

UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA DE MEXICO

FACULTAD DE CONTADURIA Y ADMINISTRACION



RETO LABSAG TENPOMATIC

FIRMA 5

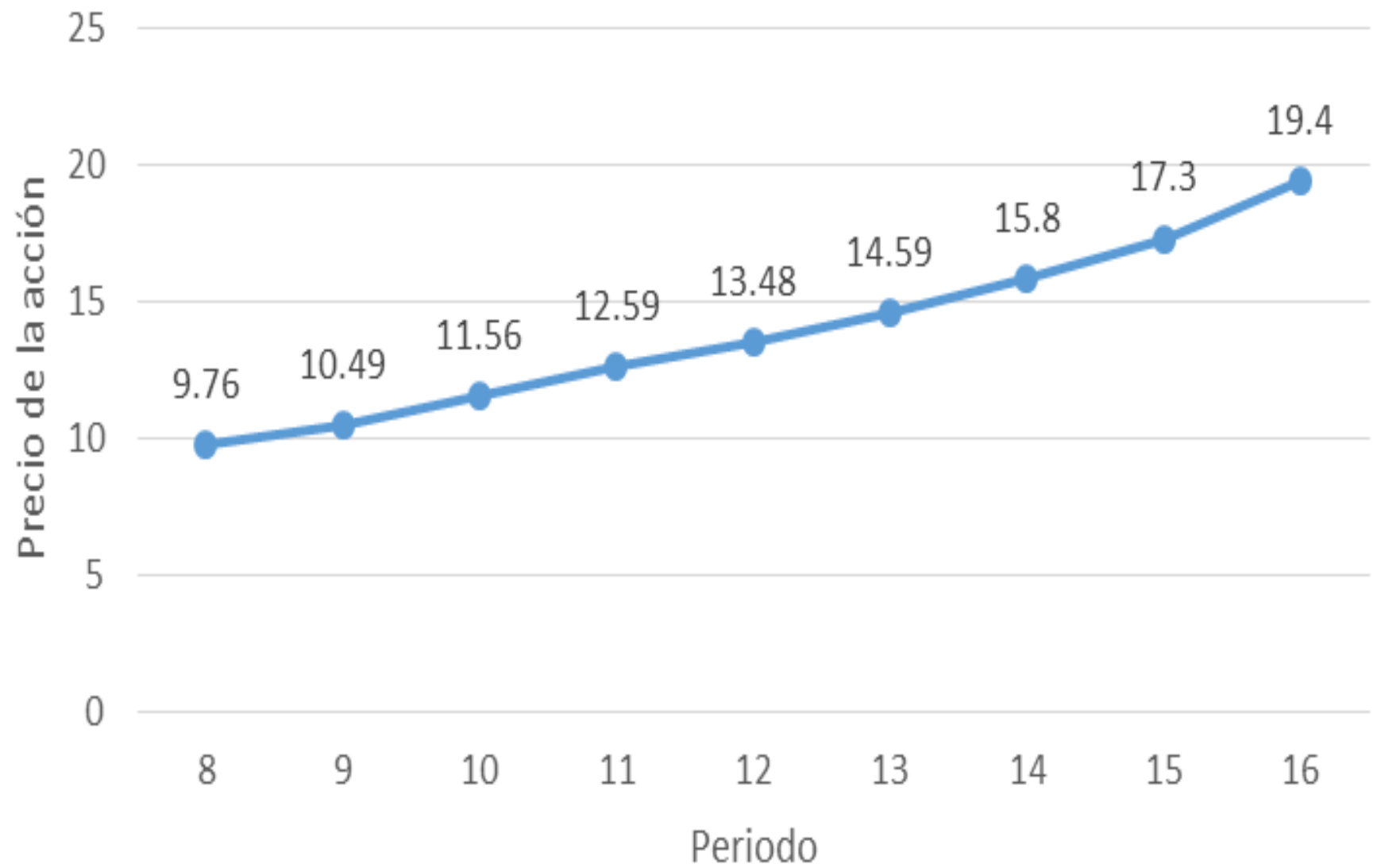
INTEGRANTES:

Meresa Isabel Martinez Reyes
Fernando Santiago Martinez
Rebeca Luna Reyes
Juan Rafael Lira Aguilar
Joseline Pineda Garcia





Firma 5



TOMA DE DECISIONES

EcoSistema Labsag

ISAAC CORONA LAGUNA (PROF)
Alumno Representante de Ecuador



Panel de Decisiones TENPOMATIC

INDUSTRIA
RETO1520172

EQUIPO
5

PERIODO
8

DECISION
1

PARTE 1

3	9	6	5	5	3	3	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

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

15000									
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 ordenada en unidades construidas							

PARTE 4

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

PARTE 5

Número	Precio (centavos)	Número	Precio (centavos)	Cantidad en Dólares	Interés por año x 100	Cantidad del primer pago (3%)	Término de primer pago (años)	Cantidad de otros pagos	Pagos extras por primer bono
Emisión de acciones		Acciones retiradas		Bonos: Emisión y Pago					

PARTE 6

Precio de venta	Depreciación acumulada	Area	Capacidad en unidades	Precio de compra	Area	Capacidad en unidades	
		Venta de planta				Compra de planta	

ESTUDIOS / INFORMACIÓN AMBIENTAL

1500	A	B	C	D	E	F	G	H	I
Costo de información ambiental	Estudios/Información ambiental								

Revisa tus decisiones antes de enviarlas.

¡SÓLO CONSULTA!



ESTRATEGIA 1

- hicimos un minucioso estudio del estado de todas las área de la empresa , observamos que , había deudas al banco , un gran numero de kits en materia prima , inventario en producto terminado , el saldo neto en caja era negativo y en base a ello tomamos la siguiente decisión:
- aumentar la publicidad tanto nacional como local , hacer mejoras al producto y vender a \$42 .
- reducir el inventario de materia prima comprando solo lo necesario para producción , esto con la finalidad de reducir los costos de almacenamiento .
- producimos a la máxima capacidad de la planta que son 18000 , la repartición de producto se hizo en relación a las estadísticas de ventas de cada área y tomando en cuenta que había inventario de productos terminado.

DECISION 2



Panel de Decisiones
TENPOMATIC

INDUSTRIA:
RET01520172

EQUIPO:
5

PERIODO:
9

DECISION:
2

PARTE 1

3	11	7	5	5	4	3	1 ▼	4 ▼	4 ▼	4 ▼
# de página de publicidad nacional ①	AREA 1	AREA 2	AREA 3	AREA 1	AREA 2	AREA 3	Número de mejoras al producto ②	AREA 1	AREA 2	AREA 3
Número de páginas de publicidad local ①							Número de vendedores ②	Precio ②		

PARTE 2

5000	4000	9000	9000	5000	4000	9000	9000	5000	4000	9000
# de vendedores contratados ②	# de vendedores despididos ②	AREA 1	AREA 2	AREA 3	AREA 1	AREA 2	AREA 3	AREA 1	AREA 2	AREA 3
Unidades transferidas hacia ②			Unidades transferidas desde ②			Total transferencias ②		Unidades transferidas desde ②		

PARTE 3

18000	5000	4000	9000	9000	5000	4000	9000	9000	5000	4000
AREA 1	AREA 2	AREA 3	AREA 1	AREA 2	AREA 3	AREA 1	AREA 2	AREA 3	AREA 1	AREA 2
Material ordenado en unidades ②			Planta ordenada/unidades construidas ②			Pedido de préstamo a corto plazo ②		Total pagado del préstamo a corto plazo ②		% de ganancia por dividendo ②
										Dividendo por acción en centavos ②

PARTE 4

18000	5000	4000	9000	9000	5000	4000	9000	9000	5000	4000
AREA 1	AREA 2	AREA 3	AREA 1	AREA 2	AREA 3	AREA 1	AREA 2	AREA 3	AREA 1	AREA 2
Producción total en unidades ②			Obreros de producción ordenados ②			Obreros de producción despedidos ②		Depósitos en Dólares ②		Retro en Dólares ②
										Suspensión de trabajadores ②

PARTE 5

Número	Precio (centavos)	Número	Precio (centavos)	Cantidad en Dólares	Interés por año x 100	Cantidad del primer pago (Bk)	Tím de primer pago (agte)	Cantidad de otros pagos	Pagos extras por primer bono
Emisión de acciones ②		Acciones retiradas ②				Bonos: Emisión y Pago ②			

PARTE 6

Precio de venta	Depreciación acumulada	Venta de planta ②	Area	Capacidad en unidades	Precio de compra	Area	Capacidad en unidades
						Compra de planta ②	

ESTUDIOS / INFORMACIÓN AMBIENTAL

2000	A	B	C	D	E	F	G	H	I
Costo de información ambiental	Estudios/información ambiental								

Revisa tus decisiones antes de enviarlas.
Te recomendamos imprimir tus decisiones como respaldo.
Una vez que se ejecute la Simulación del Periodo, recibirán un Correo Electrónico con los resultados.

RECRESAR



ESTRATEGIA 2

- Al realizar las observaciones del periodo anterior , el valor de las acción aumento , sin embargo creció el inventario de productos terminados en cada área , también identificamos que el mercado era limitado , es por ello que hubo pocas ventas , por ello tomamos la siguiente estrategia .
- Aumentamos la publicidad en todas la áreas , al igual que los vendedores y bajamos el precio a 41 , esto con la finalidad de ganar mercado y tratar de sacar el mayor numero de unidades de producto terminado.
- Compramos 18000 y produjimos las mismas , repetimos las decisiones anteriores , solo no contratamos vendedores .
- Además realizamos un estudio de el precio al que estaban vendiendo las demás industrias para así medir como mejorar nuestras ventas sin vender barato y tener utilidades.

DECISION 3



Panel de Decisiones
TENPOMATIC

INDUSTRIA:
RET01520172

EQUIPO:
5

PERIODO:
10

DECISION:
3

PARTE 1

3	12	7	6	6	5	3	1 ▼	4 ▼	4 ▼	4 ▼
# de página de publicidad nacional ①	AREA 1	AREA 2	AREA 3	AREA 1	AREA 2	AREA 3	Número de mejoras al producto ①	AREA 1	AREA 2	AREA 3
Número de páginas de publicidad local ①			Número de vendedores ①			Precio ①				

PARTE 2

# de vendedores contratados ①	# de vendedores despedidos ①	AREA 1	4500	AREA 2	4500	AREA 3	9000	9000	AREA 1	AREA 2	AREA 3
Unidades transferidas hacia ①			Unidades transferidas desde ①								

PARTE 3

16000	AREA 1	AREA 2	AREA 3	AREA 1	AREA 2	AREA 3	Pedido de préstamo a corto plazo ①	Total pagado del préstamo a corto plazo ①	% de garantía por dividendo ①	Dividendo por acción en centavos ①
Material ordenado en unidades ①			Planta ordenadas/unidades construidas ①							

PARTE 4

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

PARTE 5

Número	Precio (centavos)	Número	Precio (centavos)	Cantidad en Dólares	Interés por año x 100	Cantidad del primer pago (B)	Tím de primer pago (agts)	Cantidad de otros pagos	Pagos extras por primer bono
Emisión de acciones ①		Acciones refinadas ①		Bonos Emisión y Pago ①					

PARTE 6

Precio de venta	Depreciación acumulada	Venta de planta ①	Area	Capacidad en unidades	Precio de compra	Area	Compra de planta ①	Capacidad en unidades
-----------------	------------------------	-------------------	------	-----------------------	------------------	------	--------------------	-----------------------

ESTUDIOS / INFORMACIÓN AMBIENTAL

7500	A	B	C	D	E	F	G	H	I
Costo de información ambiental			Estudios/información ambiental						

Revisa tus decisiones antes de enviarlas.

Te recomendamos imprimir tus decisiones como respaldo.

Una vez que se ejecute la Simulación del Periodo, recibirán un Correo Electrónico con los resultados.

REGRESAR



ESTRATEGIA 3

- Tuvimos los mismos resultado que el trimestre anterior , hubo una reducción en producto terminado , y la deuda al banco se empezaba a pagar , nuestra acción logro los 11,56 , por lo cual quisimos seguir sobre la misma estrategia anterior.
- solo haciendo cambios en la compra de kits donde compramos solo 15000 , para reducir el inventario que ya teníamos.
- Repartimos la misma cantidad de productos terminados en cada área.
- Y en relación al estudio , todas las industrias vendían a precio de 40 o 42 por lo cual nosotros nos mantuvimos con el mismo precio de 41 y aumentando en publicidad.

DECISION 4



INDUSTRIA:
RET01520172

EQUIPO:
5

PERIODO:
11

DECISION:
4

Panel de Decisiones
TENPOMATIC

PARTE 1

4	12	9	6	6	5	3	2	4	4	4
# 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	5000	10000	9000		
# de vendedores contratados	# de vendedores despedidos	AREA 1	AREA 2	AREA 3	Total transferencias	AREA 1	AREA 2	AREA 3
		Unidades transferidas hacia			Unidades transferidas desde			

PARTE 3

19000								
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

19000			2										
AREA 1	AREA 2	AREA 3	AREA 1	AREA 2	AREA 3	AREA 1	AREA 2	AREA 3	Depósitos en Dólares	Ratio en Dólares	A 1	A 2	A 3
Producción total en unidades			Obras de producción ordenadas			Obras de producción despedidos					Suspensión de trabajadores		

PARTE 5

Número	Precio (centavos)	Número	Precio (centavos)	Cantidad en Dólares	Interés por año x 100	Cantidad del primer pago (€)	Términ de primer pago (agts)	Cantidad de otros pagos	Pagos extras por primer bono
Emisión de acciones		Acciones retiradas				Bonos: Emisión y Pago			

PARTE 6

Precio de venta	Depreciación acumulada	Venta de planta	Area	Capacidad en unidades	Precio de compra	Area	Compra de planta	Capacidad en unidades	

ESTUDIOS / INFORMACIÓN AMBIENTAL

2000	☐ A	☐ B	☐ C	☐ D	☐ E	☐ F	☐ G	☒ H	☐ I
Costo de información ambiental	Estudios/información ambiental								

Revisa tus decisiones antes de enviarlas.
Te recomendamos imprimir tus decisiones como respaldo.
Una vez que se ejecute la Simulación del Periodo, recibirán un Correo Electrónico con los resultados.

REGRESAR



Estrategia 4

Al analizar la decisión pasada , pudimos observar que aun teníamos un gran numero de producto terminado no vendido , sin embargo estábamos solventando la deuda que teníamos con el banco por lo cual decidimos:

- Aumentar la publicidad tanto local como nacional , manejamos el mismo precio y aumentamos a dos mejoras.
- Contratamos aun vendedor para lograr vender mas en el área 1, que era el área en donde teníamos mayor inventario .
- Repartimos mas en las otras áreas , ya que la respuesta en ventas fue efectiva .

DECISION 5



LABSAG
TENPOMATIC

GERENCIA GENERAL
INTEGRAL

Panel de Decisiones
TENPOMATIC

INDUSTRIA:
RET01520172

EQUIPO
5

PERIODO
12

DECISION
5

PARTE 1

4	12	9	6	5	5	9	2 ▼	4 ▼	4 ▼	4 ▼
# de página de publicidad nacional ①	NÚMERO DE PÁGINAS DE PUBLICIDAD TOTAL ①			NÚMERO DE VENCIONES ①			NÚMERO DE MEJoras al producto ①	Precio ①		

PARTE 2

1			6000	5000	11000	11000		
# de vendedores contratados ①	# de vendedores despedidos ①	Unidades transferidas hacia ①			Total transferencias ①	Unidades transferidas desde ①		

PARTE 3

18000								
Material ordenado en unidades ①	Planta ordenada/unidades construidas ①		Pedido de préstamo a corto plazo ①		Total pagado del préstamo a corto plazo ①		% de ganancia por dividendo ①	Dividendo por acción en centavos ①

PARTE 4

18000			2									
Producción total en unidades ①	Obreros de producción ordenados ①		Obreros de producción despedidos ①		Depósitos en dólares ①		Plazo en dólares ①		A 1		A 2	A 3

PARTE 5

Número	Precio (centavos)	Número	Precio (centavos)	Cantidad en dólares	Interés por año x 100	Cantidad del primer pago (B/A)	Término de primer pago (ag/a)	Cantidad de otros pagos	Pagos extras por primer bono
Emisión de acciones ①		Acciones retiradas ①		Bonos: Emisión y Pago ①					

PARTE 6

Precio de venta	Depreciación acumulada	Venta de planta ①	Area	Capacidad en unidades	Precio de compra	Area	Compra de planta ①	Capacidad en unidades

ESTUDIOS / INFORMACIÓN AMBIENTAL

2000	☐ A	☐ B	☐ C	☐ D	☐ E	☐ F	☐ G	☐ H	☐ I
Costo de información ambiental	Estudios/información ambiental								

Revisa tus decisiones antes de enviarlas.

Te recomendamos imprimir tus decisiones como respaldo.

Una vez que se ejecute la Simulación del Periodo, recibirán un Correo Electrónico con los resultados.

REGRESAR



Estrategia 5

- En esta decisión observamos que nuestro flujo de caja , era positivo , se redujo el inventario de producto terminado , sin embargo hubo muy buena respuesta en el área 2 , teniendo ventas perdidas , por que optamos por la siguiente decisión:
- Solamente aumentamos las unidades a vender en la segunda área de 5000 unidades a 6000.
- Se compro lo necesario y se produjo al máximo.

DECISION 6



GERENCIA GENERAL INTEGRAL

Panel de Decisiones
TENPOMATIC

INDUSTRIA: RETO1520172

EQUIPO: 5

PERIODO: 13

DECISION: 6

PARTE 1

4	11	7	6	5	4	3	2	4	4
# de página de publicidad nacional	Número de páginas de publicidad local			Número de vendedores		Número de mejoras al producto		AREA 1	PRECIO

PARTE 2

2			5500	5000	10500	10500		
# de vendedores contratados	# de vendedores despedidos	AREA 1	Unidades transferidas hacia	AREA 3	Total transferidas	AREA 1	AREA 2	Unidades transferidas desde

PARTE 3

18000								
AREA 1	AREA 2	AREA 3	AREA 1	AREA 2	AREA 3	Pedidos de préstamo a corto plazo	Total pagado del préstamo a corto plazo	% de ganancia por dividendo

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

PARTE 5

		10000	1400						
Número	Precio (centavos)	Número	Precio (centavos)	Cantidad en Dólares	Interés por año x 100	Cantidad del primer pago (Bq)	Tiempo de primer pago (sigla)	Cantidad de otros pagos	Pagos extras por primer

PARTE 6

Precio de venta	Depreciación acumulada	Area	Capacidad en unidades	Precio de compra	Area	Compra de planta	Capacidad en unidades	

ESTUDIOS / INFORMACIÓN AMBIENTAL

	A	B	C	D	E	F	G	H
Costo de información ambiental	Estudios/información ambiental							

Revisa tus decisiones antes de enviarlas.
Te recomendamos imprimir tus decisiones como respaldo.
Una vez que se ejecute la Simulación del Periodo, recibirán un Correo Electrónico con los resultados.

REGRESAR



Estrategia 6

- En el periodo 13 logramos uno de nuestros primeros objetivos lo cual era vender todo nuestro inventario , sin embargo tuvimos ventas perdidas en el área 2 y 3 , se logro llegar al precio de la acción a 14,59 lo cual nos hizo tomar la siguiente estrategia :
- Redujimos la publicidad en todas las áreas , y el numero de vendedores por igual , aumentamos el precio de los tempomatics a 42 debido a que el mercado respondió de buena manera.
- Contratamos 2 vendedores.
- manejamos el mismo numero de unidades para vender en área 1 y 2.
- Por ultimo decidimos retirar 10000 acciones del mercado al precio mas bajo que se podía, esto con la final de un aumento en el valor de nuestra acción.

DECISION 7

**LABSAG
TENPOMATIC**
GERENCIA GENERAL
INTEGRAL

**Panel de Decisiones
TENPOMATIC**

INDUSTRIA:
RETO1520172

EQUIPO
5

PERIODO
14

DECISION
7

PARTE 1

2	10	7	5	4	3	3	1	4	4	4
# 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		6000	8000	11000	11000		
# de vendedores contratados	# de vendedores despedidos	AREA 1	AREA 2	AREA 3	Total transferidos	AREA 1	AREA 2
		Unidades transferidas hacia				Unidades transferidas desde	

PARTE 3

17400									
AREA 1	AREA 2	AREA 3	AREA 1	AREA 2	AREA 3	Pedidos de préstamo a corto plazo	Total pagado del préstamo a corto plazo	% de garantía 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			Obras de producción ordenadas			Obras de producción despedidas					Suspensión de trabajadores	

PARTE 5

		20000	1400						
Número	Precio (centavos)	Número	Precio (centavos)	Cantidad en dólares	Intérns por año x 100	Cantidad del primer pago (\$)	Tírn de primer pago (agü)	Cantidad de otros pagos	Pagos extras por primer bono
Emisión de acciones		Acciones retiradas		Bonos: Emisión y Pago					

PARTE 6

Precio de venta	Depreciación acumulada	Area	Capacidad en unidades	Precio de compra	Area	Capacidad en unidades	Compra de planta	
Venta de planta								

ESTUDIOS / INFORMACIÓN AMBIENTAL

		A	B	C	D	E	F	G	H	I
Costo de información ambiental		Estudios/información ambiental								

Revisa tus decisiones antes de enviarlas.
Te recomendamos imprimir tus decisiones como respaldo.
Una vez que se ejecute la Simulación del Período, recibirán un Correo Electrónico con los resultados.

REGRESAR



Estrategia 7

- Para esta decisión buscamos un equilibrio entre publicidad , vendedores y precio , puesto que al ver la muy buena respuesta del mercado en la cual , se logro vender todo el producto terminado ,sin embargo nos dejo con ventas perdidas y por ende sin 3 vendedores menos.
- Por lo cual bajamos una pagina de publicidad a cada área, manejamos un precio de \$42 , Solo realizando una mejora.
- En materia prima solo pedimos lo necesario en este caso 17400.
- Y por ultimo retiramos 20000 acciones , puesto que en la decisión pasada aumento mas de un dólar la acción.

DECISION 8



LABSAG
TENPOMATIC
GERENCIA GENERAL
INTEGRAL

Panel de Decisiones
TENPOMATIC

INDUSTRIA:
RETO1520172

EQUIPO
5

PERIODO
15

DECISION
8

PARTE 1

2	9	7	3	4	3	3	1 ▼	4 ▼	4 ▼	4 ▼
# de página de publicidad nacional ①	AREA 1	AREA 2	AREA 3	AREA 1	AREA 2	AREA 3	Número de mejoras al producto ①	AREA 1	AREA 2	AREA 3
Número de páginas de publicidad total ②			Número de vendedores ①			Precio ②				

PARTE 2

# de vendedores contratados ①	# de vendedores despedidos ②	AREA 1	6000	AREA 2	5000	AREA 3	11000	11000	AREA 1	AREA 2	AREA 3
		Unidades transferidas hacia ②			Total transferidos ②			Unidades transferidas desde ②			

PARTE 3

15000	AREA 1	AREA 2	AREA 3	AREA 1	AREA 2	AREA 3	# de préstamos a corto plazo ①	Total pagado del préstamo a corto plazo ①	% de ganancia por dividendo ②	Dividendo por acción en centavos ②
Material ordenado en unidades ②			Planta ordenada/unidades construidas ②							

PARTE 4

18000	AREA 1	AREA 2	AREA 3	AREA 1	AREA 2	AREA 3	AREA 1	AREA 2	AREA 3	Depósitos en Dólares ①	Retiro en Dólares ①	A.1	A.2	A.3
Producción total en unidades ②			Obras de producción ordenadas ②			Obras de producción despedidos ②			Suspensión de trabajadores ②					

PARTE 5

Número	Precio (centavos)	18000	1400	Número	Precio (centavos)	Cantidad en Dólares	Interés por año x 100	Cantidad del primer pago (3%)	Término de primer pago (años)	Cantidad de otros pagos	Pagos extras por primer bono
Emisión de acciones ②		Acciones retiradas ②		Bonos: Emisión y Pago ②							

PARTE 6

Precio de venta	Depreciación acumulada	Venta de planta ②	Area	Capacidad en unidades	Precio de compra	Area	Compra de planta ②	Capacidad en unidades
-----------------	------------------------	-------------------	------	-----------------------	------------------	------	--------------------	-----------------------

ESTUDIOS / INFORMACIÓN AMBIENTAL

Costo de información ambiental	A	B	C	D	E	F	G	H	I
Estudios/Información ambiental									

Revisa tus decisiones antes de enviarlas.
Te recomendamos imprimir tus decisiones como respaldo.
Una vez que se ejecute la Simulación del Periodo, recibirán un Correo Electrónico con los resultados.

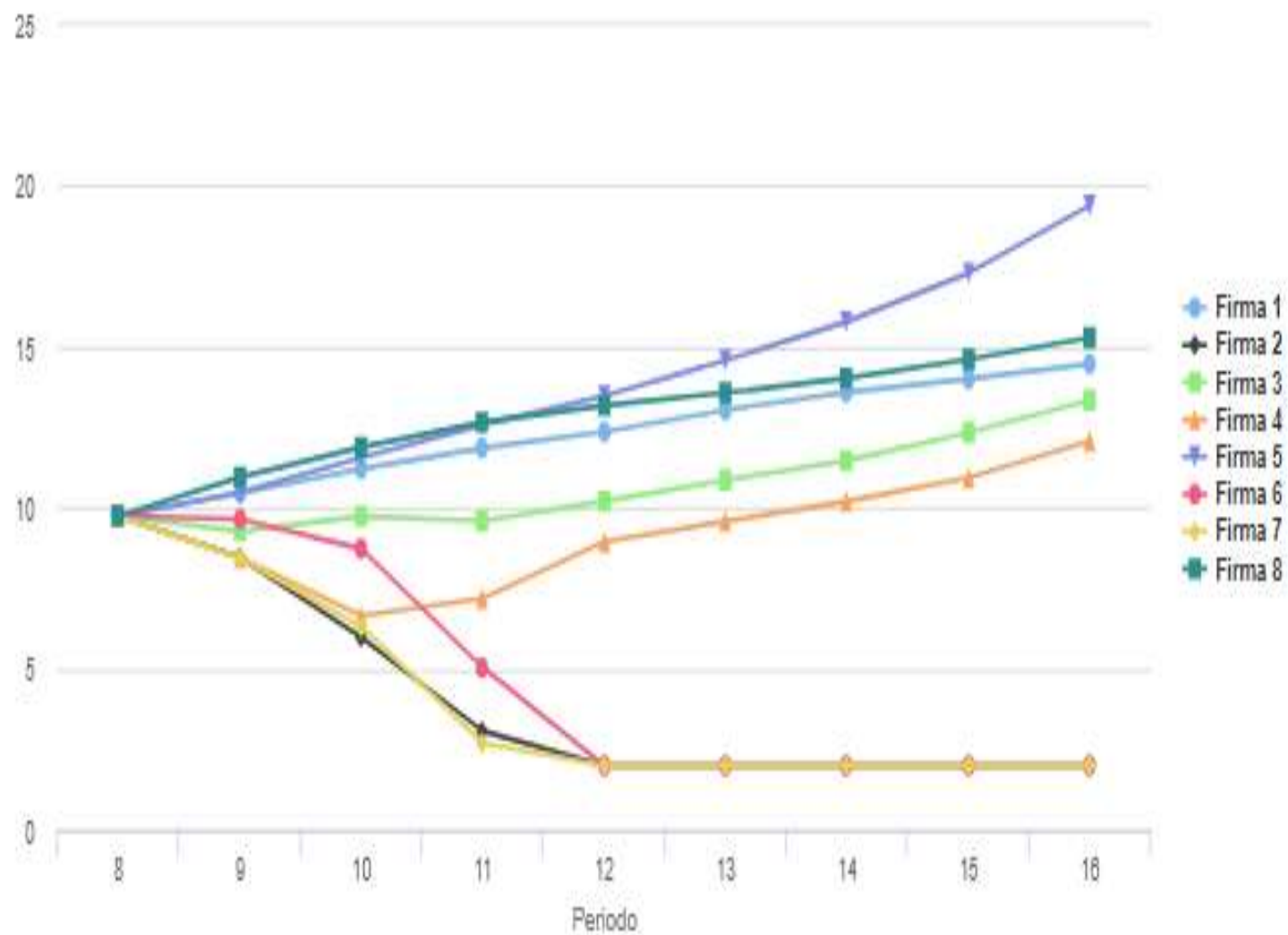
REGRESAR



Decisión 8

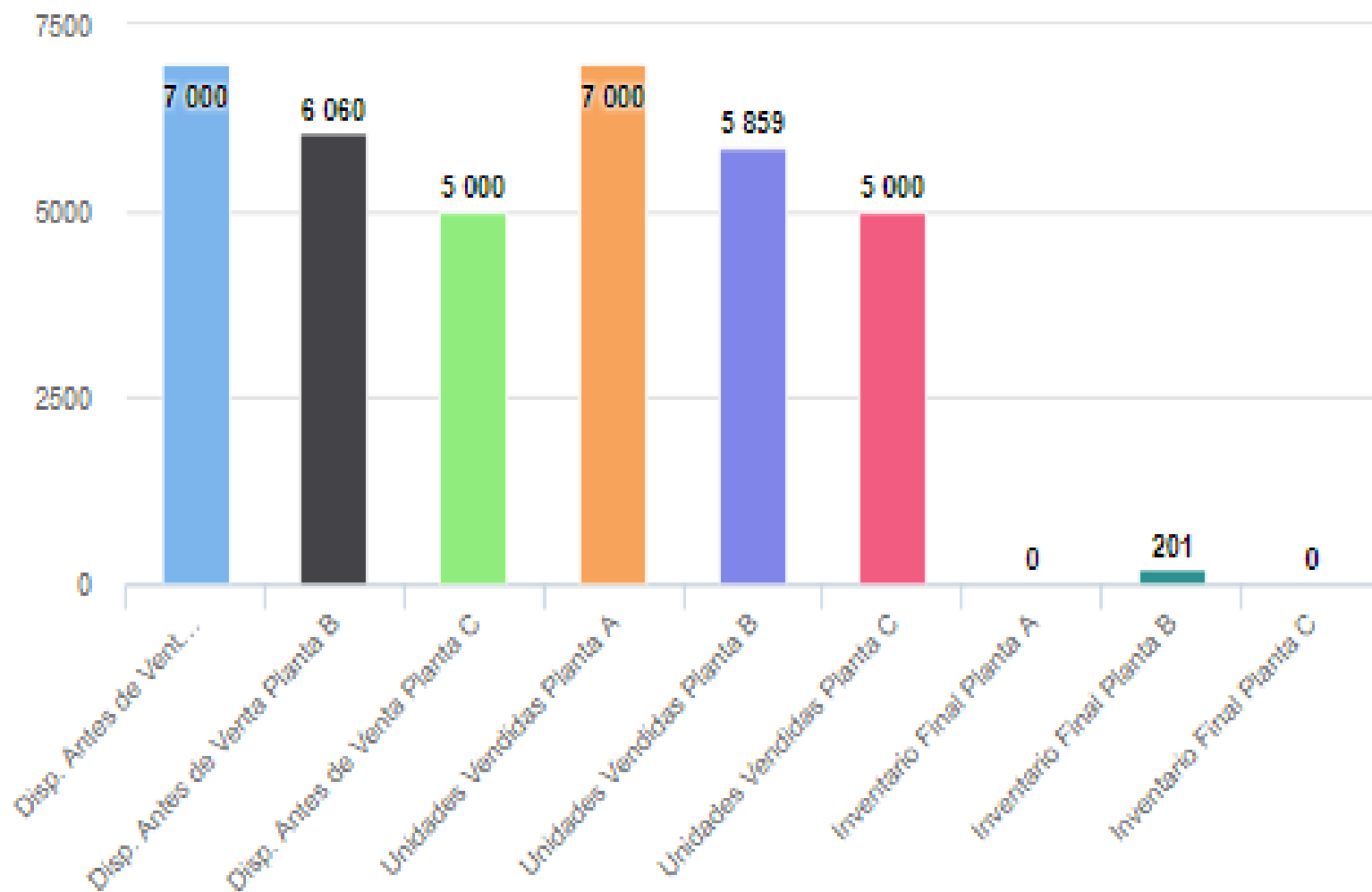
- Nuestra decisión final , tratando de buscar el objetivo del torneo , se baso en seguir dar un equilibrio entre paginas de publicidad y precio.
- Retiramos las acciones que el sistema nos permitía en este caso 18000 a un precio de 1400 centavos.
- Ya no contratamos vendedores puesto que también equilibramos esa decisión.
- La estrategia que usamos todo el torneo fue mantenernos en los mismos parámetros para lograr ganar mas mercado , no tomar decisiones que con mucha incertidumbre , nos basamos en las estadísticas que llevábamos y el comportamiento de nuestros competidores.

Resultados

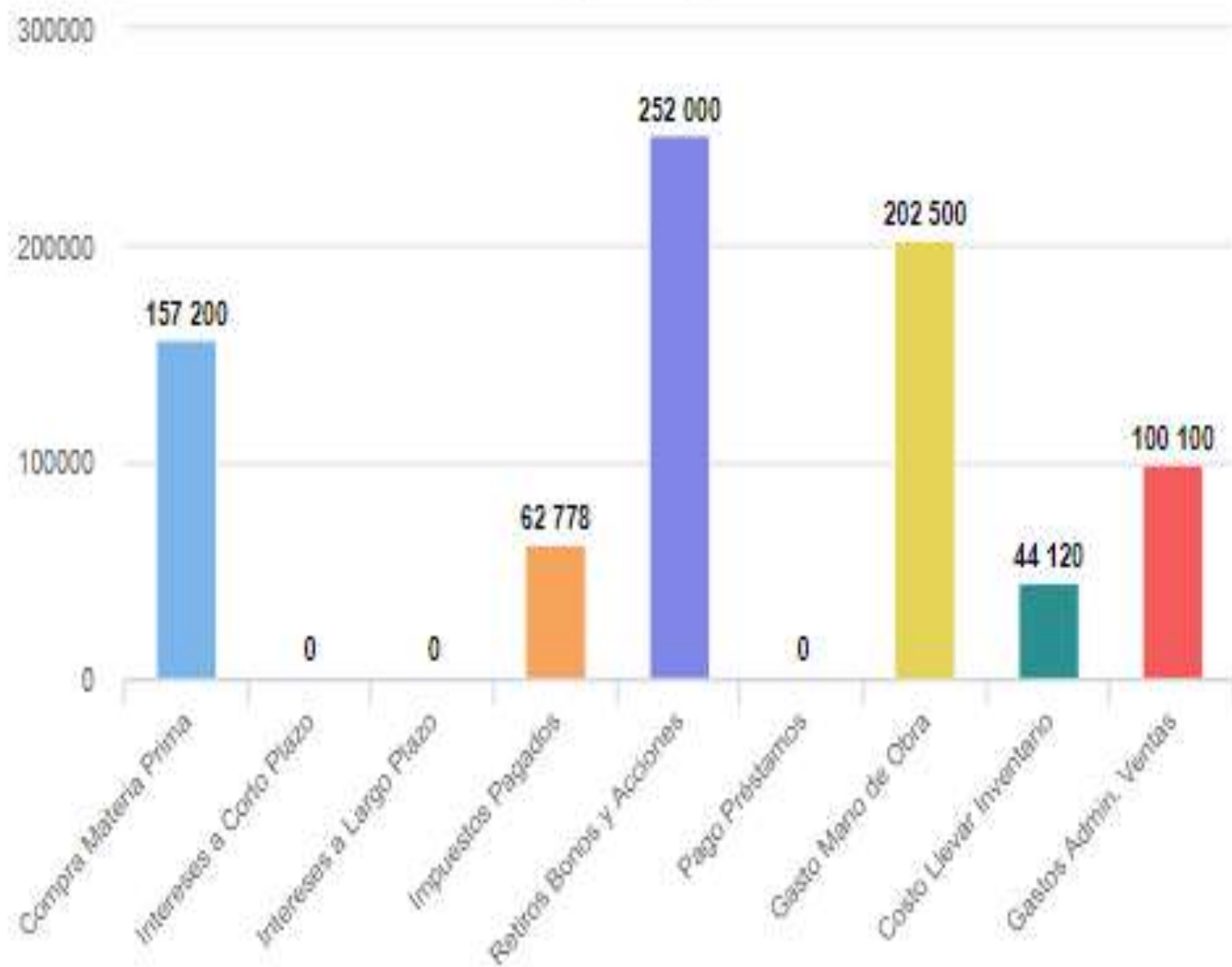


Ventas decisión final

Movimientos del Inventario por Área



Flujo de Caja



CONCLUSION

Los resultados que se obtuvieron al final del reto fueron satisfactorios, ya que se obtuvo una acción de 19.40, esto se logro por las estrategias utilizadas en cada periodo ,basadas en las aportaciones y conocimientos de cada integrante.



RETO LABSAG 2017