UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA DE HUEJOTZINGO

Simulador de Negocios Tempomatic

Integrantes de Equipo:
Luis Antonio Ponce Castro
Pilar Villegas Valdés
Asesor: Maestro Raúl Ramírez Juárez

Fecha: 06/06/2019

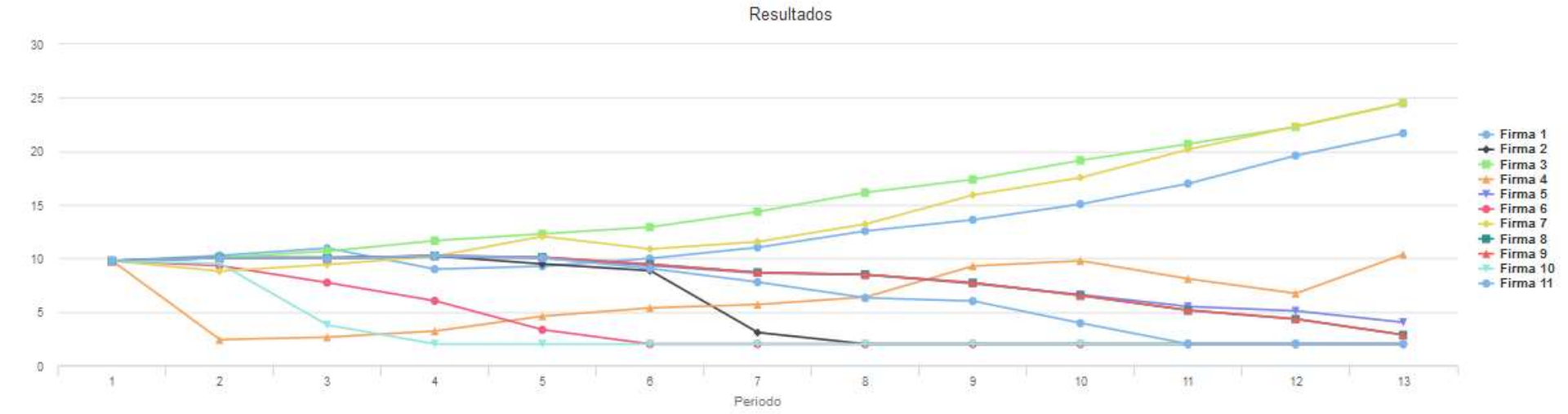
La simulación gerencial TENPOMATIC está diseñada para ayudarlo a integrar todas las áreas de su conocimiento actual y proveerle de experiencia en el uso de las teorías y técnicas adquiridas en el mundo empresarial

"Ganadores del 2° lugar, con un precio de acción de: 24.54"

Resultado | Participantes

Firma 7

CONTRIBUCIÓN NETA DE MARKETING ACUM.



UNIVERSIDAD TECNOLOGICA DE HUEJOTZINGO

“Tabla de precio de acción, INDUSTRIA : 22-RETO20191”

Firmas	Periodo 8	Periodo 9	Periodo 10	Periodo 11	Periodo 12	Periodo 13	Periodo 14	Periodo 15	Periodo 16	Periodo 17	Periodo 18	Periodo 19	Periodo 20
Firma 1	9.76	10.26	10.95	8.99	9.26	9.99	11.02	12.55	13.60	15.07	16.98	19.60	21.69
Firma 2	9.76	10.09	10.07	10.22	9.47	8.85	3.07	2.00	2.00	2.00	2.00	2.00	2.00
Firma 3	9.76	10.08	10.66	11.65	12.29	12.92	14.36	16.15	17.37	19.15	20.68	22.28	24.49
Firma 4	9.76	2.41	2.64	3.21	4.60	5.37	5.69	6.38	9.28	9.77	8.09	6.72	10.37
Firma 5	9.76	10.03	9.99	10.17	10.00	9.33	8.62	8.48	7.64	6.60	5.50	5.09	4.02
Firma 6	9.76	9.31	7.73	6.03	3.33	2.00	2.00	2.00	2.00	2.00	2.00	2.00	2.00
Firma 7	9.76	8.80	9.42	10.19	12.05	10.87	11.55	13.20	15.91	17.54	20.17	22.33	24.54
Firma 8	9.76	10.03	9.99	10.24	10.10	9.44	8.68	8.48	7.71	6.53	5.15	4.33	2.85
Firma 9	9.76	10.03	9.99	10.24	10.10	9.44	8.68	8.48	7.71	6.53	5.15	4.33	2.85
Firma 10	9.76	9.51	3.77	2.00	2.00	2.00	2.00	2.00	2.00	2.00	2.00	2.00	2.00
Firma 11	9.76	10.03	9.99	10.24	10.04	9.06	7.78	6.31	6.01	3.95	2.00	2.00	2.00

Decisión 1

Para iniciar con la toma de decisión se verifica de primera instancia los antecedentes de la organización, para así poder tener una perspectiva precisa de las áreas involucradas.

Se analizaron tres puntos para la toma de la primera decisión y se realizo la comprar del pronostico de ventas:

- Flujo de Caja
- Materia Prima
- Producto terminado

UNIVERSIDAD TECNOLOGICA DE HUEJOTZINGO

Decisión 1

Flujo de caja

Ingreso Efectivo	Este Trimestre	Total	Sgte. Trimestre	Total
1. Efectivo Existente al Inicio del Trimestre	96998.		58660.	
2. Colecta de Cuentas por Cobrar	605101.		541128.	
3. Acciones, Bonos y Ventas de las Plantas	0.		0.	
4. Total Efectivo Disponible		702099.		599788. (MAS 10% de las Ventas Siguiente Trimestre)

Ingreso Efectivo	Este Trimestre	Total	Sgte. Trimestre	Total
5. Compra Materia Prima	161600.		163600.	
6. Intereses p/ Corto Plazo	3081.		3750. (Tasa Intereses = 11.50)	
7. Intereses Sobre Bonos (LP)	12600.		10800.	
8. Pago de Dividendos	0.		0.	
9. Impuestos Pagados	0.		-52604.	
10. Retiro de Bonos y Acciones	80000.		80000.	
11. Pagos por Plantas	0.		0.	
12. Préstamo C. Plazo + Pagos Inversión	107172.		75000.	
13. Gasto Mano de Obra + Indirectos	246000.			
14. Costo de Inventario y Almacén	45486.			
15. Gastos Administrativos y de Ventas	137500.			
16. Total Egresos		793439.		280546.

17. Saldo Neto en Caja		-91340.		
18. Préstamos a Corto Plazo	150000.			
19. Saldo en Caja al Final del Trimestre		58660.		319242.

Materia prima

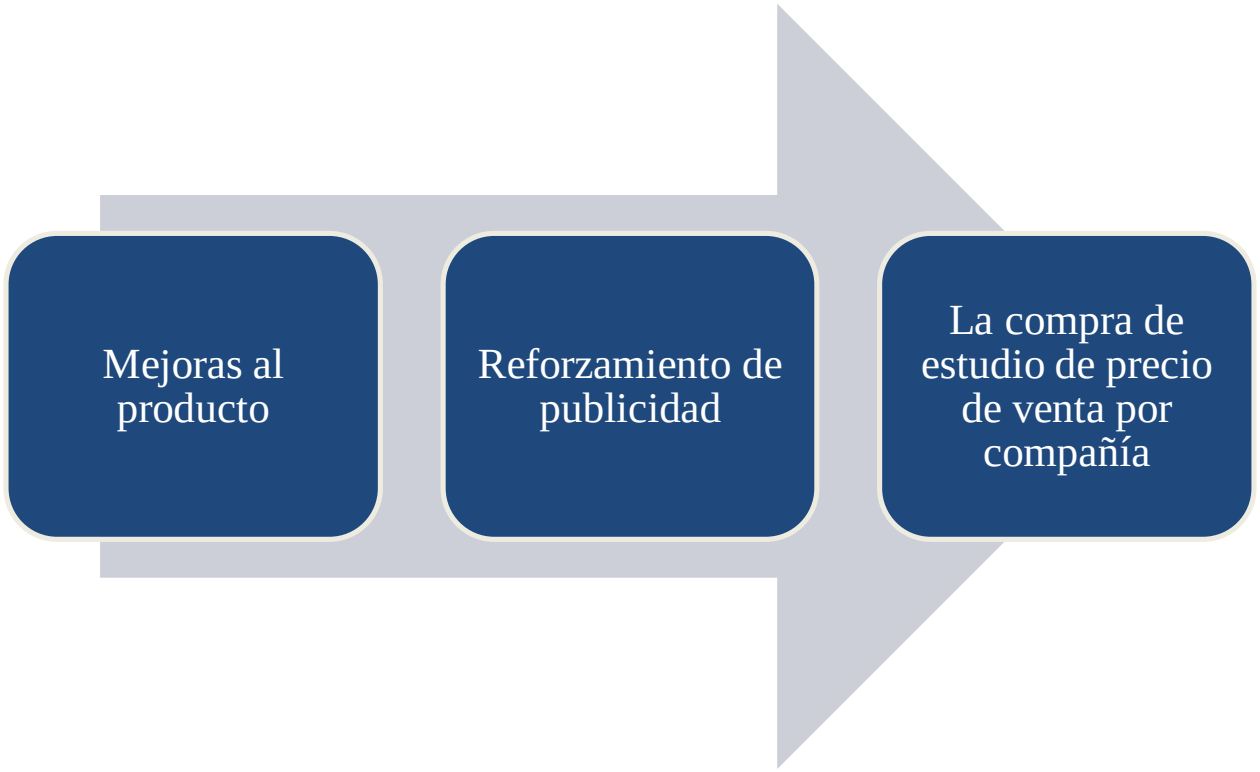
Concepto	Área 1	Área 2	Área 3	Total
1. Inventario Inicial	743.	0.	0.	743.
2. Unidades Producidas	18000.	0.	0.	18000.
3. Unidades Disponibles	18743.	0.	0.	18743.
4. Unid. Recibidas de otras Áreas	0.	6000.	5000.	11000.
5. Unid. Enviadas otras Áreas	11000.	0.	0.	11000.
6. Unidades Disponibles p/Venta	7743.	6000.	5000.	18743.
7. Unidades Vendidas	7743.	4206.	3605.	15554.
8. Inventario Final (Actual)	0.	1794.	1395.	3189.
9. Ventas Perdidas (Unidades)	28.	0.	0.	

Producto terminado

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.

Decisión 2

Se analizó el pronóstico de ventas que fue solicitado, para así determinar la cantidad de materia prima que se requeriría para cumplir con la demanda pronosticada, así como la cantidad de producción que seria ordenada.
En esta decisión se optaron por las siguientes estrategias:



Decisión 2

Pronóstico de ventas

Potencial ventas (4 Trim.)	AREA 1	AREA 2	AREA 3
10	8000.	6100.	5500.
11	12500.	10000.	8800.
12	9600.	7800.	6400.
13	9200.	7500.	6400.

Potencial ventas (1 Trim.)	AREA 1	AREA 2	AREA 3

Decisión 3

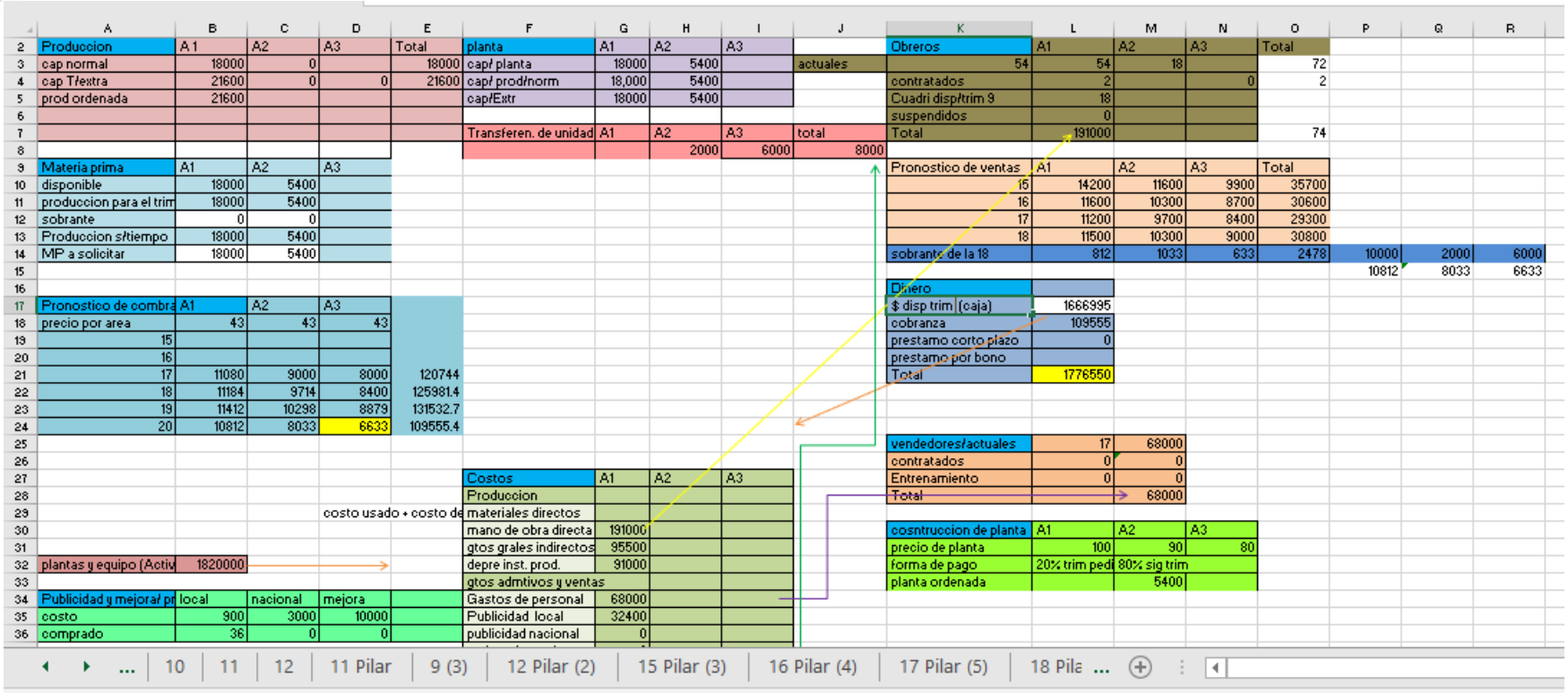
Con respecto al estudio de precios se toma la decisión de incrementar el costo de venta en el área 1, de igual manera se implementa una hoja de Excel, en la cual desglosamos todas las áreas de toma decisión que se involucran.

Estudio de precio por compañía

Cia. Número	Precio Area 1	Precio Area 2	Precio Area 2	Unidades Vendidas
Firma 1	40.	40.	40.	
Firma 2	42.	42.	42.	
Firma 3	40.	40.	40.	
Firma 4	39.	39.	39.	
Firma 5	40.	40.	40.	
Firma 6	40.	40.	40.	
Firma 7	40.	40.	40.	
Firma 8	40.	40.	40.	
Firma 9	40.	40.	40.	
Firma 10	40.	40.	40.	
Firma 11	40.	40.	40.	

Decisión 3

Hoja de gastos



	A	B	C	D	E
2	Produccion	A1	A2	A3	Total
3	cap normal	18000	0		18000
4	cap T/extra	21600	0	0	21600
5	prod ordenada	21600			
6					
7					
8					
9	Materia prima	A1	A2	A3	
10	disponible	18000	5400		
11	produccion para el trim	18000	5400		
12	sobrante	0	0		
13	Produccion s/tiempo	18000	5400		
14	MP a solicitar	18000	5400		
15					
16					
17	Pronostico de combra	A1	A2	A3	
18	precio por area	43	43	43	
19	15				
20	16				
21	17	11080	9000	8000	120744
22	18	11184	9714	8400	125981.4
23	19	11412	10298	8879	131532.7
24	20	10812	8033	6633	109555.4
25					
26					
27					
28					
29				costo usado + costo de	
30					
31					
32	plantas y equipo (Activ	1820000			
33					
34	Publicidad y mejora/ pr	local	nacional	mejora	
35	costo	900	3000	10000	
36	comprado	36	0	0	

	F	G	H	I	J
2	planta	A1	A2	A3	
3	cap/ planta	18000	5400		actuales
4	cap/ prod/norm	18,000	5400		
5	cap/Extr	18000	5400		
6					
7	Transferen. de unidad	A1	A2	A3	total
8			2000	6000	8000
27	Costos	A1	A2	A3	
28	Produccion				
29	materiales directos				
30	mano de obra directa	191000			
31	gtos grales indirectos	95500			
32	depre inst. prod.	91000			
33	gtos admtivos y ventas				
34	Gastos de personal	68000			
35	Publicidad local	32400			
36	publicidad nacional	0			

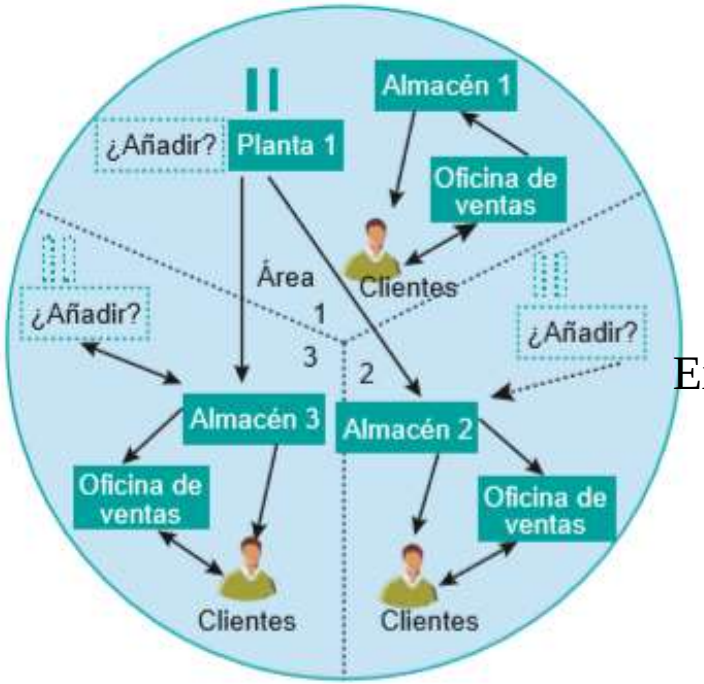
	K	L	M	N	O
2	Obreros	A1	A2	A3	Total
3	54	54	18		72
4	contratados	2		0	2
5	Cuadri disp/trim 9	18			
6	suspendidos	0			
7	Total	191000			74
9	Pronostico de ventas	A1	A2	A3	Total
10	15	14200	11600	9900	35700
11	16	11600	10300	8700	30600
12	17	11200	9700	8400	29300
13	18	11500	10300	9000	30800
14	sobrante de la 18	812	1033	633	2478
17	Dinero				
18	$ disp trim (caja)	1666995			
19	cobranza	109555			
20	prestamo corto plazo	0			
21	prestamo por bono				
22	Total	1776550			
25	vendedores/actuales	17	68000		
26	contratados	0	0		
27	Entrenamiento	0	0		
28	Total		68000		
30	cosntruccion de planta	A1	A2	A3	
31	precio de planta	100	90	80	
32	forma de pago	20% trim pedi	80% sig trim		
33	planta ordenada		5400		

	P	Q	R
14	10000	2000	6000
15	10812	8033	6633

10 | 11 | 12 | 11 Pilar | 9 (3) | 12 Pilar (2) | 15 Pilar (3) | 16 Pilar (4) | 17 Pilar (5) | 18 Pila ...

Decisión 4

De acuerdo al pronóstico de ventas se determinó sobre producir, esto con el fin de cubrir la mayor parte de la demanda para el siguiente trimestre.
De igual manera se opta por la opción de expansión en el área 2, con 5400 unidades.

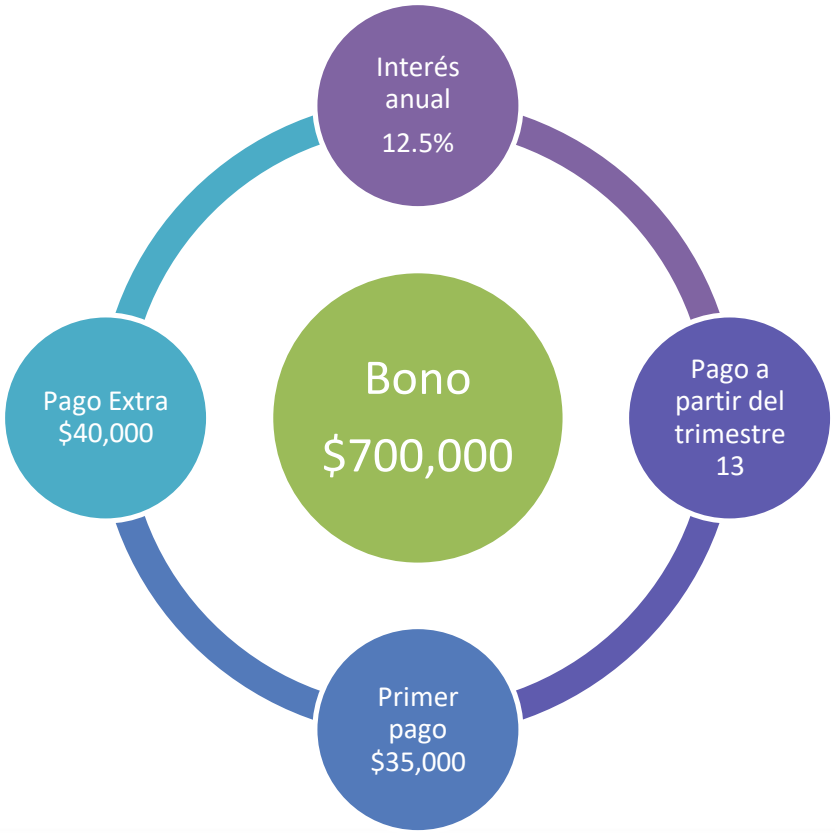


Expansión área 2

Decisión 5

Para el desarrollo de la siguiente decisión, se considera la emisión de un bono, el cual nos permitirá cubrir los gastos generados por la expansión.

Se solicita materia prima para el área 2, así como trabajadores.



Decisión 6

En este trimestre suspendimos a los trabajadores que ya se habían contratado en el área 2, por motivos de desface llegada de la expansión.

Estudios comprados

Decisión 7

En este trimestre ya se encuentra la expansión disponible para producir.
Se aumenta el precio de venta en las tres área a $43, se refuerza la publicidad y se pide un préstamo a corto plazo.

Concepto	Área 1	Área 2	Área 3	Total
1. Inventario Inicial	0.	0.	52.	52.
2. Unidades Producidas	21600.	6480.	0.	28080.
3. Unidades Disponibles	21600.	6480.	52.	28132.
4. Unid. Recibidas de otras Áreas	0.	2520.	8000.	10520.
5. Unid. Enviadas otras Áreas	10520.	0.	0.	10520.
6. Unidades Disponibles p/Venta	11080.	9000.	8052.	28132.
7. Unidades Vendidas	9546.	8436.	6602.	24584.
8. Inventario Final (Actual)	1534.	564.	1450.	3548.
9. Ventas Perdidas (Unidades)	0.	0.	0.	

Con la producción en ambas área se alcanza a cubrir la demanda y con ello generamos la reducción costos

Decisión 8

En el trimestre se realizan mejoras al producto, con ello se sobre produce en ambas área, de igual manera se liquida el costo de la expansión de planta.

Ingreso Efectivo	Este Trimestre	Total	Sgte. Trimestre	Total
1. Efectivo Existente al Inicio del Trimestre	54926.		185463.	
2. Colecta de Cuentas por Cobrar	1120175.		1027012.	
3. Acciones, Bonos y Ventas de las Plantas	0.		0.	
4. Total Efectivo Disponible		1175101.		1212475. (MAS 10% de las Ventas Siguiente Trimestre)

Ingreso Efectivo	Este Trimestre	Total	Sgte. Trimestre	Total
5. Compra Materia Prima	198720.		235140.	
6. Intereses p/ Corto Plazo	3937.		1313. (Tasa Intereses = 10.50)	
7. Intereses Sobre Bonos (LP)	19688.		18594.	
8. Pago de Dividendos	0.		0.	
9. Impuestos Pagados	85309.		76117.	
10. Retiro de Bonos y Acciones	35000.		35000.	
11. Pagos por Plantas	0.		0.	
12. Préstamo C. Plazo + Pagos Inversión	100000.		50000.	
13. Gasto Mano de Obra + Indirectos	356700.			
14. Costo de Inventario y Almacén	42184.			
15. Gastos Administrativos y de Ventas	148100.			
16. Total Egresos		989638.		416164.

17. Saldo Neto en Caja	185463.	796312.
18. Préstamos a Corto Plazo	0.	
19. Saldo en Caja al Final del Trimestre	185463.	796312.

INTERES AGREGADO (INCLUIDO EN L. 6) 0.

De acuerdo a las ventas obtenidas se ha obtenido un optimo flujo de efectivo, el cual

Decisión 9

En este Trimestre se implementaron mejoras y se refuerza la publicidad para la venta optima en cada área, contando con una fuerza de ventas de 17 vendedores. Así evitando perdida de ventas

INVENTARIO DE PRODUCTO TERMINADO

Concepto	Área 1	Área 2	Área 3	Total
1. Inventario Inicial	1534.	564.	1450.	3548.
2. Unidades Producidas	20300.	5400.	0.	25700.
3. Unidades Disponibles	21834.	5964.	1450.	29248.
4. Unid. Recibidas de otras Áreas	0.	3700.	6950.	10650.
5. Unid. Enviadas otras Áreas	10650.	0.	0.	10650.
6. Unidades Disponibles p/Venta	11184.	9664.	8400.	29248.
7. Unidades Vendidas	9772.	8116.	7021.	24909.
8. Inventario Final (Actual)	1412.	1548.	1379.	4339.
9. Ventas Perdidas (Unidades)	0.	0.	0.	

ANÁLISIS DE COSTOS ADMINISTRATIVOS Y DE VENTAS

Concepto	Cantidad	Gasto
1. Vendedores en Entrenamiento	0.	0.
2. Vendedores Regulares	17.	68000.

Decisión 10

En el análisis para esta decisión se tomo en cuenta la deuda del bono que se pidió y cuanto se tenia disponible en caja.
Todo esto para elegir la mejor opción para liquidar esta deuda.

Área	Pasivo	Parcial	Subtotal	Total
Pasivos Corrientes	1. Cuentas por Pagar		100000.	
	2. Impuesto Renta Estima. por Pagar		137696.	
	3. Dividendos por Pagar		0.	
	4. Total Pasivos Corrientes			237696.
Deuda Largo Plazo	5. Bonos por Pagar #1	525000.		
	6. Bonos por Pagar #2	0.		525000.
	7. Total de Pasivos			762696.

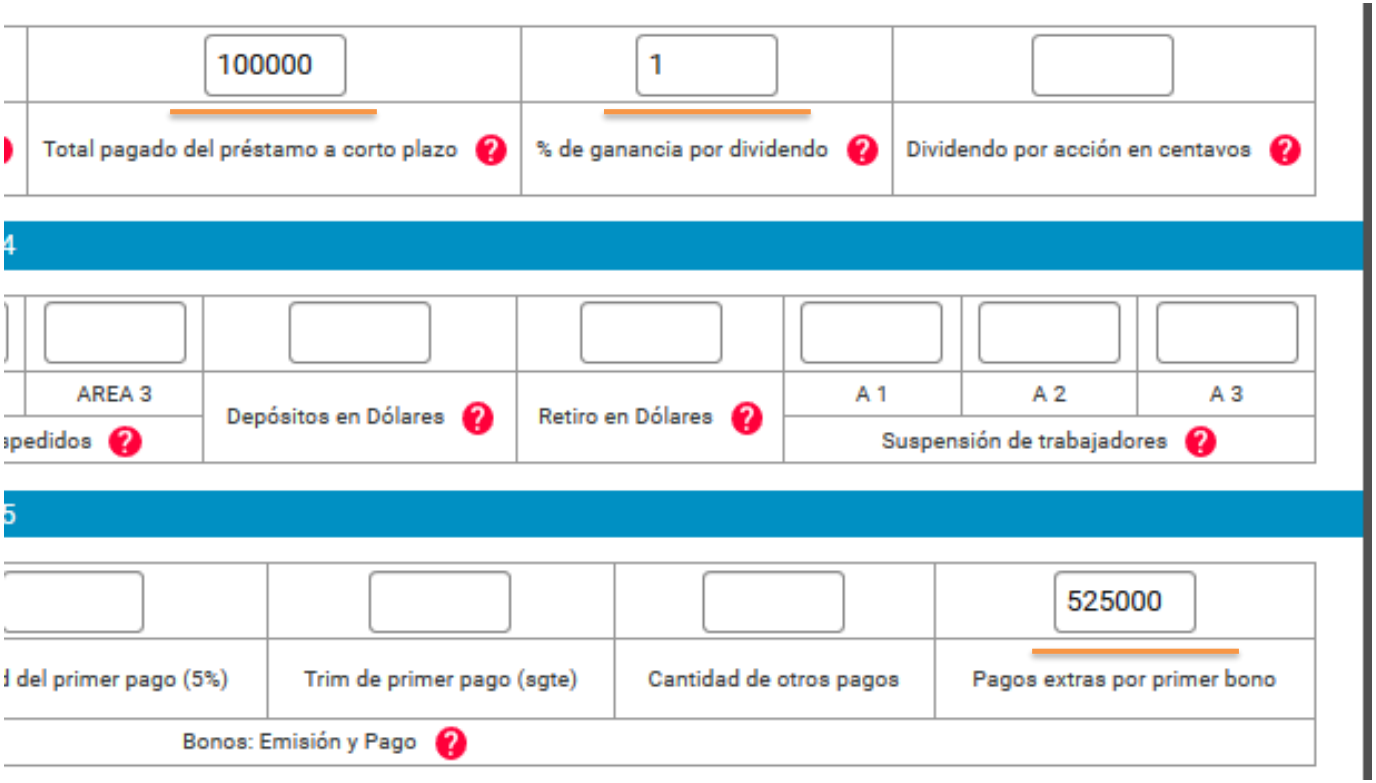
Deuda a pagar

Ingreso Efectivo	Este Trimestre	Total	Sgte. Trimestre	Total
1. Efectivo Existente al Inicio del Trimestre	333124.		652448.	
2. Colecta de Cuentas por Cobrar	1075611.		1014547.	
3. Acciones, Bonos y Ventas de las Plantas	0.		0.	
4. Total Efectivo Disponible		1408735.		1666995. (MAS 10% de las Ventas Siguiente Trimestre)

Disponible en caja

Decisión 11

Con el préstamo a corto plazo que se solicito, alcanzamos a cubrir la deuda del bono, así mismo se realiza un reparto de dividendos al 1%, y se paga en su totalidad el préstamo a corto plazo.



Decisión 12

En la ultima decisión ya no se tenia ninguna deuda pendiente, se disminuyo la fuerza de producción y se aumento el porcentaje de reparto de dividendos a un 5%

Área	Pasivo	Parcial	Subtotal	Total
Pasivos Corrientes	1. Cuentas por Pagar		0.	
	2. Impuesto Renta Estima. por Pagar		115123.	
	3. Dividendos por Pagar		5756.	
	4. Total Pasivos Corrientes			120879.
Deuda Largo Plazo	5. Bonos por Pagar #1	0.		
	6. Bonos por Pagar #2	0.		0.
	7. Total de Pasivos			120879.

Dividendos 5%

Deudas saldadas

UNIVERSIDAD TECNOLOGICA DE HUEJOTZINGO

“GRACIAS”

UTH

UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA DE HUEJOTZINGO

SEP

SECRETARÍA DE EDUCACIÓN PÚBLICA

PUEBLA