

**RETO LABSAG
MARKLOG
MAYO 2019
3er lugar- UAEMEX**



LABSAG

SIMULADORES DE NEGOCIOS

UAEM

Universidad Autónoma
del Estado de México

A world map with a dark blue background and light green/yellow landmasses. A semi-transparent grey rectangular box with a thin white border is centered at the top, containing the title. The map shows the Americas on the left, Europe and Africa in the center, and Asia and Australia on the right.

INTEGRANTES

- **Ana Lucia Cedillo García**
- **Aline Michelle García Torres**
- **Quetzamany del Carmen Martínez Mota**
- **Alejandra Mata Martínez**
- **Sonia Rocío Rodríguez Ocampo**
- **Mitzi Valeria Sánchez Hernández**

INTRODUCCIÓN

- El simulador de negocios LABSAG, específicamente MARKLOG, permite que nosotros como alumnos de la carrera de Negocios Internacionales podamos experimentar y tomar práctica de marketing y la logística en el sector textil orgánico (carmín) proveniente de la cochinilla. Cada decisión tomada, fue pensada en el cliente, entregando buena calidad y servicio. A pesar de haber tenido dificultades durante el envío, pudimos manejar nuestra política de inventario eficientemente.

LABSAG
SIMULADORES DE NEGOCIOS

OBJETIVOS

- Obtener utilidades mayores a 480,000 USD
- Introducir exitosamente el carmín en el mercado de Brasil de una manera eficiente
- Realizar operaciones logísticas a bajos costos en el menor tiempo posible satisfaciendo la demanda del mercado
- Minimizar los pedidos de anilina



DECISIÓN 1

Tomando en cuenta los datos de las últimas 4 semanas del año anterior al planteado hicimos los pronósticos pertinentes y posteriormente tomamos decisiones con respecto a cuanta mercancía enviar y por que medio de transporte, esto para reducir costos y eficientar la entrega.



A world map with a white airplane flying over it. The map is centered on the Atlantic Ocean, showing North and South America on the left and Europe, Africa, and Australia on the right. The airplane is a white commercial jet with blue accents, flying from the bottom left towards the top right. The title 'DECISIÓN 2' is displayed in a white box with a black border in the upper center of the map.

DECISIÓN 2

- Para la segunda decisión nuestro inventario quedo alto por lo que la cantidad enviada para ese mes fue mínima solo para satisfacer la demanda, sin embargo tuvimos faltantes y no logramos subir en la posición general.



DECISIÓN 3

- El inventario final de la octava semana quedo en cero por lo que nos vimos en la necesidad de enviar por avión para cubrir la demanda de la novena semana, sin embargo, nuestros costos aumentaron considerablemente por esta decisión.

DECISIÓN 4

- Para esta decisión logramos subir un lugar, ya que nuestro inventario era adecuado y logramos satisfacer la demanda con envíos por medios de transporte con el menor costo posible.



DECISIÓN 5

- Durante esta decisión, optamos por tener un inventario que cubriera la siguiente semana por anticipado para evitar tener faltantes y que nuestras utilidades aumentaran considerablemente.



DECISIÓN 6

- Al tener más datos para pronosticar la demanda nos fue posible calcularla de manera adecuada considerando tanto los pronósticos de producción textil, como los de crecimiento económico para poder visualizar que tanto crecía o decrecían las ventas.



DECISIÓN 7

- En esta decisión nos enfrentamos a un gran reto ya que se perdió un embarque de 30,000 kilos lo que nos afecto gravemente y tuvimos que adaptarnos generando una modificación en nuestra política de inventarios.



DECISIÓN 8

- En esta decisión algunos embarques llegaron antes y algunos otros llegaron después, por lo que notamos que no es posible asegurar que la mercancía llegue justo como se planeaba, es por ello que debimos tomar en cuenta esto para las siguientes decisiones.



DECISIÓN 9

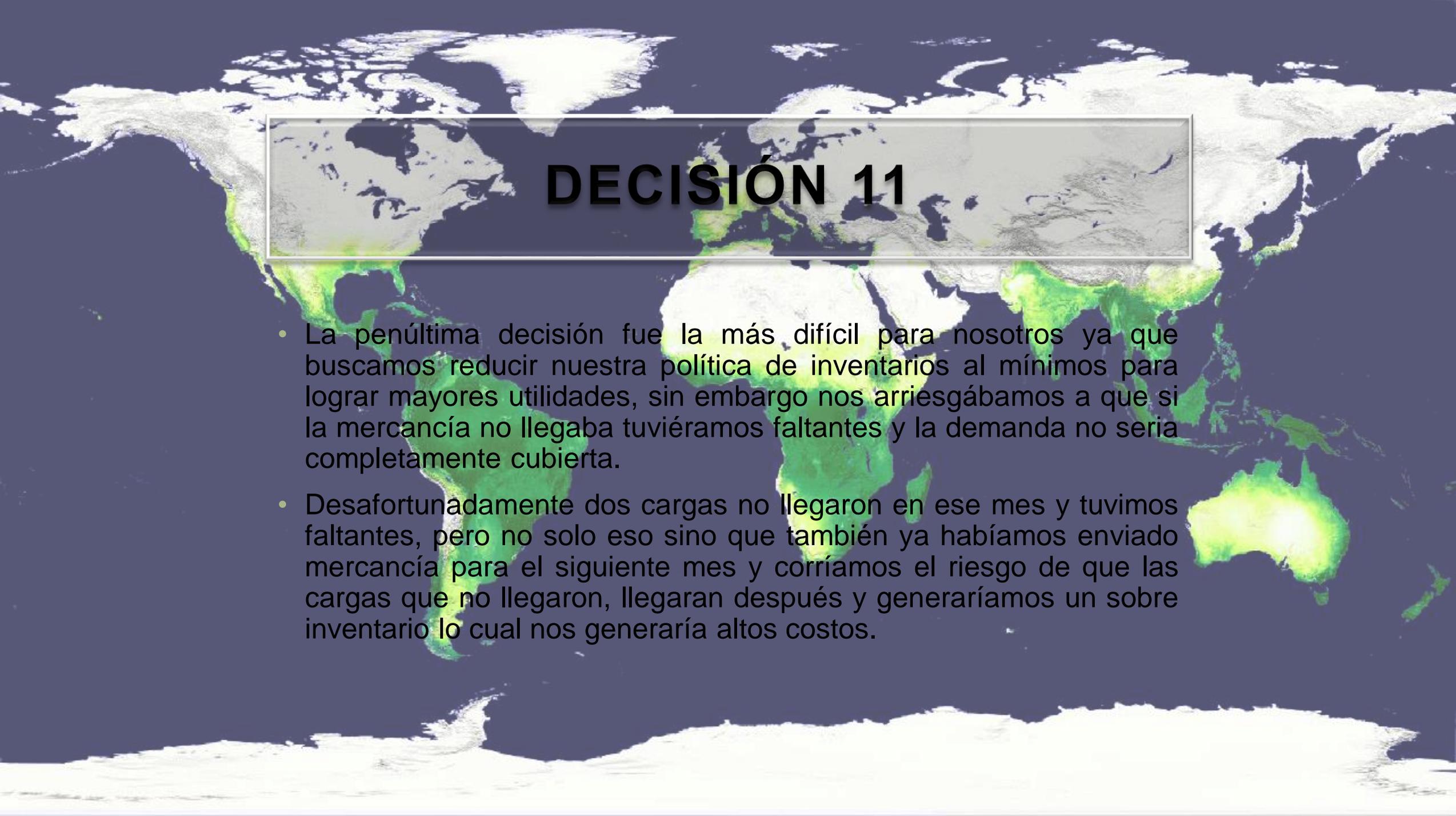
- En esta decisión logramos tener pronósticos cada vez más exactos decidimos enviar la mercancía en los transportes más baratos, considerando también el punto de quiebre para obtener el incentivo proporcionado por los transportes y de esta manera reducir aún más nuestros costos.



DECISIÓN 10

- Para la decima decisión seguimos enviando por los transportes mas económicos como barco, ferrocarril y cooperativa, sin embargo se tenia que hacer una planeación mas precisa ya que eran los medios de transporte más tardados y con mas nivel de riesgo debido a que la mercancía podría sufrir daños durante el transporte pero debíamos disminuir cada vez más para subir un lugar.



A world map with a dark blue background and light green/yellow landmasses. A semi-transparent grey box is centered over the map, containing the title.

DECISIÓN 11

- La penúltima decisión fue la más difícil para nosotros ya que buscamos reducir nuestra política de inventarios al mínimos para lograr mayores utilidades, sin embargo nos arriesgábamos a que si la mercancía no llegaba tuviéramos faltantes y la demanda no sería completamente cubierta.
- Desafortunadamente dos cargas no llegaron en ese mes y tuvimos faltantes, pero no solo eso sino que también ya habíamos enviado mercancía para el siguiente mes y corríamos el riesgo de que las cargas que no llegaron, llegaran después y generaríamos un sobre inventario lo cual nos generaría altos costos.

DECISIÓN 12

- Para la última decisión enviamos una cantidad mínima para cubrir la demanda ya que con nuestro inventario final y la mercancía que estaba por llegar era suficiente para cubrir los pronósticos de la demanda, afortunadamente todo salió como se esperaba y en este último mes nuestro inventario terminó muy bajo y logramos satisfacer la demanda.



RESULTADOS

- Al finalizar el reto terminamos en tercer lugar con utilidades de \$733,296.00 dólares.

Firmas	Periodo 1	Periodo 2	Periodo 3	Periodo 4	Periodo 5	Periodo 6	Periodo 7	Periodo 8	Periodo 9	Periodo 10	Periodo 11	Periodo 12	Periodo 13
Firma 1	0	38151.	55618.	80557.	100846.	155362.	195466.	217525.	211311.	215451.	239562.	284703.	320936.
Firma 2	0	39359.	58437.	91923.	139310.	204172.	219061.	249721.	264628.	264866.	229167.	126932.	-30024.
Firma 3	0	47894.	82196.	137911.	206236.	295678.	368883.	431947.	479002.	528922.	597430.	684946.	765365.
Firma 4	0	25305.	24412.	-27714.	-134612.	-268863.	-366495.	-445461.	-486163.	-585010.	-584384.	-565414.	-549859.
Firma 5	0	34474.	72306.	121317.	189028.	274452.	345506.	406383.	448126.	495259.	548567.	628350.	719498.
Firma 6	0	42945.	71035.	116305.	188475.	280009.	357236.	420711.	464766.	511741.	580294.	644985.	733296.
Firma 7	0	49321.	80053.	99101.	101301.	84044.	135241.	153704.	151518.	151554.	138402.	164647.	194924.
Firma 8	0	37258.	59504.	69833.	100290.	163913.	224723.	267238.	288412.	281827.	284124.	324229.	359577.
Firma 9	0	48748.	80439.	120486.	177523.	242861.	310603.	362352.	395708.	432522.	485698.	532318.	586776.
Firma 10	0	36805.	57128.	83199.	143043.	202114.	261773.	311505.	341361.	358782.	362925.	348451.	333664.
Firma 11	0	37371.	58356.	88210.	137585.	179742.	232871.	278312.	306610.	333802.	371451.	405785.	463299.
Firma 12	0	51703.	79948.	124820.	200943.	291461.	362335.	424675.	465090.	501801.	568815.	637765.	711349.
Firma 13	0	43919.	62929.	98361.	159102.	223390.	281291.	318998.	345790.	367209.	392686.	420650.	436619.

CONCLUSIONES

- Es muy satisfactorio haber participado en un reto internacional con universidades de otros países ya que te sirve para medir tus habilidades y desarrollar todo lo aprendido a lo largo de la licenciatura



EXPERIENCIA

Creemos que este reto es muy bueno y más para nosotros que estudiamos Negocios Internacionales debido a que nos permite visualizar todo lo que puede ocurrir con nuestra mercancía ya que estemos laborando, y nos prepara a través de diversos escenarios para saber reaccionar a una gran velocidad siempre procurando tomar la mejor decisión posible sin dejar de lado el bienestar tanto de la empresa como la del cliente



UAEM

Universidad Autónoma
del Estado de México