA 1	AREA 2	AREA 3	AREA 1	AREA 2	AREA 3		AREA 1	AREA 2	AREA 3
4	10	9	8	6	4	3	1	42	41	40

Esto lo hicimos tomando en cuenta los objetivos por lograr propuestos en el equipo y para comenzar con el torneo.

ESTRATEGIA 2DA DECISIÓN

	10	9	8	6	4	3	1	42	41	41
# 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

			5000	5000	10000	10000		
# 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

18000									
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		

SOLO CONSULTA

Imagenes recuperadas de cloud.labsag.co.uk/

En esta segunda decisión y analizando los resultados obtenidos de la primera, podemos observar que nuestros objetivos se cumplierón.

6. Precio de Mercado de Acción	10.97

A exepción de que tuvimos algunas ventas perdidas en el área 1 y 3

9. Ventas Perdidas (Unidades)	646.	0.	808.

Dados los datos decidimos aumentar el precio en el área 3 y decidimos mandar menos unidades a las áreas 2 y 3 para así tener más en el área 1 para compensar las ventas perdidas en el periodo anterior.

	5000	5000	10000	10000		
AREA 1	AREA 2	AREA 3	Total transferidas	AREA 1	AREA 2	AREA 3
Unidades transferidas hacia				Unidades transferidas desde		

Imagenes recuperadas de cloud.labsag.co.uk/

ESTRATEGIA 3RA DECISIÓN

	9	10	9	6	4	3	1	40	41	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

			4402	3900	8302	8302		
# 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

18000									
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		

SOLO CONSULTA

Imagenes recuperadas de cloud.labsag.co.uk/

En esta decisión, subió nuestra accion pero tal vez no tanto como esperabamos por lo que decidimos hacer unos cambios

6. Precio de Mercado de Acción	11.70

En este caso, decidmos bajar el nivel de públicidad y precio en el área 1 dado que fue el área donde se vendió menos producto, por lo tanto, teníamos inventario que guardar.

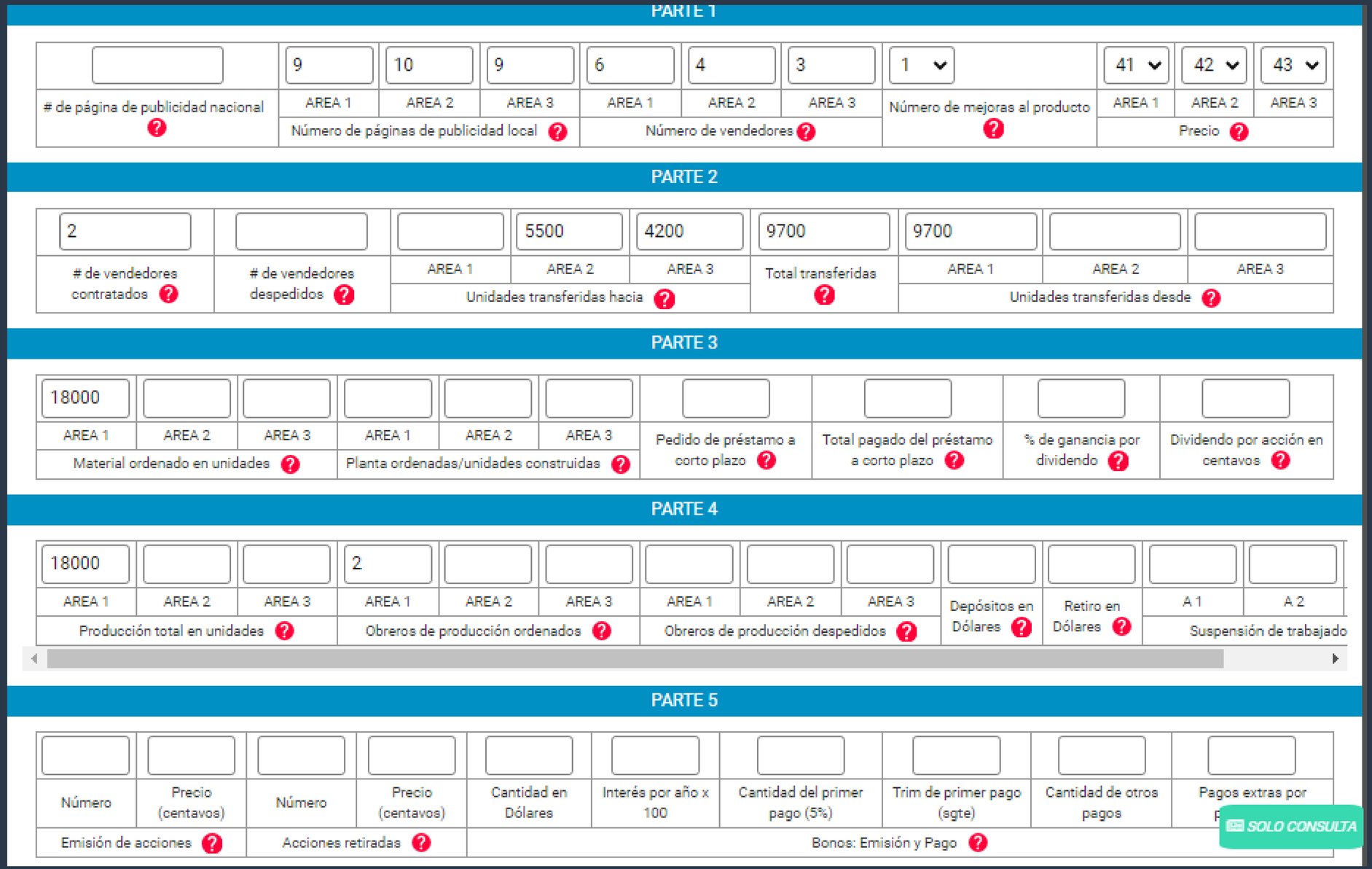
9	10	9	6	4	3	1	40	41	42
AREA 1	AREA 2	AREA 3	AREA 1	AREA 2	AREA 3	Número de mejoras al producto	AREA 1	AREA 2	AREA 3
Número de páginas de publicidad local			Número de vendedores				Precio		

SIguiente objetivo: Tratar de no tener tanto inventario almacenado ni ventas perdidas

8. Inventario Final (Actual)	2158.	1598.	514.	4270.
9. Ventas Perdidas (Unidades)	0.	0.	0.	

Imagenes recuperadas de cloud.labsag.co.uk/

ESTRATEGIA 4TA DECISIÓN



PARTE 1

	9	10	9	6	4	3	1	41	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

2			5500	4200	9700	9700		
# 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

18000									
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	A 2
Producción total en unidades			Obreros de producción ordenados			Obreros de producción despedidos					Suspensión de trabajado	

PARTE 5

Número	Precio (centavos)	Número	Precio (centavos)	Cantidad en Dólares	Interés por año x 100	Cantidad del primer pago (5%)	Trim de primer pago (agte)	Cantidad de otros pagos	Pagos extras por p
Emisión de acciones		Acciones retiradas		Bonos: Emisión y Pago					

SOLO CONSULTA

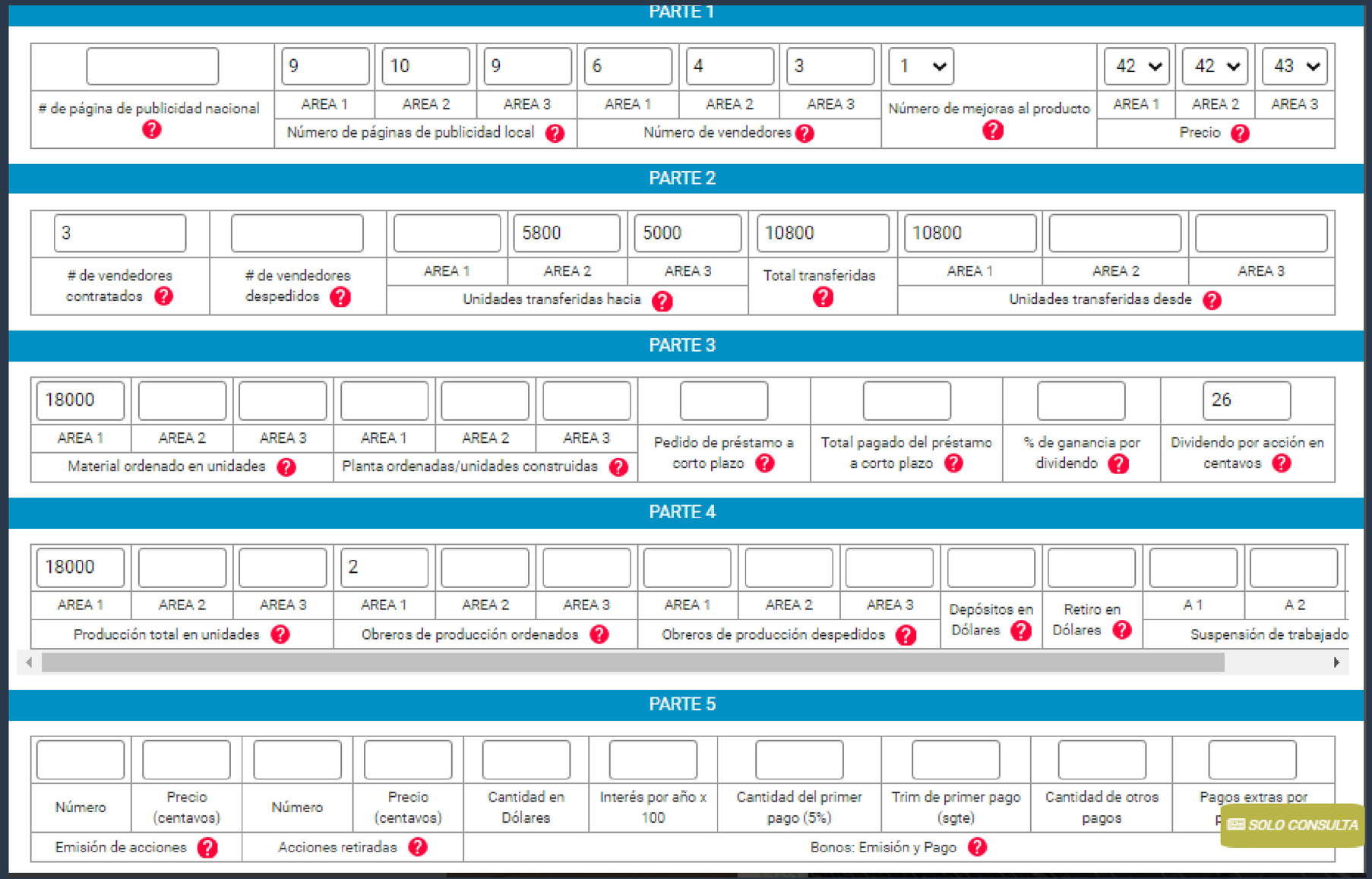
Imagenes recuperadas de cloud.labsag.co.uk/

En la cuarta decisión el objetivo principal fue el distribuir equitativamente la publicidad nacional a los sectores principales, como el área uno y tres, ya que los indicadores como la venta concluían que estos dos obtendrían las ventas esperadas con un precio adecuado a la estimación. En el área dos, se incrementó la publicidad ya que se mandaron más piezas.

6. Unidades Disponibles p/Venta	9673.	5500.	4200.	19373.
7. Unidades Vendidas	9673.	5500.	4200.	19373.

Pese a una diminuta de ventas perdidas, se logró estabilizar la venta y vender todo nuestro inventario, para poder estimar nuestro precio con el objetivo de obtener más ganancias el próximo trimestre.

ESTRATEGIA 5TA DECISIÓN



PARTE 1

	9	10	9	6	4	3	1	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

3			5800	5000	10800	10800		
# 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

18000									26
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	A 2
Producción total en unidades			Obreros de producción ordenados			Obreros de producción despedidos					Suspensión de trabajado	

PARTE 5

Número	Precio (centavos)	Número	Precio (centavos)	Cantidad en Dólares	Interés por año x 100	Cantidad del primer pago (5%)	Trim de primer pago (sgte)	Cantidad de otros pagos	Pagos extras por
Emisión de acciones		Acciones retiradas		Bonos: Emisión y Pago					

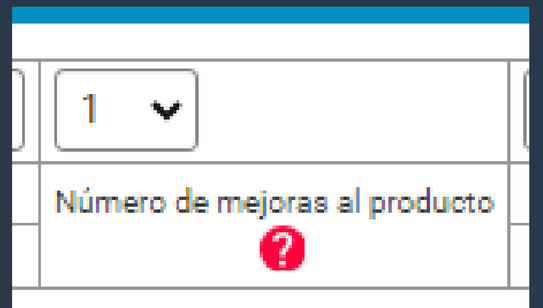
SOLO CONSULTA

Imagenes recuperadas de cloud.labsag.co.uk/

Como resultado de nuestro 13vo trimestre, logramos incrementar nuestra utilidad, ya que se aumentaron los precios en las tres de nuestras áreas en base al resultado anterior de nuestra decisión.

Concepto	Parcial	Subtotal	Total
1. Acciones Comunes (Val. PAR $10)		1600000.	
2. Utilidad Acumulada Retenida	347656.		
3. Mas Utilidad del Trimestre	24980.	372636.	
4. Capital Total Accionistas			1972636.
5. Total Pasivos Mas Capital Accionario			2160814.
6. Precio de Mercado de Acción			16.20

Continuamos asignandole una mejora en nuestro producto para potencializarlo en el mercado e incrementar su consumo.



Imagenes recuperadas de cloud.labsag.co.uk/

ESTRATEGIA 6TA DECISIÓN

PARTE 1

	8	9	8	6	4	3	1	43	43	44
# 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

3			4800	4000	8800	8800		
# 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

18000									26
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	A 2
Producción total en unidades			Obreros de producción ordenados			Obreros de producción despedidos					Suspensión de trabajado	

PARTE 5

Número	Precio (centavos)	Número	Precio (centavos)	Cantidad en Dólares	Interés por año x 100	Cantidad del primer pago (5%)	Trim de primer pago (sgte)	Cantidad de otros pagos	Pagos extras por
Emisión de acciones		Acciones retiradas		Bonos: Emisión y Pago					

SOLO CONSULTA

Imagenes recuperadas de cloud.labsag.co.uk/

Para potencializar nuestra empresa e incrementar nuestra acción, decidimos distribuir nuestras piezas de manera más económica.

Al concluir el análisis se decidió la deducción de los gastos operativos para que se redujeran los gastos de transporte a las diferentes áreas de nuestra empresa.

Parte de nuestra estrategia fue nuevamente aumentar nuestros precios en las dos principales areas.

Trimestre anterior

Concepto		Total
1. Costo Unidades Transferidas		43200.
2. Costo Mantener Inventario	(2.00 x 0. Unidades)	0.

Trimestre actual

Concepto		Total
1. Costo Unidades Transferidas		35200.
2. Costo Mantener Inventario	(2.00 x 0. Unidades)	0.

Imagenes recuperadas de cloud.labsag.co.uk/

ESTRATEGIA 7MA DECISIÓN

PARTE 1

	9	9	9	6	4	3	1	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

3			6000	6000	12000	12000		
# 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

18000									27
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	A 2
Producción total en unidades			Obreros de producción ordenados			Obreros de producción despedidos					Suspensión de trabajado	

PARTE 5

Número	Precio (centavos)	Número	Precio (centavos)	Cantidad en Dólares	Interés por año x 100	Cantidad del primer pago (5%)	Trim de primer pago (sgte)	Cantidad de otros pagos	Pagos extras por
Emisión de acciones		Acciones retiradas		Bonos: Emisión y Pago					

SOLO CONSULTA

Imagenes recuperadas de cloud.labsag.co.uk/

Como penúltima decisión se evaluó nuestro desempeño en la competencia; el resultado de nuetras deciciones tuvo como resultado el tener el inventario que se expresa en el número 1, en base al basto almacenamiento calculamos el precio de las diferentes areas, estabilizándolo, se decidió los siguientes:

Área 1: 42

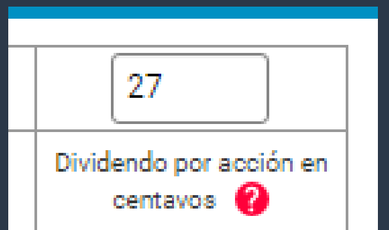
Área 2: 42

Área 3: 43

La estrategia era el estabilizar nuestros números para aumentar nuestra acción en la última decision.

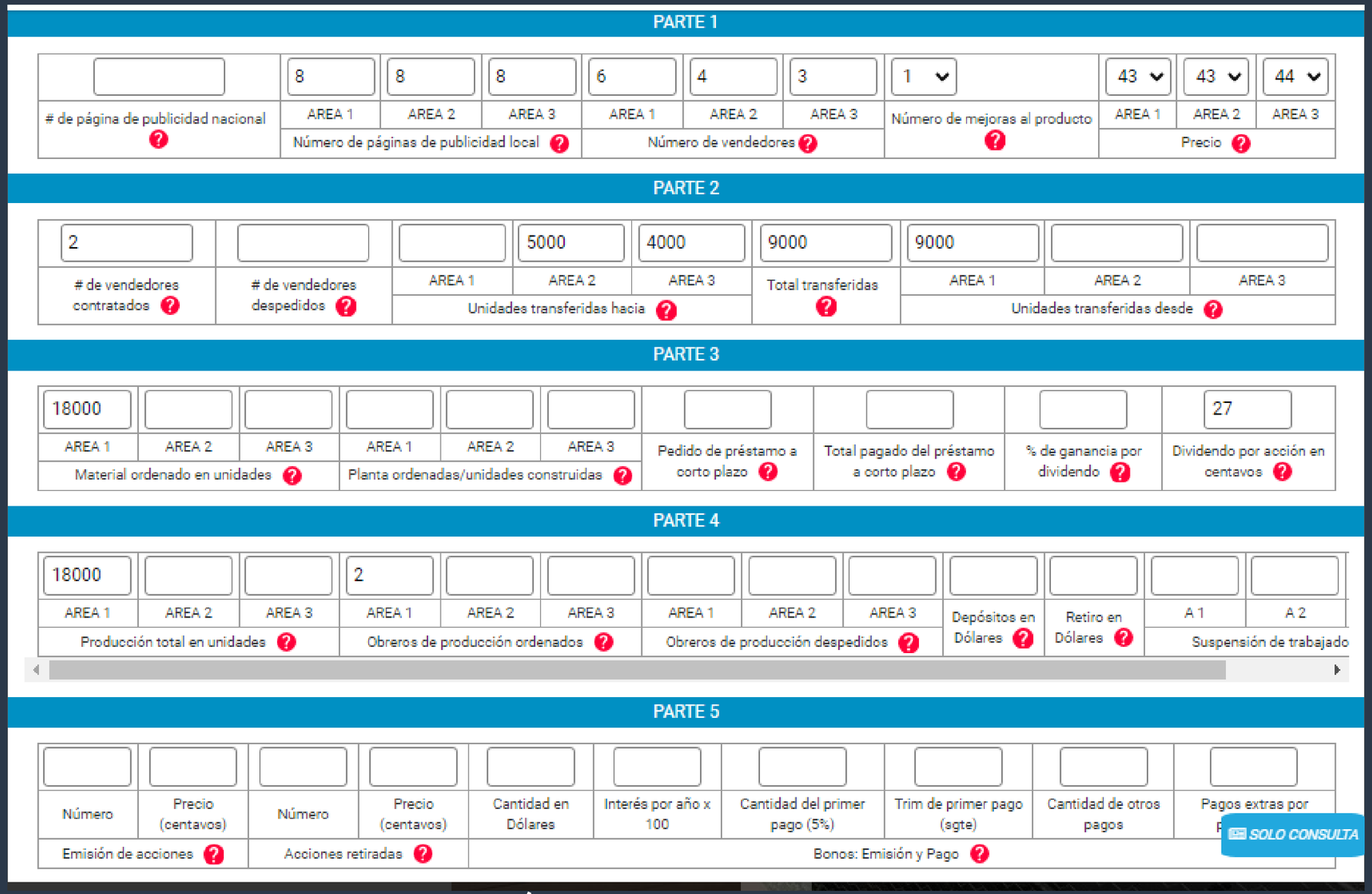
Concepto	Área 1	Área 2	Área 3	Total
1. Inventario Inicial	3304.	764.	752.	4820.
2. Unidades Producidas	18000.	0.	0.	18000.
3. Unidades Disponibles	21304.	764.	752.	22820.
4. Unid. Recibidas de otras Áreas	0.	6000.	6000.	12000.
5. Unid. Enviadas otras Áreas	12000.	0.	0.	12000.
6. Unidades Disponibles p/Venta	9304.	6764.	6752.	22820.
7. Unidades Vendidas	9304.	6764.	6425.	22493.

Por último, decidimos agregar una cantidad mínima de dividendos para nuestros accionistas como ganancia por su constancia en el proyecto. De esta manera potencializamos nuestra acción.



Imagenes recuperadas de cloud.labsag.co.uk/

ESTRATEGIA 8VA DECISIÓN



PARTE 1

	8	8	8	6	4	3	1	43	43	44
# 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

2			5000	4000	9000	9000		
# 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

18000									27
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	A 2
Producción total en unidades			Obreros de producción ordenados			Obreros de producción despedidos					Suspensión de trabajado	

PARTE 5

Número	Precio (centavos)	Número	Precio (centavos)	Cantidad en Dólares	Interés por año x 100	Cantidad del primer pago (5%)	Trim de primer pago (sgte)	Cantidad de otros pagos	Pagos extras por
Emisión de acciones		Acciones retiradas		Bonos: Emisión y Pago					

SOLO CONSULTA

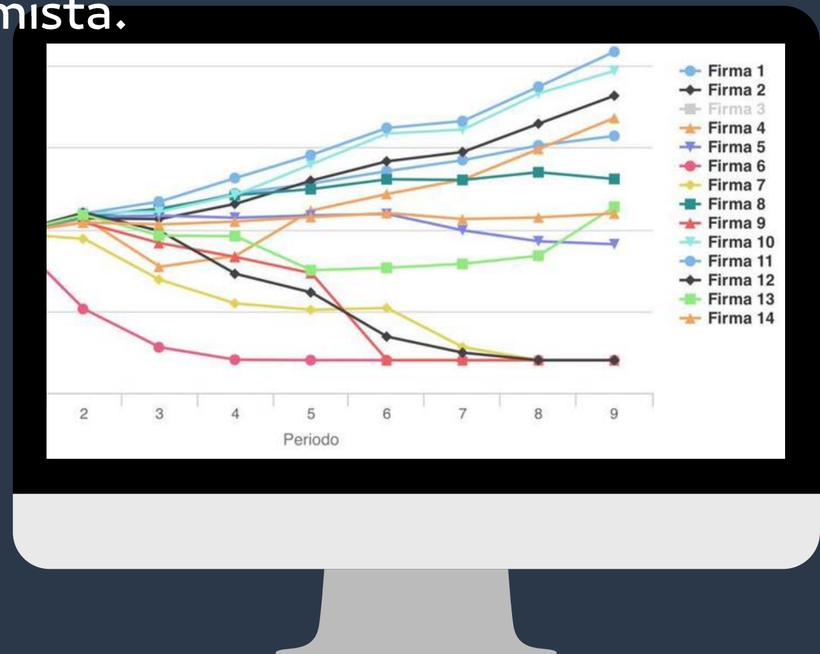
Imagenes recuperadas de cloud.labsag.co.uk/

Para finalizar, se distribuyó nuestro inventario dependiendo del nivel de ventas que se obtiene de las areas en el cual se vende en mayor cantidad.

3. Unidades Disponibles	18000.	0.	327.	18327.
4. Unid. Recibidas de otras Áreas	0.	5000.	4000.	9000.
5. Unid. Enviadas otras Áreas	9000.	0.	0.	9000.
6. Unidades Disponibles p/Venta	9000.	5000.	4327.	18327.

Se establecieros los precios deacuerdo a la estimación de nuestra competencia y analisis de venta esperada, al igual que el establecer nuevamente los dividendos anteriormente asignados, junto con una disminución de la publicidad, para un resultado optimista.

Concepto	Este Trimestre
1. Ventas Netas $ 43. $ 43. $ 44.	792388.



Imagenes recuperadas de cloud.labsag.co.uk/

Tras un periodo de diversos retos en los días en el cual nos desempeñamos como equipo representativo; desarrollamos una organización, colaboración, compromiso para ser más competitivos y crear la ilusión de generar experiencias que fortalezcan nuestros vínculos; demostrando nuestro aprendizaje y expresarlo en este reto.

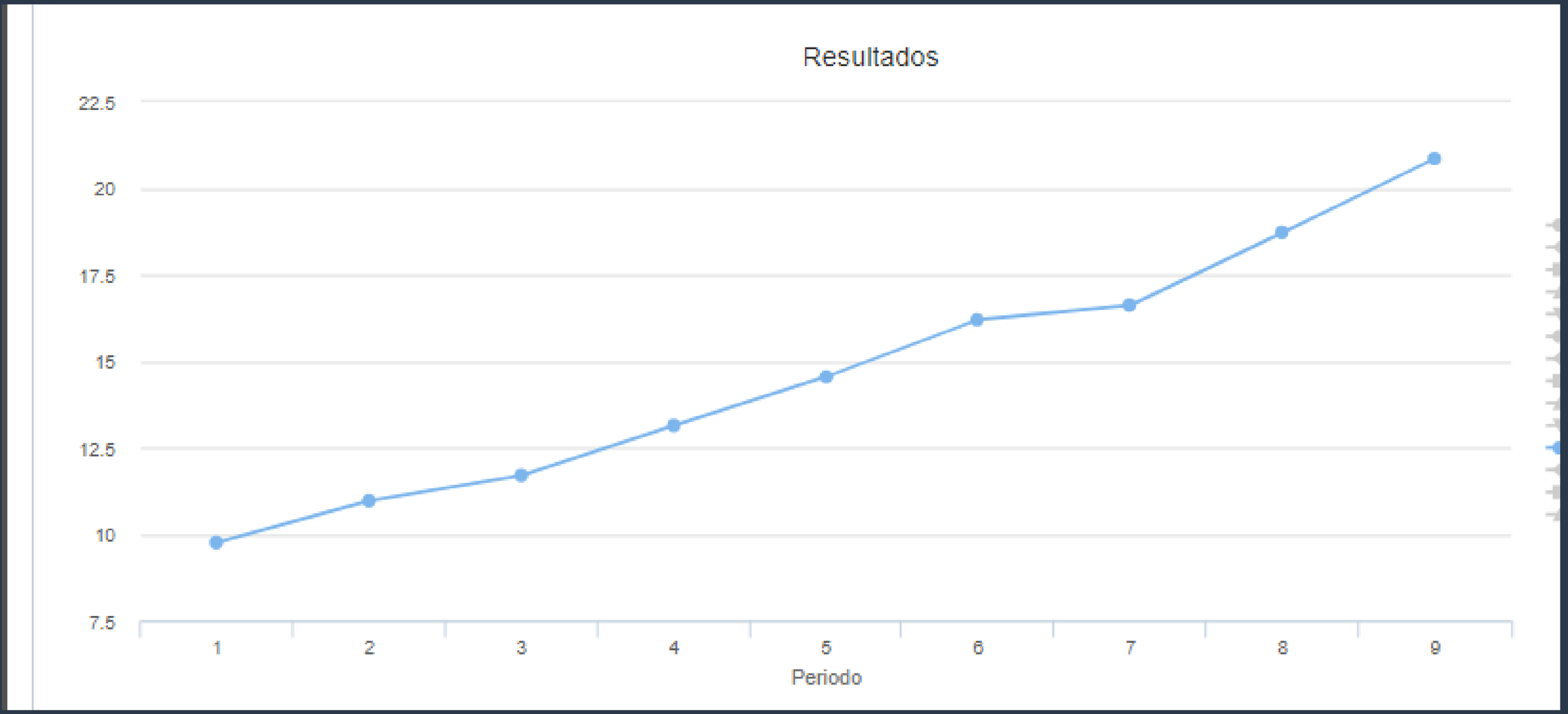
Una enseñanza fundamental que nos llena de confianza ante el resultado obtenido.

Precio de la acción durante el torneo

Firmas	Periodo 8	Periodo 9	Periodo 10	Periodo 11	Periodo 12	Periodo 13	Periodo 14	Periodo 15	Periodo 16
Firma 1	9.76	10.92	11.17	12.20	12.80	13.56	14.23	15.13	15.71
Firma 2	9.76	10.68	10.63	11.56	12.98	14.16	14.73	16.46	18.17
Firma 3	9.76	12.78	15.29	18.15	19.56	21.10	22.73	24.46	27.07
Firma 4	9.76	10.70	7.71	8.38	11.15	12.16	13.04	14.91	16.81
Firma 5	9.76	10.77	10.84	10.71	10.85	10.94	9.94	9.27	9.09
Firma 6	9.76	5.13	2.79	2.03	2.00	2.00	2.00	2.00	2.00
Firma 7	9.76	9.42	6.92	5.47	5.08	5.19	2.80	2.00	2.00
Firma 8	9.76	10.80	11.27	12.09	12.46	13.06	13.02	13.49	13.08
Firma 9	9.76	10.42	9.16	8.31	7.32	2.00	2.00	2.00	2.00
Firma 10	9.76	10.99	11.08	12.10	13.98	15.86	16.10	18.31	19.69
Firma 11	9.76	10.97	11.70	13.14	14.55	16.20	16.62	18.72	20.86
Firma 12	9.76	11.02	9.90	7.28	6.14	3.44	2.46	2.00	2.00
Firma 13	9.76	10.88	9.62	9.58	7.50	7.65	7.89	8.39	11.38
Firma 14	9.76	10.42	10.30	10.48	10.75	11.00	10.63	10.73	10.97

Imagenes recuperadas de cloud.labsag.co.uk/

Grafica de la acción durante el torneo



Imagenes recuperadas de cloud.labsag.co.uk/

TENPOMATIC

GRACIAS

RETO LABSAG