



UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA
DE IZÚCAR DE MATAMOROS
Organismo Público Descentralizado del Estado de Puebla



Rector.
M.C. José Antonio Velázquez Trejo



**Dirección para recibir correspondencia:
Universidad Tecnológica de Izúcar de Matamoros
C.P. Yesenia Rincón Enríquez
(Dirección de Administración y Contaduría)
Prolongación Reforma No.168.
Barrio de Santiago Mihuacán C.P. 74420.
Izúcar de Matamoros Puebla.
Tels: (01 243)43 6-38-94 y 43-6-38-95 fax 43-6-38-96**

INTEGRANTES DEL EQUIPO





PARTICIPANTES

MARTÍNEZ CRUZ DEYSY AMERICA

MARTÍNEZ ROSAS JUAN JOSÉ

PÉREZ GALLEGOS JESUS NAIM

TAPIA GUTIÉRREZ JOAQUÍN AXEL (PROF)

ESTUDIANTES DE LA CARRERA
DE CONTADURÍA DEL 5°
CUATRIMESTRE

INTRODUCCIÓN



Para nosotros MARKLOG es un simulador basado en mercadotecnia y logística (MARKLOG) en cual su objetivo principal es la toma de decisiones.

Su principal objetivo es incursionar su producto a un mercado competitivo, el cual busca satisfacer las necesidades de los fabricantes de textiles.



ESTRATEGIAS

- ❖ 1.1 Costo
- ❖ 1.2 Pronostico de producción textil
- ❖ 1.3 Medios de transporte
- ❖ 1.4 Procedimientos para los cálculos
- ❖ 1.5 conclusión



1.1 COSTOS

Para nosotros la mejor estrategia fue el costo; ya que controlando todos los costos de envío se puede tener mayor utilidad.

Todas nuestras decisiones fueron en base a costo o beneficio ya que si era necesario mandar por algún método que saliera mas caro solo se mandaba en caso de tener un inventario que no cumpliera con la demanda requerida.



de lo contrario, en caso de tener un inventario suficiente mandábamos por un transporte que saliera mas barato aunque tardara mas semanas en llegar.

Y no tomar decisiones simplemente por tener que mandar la decisión y gastar innecesariamente , la finalidad que tiene el costo es tener mayores rendimientos y con esto obtener mayores utilidades.



1.2 PRONOSTICO DE PRODUCCIÓN TEXTIL

Nuestra segunda estrategia fue seguir muy de cerca cual era el pronóstico de producción textil ya que con eso podíamos calcular cual era el envío que teníamos que hacer llegar, a eso se le sumaba el inventario que físicamente estaba en el almacén.



1.3 MEDIOS DE TRANSPORTE

Aquí fue donde veíamos que medio es el mas eficiente para el trasporte de nuestra mercancía, así mismo veíamos el costo que tenia cada uno de ellos y ver la efectividad del servicio que nos ofrecían.

Para ello podíamos tomar medidas emergentes en caso de tener algún contratiempo con alguno de ellos



1.4 PROCEDIMIENTOS PARA LOS CÁLCULOS.

Para tomar las decisiones sacamos varios factores que podrían alterar nuestras ventas

Como puede ser:

Inventario.- que no podríamos rebasar el limite que nos daban, de lo contrario teníamos que contratar un almacén lo cual nos representaba un gasto extra y no era necesario ya que nuestras utilidades eran menos.

Demanda.- es el porcentaje de crecimiento o disminución de las ventas de la producción así calculando esto nos permitía controlar el inventario



Trasporte.- medio por el cual mandábamos la mercancía y el tiempo que se tarda nos podría afectar o beneficiar

otros como:

el factor económico.

En los estados financieros podíamos calcular y por consecuencia ver lo que sucedía, así mismo sacar pronósticos mediante los resultados de la industria.

Vimos las requisiciones de producto de acuerdo con la decisión pasada para poder ver cual era la mejor opción para hacer nuestras orden de envió de acuerdo a lo que necesitábamos para surtir nuestra demanda y no tener faltantes.

Conclusión

Para nosotros fue un reto fácil ya que como somos estudiantes de contaduría manejamos todo los costos y la demanda, para nosotros todas las decisiones que tomemos es en base a costo o beneficio y el objetivo principal de todo fue elevar nuestras utilidades a lo máximo.





Manejando así mismo al 100% los estados financieros que nos mandaban en cada periodo para conocer los resultado.

p.d. todo en la vida tiene un costo y por consiguiente obtenemos un beneficio.