



Universidad Tecnológica de
Huejotzingo

"Átrévete a ser diferente"



AyEP

**Administración y
Evaluación de Proyectos**





INTEGRANTES:

**LAURA CASTILLO RAMOS
LUCIA NERI GURROLA
JAIME LOZANO GARCÍA
RAÚL RAMÍREZ JUÁREZ (PROF.)**

FIRMA 5, INDUSTRIA R140109

INTRODUCCIÓN

Actualmente somos alumnos de la Universidad Tecnológica de Huejotzingo, municipio que se encuentra ubicado en el Estado de Puebla, del país de México.

El equipo inicio a través del gran interés y pasión que se tiene por los simuladores, especialmente MARKLOG, el cual nos abrió camino hacia este Gran Reto Internacional.

Es así como, a continuación se presentará gran parte del trabajo realizado durante el Concurso.



OBJETIVO DEL EQUIPO

Generar el menor costo posible, conservando la calidad del producto transportado, logrando asimismo satisfacer la demanda de nuestros clientes, teniendo como resultado una mayor utilidad en la empresa.



PUNTOS CLAVE

Los puntos clave que utilizamos para nuestras estrategias, y que fueron de vital importancia para la toma de decisiones son los siguientes:

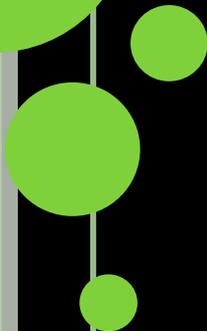
- ✓ Transporte: Costo
Tiempo
Calidad



- ✓ Demanda Pronosticada.

- ✓ Pronóstico Textil.

- ✓ Nuestro “PERO”



TRANSPORTE

Para la toma de decisiones se analizó cada transporte, con el fin de saber cuál era el más indicado a utilizar en la empresa y teniendo siempre en mente:

- ✓ Costo
- ✓ Tiempo
- ✓ Calidad



Para poder deducir que transporte utilizaríamos primero analizamos el comportamiento de cada uno de ellos durante las decisiones, logrando así elegir uno en base al tiempo de traslado, la calidad y el costo, el cual siempre fue primordial para la elección del mismo.

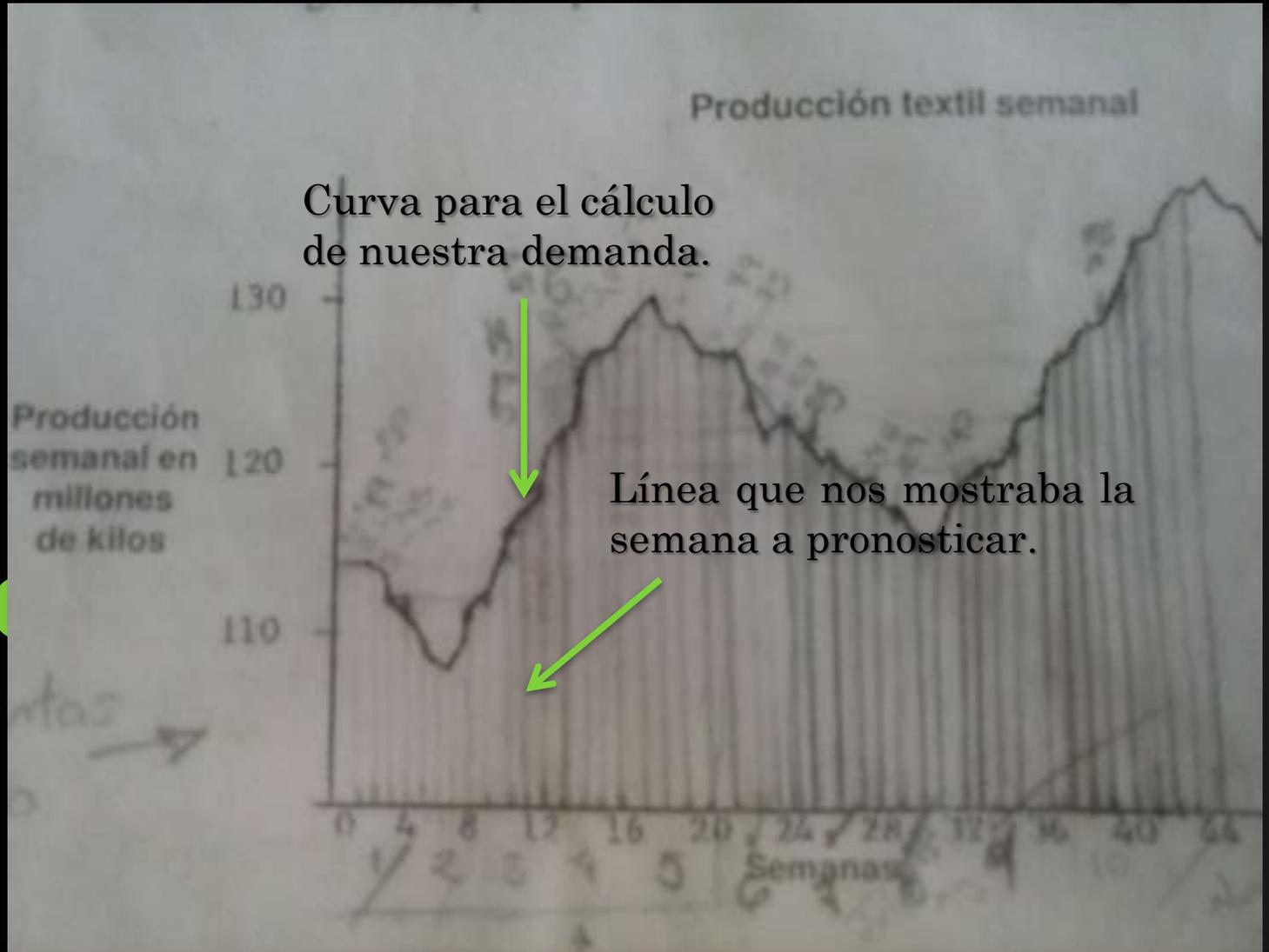


DEMANDA PRONOSTICADA

La demanda que nosotros pronosticábamos estaba basada en la gráfica de Producción Textil Semanal, misma que viene en el manual, partiendo de la demanda con la que había terminado el periodo anterior cuando nos entregaron la empresa.



EJEMPLO DE NUESTRA GRÁFICA



PRONÓSTICO DE PRODUCCIÓN TEXTIL

Otro aspecto que también considerábamos para la toma de decisiones era el *pronóstico de producción*, mismo que se mostraba en los resultados de cada decisión y el cual era de gran ayuda para lograr un pronóstico más certero en la demanda.



PRONOSTICO PRODUCCIÓN TEXTIL				
SEMANA UNO = 100				
PERÍODO		BAJO	NORMAL	ALTO
SEM.	5	69	70	71
SEM.	6	63	64	68
SEM.	7	63	64	65
SEM.	8	69	70	74

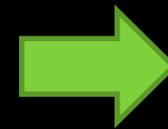
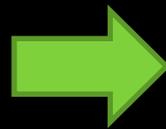
NUESTRO “PERO”

Si, así es, nuestro “pero”, el cual consistió en siempre ver las posibles causas que se podrían presentar con la llegada del producto:

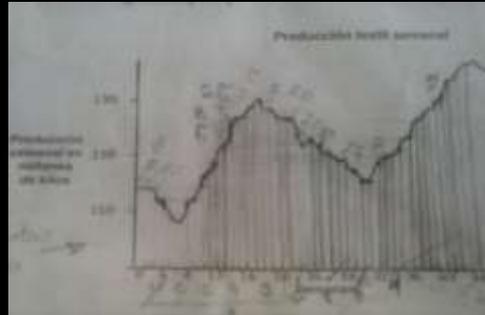
- ✓ *Pero si llega antes..... ¿Qué pasa?*
- ✓ *Pero si llega después..... ¿Qué pasa?*
- ✓ *Pero si no llega..... ¿Qué pasa?*



Este era el cuestionamiento que siempre nos hacíamos antes de tomar una decisión, y así esto nos ayudaba a evitar errores, los cuales sabíamos que generarían costos extras, mismos que se verían reflejados en la reducción de nuestra utilidad.



HERRAMIENTAS PARA LA TOMA DE DECISIONES



Gráfica

PRONOSTICO PRODUCCIÓN TEXTIL				
SEMANA UNO = 100				
PERÍODO		BAJO	NORMAL	ALTO
SEM.	5	69	70	71
SEM.	6	63	64	68
SEM.	7	63	64	65
SEM.	8	69	70	74

Pronósticos

	SEMANAS						
	1	2	3	4	5	6	7
Inv. Inicial	40000	30000	20000	10000	10000	20000	10000
Por pagar	15000	15000	40000	40000	20000	20000	20000
	8000	30000	30000		40000		
Total	40000	80000	120000	90000	70000	60000	70000
Deuda	15000	40000	70000	40000	40000	20000	20000
Inv. Final	0000	0000	0000	0000	0000	0000	0000

	PIDIO DE PRODUCTO Y TRANSPORTE						
	1	2	3	4	5	6	7
Costo Inv.	80000	80000					
Costo pagar	30000						
Deuda	40000	40000		40000			
Costo	20000	20000	20000				

Cálculos

Però

Y nuestro "PERO"



CÁLCULOS REALIZADOS DURANTE EL PROCESO DE LA TOMA DE DECISIONES.



QUÉ SE HIZO.....

Nosotros, para tomar una decisión, independientemente de tener siempre en cuenta los puntos ya antes mencionados, realizamos un formato en Excel, el cual nos ayudo a llevar un cálculo y un posible resultado que se tendría con la decisión que tomaríamos, mismo que sirvió también como respaldo de nuestro trabajo.



	1	2	3	4	5	6
Ingresos	80,000	8,000	80,000	80,000	80,000	80,000
Egresos	10,000	10,000	10,000	10,000	10,000	10,000
Saldo	70,000	78,000	70,000	70,000	70,000	70,000

	1	2	3	4
Saldo	80000	80000		
Saldo Inicial	80000	40000		
Saldo Final	80000	40000	40000	

FORMATO

Semana de
Decisión

2da Semana de
Decisión

	SEMANAS						
	1	2	3	4	5	6	7
Inv. Inicial	40,399	9,399	35,399	55,399	53,399	33,399	55,399
Por llegar	15,000	15,000	40,000	40,000	20,000	20,000	20,000
	5,000	30,000	30,000			40,000	
		30,000					
Total	60,399	84,399	105,399	95,399	73,399	93,399	75,399
Demanda	51,000	49,000	50,000	42,000	40,000	38,000	37,000
Inv. Final	9,399	35,399	55,399	53,399	33,399	55,399	38,399

PEDIDO DE PRODUCTO Y TRANSPORTE(Decisión)				
	1	2	3	4
Avión				
Carro Zas	30001	30002		
Carro Súper	30001			
Ferrocarril	40001	40002		40004
Barco	20001	20002	20003	

Decisión a
Tomar





SEMANAS							
	1	2	3	4	5	6	7
Inv. Inicial	40,399	9,399	35,399	55,399	53,399	33,399	55,399
Por llegar	15,000	15,000	40,000	40,000	20,000	20,000	20,000
	5,000	30,000	30,000			40,000	
		30,000					
Total	60,399	84,399	105,399	95,399	73,399	93,399	75,399
Demanda	51,000	49,000	50,000	42,000	40,000	38,000	37,000
Inv. Final	9,399	35,399	55,399	53,399	33,399	55,399	38,399

Simbología	
■	Por llegar del Perido Anterior
■	Producto en Camion
■	Producto en Ferrocarril
■	Producto en Barco
■	Demanda Pronosticada

PEDIDO DE PRODUCTO Y TRANSPORTE(Decisión)				
	1	2	3	4
Avión				
Carro Zas	30001	30002		
Carro Súper	30001			
Ferrocarril	40001	40002		40004
Barco	20001	20002	20003	

En este formato se aprecia una simbología, la cual nos ayudaba a identificar de manera rápida los números y a saber que transporte era, cuanta mercancía estaba por llegar, en que semana posiblemente llegaría, y la demanda pronosticada.

Así como también se puede apreciar el inventario inicial y el final con el que contaría la empresa aplicando la decisión.



SEMANAS							
	1	2	3	4	5	6	7
Inv. Inicial	40,399	9,399	35,399	55,399	53,399	33,399	55,399
Por llegar	15,000	15,000	40,000	40,000	20,000	20,000	20,000
	5,000	30,000	30,000			40,000	
		30,000					
Total	60,399	84,399	105,399	95,399	73,399	93,399	75,399
Demanda	51,000	49,000	50,000	42,000	40,000	38,000	37,000
Inv. Final	9,399	35,399	55,399	53,399	33,399	55,399	38,399

PEDIDO DE PRODUCTO Y TRANSPORTE(Decisión)				
	1	2	3	4
Avión				
Carro Zas	30001	30002		
Carro Súper	30001			
Ferrocarril	40001	40002		40004
Barco	20001	20002	20003	

Simbología	
	Por llegar del Perido Anterior
	Producto en Camion
	Producto en Ferrocarril
	Producto en Barco
	Demanda Pronosticada



Decisión a Tomar

También podemos apreciar en este formato los resultados que se obtendrían con la decisión a tomar, ya que muestra la relación con el producto pedido, el transporte utilizado y la semana en la que posiblemente llegaría la mercancía.



SEMANAS							
	1	2	3	4	5	6	7
Inv. Inicial	40,399	9,399	35,399	55,399	53,399	33,399	55,399
Por llegar	15,000	15,000	40,000	40,000	20,000	20,000	20,000
	5,000	30,000	30,000			40,000	
		30,000					
Total	60,399	84,399	105,399	95,399	73,399	93,399	75,399
Demanda	51,000	49,000	50,000	42,000	40,000	38,000	37,000
Inv. Final	9,399	35,399	55,399	53,399	33,399	55,399	38,399

PEDIDO DE PRODUCTO Y TRANSPORTE (Decisión)				
	1	2	3	4
Avión				
Carro Zas	30001	30002		
Carro Súper	30001			
Ferrocarril	40001	40002		40004
Barco	20001	20002	20003	

Simbología	
	Por llegar del Perido Anterior
	Producto en Camion
	Producto en Ferrocarril
	Producto en Barco
	Demanda Pronosticada

El formato tiene una parte en Amarillo la cual, como se podrán dar cuenta son resultados de la semana posterior, datos que quizás no tendrían que ir, pero una estrategia que siempre aplicamos fue la de predecir más haya de las semanas normales, logrando así tener un panorama más amplio acerca de nuestros posibles resultados.

CONCLUSIÓN

Es así como se tomaron cada una de las decisiones, hablando técnicamente, ya que en cada decisión el equipo sentía una emoción muy grande, difícil de explicar, en donde siempre nos desconectábamos del mundo y nos enfocábamos a la toma de decisiones, como se pudo ver en la última decisión el equipo solicitó materia prima para poder abastecer la demanda futura, esto se hizo por ética y profesionalismo, ya que de acuerdo a nuestros valores y enseñanzas en cuanto a la administración, lo importante no es solo rendir o esperar utilidades en el presente, es decir, la mentalidad con la que contamos es a futuro, es por ello que la decisión no se tomó como si fuera la última.

Es importante mencionar que este es uno de los éxitos que recomfortara a cada una de los integrantes de este equipo, estamos muy contentos de participar en estos RETOS, que logran no solo un nivel mayor de aprendizaje, si no que también muchas cosas más para el ámbito profesional.



**GRACIAS POR SU ATENCIÓN!!!
PERO SOBRE TODO GRACIAS POR
CREAR LOS SIMULADORES Y
HACERNOS FELICES CON
ELLOS!!!**



CONTACTO

Universidad Tecnológica de Huejotzingo.

Domicilio: Camino Real a San Mateo s/n Col. Santa Ana
Xalmimilulco, Huejotzingo, Puebla, México. C.P. 74169.

Tel. 01-227-593-00 Ext. 9501

Profesor:

Raúl Ramírez Juárez

raul_juarezr@hotmail.com

Alumnos:

Laura Castillo Ramos

laura.2780080@gmail.com

Lucia Neri Gurrola

luz-ng@hotmail.com

Jaime Lozano García

jaime.lg92@hotmail.com

