



2 do Lugar - Firma 5
INDUSTRIA: 10RET062024_LIC

ESTRATEGIAS EN EL SIMULADOR TENPOMATIC



- PARTICIPANTES:
- José Gonzalo Helguero Méndez (Profesor)
 - Camila Alejandra Flores Machicado
 - José Andrés Callejas Lafuente





OBJETIVOS Y EXPECTATIVAS DEL RETO

- Antes de haber tomado la primera decisión, se analizó de manera eficiente todos los puntos que se podían mejorar, tanto en la situación del trimestre actual que se tenía como en priorizar que las ventas estén en su totalidad vendidas.
- Finalmente, la estrategia se enfocó más en las reglas permitidas mientras se mantenía un punto de equilibrio en la materia prima como en la producción tomando en cuenta la cantidad de inventario que se tenía en un inicio.



SITUACIÓN INICIAL – PERIODO 8

- Nos fue asignada la firma 5, dónde se observó los resultados generales que había en ese momento, además de poner los puntos de enfoque tanto en la mano de obra como en la materia prima.
- La mano de obra empezó con la renuncia de 2 obreros y con 53 disponibles generando 17 cuadrillas para el área 1 y contratando a 3 obreros.
- El inventario de materia prima solo se tenían disponibles 21.600 unidades tomando en cuenta que para el siguiente periodo se iba a tener 23.600 unidades.

Materiales	Unidades	Costo por Unidad	Costo
1. Inventario Inicial	1600.	6.76	10812.
2. Entradas	20000.	8.00	160000.
3. Disponibles	21600.	7.91	170812.
4. Usado	18000.	7.91	142433.
5. Inventario Final	3600.	7.88	28379.
6. Rec. Sig. Trimestre	20000.	8.00	160000.
7. Disponible Sig. Trimestre	23600.	7.98	188379.

Mano de Obra	Área 1	Área 2	Área 3	Total
1. Obreros Anteriores	55.	0.	0.	55.
2. Despedidos	0.	0.	0.	0.
3. Renunciaron (Rotación)	2.	0.	0.	2.
4. Suspendidos	0.	0.	0.	0.
5. Obreros Disponibles	53.	0.	0.	53.
6. Cuads. (3) Disponibles	17.	0.	0.	17.
7. Obreros Contratados	3.	0.	0.	3.
8. Productividad por Cuadrilla	1000.	900.	800.	
9. Max. Producción sin Sobretiempo	17000.	0.	0.	17000.
10. Capacidad Prod. Planta	18000.	0.	0.	18000.
11. Planta en Contrucción UN	0.	0.	0.	
12. Planta Ordenada UN	0.	0.	0.	



RESULTADOS DE LA DECISIÓN 0 – PERÍODO 9

- De los resultados del período 8 se designó la primera decisión desde el comité de LABSAG dónde se generó un incremento en el inventario inicial a 3.600 unidades con un costo por unidad de 7,89 además de generar una menor disponibilidad a 17.600 unidades para el siguiente trimestre.
- También se observó que en la mano de obra se obtuvo la renuncia de 2 obreros generando ahora 18 cuadrillas disponibles manteniendo la capacidad de producción en planta y sin sobretiempo a 18.000.
- Esto dio como resultado que las otras firmas como la nuestra obtengan un precio de acción de 10,09

Materiales	Unidades	Costo por Unidad	Costo
1. Inventario Inicial	3600.	7.89	28379.
2. Entradas	20000.	8.01	160000.
3. Disponibles	23600.	7.99	188379.
4. Usado	16000.	7.99	127795.
5. Inventario Final	7600.	7.97	60584.
6. Rec. Sig. Trimestre	10000.	9.00	90000.
7. Disponible Sig. Trimestre	17600.	8.56	150584.

Mano de Obra	Área 1	Área 2	Área 3	Total
1. Obreros Anteriores	56.	0.	0.	56.
2. Despedidos	0.	0.	0.	0.
3. Renunciaron (Rotación)	2.	0.	0.	2.
4. Suspendidos	0.	0.	0.	0.
5. Obreros Disponibles	54.	0.	0.	54.
6. Cuads. (3) Disponibles	18.	0.	0.	18.
7. Obreros Contratados	2.	0.	0.	2.
8. Productividad por Cuadrilla	1000.	900.	800.	
9. Max. Producción sin Sobretiempo	18000.	0.	0.	18000.
10. Capacidad Prod. Planta	18000.	0.	0.	18000.
11. Planta en Contrucción UN	0.	0.	0.	
12. Planta Ordenada UN	0.	0.	0.	

Firmas	Periodo 8	Periodo 9
Firma 1	9.76	10.09
Firma 2	9.76	10.09
Firma 3	9.76	10.09
Firma 4	9.76	10.09
Firma 5	9.76	10.09
Firma 6	9.76	10.09
Firma 7	9.76	10.09
Firma 8	9.76	10.09
Firma 9	9.76	10.09
Firma 10	9.76	10.09
Firma 11	9.76	10.09
Firma 12	9.76	10.09
Firma 13	9.76	10.09
Firma 14	9.76	10.09



RESULTADOS DE LA DECISIÓN 1 – PERÍODO 10

- En esta decisión se decidió mantener la capacidad de producción de planta a 18.000 con el objetivo de equilibrar el inventario y vender todas las unidades disponibles obteniendo solo ventas perdidas en el área 2 a 758.
- Generamos obreros en contratación a 2 para generar 18 cuadrillas disponibles en el área 1.
- El resultado de la decisión mostró un mejor comportamiento del valor del precio de la acción a 12,35.

Concepto	Área 1	Área 2	Área 3	Total
1. Inventario Inicial	2697.	0.	983.	3680.
2. Unidades Producidas	17600.	0.	0.	17600.
3. Unidades Disponibles	20297.	0.	983.	21280.
4. Unid. Recibidas de otras Áreas	0.	4900.	4800.	9700.
5. Unid. Enviadas otras Áreas	9700.	0.	0.	9700.
6. Unidades Disponibles p/Venta	10597.	4900.	5783.	21280.
7. Unidades Vendidas	7713.	4900.	4583.	17196.
8. Inventario Final (Actual)	2884.	0.	1200.	4084.
9. Ventas Perdidas (Unidades)	0.	758.	0.	

Mano de Obra	Área 1	Área 2	Área 3	Total
1. Obreros Anteriores	56.	0.	0.	56.
2. Despedidos	0.	0.	0.	0.
3. Renunciaron (Rotación)	2.	0.	0.	2.
4. Suspendidos	0.	0.	0.	0.
5. Obreros Disponibles	54.	0.	0.	54.
6. Cuads. (3) Disponibles	18.	0.	0.	18.
7. Obreros Contratados	2.	0.	0.	2.
8. Productividad por Cuadrilla	1000.	900.	800.	
9. Max. Producción sin Sobretiempo	17600.	0.	0.	17600.
10. Capacidad Prod. Planta	18000.	0.	0.	18000.
11. Planta en Construcción UN	0.	0.	0.	
12. Planta Ordenada UN	0.	0.	0.	

Firmas	Periodo 8	Periodo 9	Periodo 10
Firma 1	9.76	10.09	10.46
Firma 2	9.76	10.09	10.77
Firma 3	9.76	10.09	10.26
Firma 4	9.76	10.09	10.37
Firma 5	9.76	10.09	12.35
Firma 6	9.76	10.09	11.93
Firma 7	9.76	10.09	10.26
Firma 8	9.76	10.09	10.93
Firma 9	9.76	10.09	10.81
Firma 10	9.76	10.09	9.44
Firma 11	9.76	10.09	10.58
Firma 12	9.76	10.09	11.81
Firma 13	9.76	10.09	10.24
Firma 14	9.76	10.09	10.26



RESULTADOS DE LA DECISIÓN 2 – PERÍODO 11

- Se ordenó 3.000 en planta para mejorar la capacidad de Producción que se mantuvo a 18.000, además de generar equilibrio en vendedores en operación a 4 para cada área.
- Se decidió disminuir la publicidad local a 9 para las áreas 1 y 2 y 8 para el área 3 con el fin de disminuir gastos.
- Tomando esta decisión se generó un incremento del valor del precio de la acción a 15,43.

Mano de Obra	Área 1	Área 2	Área 3	Total
1. Obreros Anteriores	56.	0.	0.	56.
2. Despedidos	0.	0.	0.	0.
3. Renunciaron (Rotación)	2.	0.	0.	2.
4. Suspendidos	0.	0.	0.	0.
5. Obreros Disponibles	54.	0.	0.	54.
6. Cuads. (3) Disponibles	18.	0.	0.	18.
7. Obreros Contratados	2.	0.	0.	2.
8. Productividad por Cuadrilla	1000.	900.	800.	
9. Max. Producción sin Sobretiempo	18000.	0.	0.	18000.
10. Capacidad Prod. Planta	18000.	0.	0.	18000.
11. Planta en Contrucción UN	0.	0.	0.	
12. Planta Ordenada UN	3000.	0.	0.	

Concepto	Área 1	Área 2	Área 3	Total	Tasa	Gastos
1. Vendedores Contratados (Costo = 1100.)				2.	4600.	9200.
2. Vendedores en Entrenamiento				2.	3500.	7000.
3. Vendedores en Operación	4.	4.	4.	12.	3500.	42000.
4. Personal Total Ventas				16.	3638.	58200.
5. Publicidad Nacional				0.	3000.	0.
6. Publicidad Local	9.	9.	8.	26.	900.	23400.
7. Mejoras Producto (I&D)				0.	10000.	0.
8. Info. Mercado						0.
9. Gastos Administrativos						25000.
10. Total Gastos Administrativos y de Ventas						106600.
11. Vendedores Perdidos (Prox. Trim.)				3.		

Firmas	Periodo 8	Periodo 9	Periodo 10	Periodo 11
Firma 1	9.76	10.09	10.46	11.37
Firma 2	9.76	10.09	10.77	11.89
Firma 3	9.76	10.09	10.26	9.07
Firma 4	9.76	10.09	10.37	11.95
Firma 5	9.76	10.09	12.35	15.43
Firma 6	9.76	10.09	11.93	14.70
Firma 7	9.76	10.09	10.26	9.07
Firma 8	9.76	10.09	10.93	12.39
Firma 9	9.76	10.09	10.81	11.98
Firma 10	9.76	10.09	9.44	10.66
Firma 11	9.76	10.09	10.58	12.29
Firma 12	9.76	10.09	11.81	14.62
Firma 13	9.76	10.09	10.24	7.20
Firma 14	9.76	10.09	10.26	9.07



RESULTADOS DE LA DECISIÓN 3 – PERÍODO 12

- En esta decisión se observó que ya no teníamos inventario inicial por lo que se debía producir más para el siguiente trimestre, además de observar que no se tenía ventas perdidas pero que no se habían vendido todas las unidades disponibles.
- Se observó también que había disminuido la cantidad de vendedores en operación de 12 a 11 para las tres áreas, sin embargo, no se tuvo vendedores perdidos.
- Este resultado dió un incremento al valor del precio de la acción a 18,28

Concepto	Área 1	Área 2	Área 3	Total
1. Inventario Inicial	0.	0.	0.	0.
2. Unidades Producidas	21000.	0.	0.	21000.
3. Unidades Disponibles	21000.	0.	0.	21000.
4. Unid. Recibidas de otras Áreas	0.	6000.	6000.	12000.
5. Unid. Enviadas otras Áreas	12000.	0.	0.	12000.
6. Unidades Disponibles p/Venta	9000.	6000.	6000.	21000.
7. Unidades Vendidas	7187.	5171.	4687.	17045.
8. Inventario Final (Actual)	1813.	829.	1313.	3955.
9. Ventas Perdidas (Unidades)	0.	0.	0.	

Concepto	Área 1	Área 2	Área 3	Total	Tasa	Gastos
1. Vendedores Contratados (Costo = 1100.)				2.	4600.	9200.
2. Vendedores en Entrenamiento				2.	3500.	7000.
3. Vendedores en Operación	5.	3.	3.	11.	3500.	38500.
4. Personal Total Ventas				15.	3647.	54700.
5. Publicidad Nacional				0.	3000.	0.
6. Publicidad Local	9.	10.	10.	29.	900.	26100.
7. Mejoras Producto (I&D)				0.	10000.	0.
8. Info. Mercado						0.
9. Gastos Administrativos						25000.
10. Total Gastos Administrativos y de Ventas						105800.
11. Vendedores Perdidos (Prox. Trim.)				0.		

Firmas	Periodo 8	Periodo 9	Periodo 10	Periodo 11	Periodo 12
Firma 1	9.76	10.09	10.46	11.37	11.36
Firma 2	9.76	10.09	10.77	11.89	11.83
Firma 3	9.76	10.09	10.26	9.07	6.65
Firma 4	9.76	10.09	10.37	11.95	12.54
Firma 5	9.76	10.09	12.35	15.43	18.28
Firma 6	9.76	10.09	11.93	14.70	17.42
Firma 7	9.76	10.09	10.26	9.07	6.65
Firma 8	9.76	10.09	10.93	12.39	13.27
Firma 9	9.76	10.09	10.81	11.98	12.78
Firma 10	9.76	10.09	9.44	10.66	11.01
Firma 11	9.76	10.09	10.58	12.29	13.93
Firma 12	9.76	10.09	11.81	14.62	17.34
Firma 13	9.76	10.09	10.24	7.20	4.55
Firma 14	9.76	10.09	10.26	9.07	6.65



RESULTADOS DE LA DECISIÓN 4 – PERÍODO 13

- En esta decisión se implemento la estrategia de generar un equilibrio para no obtener una menor cantidad de vendedores en operación generando un aumento tanto en la mano de obra en su capacidad de planta a 21.000 como la productividad en cuadrilla a 18 obreros.
- Aumentaron la cantidad de vendedores en operación de 11 a 13, 5 en el área 1 y 4 en el área 2 y 3.
- Se decidió generar un depósito y retiro de 20,000 dólares, sin embargo, aunque en el flujo de caja ya se tenga 0 en efectivo, fue necesario para aumentar las ventas por unidad.
- Esta decisión dio como resultado un leve aumento del precio de la acción a 19,60

Mano de Obra	Área 1	Área 2	Área 3	Total
1. Obreros Anteriores	56.	0.	0.	56.
2. Despedidos	0.	0.	0.	0.
3. Renunciaron (Rotación)	2.	0.	0.	2.
4. Suspendidos	0.	0.	0.	0.
5. Obreros Disponibles	54.	0.	0.	54.
6. Cuads. (3) Disponibles	18.	0.	0.	18.
7. Obreros Contratados	2.	0.	0.	2.
8. Productividad por Cuadrilla	1000.	900.	800.	
9. Max. Producción sin Sobretiempo	18000.	0.	0.	18000.
10. Capacidad Prod. Planta	21000.	0.	0.	21000.
11. Planta en Contrucción UN	0.	0.	0.	
12. Planta Ordenada UN	0.	0.	0.	

Concepto	Área 1	Área 2	Área 3	Total	Tasa	Gastos
1. Vendedores Contratados (Costo = 1100.)				2.	4600.	9200.
2. Vendedores en Entrenamiento				2.	3500.	7000.
3. Vendedores en Operación	5.	4.	4.	13.	3500.	45500.
4. Personal Total Ventas				17.	3629.	61700.
5. Publicidad Nacional				0.	3000.	0.
6. Publicidad Local	8.	10.	10.	28.	900.	25200.
7. Mejoras Producto (I&D)				0.	10000.	0.
8. Info. Mercado						0.
9. Gastos Administrativos						25000.
10. Total Gastos Administrativos y de Ventas						111900.
11. Vendedores Perdidos (Prox. Trim.)				0.		

Firmas	Periodo 8	Periodo 9	Periodo 10	Periodo 11	Periodo 12	Periodo 13
Firma 1	9.76	10.09	10.46	11.37	11.36	11.87
Firma 2	9.76	10.09	10.77	11.89	11.83	12.58
Firma 3	9.76	10.09	10.26	9.07	6.65	3.94
Firma 4	9.76	10.09	10.37	11.95	12.54	11.85
Firma 5	9.76	10.09	12.35	15.43	18.28	19.60
Firma 6	9.76	10.09	11.93	14.70	17.42	18.74
Firma 7	9.76	10.09	10.26	9.07	6.65	3.94
Firma 8	9.76	10.09	10.93	12.39	13.27	14.07
Firma 9	9.76	10.09	10.81	11.98	12.78	13.30
Firma 10	9.76	10.09	9.44	10.66	11.01	11.50
Firma 11	9.76	10.09	10.58	12.29	13.93	16.48
Firma 12	9.76	10.09	11.81	14.62	17.34	20.44
Firma 13	9.76	10.09	10.24	7.20	4.55	4.42
Firma 14	9.76	10.09	10.26	9.07	6.65	3.94



RESULTADOS DE LA DECISIÓN 5 – PERÍODO 14

- Para esta decisión aumentaron la cantidad de vendedores en operación de 13 a 15, 7 para el área 1 y 4 en el área 2 y 3 respectivamente.
- Generamos una disminución en publicidad local especialmente en el área 2 debido a que no había pérdidas fuertes en ventas.
- No generamos ventas pérdidas en el área 1 y 3, sin embargo, no se vendieron todas las unidades disponibles en el área 1 y 3 debido al aumento de precios en esas áreas.
- Hubo una producción a 24.000 y material terminado en unidades a 24.000 para mantener un equilibrio en el mercado.
- Esta decisión dio como resultado un hiperincremento al valor del precio de la acción a 23,00.

Concepto	Área 1	Área 2	Área 3	Total	Tasa	Gastos
1. Vendedores Contratados (Costo = 1100.)			2.	4600.		9200.
2. Vendedores en Entrenamiento			2.	3500.		7000.
3. Vendedores en Operación	7.	4.	4.	15.	3500.	52500.
4. Personal Total Ventas			19.	3616.		68700.
5. Publicidad Nacional			0.	3000.		0.
6. Publicidad Local	9.	5.	10.	24.	900.	21600.
7. Mejoras Producto (I&D)			0.	10000.		0.
8. Info. Mercado						0.
9. Gastos Administrativos						25000.
10. Total Gastos Administrativos y de Ventas						115300.
11. Vendedores Perdidos (Prox. Trim.)			1.			

Concepto	Área 1	Área 2	Área 3	Total
1. Inventario Inicial	4493.	408.	2758.	7659.
2. Unidades Producidas	21000.	0.	0.	21000.
3. Unidades Disponibles	25493.	408.	2758.	28659.
4. Unid. Recibidas de otras Áreas	0.	5800.	5800.	11600.
5. Unid. Enviadas otras Áreas	11600.	0.	0.	11600.
6. Unidades Disponibles p/Venta	13893.	6208.	8558.	28659.
7. Unidades Vendidas	8279.	6208.	6335.	20822.
8. Inventario Final (Actual)	5614.	0.	2223.	7837.
9. Ventas Perdidas (Unidades)	0.	560.	0.	

Firmas	Periodo 8	Periodo 9	Periodo 10	Periodo 11	Periodo 12	Periodo 13	Periodo 14
Firma 1	9.76	10.09	10.46	11.37	11.36	11.87	12.91
Firma 2	9.76	10.09	10.77	11.89	11.83	12.58	13.80
Firma 3	9.76	10.09	10.26	9.07	6.65	3.94	2.00
Firma 4	9.76	10.09	10.37	11.95	12.54	11.85	9.91
Firma 5	9.76	10.09	12.35	15.43	18.28	19.60	23.00
Firma 6	9.76	10.09	11.93	14.70	17.42	18.74	20.27
Firma 7	9.76	10.09	10.26	9.07	6.65	3.94	2.00
Firma 8	9.76	10.09	10.93	12.39	13.27	14.07	15.18
Firma 9	9.76	10.09	10.81	11.98	12.78	13.30	15.07
Firma 10	9.76	10.09	9.44	10.66	11.01	11.50	11.70
Firma 11	9.76	10.09	10.58	12.29	13.93	16.48	20.11
Firma 12	9.76	10.09	11.81	14.62	17.34	20.44	22.37
Firma 13	9.76	10.09	10.24	7.20	4.55	4.42	3.88
Firma 14	9.76	10.09	10.26	9.07	6.65	3.94	2.00



RESULTADOS DE LA DECISIÓN 6 – PERÍODO 15

- Para esta decisión se observó que los inventarios iniciales quedaron en 0 por lo que era necesario generar la mayor cantidad de ventas posibles sin tener unidades disponibles, Parte de los inventarios producidos se fueron incorporando en el área 1, 2 y 3 generando una cantidad mayor en ventas de manera estratégica en el área 1.
- Se obtuvo una cantidad mínima de ventas pérdidas en el área 2 y se mantuvo en 0 para el área 1 y 3, si embargo se debía generar una estrategia adecuada en esta observación para poder obtener todas las ventas en 0 en inventario final.
- Dado estos parámetros el valor del precio de la acción subió a 25,10.

Materiales	Unidades	Costo por Unidad	Costo
1. Inventario Inicial	0.	.00	0.
2. Entradas	24000.	8.01	192000.
3. Disponibles	24000.	8.01	192000.
4. Usado	21600.	8.01	172908.
5. Inventario Final	2400.	7.95	19092.
6. Rec. Sig. Trimestre	24000.	8.00	192000.
7. Disponible Sig. Trimestre	26400.	8.00	211092.

Concepto	Área 1	Área 2	Área 3	Total
1. Inventario Inicial	5614.	0.	2223.	7837.
2. Unidades Producidas	21600.	0.	0.	21600.
3. Unidades Disponibles	27214.	0.	2223.	29437.
4. Unid. Recibidas de otras Áreas	0.	4000.	4000.	8000.
5. Unid. Enviadas otras Áreas	8000.	0.	0.	8000.
6. Unidades Disponibles p/Venta	19214.	4000.	6223.	29437.
7. Unidades Vendidas	13045.	4000.	5119.	22164.
8. Inventario Final (Actual)	6169.	0.	1104.	7273.
9. Ventas Perdidas (Unidades)	0.	364.	0.	

Firmas	Periodo 8	Periodo 9	Periodo 10	Periodo 11	Periodo 12	Periodo 13	Periodo 14	Periodo 15
Firma 1	9.76	10.09	10.46	11.37	11.36	11.87	12.91	14.39
Firma 2	9.76	10.09	10.77	11.89	11.83	12.58	13.80	15.06
Firma 3	9.76	10.09	10.26	9.07	6.65	3.94	2.00	2.00
Firma 4	9.76	10.09	10.37	11.95	12.54	11.85	9.91	9.45
Firma 5	9.76	10.09	12.35	15.43	18.28	19.60	23.00	25.10
Firma 6	9.76	10.09	11.93	14.70	17.42	18.74	20.27	22.46
Firma 7	9.76	10.09	10.26	9.07	6.65	3.94	2.00	2.00
Firma 8	9.76	10.09	10.93	12.39	13.27	14.07	15.18	17.10
Firma 9	9.76	10.09	10.81	11.98	12.78	13.30	15.07	18.71
Firma 10	9.76	10.09	9.44	10.66	11.01	11.50	11.70	12.21
Firma 11	9.76	10.09	10.58	12.29	13.93	16.48	20.11	22.37
Firma 12	9.76	10.09	11.81	14.62	17.34	20.44	22.37	24.70
Firma 13	9.76	10.09	10.24	7.20	4.55	4.42	3.88	3.63
Firma 14	9.76	10.09	10.26	9.07	6.65	3.94	2.00	2.00



RESULTADOS DE LA DECISIÓN 7 – PERÍODO 16

- Al ver que en la anterior decisión se obtenía una cantidad importante de ventas perdidas se decidió generar un equilibrio entre la cantidad de producción de la planta como en suministros, además de generar aumento de vendedores en operación a 17 sabiendo que en el siguiente trimestre aumentaría a dos vendedores más.
- Parte de los inventarios para el siguiente trimestre iban a ser clave para poder aumentar el inventario y venderlo todo al mismo tiempo.
- En este período no se obtuvo ventas pérdidas debido a la estrategia de precios, sin embargo, seguíamos generando inventario final que se debía seguir arreglando.
- Parte de esta estrategia dio como resultado un alza del precio de la acción a 27,12.

Concepto	Área 1	Área 2	Área 3	Total
1. Inventario Inicial	6169.	0.	1104.	7273.
2. Unidades Producidas	21600.	0.	0.	21600.
3. Unidades Disponibles	27769.	0.	1104.	28873.
4. Unid. Recibidas de otras Áreas	0.	7000.	7000.	14000.
5. Unid. Enviadas otras Áreas	14000.	0.	0.	14000.
6. Unidades Disponibles p/Venta	13769.	7000.	8104.	28873.
7. Unidades Vendidas	7674.	6590.	4450.	18714.
8. Inventario Final (Actual)	6095.	410.	3654.	10159.
9. Ventas Perdidas (Unidades)	0.	0.	0.	

Concepto	Área 1	Área 2	Área 3	Total
1. Inventario Inicial	6095.	410.	3654.	10159.
2. Unidades Producidas (2.00 x 10159. Unidades)				20318.

Concepto	Área 1	Área 2	Área 3	Total	Tasa	Gastos
1. Vendedores Contratados (Costo = 1100.)				0.	4600.	0.
2. Vendedores en Entrenamiento				2.	3500.	7000.
3. Vendedores en Operación	9.	4.	4.	17.	3500.	59500.
4. Personal Total Ventas				19.	3500.	66500.
5. Publicidad Nacional				0.	3000.	0.
6. Publicidad Local	9.	10.	10.	29.	900.	26100.
7. Mejoras Producto (I&D)				0.	10000.	0.
8. Info. Mercado						0.
9. Gastos Administrativos						25000.
10. Total Gastos Administrativos y de Ventas						117600.
11. Vendedores Perdidos (Prox. Trim.)				0.		

Firmas	Periodo 8	Periodo 9	Periodo 10	Periodo 11	Periodo 12	Periodo 13	Periodo 14	Periodo 15	Periodo 16
Firma 1	9.76	10.09	10.46	11.37	11.36	11.87	12.91	14.39	15.56
Firma 2	9.76	10.09	10.77	11.89	11.83	12.58	13.80	15.06	16.25
Firma 3	9.76	10.09	10.26	9.07	6.65	3.94	2.00	2.00	2.00
Firma 4	9.76	10.09	10.37	11.95	12.54	11.85	9.91	9.45	11.37
Firma 5	9.76	10.09	12.35	15.43	18.28	19.60	23.00	25.10	27.12
Firma 6	9.76	10.09	11.93	14.70	17.42	18.74	20.27	22.46	24.75
Firma 7	9.76	10.09	10.26	9.07	6.65	3.94	2.00	2.00	2.00
Firma 8	9.76	10.09	10.93	12.39	13.27	14.07	15.18	17.10	18.23
Firma 9	9.76	10.09	10.81	11.98	12.78	13.30	15.07	18.71	22.12
Firma 10	9.76	10.09	9.44	10.66	11.01	11.50	11.70	12.21	12.35
Firma 11	9.76	10.09	10.58	12.29	13.93	16.48	20.11	22.37	24.36
Firma 12	9.76	10.09	11.81	14.62	17.34	20.44	22.37	24.70	26.73
Firma 13	9.76	10.09	10.24	7.20	4.55	4.42	3.88	3.63	4.14
Firma 14	9.76	10.09	10.26	9.07	6.65	3.94	2.00	2.00	2.00



RESULTADOS DE LA DECISIÓN 8 – PERÍODO 17

- Finalmente, para esta última decisión tuvimos que mejorar de manera puntual la parte de ventas que había disponibles, para que así disminuya de manera significativa el inventario final y quedar en 0 en ventas perdidas, lo cual se obtuvo una mejora respecto al trimestre anterior.
- Las unidades disponibles aumentaron y se obtuvo casi en un 80% unidades vendidas en todas las áreas.
- Se decidió ya no generar obreros ni contratar vendedores para disminuir gastos y poder aumentar el precio de la acción.
- Se decidió establecer en todas las estrategias una capacidad de producción a 21.000 para generar equilibrio de la competencia en el mercado.
- Dado esta decisión nuestro precio de valor de la acción aumentó a 29,50.

Firmas	Periodo 8	Periodo 9	Periodo 10	Periodo 11	Periodo 12	Periodo 13	Periodo 14	Periodo 15	Periodo 16	Periodo 17
Firma 1	9.76	10.09	10.46	11.37	11.36	11.87	12.91	14.39	15.56	16.08
Firma 2	9.76	10.09	10.77	11.89	11.83	12.58	13.80	15.06	16.25	17.74
Firma 3	9.76	10.09	10.26	9.07	6.65	3.94	2.00	2.00	2.00	2.00
Firma 4	9.76	10.09	10.37	11.95	12.54	11.85	9.91	9.45	11.37	11.73
Firma 5	9.76	10.09	12.35	15.43	18.28	19.60	23.00	25.10	27.12	29.50
Firma 6	9.76	10.09	11.93	14.70	17.42	18.74	20.27	22.46	24.75	27.30
Firma 7	9.76	10.09	10.26	9.07	6.65	3.94	2.00	2.00	2.00	2.00
Firma 8	9.76	10.09	10.93	12.39	13.27	14.07	15.18	17.10	18.23	19.33
Firma 9	9.76	10.09	10.81	11.98	12.78	13.30	15.07	18.71	22.12	24.13
Firma 10	9.76	10.09	9.44	10.66	11.01	11.50	11.70	12.21	12.35	12.42
Firma 11	9.76	10.09	10.58	12.29	13.93	16.48	20.11	22.37	24.36	26.57
Firma 12	9.76	10.09	11.81	14.62	17.34	20.44	22.37	24.70	26.73	29.00
Firma 13	9.76	10.09	10.24	7.20	4.55	4.42	3.88	3.63	4.14	4.58
Firma 14	9.76	10.09	10.26	9.07	6.65	3.94	2.00	2.00	2.00	2.00

Mano de Obra	Área 1	Área 2	Área 3	Total
1. Obreros Anteriores	54.	0.	0.	54.
2. Despedidos	0.	0.	0.	0.
3. Renunciaron (Rotación)	2.	0.	0.	2.
4. Suspendidos	0.	0.	0.	0.
5. Obreros Disponibles	52.	0.	0.	52.
6. Cuads. (3) Disponibles	17.	0.	0.	17.
7. Obreros Contratados	0.	0.	0.	0.
8. Productividad por Cuadrilla	1000.	900.	800.	
9. Max. Producción sin Sobretiempo	17000.	0.	0.	17000.
10. Capacidad Prod. Planta	21000.	0.	0.	21000.
11. Planta en Contrucción UN	0.	0.	0.	
12. Planta Ordenada UN	0.	0.	0.	

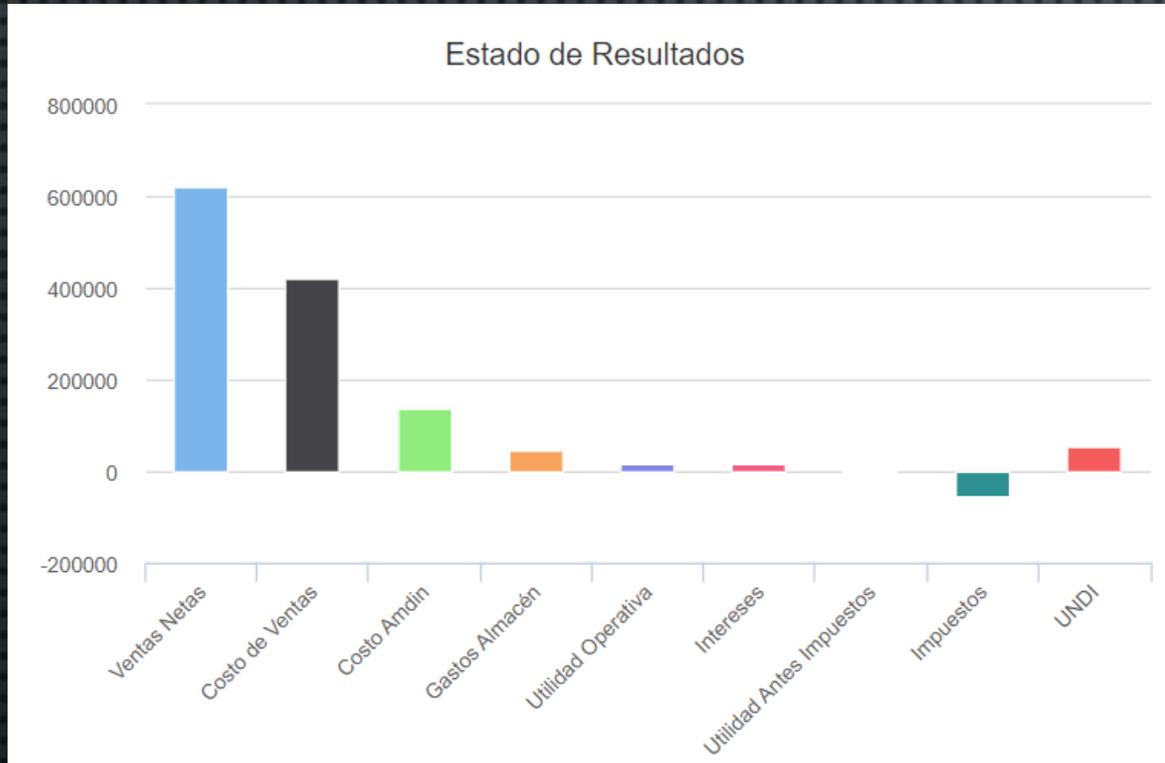
Concepto	Área 1	Área 2	Área 3	Total
1. Inventario Inicial	6095.	410.	3654.	10159.
2. Unidades Producidas	20400.	0.	0.	20400.
3. Unidades Disponibles	26495.	410.	3654.	30559.
4. Unid. Recibidas de otras Áreas	0.	9000.	5000.	14000.
5. Unid. Enviadas otras Áreas	14000.	0.	0.	14000.
6. Unidades Disponibles p/Venta	12495.	9410.	8654.	30559.
7. Unidades Vendidas	11291.	6839.	5859.	23989.
8. Inventario Final (Actual)	1204.	2571.	2795.	6570.
9. Ventas Perdidas (Unidades)	0.	0.	0.	

Materiales	Unidades	Costo por Unidad	Costo
1. Inventario Inicial	4800.	7.98	38272.
2. Entradas	24000.	8.01	192000.
3. Disponibles	28800.	8.00	230272.
4. Usado	20400.	8.00	163211.
5. Inventario Final	8400.	7.98	67061.
6. Rec. Sig. Trimestre	24000.	8.00	192000.
7. Disponible Sig. Trimestre	32400.	8.00	259061.



SITUACIÓN INICIAL VS SITUACIÓN FINAL

PERÍODO 8



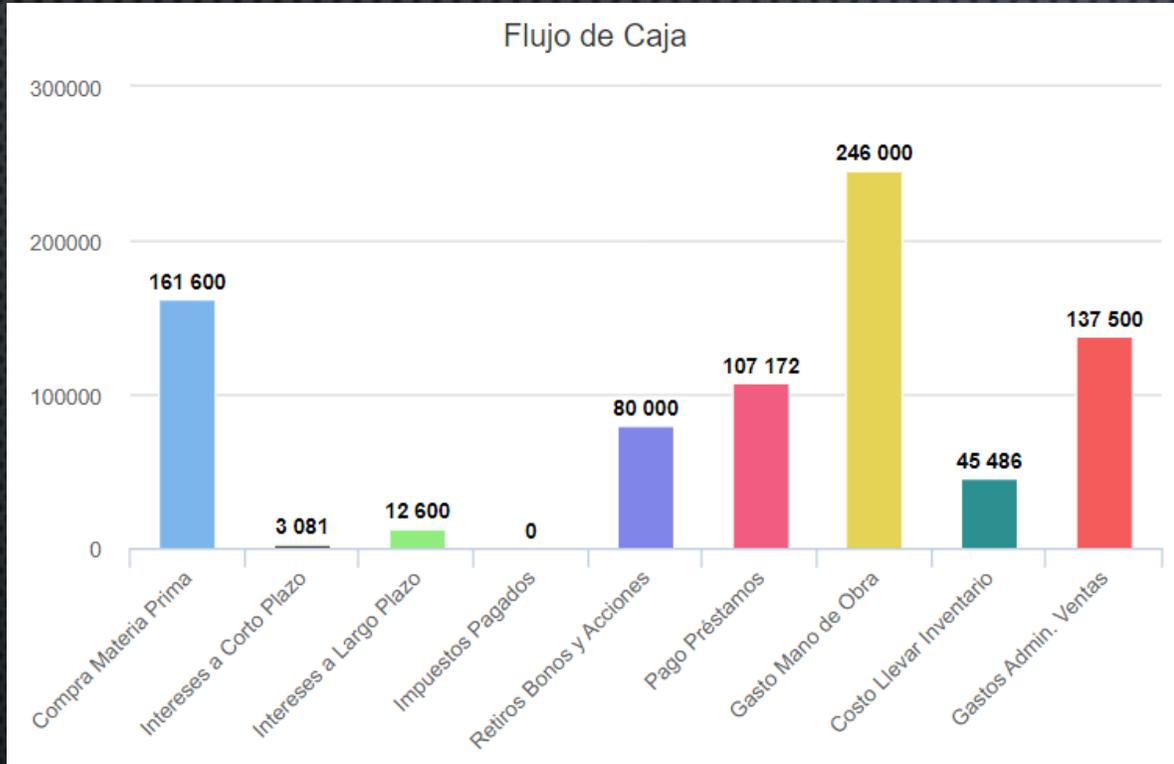
PERÍODO 17



SITUACIÓN INICIAL VS SITUACIÓN FINAL

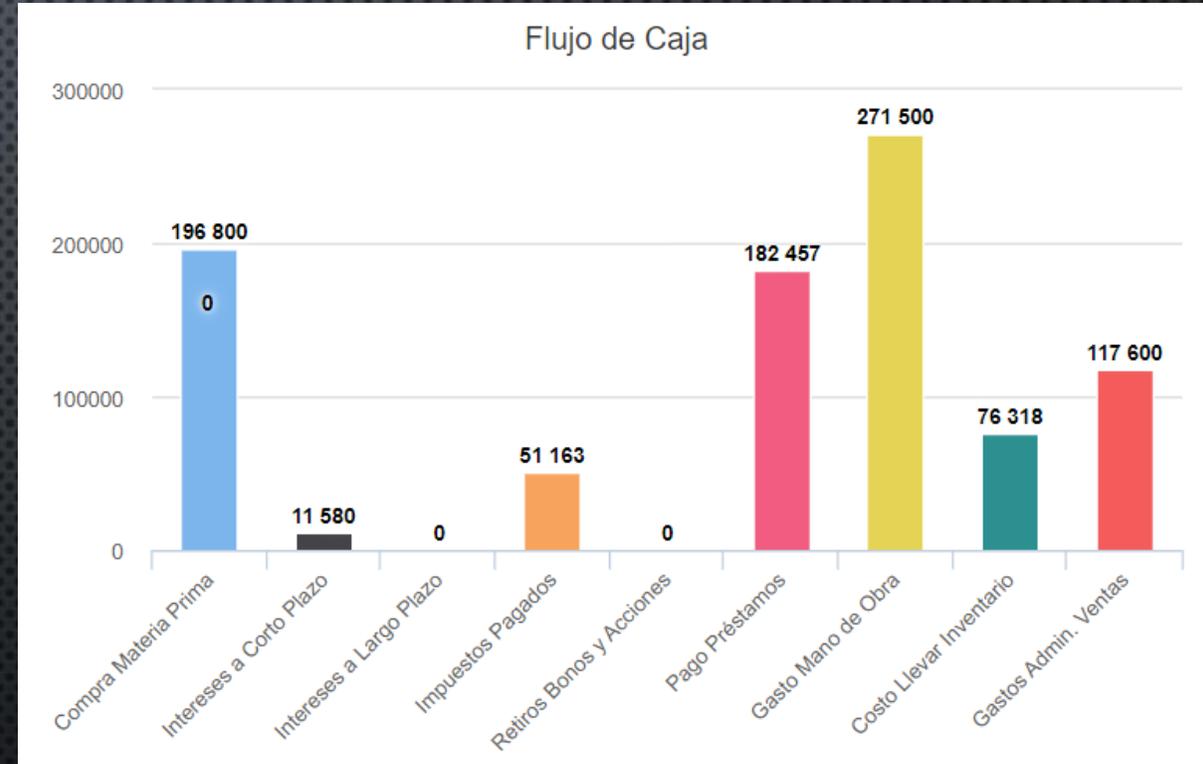
PERÍODO 8

Flujo de Caja



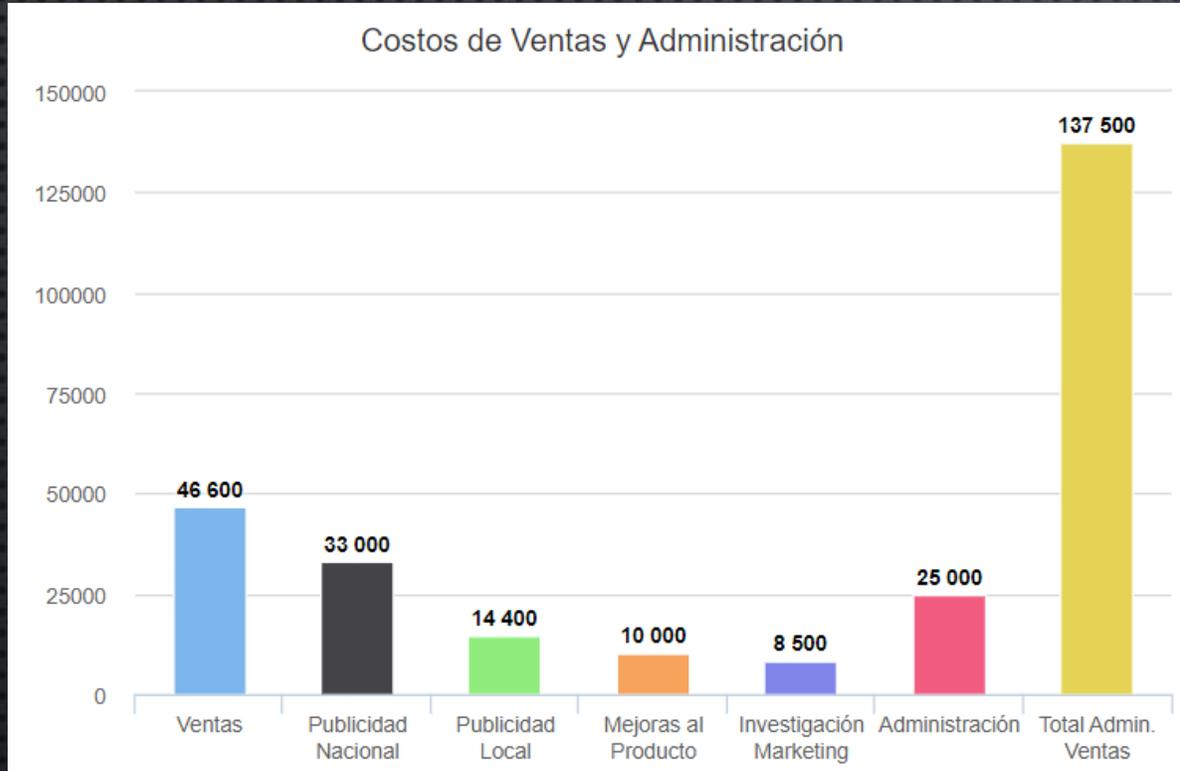
PERÍODO 17

Flujo de Caja

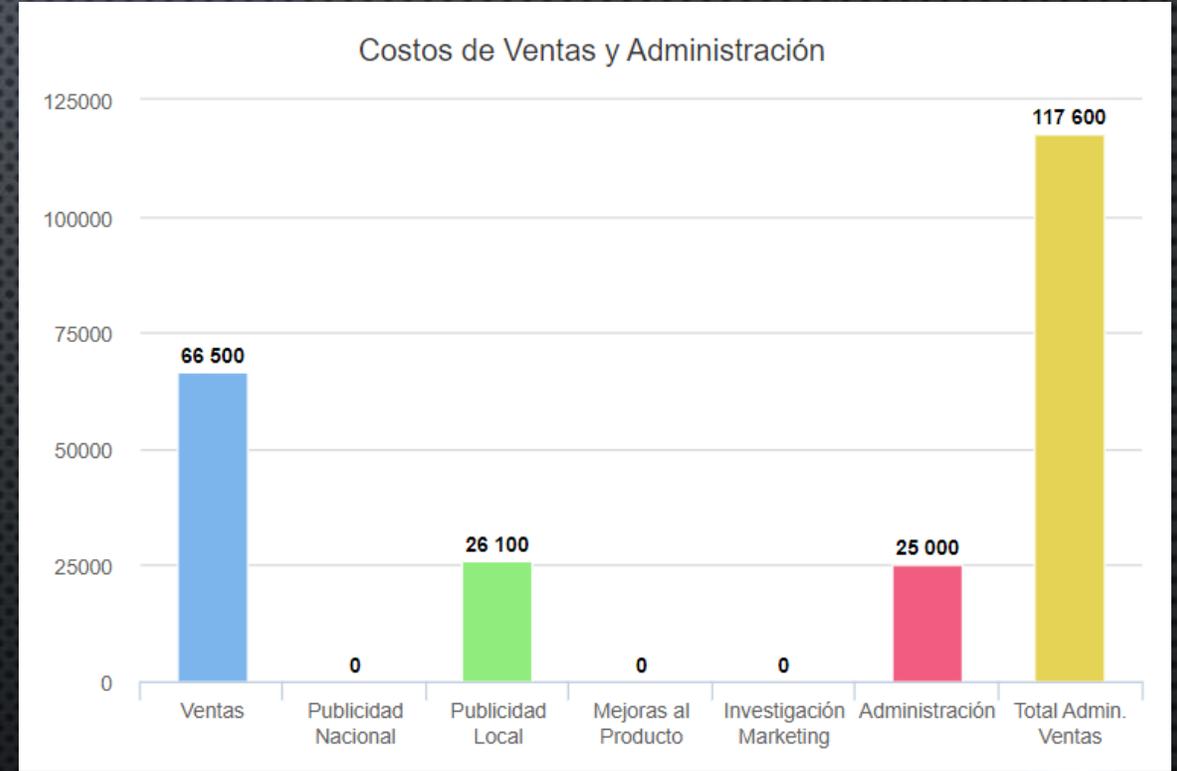


SITUACIÓN INICIAL VS SITUACIÓN FINAL

PERÍODO 8



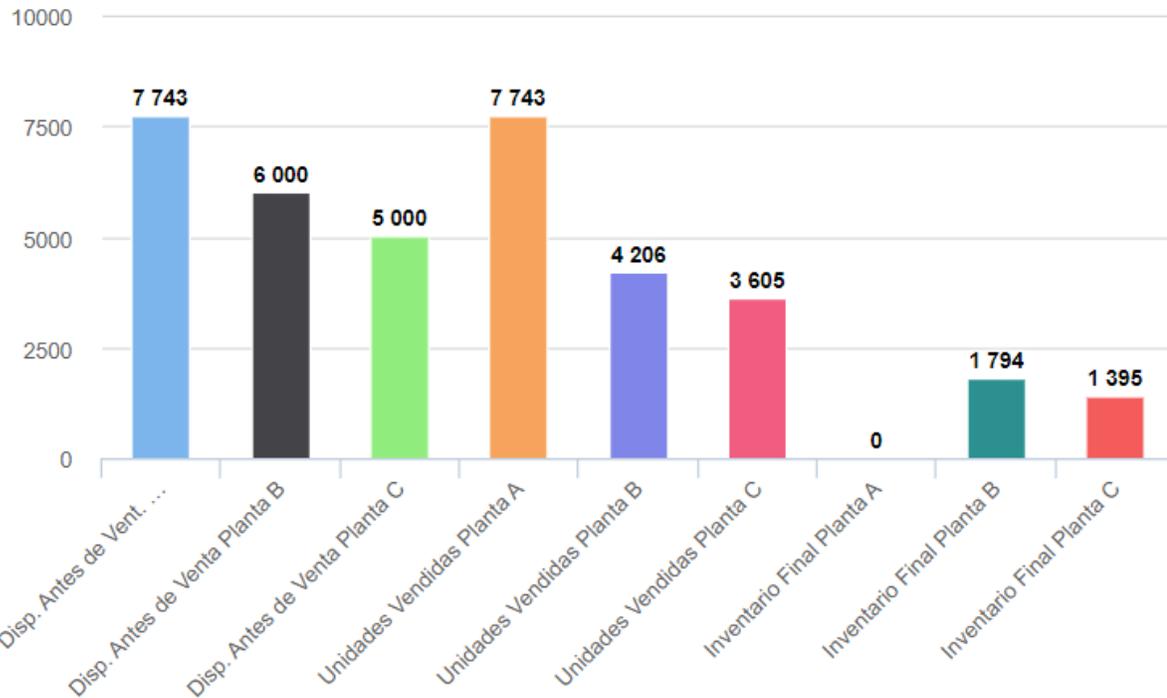
PERÍODO 17



SITUACIÓN INICIAL VS SITUACIÓN FINAL

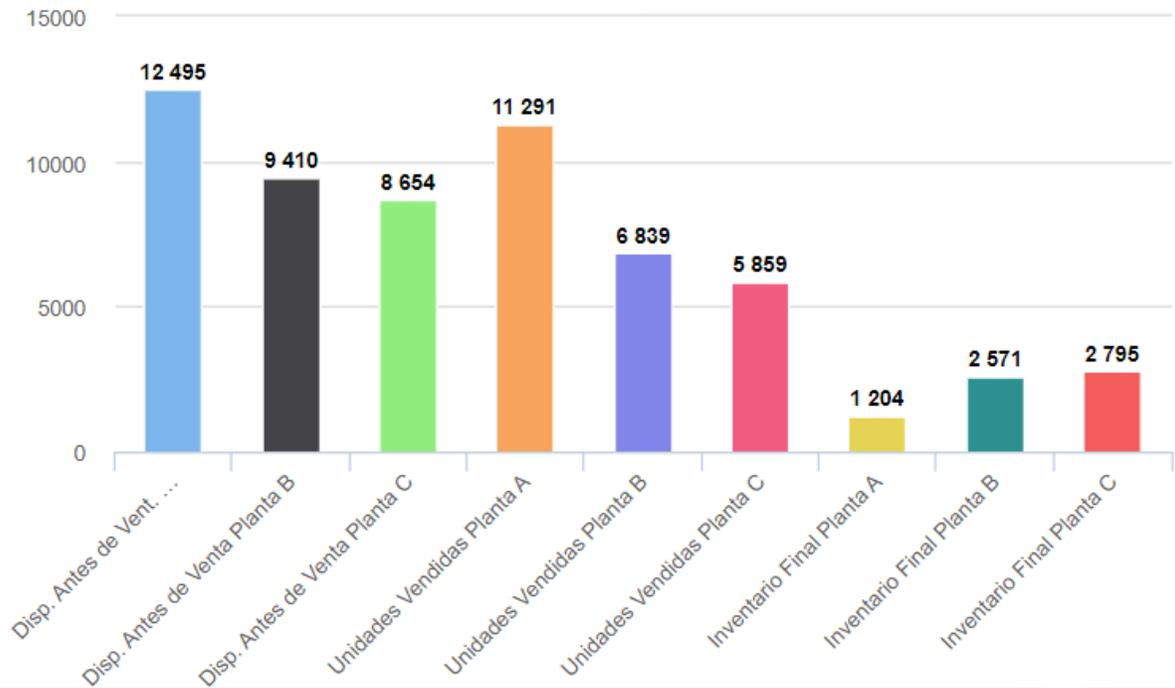
PERÍODO 8

Movimientos del Inventario por Área



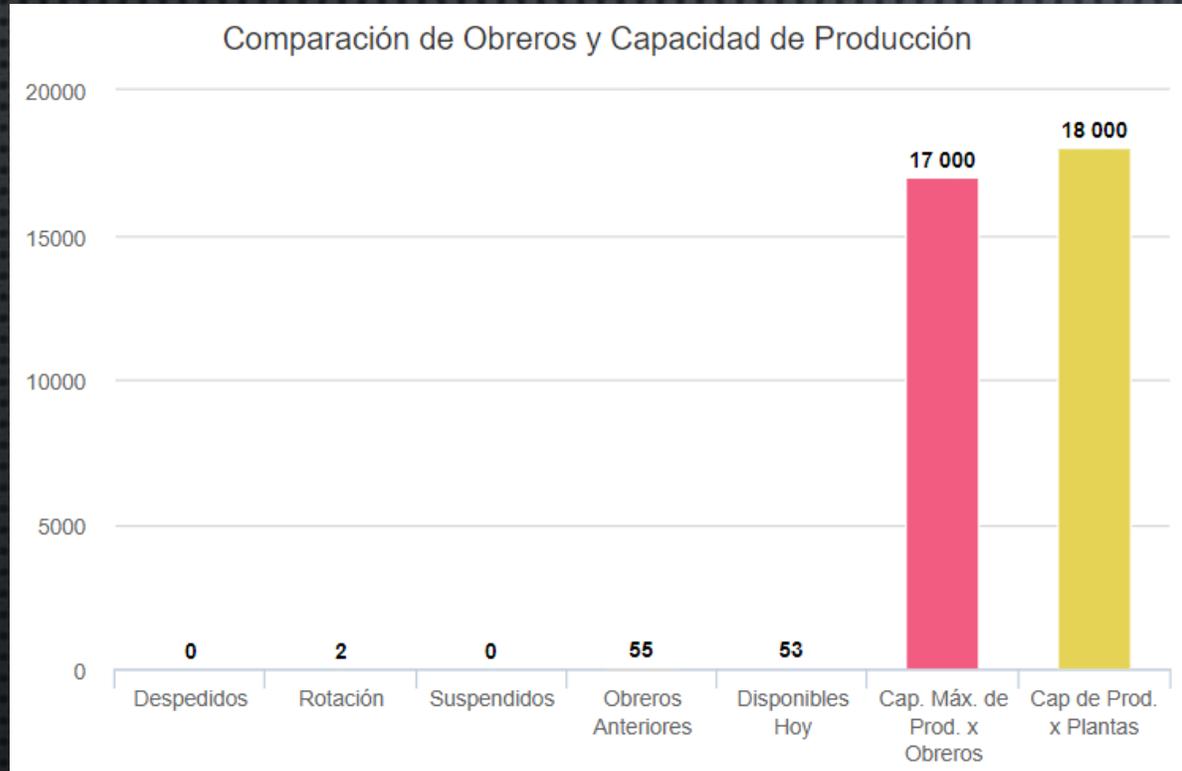
PERÍODO 17

Movimientos del Inventario por Área

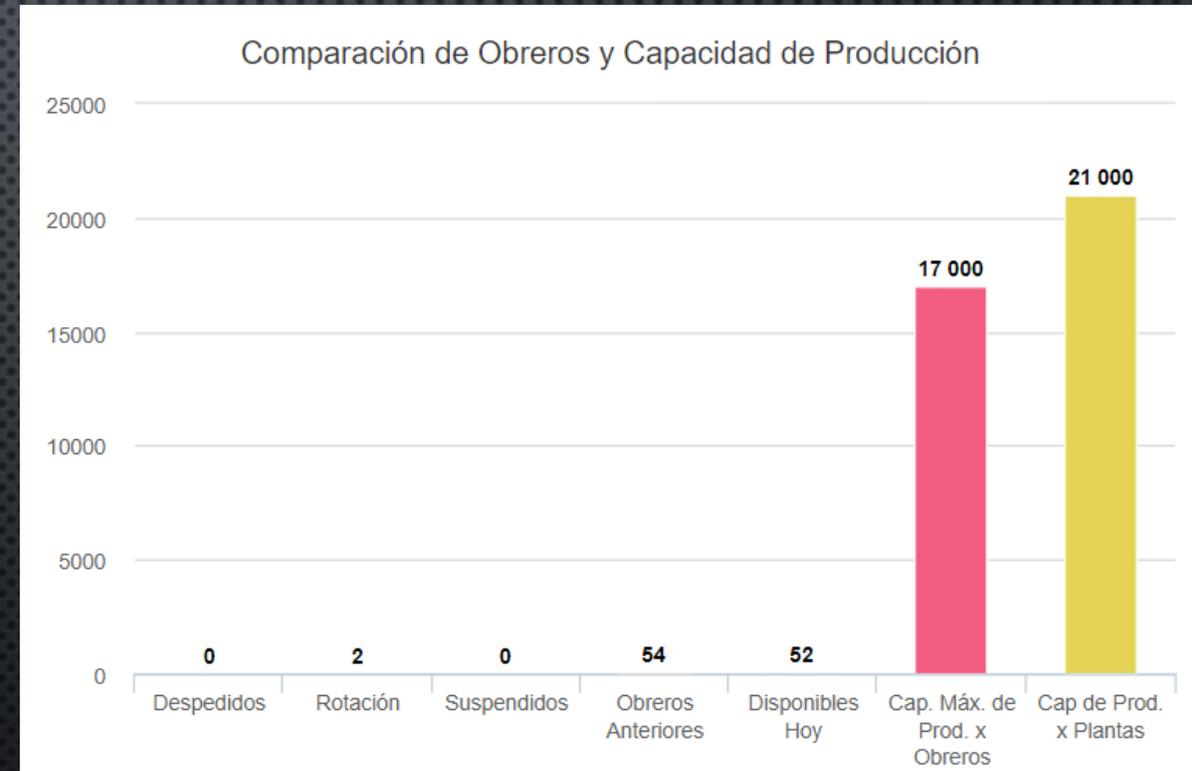


SITUACIÓN INICIAL VS SITUACIÓN FINAL

PERÍODO 8



PERÍODO 17



Participar en el concurso Tenpomatic ha sido una experiencia enriquecedora y desafiante. Desde el principio, me comprometí a analizar de manera exhaustiva todos los puntos que podían mejorarse, tanto en la situación actual del trimestre como en la priorización de las ventas. Este análisis inicial fue crucial para el desarrollo de mi estrategia y me permitió tomar decisiones informadas a lo largo del proceso.

Durante el desarrollo de nuestra propuesta, se pudo aplicar nuestras habilidades creativas e innovadoras, proponiendo una solución original y efectiva. La planificación detallada y la organización rigurosa nos ayudaron a mantener el rumbo y cumplir con los plazos establecidos. Además, trabajar en equipo fue una parte fundamental del éxito de este proyecto. La colaboración y la comunicación clara entre los miembros del equipo permitieron una ejecución fluida y eficiente.

Las pruebas y ajustes constantes a lo largo del proyecto fueron esenciales para mejorar la solución final. A través de simulacros de presentación y la retroalimentación recibida, pudimos perfeccionar nuestra propuesta y asegurarnos de que estaba lista para ser presentada.

Queremos expresar finalmente nuestro más sincero agradecimiento a la organización del reto internacional por brindarnos esta increíble oportunidad. Este concurso no solo nos permitió demostrar nuestras habilidades y conocimientos, sino que también nos ofreció un espacio para aprender y crecer profesionalmente.





¡GRACIAS!

