



UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA DE LA HUASTECA HIDALGUENSE

Organismo Descentralizado de la Administración Pública Estatal



RETO TORNEO LABSAG NOVIEMBRE 2019

LICENCIATURA EN CONTADURIA

NOMBRES:

LÁZARO HERNÁNDEZ HERNÁNDEZ

CLARA HERNÁNDEZ MARTÍNEZ

GARY ABDIEL MARTÍNEZ HERNÁNDEZ

JUAN HERNÁNDEZ GUTIÉRREZ

JESÚS MEDINA MEJÍA

ASESOR: ABRAHAM ESPINOSA HERNÁNDEZ

INDUSTRIA: 28RETO20192

FIRMA: 12



INTRODUCCIÓN

La experiencia de participar en un reto como este es sumamente enriquecedora, ya que desde un comienzo, el simple hecho de formar un equipo y ponerse de acuerdo para tomar las diferentes decisiones ya es un aprendizaje; después planear la estrategia que se tomaría como guía para que a través de la teoría que hemos aprendido a lo largo de la carrera, pudiéramos manejar la organización y cada una de las áreas que ésta incluye. Y a pesar de ser sólo un simulador, nos permitió darnos cuenta de que cada uno de los elementos dentro de la organización es importantes y que si alguno falta o no está bien coordinado, no se podrá lograr el objetivo que se percibe.

DECISIÓN 1

Labsag ES México LAZARO HERNANDEZ HERNANDEZ JITHY - MEXICO

PARTE 1

<input type="text" value="2"/>	<input type="text" value="10"/>	<input type="text" value="6"/>	<input type="text" value="6"/>	<input type="text" value="5"/>	<input type="text" value="3"/>	<input type="text" value="3"/>	<input type="text" value="3"/>	<input type="text" value="40"/>	<input type="text" value="40"/>	<input type="text" value="40"/>
# 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

<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text" value="4500"/>	<input type="text" value="4000"/>	<input type="text" value="8500"/>	<input type="text" value="8500"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
# 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

<input type="text" value="20000"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text" value="3000"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text" value="150000"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
AREA 1	AREA 2	AREA 3	AREA 1	AREA 2	AREA 3	Pedido de préstamos a corto plazo	Total pagado del préstamo a corto plazo	% de ganancia por dividendo	Dividendo por acción en centavos	
Material ordenado en unidades			Planta ordenadas/unidades construidas							

PARTE 4

<input type="text" value="18000"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text" value="2"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
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			Obreros de producción ordenados			Obreros de producción despedidos					Suspensión de trabajadores		

PARTE 5

<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>				
Número	Precio (centavos)	Número	Precio (centavos)	Cantidad en Dólares	Interés por año x 100	Cantidad del primer pago (3%)	Tim de primer pago (1gh)	Cantidad de otros pagos	Pagos extras por primer bono
Emisión de acciones		Acciones retradas		Bonos: Emisión y Pago					

PARTE 6

<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
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

<input type="text" value="2000"/>	<input type="checkbox"/> A	<input type="checkbox"/> B	<input type="checkbox"/> C	<input type="checkbox"/> D	<input type="checkbox"/> E	<input type="checkbox"/> F	<input checked="" type="checkbox"/> G	<input checked="" type="checkbox"/> H
Costo de información ambiental	Estudios/Información ambiental							

SOLO POWER SA

ESTRATEGIAS 1

- Hicimos un estudio del estado de todas las áreas de la empresa, observamos que, había deudas al banco, inventario en producto terminado, el saldo neto en caja era negativo y en base a ello tomamos la siguiente decisión:
- Aplicamos tres mejoras para que nuestro producto tuviera una ventaja sobre la competencia.
- Nos mantuvimos con los mismos trabajadores y contratamos mayor publicidad donde se reportaba mayor demanda.
- Se mantuvo el precio de venta, producimos el total de la capacidad de la planta y cuadrillas.

DECISIÓN 2

Labtag
ESpania
LAZARO HERNÁNDEZ HERNÁNDEZ JITHH - MEXICO

INDUSTRIA: 28RETO20192
 EQUIPO: 12
 PERIODO: 9
 DECISION: 2

FECHA EN QUE SE ENVIÓ ESTA DECISIÓN: 13/11/2019 08:45:32

PARTE 1

2	2	2	2	5	3	4	3	40	40	40
# 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			4000	5000	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

20000						280000			
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 garantía por dividendo	Dividendo por acción en centavos
Material ordenado en unidades			Planta ordenadas/unidades construidas						

PARTE 4

18000			11									
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			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 (5%)	Trim de primer pago (sgtel)	Cantidad de otros pagos	Pagos extras por primer bono
Emisión de acciones		Acciones retiradas		Bonos: Emisión y Pago					

PARTE 6

Precio de venta	Desconexión acumulada	Area	Capacidad en unidades	Precio de compra	Area	Capacidad en unidades	

[VER SOLICITUD COMPLETA](#)

ESTRATEGIAS 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, por ello tomamos la siguiente estrategia.
- Reducimos la publicidad en todas las áreas, y nos mantuvimos el precio, esto con la finalidad de ganar mercado y tratar de sacar el mayor número de unidades de producto terminado.
- Compramos 20,000 y producimos 18,000, repetimos las decisiones anteriores, solo contratamos a un vendedor.
- Además realizamos un estudio del precio al que estaban vendiendo las demás industrias para así medir como mejorar nuestras ventas sin vender barato y tener utilidades.

DECISIÓN 3

Labseg España LALARO HERNÁNDEZ HERNÁNDEZ OJEDA - MEXICO

INDUSTRIA: 28RETO20192 EQUIPO: 12 PERIODO: 10 DECISION: 3

FECHA EN QUE SE ENVIÓ ESTA DECISIÓN: 13/11/2019 19:27:02

PARTE 1

<input type="text" value="2"/>	<input type="text" value="10"/>	<input type="text" value="6"/>	<input type="text" value="6"/>	<input type="text" value="6"/>	<input type="text" value="3"/>	<input type="text" value="3"/>	<input type="text" value="3"/>	<input type="text" value="40"/>	<input type="text" value="40"/>	<input type="text" value="40"/>
# 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

<input type="text" value="1"/>	<input type="text" value="5000"/>	<input type="text" value="5000"/>	<input type="text" value="10000"/>	<input type="text" value="10000"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
# de vendedores contratados	AREA 1	AREA 2	AREA 3	Total transferidas	AREA 1	AREA 2
# de vendedores despedidos	Unidades transferidas hacia			Unidades transferidas desde		

PARTE 3

<input type="text" value="20000"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text" value="380000"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
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

<input type="text" value="20000"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text" value="2"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
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			Obreros de producción ordenados			Obreros de producción despedidos			Suspensión de trabajadores			

PARTE 5

<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>				
Número	Precio (centavos)	Número	Precio (centavos)	Cantidad en Dólares	Interés por año x 100	Cantidad del primer pago (3%)	Trim de primer pago (qtr)	Cantidad de otros pagos	Pagos extras por primer bono
Emisión de acciones		Acciones retradas		Bonos: Emisión y Pago					

PARTE 6

<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
Precio de venta	Depreciación acumulada	Area	Capacidad en unidades	Precio de compra	Area	Capacidad en unidades

SE AGILO CONECTA SA

ESTRATEGIAS 3

- Al realizar las observaciones del periodo anterior, el valor de las acción disminuyo un poco, sin embargo creció el inventario de productos terminados en cada área, es por ello que hubo pocas ventas, en base a las observaciones tomamos la siguiente estrategia.
- Aumentamos la publicidad en todas las áreas, al igual que los vendedores y nos mantuvimos con el precio a 40.
- Aplicamos tres mejoras para que nuestro producto tuviera una ventaja sobre la competencia.

ESTRATEGIAS 4

- Al analizar la decisión pasada, pudimos observar que aun teníamos un gran número de producto terminado no vendido, sin embargo estábamos solventando la deuda que teníamos con el banco por lo cual decidimos:
- Aumentar la publicidad nacional y bajamos dos páginas en la publicidad local, bajamos el precio a 39 en el área 1 y mantuvimos a tres mejoras.
- Contratamos aun vendedor para lograr vender más en el área 1, que era el área en donde teníamos mayor inventario.

DECISIÓN 5

Labsag idioma LAZARO HERNÁNDEZ HERNÁNDEZ (SITHK - MEXICO)

INDUSTRIA: 28RETO20192 **EQUIPO:** 12 **PERIODO:** 12 **DECISION:** 5

FECHA EN QUE SE ENVIÓ ESTA DECISIÓN: 15/11/2019 23:37:34

PARTE 1

<input type="text"/>	<input type="text" value="5"/>	<input type="text" value="2"/>	<input type="text" value="2"/>	<input type="text" value="7"/>	<input type="text" value="3"/>	<input type="text" value="4"/>	<input type="text" value="1"/>	<input type="text" value="39"/>	<input type="text" value="40"/>	<input type="text" value="40"/>
# 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

<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text" value="4000"/>	<input type="text" value="5000"/>	<input type="text" value="9000"/>	<input type="text" value="9000"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
# 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

<input type="text" value="22000"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text" value="200000"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
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 ordenadas/unidades construidas						

PARTE 4

<input type="text" value="21000"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text" value="3"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
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			Obreros de producción ordenados			Obreros de producción despedidos					Suspensión de trabajadores	

PARTE 5

<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text" value="500000"/>	<input type="text" value="1000"/>	<input type="text" value="25000"/>	<input type="text" value="13"/>	<input type="text" value="30000"/>	<input type="text"/>
Número	Precio (centavos)	Número	Precio (centavos)	Cantidad en Dólares	Interés por año x 100	Cantidad del primer pago (5%)	Trim de primer pago (3gfe)	Cantidad de otros pagos	Pagos extras por primer bono
Emisión de acciones		Acciones retradas		Bonos: Emisión y Pago					

PARTE 6

<input type="text"/>								
Precio de venta	Precio de compra	Area	Cantidad en unidades	Precio de compra	Area	Cantidad en unidades	Precio de venta	Area

SOLO CONSULTA

ESTRATEGIAS 5

- ▶ En esta decisión observamos que nuestro flujo de caja , era positivo, se redujo el inventario de producto terminado, es por ello que optamos por la siguiente decisión:
- ▶ Bajamos la publicidad tanto local como nacional, manejamos el mismo precio y bajamos a una mejora.
- ▶ Se compró lo necesario y se produjo al máximo.

ESTRATEGIAS 6

- ▶ Al realizar las observaciones del periodo anterior, el valor de las acción aumento, sin embargo creció el inventario de productos terminados en cada área, por ello tomamos la siguiente estrategia.
- ▶ Solamente aumentamos las unidades a vender en la segunda área de 4000 unidades a 5000.
- ▶ Contratamos 3 vendedores.
- ▶ Analizamos las utilidades retenidas y es por ello que se puso 10 de dividendos por acción.

DECISIÓN 7

Labsag idioma LAZARO HERNÁNDEZ HERNÁNDEZ (UTHH - MEXICO)

INDUSTRIA: 28RETO20192 **EQUIPO:** 12 **PERIODO:** 14 **DECISION:** 7

FECHA EN QUE SE ENVIÓ ESTA DECISIÓN: 20/11/2019 00:16:09

PARTE 1

0	9	4	4	6	3	3	0	38	39	39
# 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

			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

21000									10
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 ordenadas/unidades construidas						

PARTE 4

21000			3						100000			
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			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 (5%)	Trim de primer pago (sgte)	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	Área	Capacidad en unidades	Precio de compra	Área	Capacidad
	Venta de planta				Compra de planta	

SOLO CONSULTA

ESTRATEGIAS 7

- Para esta decisión buscamos un equilibrio entre publicidad, vendedores y precio,
- Por lo cual bajamos una página de publicidad a cada área, manejamos un precio de \$38 al área 1 y \$39 para el área 2 y3, ya no realizamos ni una mejora.
- En materia prima solo pedimos lo necesario en este caso 21,000.
- Depositamos en dólares 100,000 con la finalidad de ganar intereses.

DECISIÓN 8

Labsag  idioma  LAZARO HERNÁNDEZ HERNÁNDEZ (LTHH - MEXICO)
 Asesoría y Representación de Ecuador

INDUSTRIA: 28RETO20192 **EQUIPO:** 12 **PERIODO:** 15 **DECISION:** 8

FECHA EN QUE SE ENVIÓ ESTA DECISIÓN: 20/11/2019 22:50:23

PARTE 1

2	3	2	2	5	3	3	0	38	39	39
# 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

			4000	5000	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

									10
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 ordenadas/unidades construidas						

PARTE 4

15000						19			150000				
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			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 (5%)	Trim de primer pago (sigte)	Cantidad de otros pagos	Pagos extras por primer bono	
Emisión de acciones		Acciones retiradas		Bonos: Emisión y Pago						

PARTE 6

										SOLO CONSULTA
Precio de venta	Depreciación acumulada	Area	Capacidad en unidades	Precio de compra	Area	Capacidad en unidades				

ESTRATEGIAS 8

- ▶ Nuestra decisión final, tratando de buscar el objetivo del torneo, se basó en seguir dar un equilibrio entre páginas de publicidad y precio.
- ▶ Ya no contratamos vendedor puesto que también equilibramos esa decisión.
- ▶ La estrategia que usamos todo el torneo fue mantenernos en los mismos parámetros para lograr ganar más mercado, nos basamos en las estadísticas que llevábamos y el comportamiento de nuestros competidores.

PRECIO DE LA ACCIÓN



La grafica muestra los resultados del precio de la acción, durante el período que duró el concurso y estos fueron los movimientos de nuestro precio de la acción.

CONCLUSIÓN

Todos los integrantes del equipo de la firma 12 de Tenpomatic quedamos muy satisfechos, ya que a lo largo de los días que duró el torneo, trabajando en equipo, planeando estrategias e inclusive arriesgando en la toma de decisiones, teniendo ventas constantes, sin pérdidas y estabilidad en general dentro de la empresa, se consiguió obtener el 3er lugar, con el valor de acción de 16.51 dentro del mercado. Consideramos que este tipo de ejercicios son importante y generan una buena experiencia para nuestra formación, ya que significan poner en práctica la teoría que hemos estado estudiando.