

RETO LABSAG

NOVIEMBRE 2012



TENPOMATIC

INDUSTRIA: RNOV12MBA3

FIRMA: 2

INTEGRANTES DEL EQUIPO:

- LIZBETH ALEJANDRA LONA RODILES
- REYNA DIAZ LUNA
- RAUL GUZMAN PÉREZ
- JUAN JOSÉ RICARDEZ ORTEGA
- DOMINGO BAEZ ROJAS (Prof)

OBJETIVO DEL SIMULADOR

TENPOMATIC AYUDA A ADQUIRIR UNA EXPERIENCIA EN EL USO DE LAS TEORÍAS Y TÉCNICAS ADQUIRIDAS EN EL MUNDO EMPRESARIAL, ADEMÁS DE QUE PERMITE TOMAR DECISIONES SIN SER NECESARIA UNA ACTIVIDAD INDUSTRIAL REAL.

ESTRATEGIAS



UNA DE LAS ESTRATEGIAS QUE SE UTILIZÓ ES EL CONOCER POR MEDIO DE UN ESTUDIO LA DEMANDA QUE SE ESPERABA EN LOS DISTINTOS TRIMESTRES.

OTRA ESTRATEGIA FUE TRANSFERIR ADECUADAMENTE, REALIZANDO CÁLCULOS, LAS UNIDADES QUE NECESITARÍAMOS PARA NO TENER PÉRDIDAS EN EL TRIMESTRE.

HABLANDO DEL ALMACÉN, NUESTRA FIRMA NO REALIZABA MOVIMIENTOS QUE HICIERAN QUE EL ALMACÉN ESTUVIESE LLENO DE PRODUCTOS TERMINADOS QUE NO NECESITÁBAMOS.

GRACIAS A QUE NUESTRA FIRMA
REALIZABA CÁLCULOS PARA ORDENAR
LAS UNIDADES ADECUADAS, NO
TUVIMOS PÉRDIDAS DE VENDEDORES
EN TODAS LAS DECISIONES QUE
TOMAMOS.

LA PUBLICIDAD FUE UN FACTOR CLAVE PARA NOSOTROS YA QUE MANTUVIMOS DESDE UN INICIO LA PUBLICIDAD A NIVELES ALTOS PARA CAPTAR LA ATENCIÓN DE NUESTROS POSIBLES CLIENTES LOCALES Y NACIONALES.

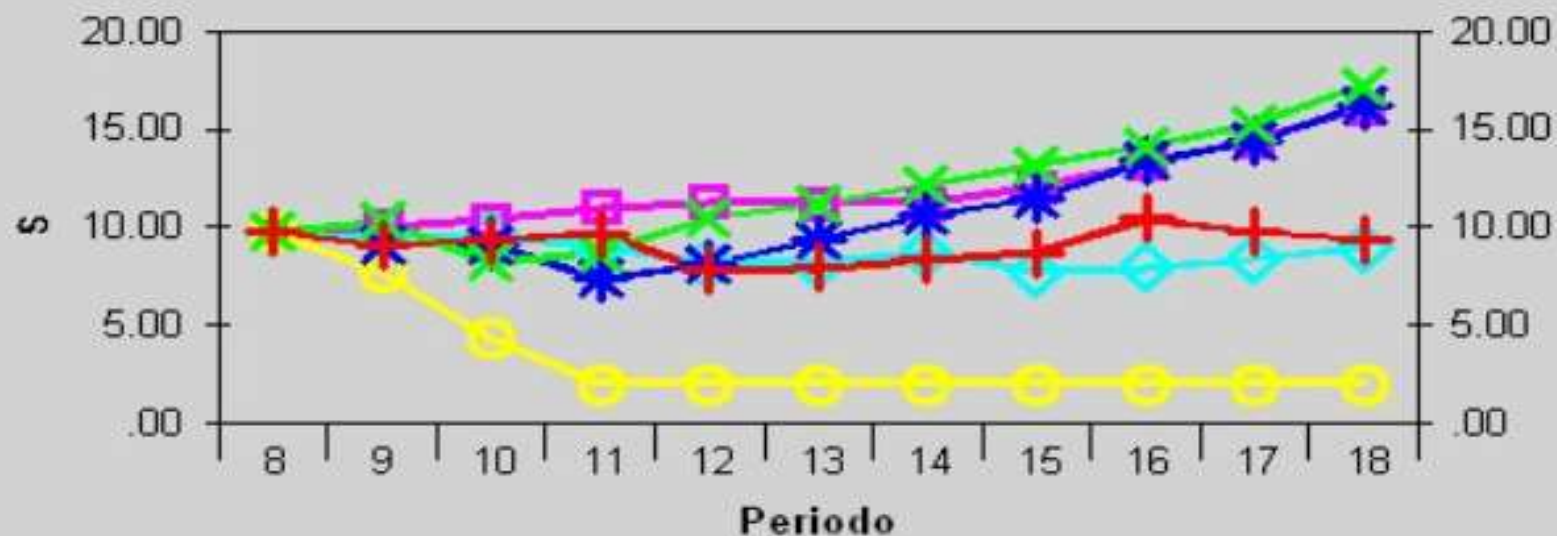
ALGO QUE VA LIGADO A LA PUBLICIDAD ES NUESTRO PRECIO, AL INICIAR LA COMPETENCIA NUESTRO PRECIO SE FIJO EN 40 Y CONFORME CAPTAMOS MERCADO EL PRECIO FUE MENOR.

RESPECTO A NUESTRA CAPACIDAD DE PLANTA, ERA NECESARIO AUMENTAR NUESTRA CAPACIDAD PRODUCTIVA Y ES POR ELLO QUE COMPRAMOS PLANTA PARA NUESTRA ÁREA NÚMERO DOS.

NUESTRA FIRMA EMITIÓ ACCIONES CUANDO ESTÁBAMOS EN LA SITUACIÓN FINANCIERA ADECUADA, ES DECIR, QUE NO TENÍAMOS DEUDAS A CORTO NI A LARGO PLAZO, Y NUESTRO PRECIO DE ACCIÓN SE ENCONTRABA EN 14.

GRAFICA FINAL

Precio de Acción - TENPOMATIC



+ Firma 1 * Firma 3 □ Firma 5
* Firma 2 ○ Firma 4 ◇ Firma 6

EN LA GRÁFICA PODEMOS VER QUE DESDE EL INICIO, NUESTRA FIRMA SE POSICIONÓ DENTRO DE LOS PRIMEROS LUGARES, NO SIEMPRE LLEVANDO LA DELANTERA PUES DE ACUERDO A NUESTRAS ESTRATEGIAS, FUIMOS ASCENDIENDO DURANTE LOS TRIMESTRES QUE TRANSITABAN.

PRECIOS DE ACCIÓN

FIRMAS	Periodo 8	Periodo 9	Periodo 10	Periodo 11	Periodo 12	Periodo 13	Periodo 14	Periodo 15	Periodo 16	Periodo 17	Periodo 18
Firma 1	9.76	9.09	9.33	9.68	7.78	7.91	8.31	8.71	10.41	9.78	9.35
Firma 2	9.76	10.28	8.18	8.72	10.45	11.15	12.17	13.18	14.10	15.29	17.23
Firma 3	9.76	9.07	9.12	7.35	8.08	9.36	10.63	11.46	13.35	14.37	16.21
Firma 4	9.76	7.70	4.36	2.00	2.00	2.00	2.00	2.00	2.00	2.00	2.00
Firma 5	9.76	10.01	10.40	10.98	11.28	11.24	11.23	12.05	13.28	14.43	16.05
Firma 6	9.76	9.50	9.59	9.00	8.13	8.16	8.69	7.71	7.92	8.38	8.99

LOS PRECIOS DE ACCIÓN EN LOS DISTINTOS PERIODOS FUERON EN DESCENSO EN EL CASO DE NUESTRA FIRMA EN LAS PRIMERAS DECISIONES, DESPUÉS DE ESTO PUDIMOS REDIRECCIONAR NUESTRO PRECIO DE ACCIÓN, EN EL PERIODO 16 PUDIMOS RETIRAR ACCIONES.

APRENDIZAJE Y CONCLUSIONES



Noviembre 2012

EL RETO LABSAG NOVIEMBRE 2012
FUE UNA GRAN EXPERIENCIA PARA
NOSOTROS YA QUE NOS PERMITIÓ
DESEMPEÑAR E INCREMENTAR LAS
HABILIDADES QUE TENEMOS EN
CUANTO A LO FINANCIERO, LO
ESTRATÉGICO, EL MARKETING, LO
ECONÓMICO, ETC.

TENPOMATIC NOS DIO LA OPORTUNIDAD DE VIVIR DE MANERA MAS REAL LA TOMA DE DECISIONES A NIVEL GERENCIAL, ESTO NOS AMPLIA LA VISIÓN AL MUNDO EMPRESARIAL REAL, ES UNA HERRAMIENTA QUE SIN DUDA DESARROLLO CONOCIMIENTOS QUE POSTERIORMENTE PODREMOS LLEVAR A CABO EN NUESTRA VIDA PROFESIONAL.

EL AGRADECIMIENTO ES PARA LABSAG, PARA LAS PERSONAS QUE PERMITEN EL DESARROLLO Y BUEN FUNCIONAMIENTO DE LOS SIMULADORES, PARA NUESTRO DOCENTE QUE TRANSMITIÓ SUS CONOCIMIENTOS Y RESOLVIÓ NUESTRAS DUDAS, A LA UNIVERSIDAD QUE PERMITE ESTE TIPO DE PROYECTOS QUE NOS HACEN CRECER.

Y PRINCIPALMENTE
AGRADECEMOS LOS MOMENTOS DE
ANSIEDAD QUE VIVIMOS, LAS
PRESIONES, LA ADRENALINA, EL
TRABAJO EN EQUIPO QUE PUDIMOS
REALIZAR. GRACIAS A TODO ELLO
ES QUE CONSEGUIMOS ESTE
PRIMER LUGAR QUE DESEÁBAMOS Y
SIN DUDA AHORA MERECEMOS
!MUCHAS GRACIAS!