



UNIVERSIDAD PRIVADA ANTONIO GUILLERMO  
URRELO

LABSAG - SIMULADOR TENPOMATIC  
INFORME:  
**INDUSTRIA: ESTRAT2 - FIRMA 1**

CONTABILIDAD Y FINANZAS

Abanto Guillén, José Marlon

Gallardo Ocas, Danny Rafael

León Chávez, Jean Pierre



# INTRODUCCIÓN

Como estudiantes de contabilidad entendemos el desarrollo de una empresa en el contexto económico y también podemos deducir el impacto de cada decisión que se deba tomar. Este conocimiento es el resultado de conocimientos brindados y obtenidos en años anteriores. Cada una de estas formas de adquirir conocimientos, así como la capacidad necesaria para entender el completo funcionamiento de las empresas han sido puestas en práctica a través del simulador TENPOMATIC, el cual está diseñado para ayudar a estudiantes a integrar dichos conocimientos y proveerlos de una experiencia en el uso de teorías y técnicas adquiridas necesarias para el mundo empresarial. Permittiéndonos participar en la toma de decisiones sin que sea necesaria una actividad correspondiente en la vida real, ya que a través de esta simulación empresarial se podrá aprender sobre el “manejo de una empresa” competitivamente bajo diferentes condiciones económicas.

# INFORME INICIAL

El objetivo principal de nuestra gestión fue mejorar los índices de rentabilidad y solidez de la empresa. Para esto tomamos entre otras las siguientes decisiones:

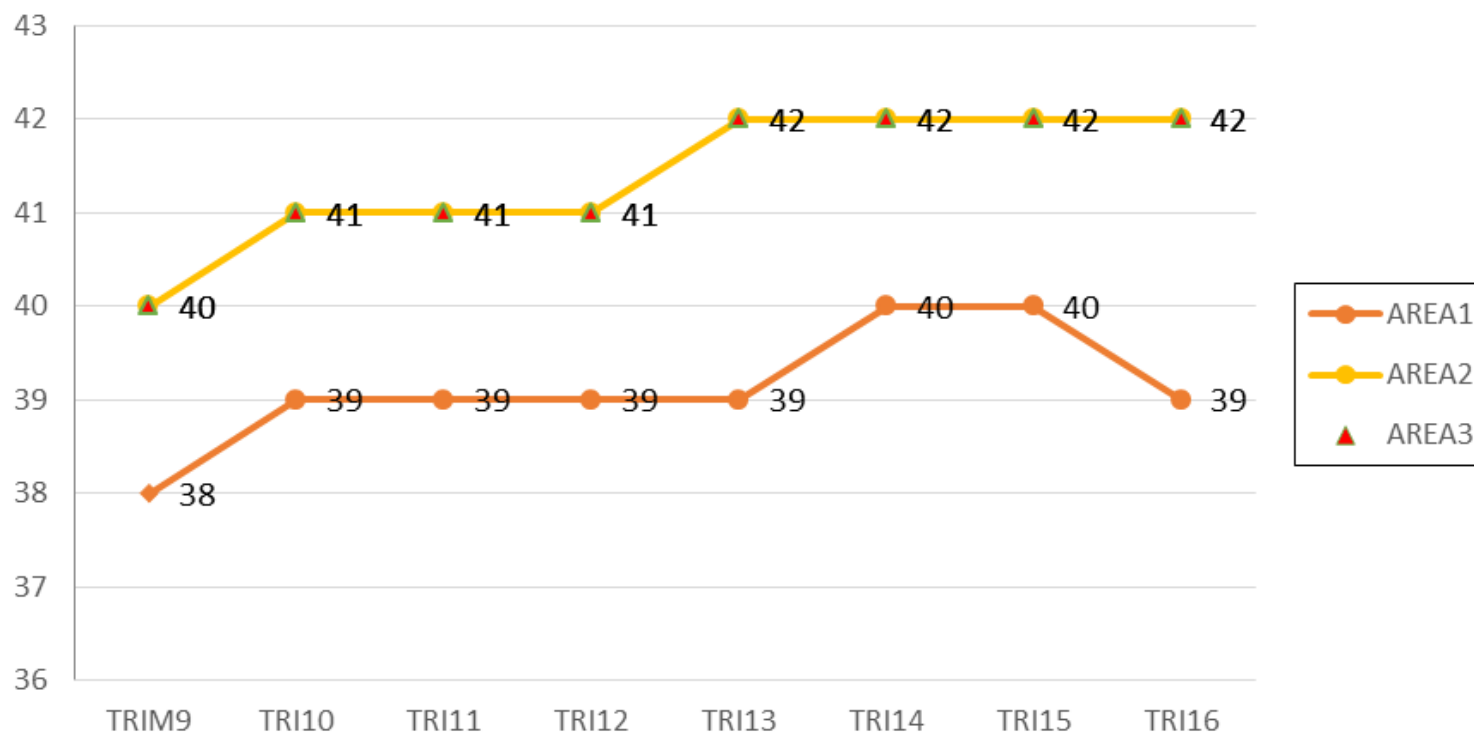
- ❑ Mantener precios competitivos.
- ❑ Reducción de costos.
- ❑ Reducción de gastos.
- ❑ Minimizar stocks.
- ❑ Buscar el máximo beneficios para nuestros accionistas.
- ❑ Incrementar el valor de la Empresa.
- ❑ Generar utilidades enmarcadas en nuestras políticas.

# OBJETIVOS

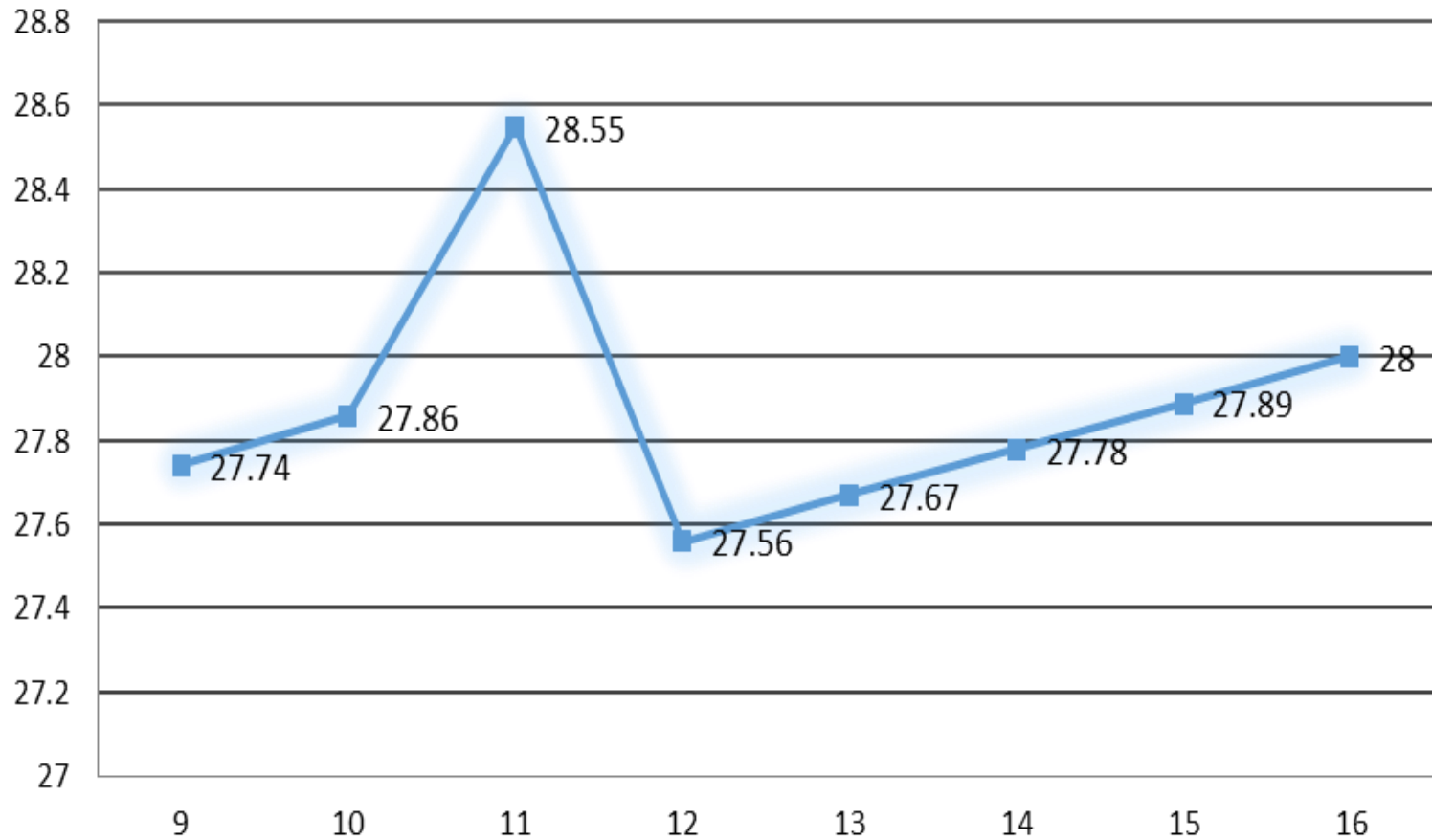
- ✓ Posicionar a nuestra empresa dentro del segmento líder del mercado
- ✓ Incorporar permanentemente nuevas técnicas en los procesos gerenciales.
- ✓ Obtener la mayor ganancia posible.
- ✓ Tratar de que la empresa obtenga una buena posición económica frente a los accionistas y compradores.

# INFORME TEMPOMATIC

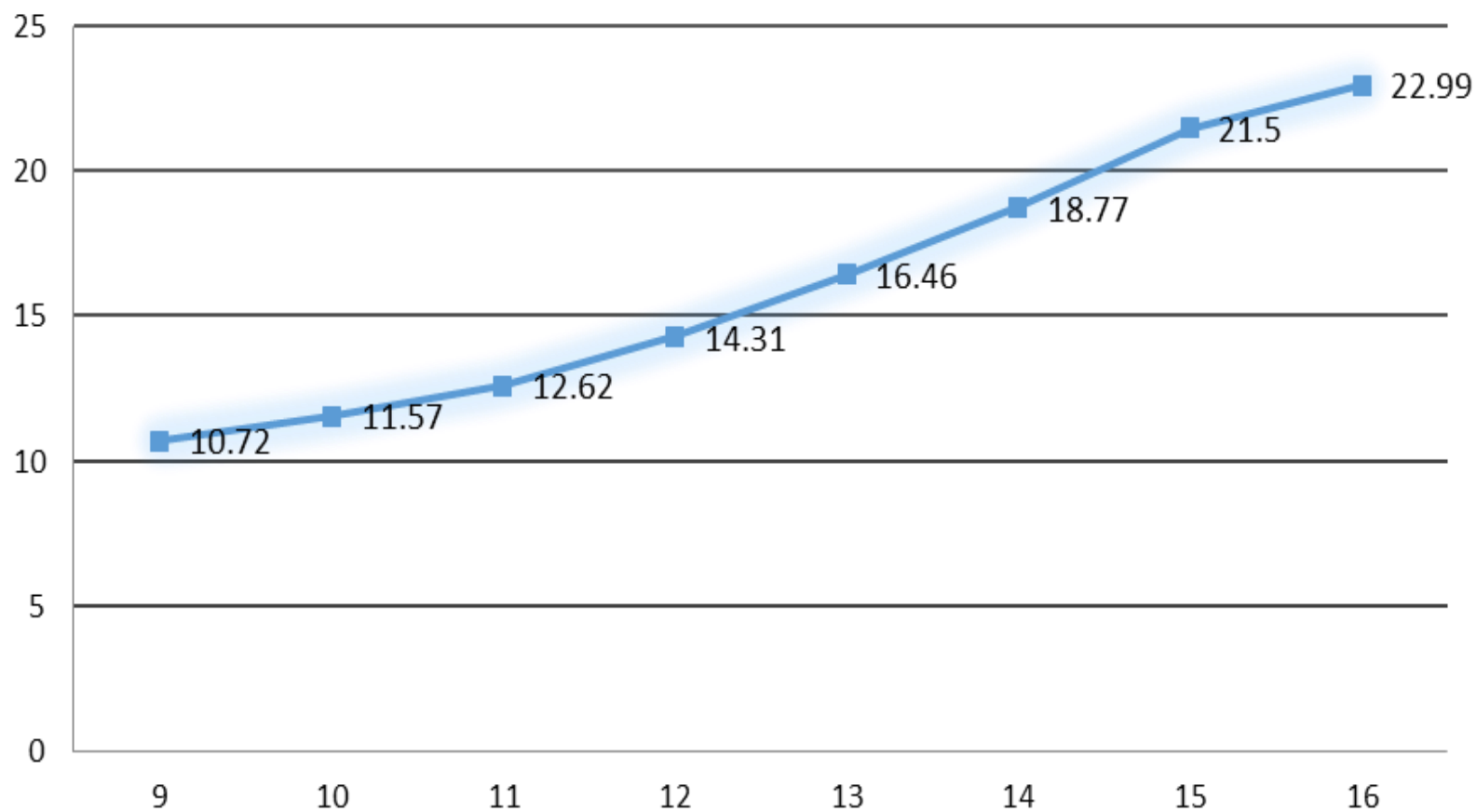
## Evolución Del Precio De Ventas



## Evolución del Costo de Producción



## Evolución del Precio de Acción





# SIMULADOR TENPOMATIC ANALISIS DE LA DEMANDA

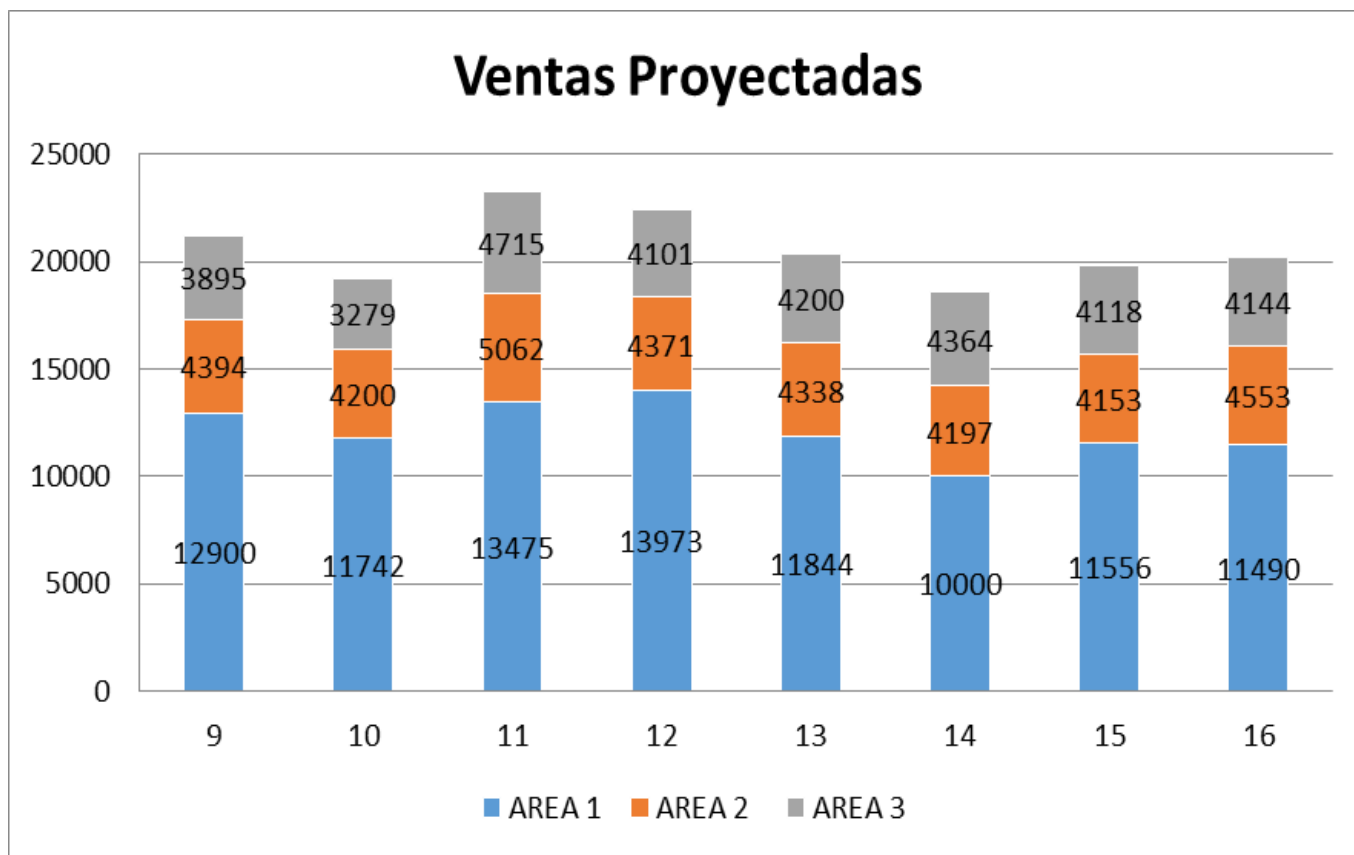
CONTABILIDAD Y FINANZAS

Gerencia Integral



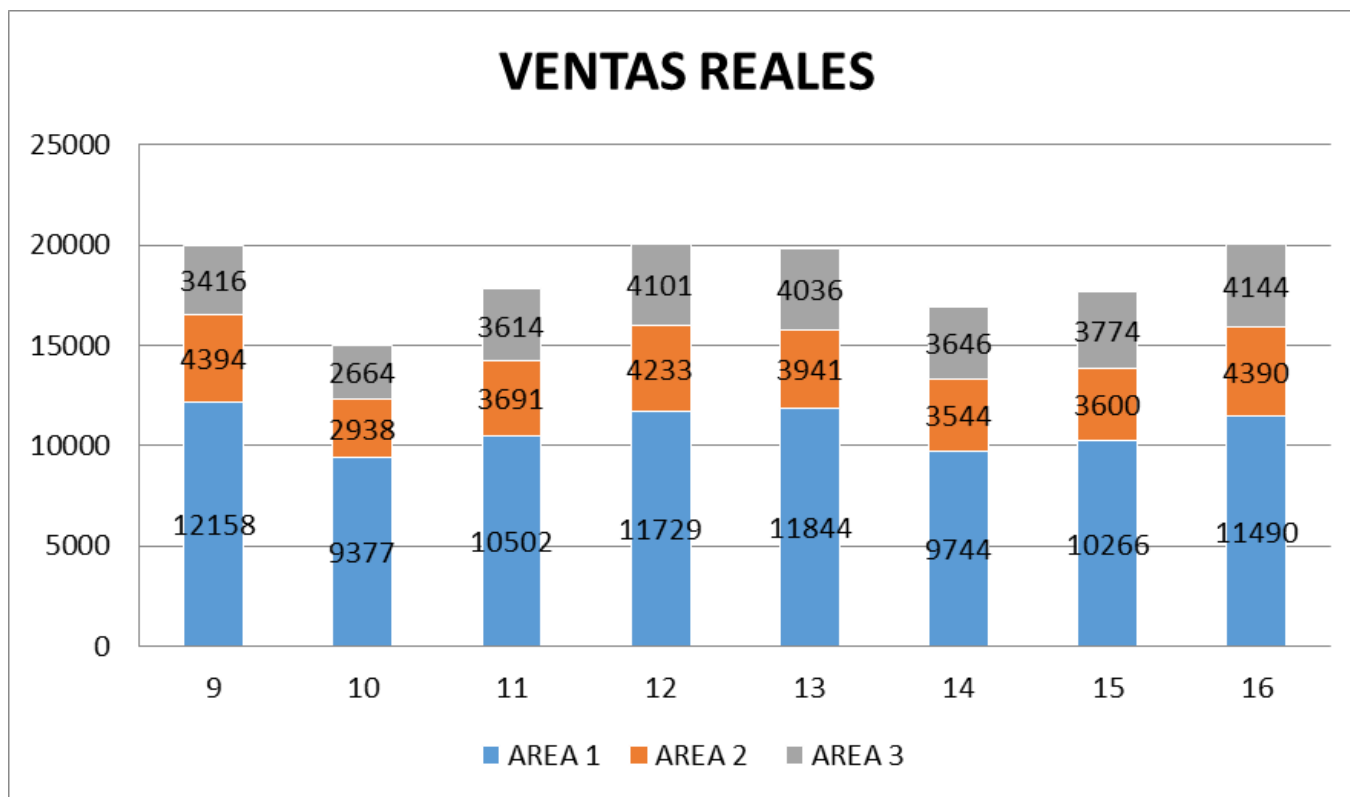


# VENTAS PROYECTADAS



Las ventas proyectadas, como se observa en el grafico tanto desde el trimestre 9 hasta el 16 en las tres áreas no eran tan altas las proyecciones. Dichas proyecciones nos ayudaron también a estimar el comportamiento de las ganancias que la compañía podría obtener en el futuro.

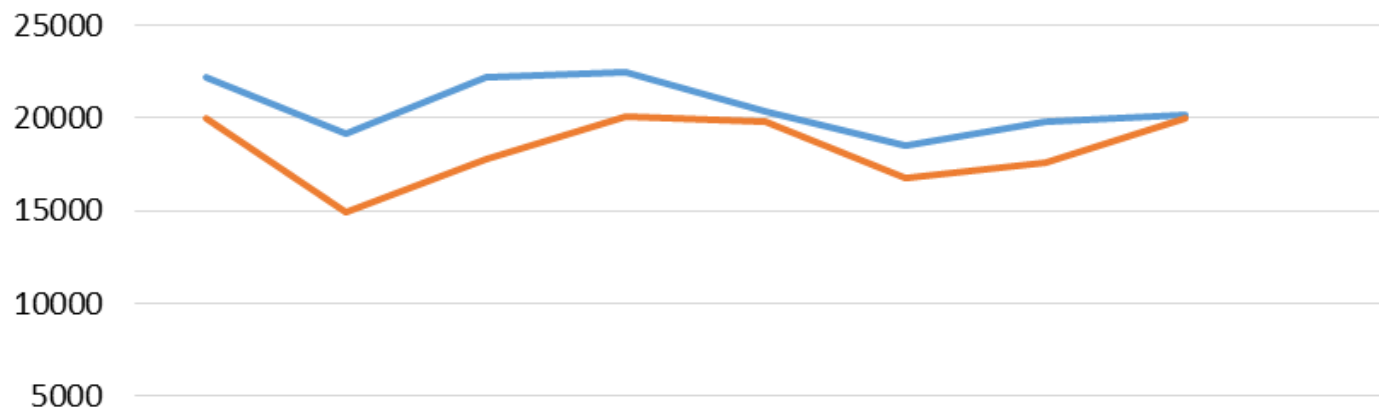
# VENTAS REALES



Con la ayuda del Pronóstico de ventas proyectadas, se pudo determinar la cantidad de Ventas Reales que se tendrían tratando de disponer con la suficiente cantidad de productos para la venta buscando asemejar las cantidades para que no se tuvieran generalmente ventas perdidas,

# COMPARATIVO DE LO REAL Y PROYECTADO

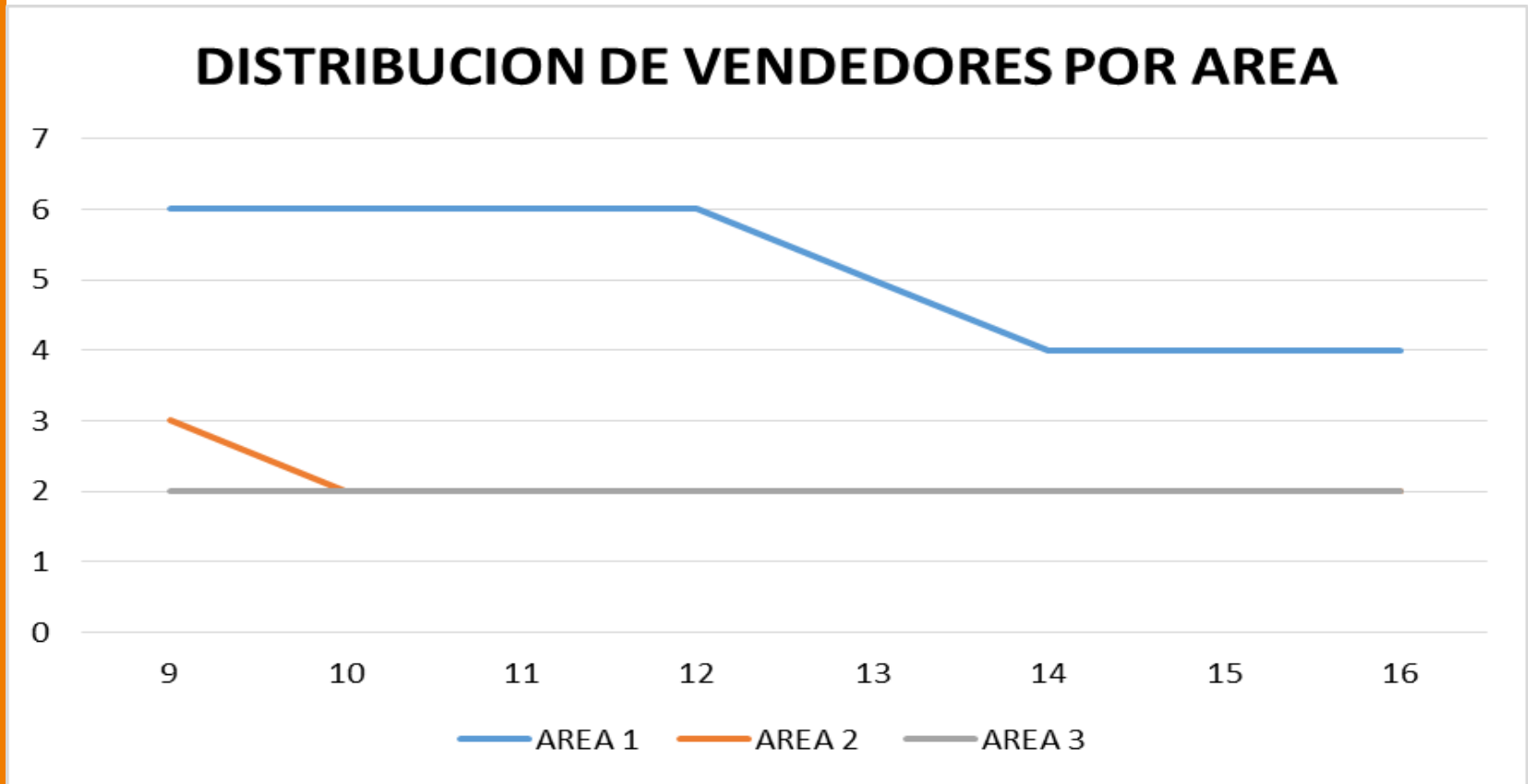
## VENTAS REALES VS. VENTAS PROYECTADAS



	9	10	11	12	13	14	15	16
V. P	22189	19201	22252	22445	20382	18561	19827	20187
V. R	19968	14969	17807	20063	19821	16734	17640	20024

— V. P — V. R

# DISTRIBUCION DE VENDEDORES

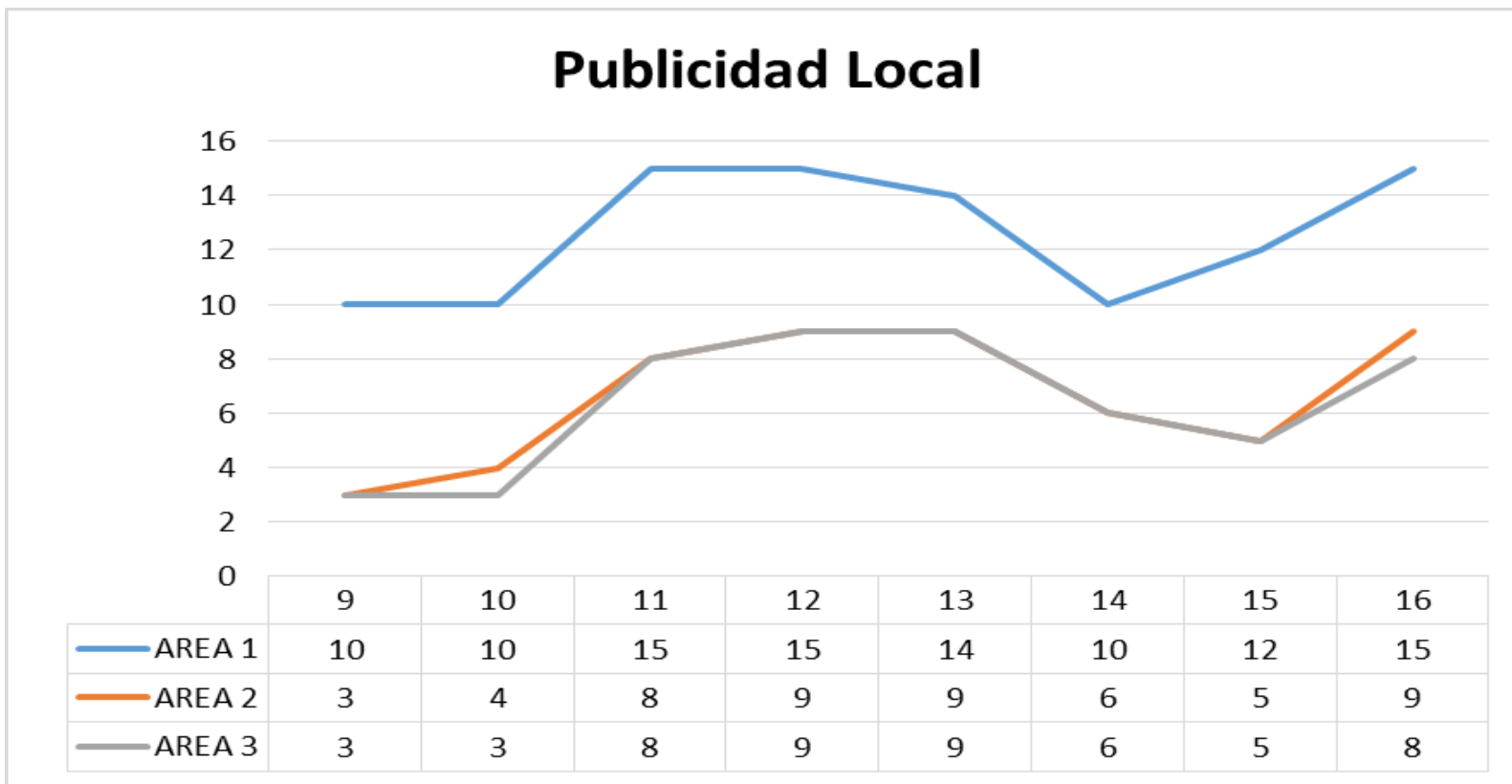


La distribución de vendedores se realizó a través de la demanda de productos; a partir del trimestre 10 se envió la misma cantidad de vendedores área 2 y 3 porque el mercado era similar

# PUBLICIDAD NACIONAL



# PUBLICIDAD LOCAL



En los primeros trimestres la publicidad no tuvo grandes oscilaciones sin embargo durante los trimestres en los que se realizaron mejoras al producto se aumentó la publicidad logrando posicionarnos en el campo de nuestros consumidores, logrando un aumento de precio gradual en las 3 áreas donde se tuvo mayor demanda.



# SIMULADOR TENPOMATIC ANALISIS DE PRODUCCIÓN

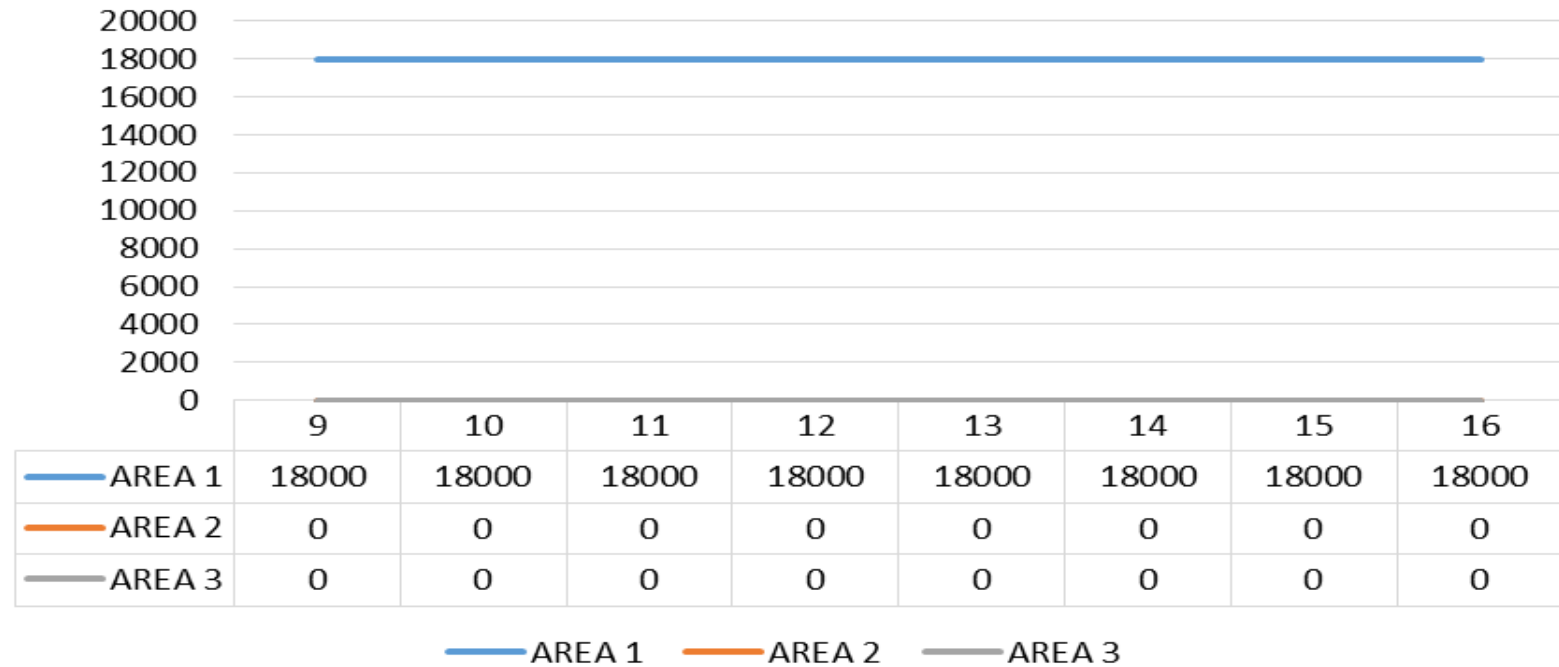
CONTABILIDAD Y FINANZAS

Gerencia Integral



# MATERIA PRIMA

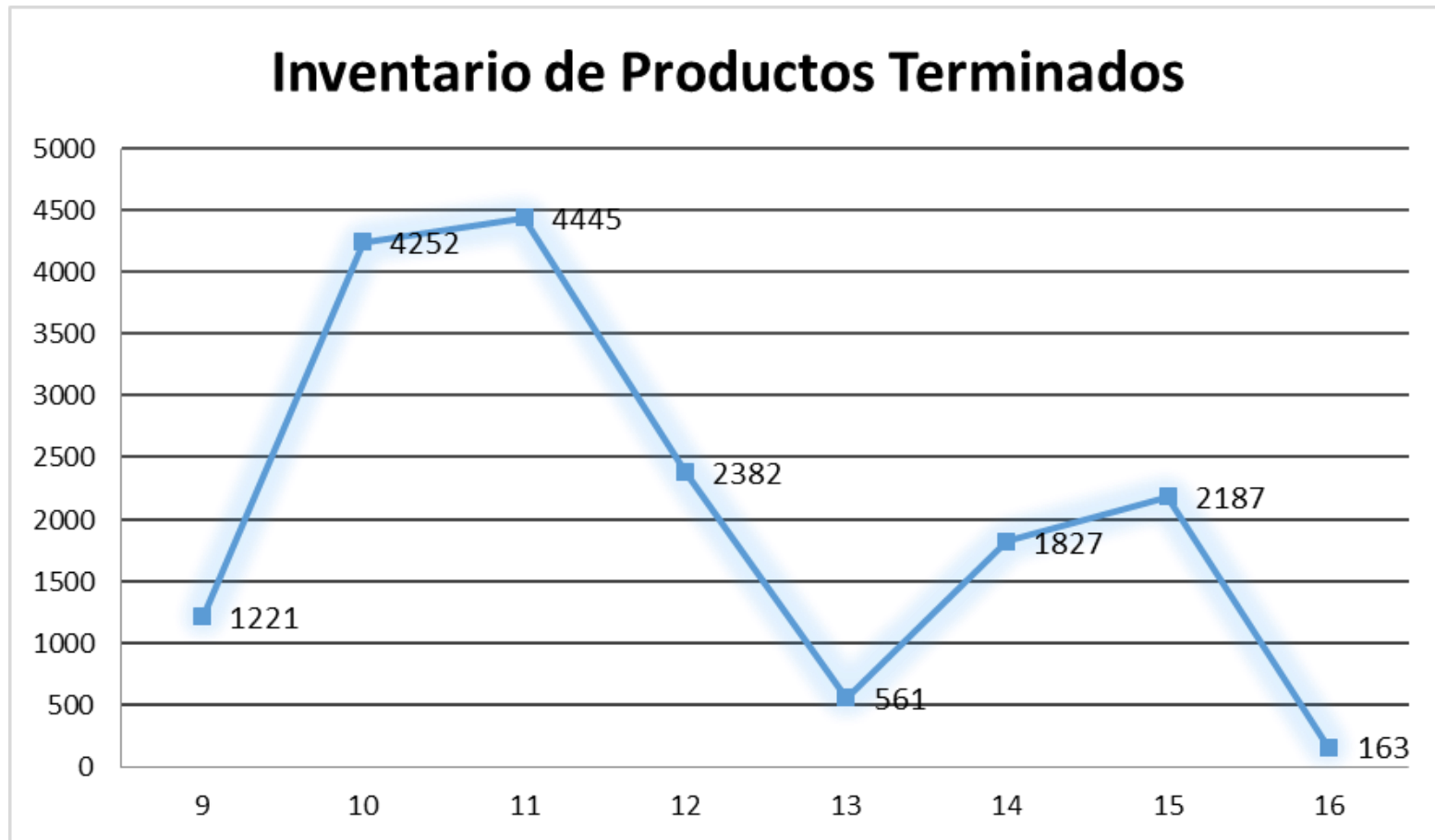
## PRODUCCION DE MATERIA PRIMA



La demanda de Materia Prima, durante todos los trimestres se ha mantenido estable con una demanda de 18000



# Productos Terminados



Nuestra estrategia fue reducir de manera optima nuestro stock , para reducir costos de mantenimiento en consecuencia mejorar la situación económica de la empresa. En los primeros 4 trimestres, el stock de producto terminado era significativo, por la falta de ventas ante un escenario no creciente.



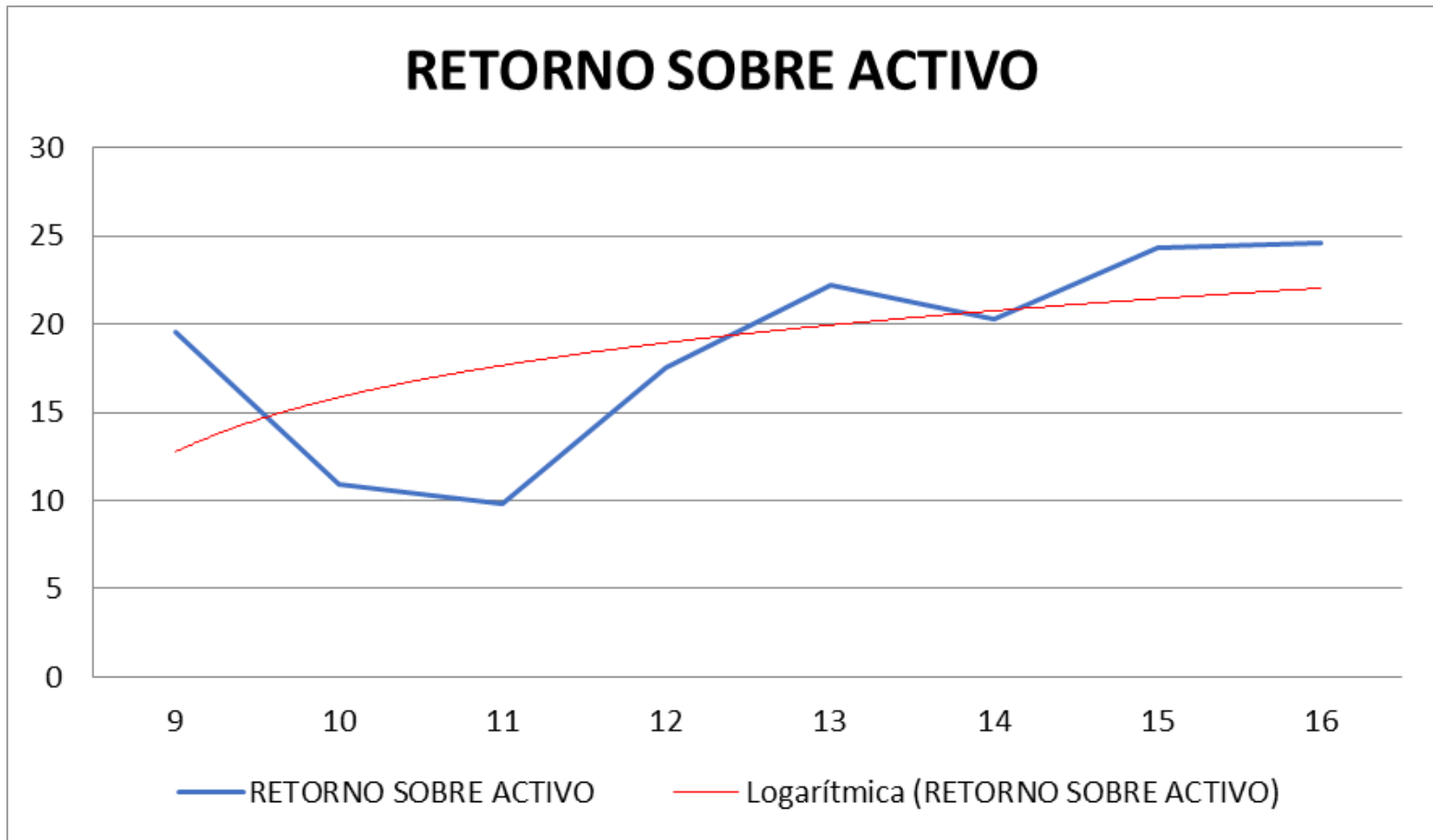
# SIMULADOR TENPOMATIC RENTABILIDAD

CONTABILIDAD Y FINANZAS

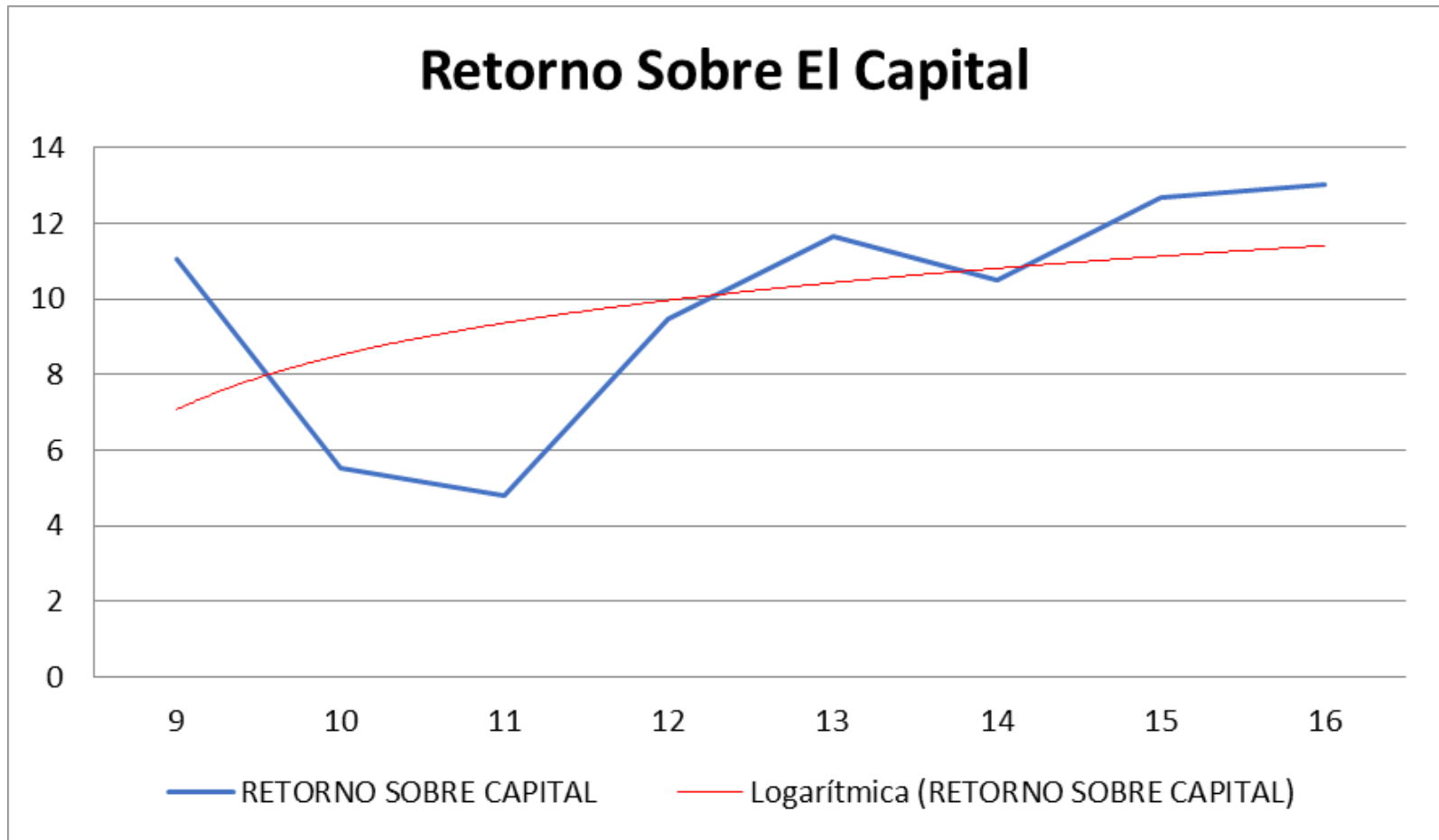
Gerencia Integral



# RETORNO DE ACTIVO

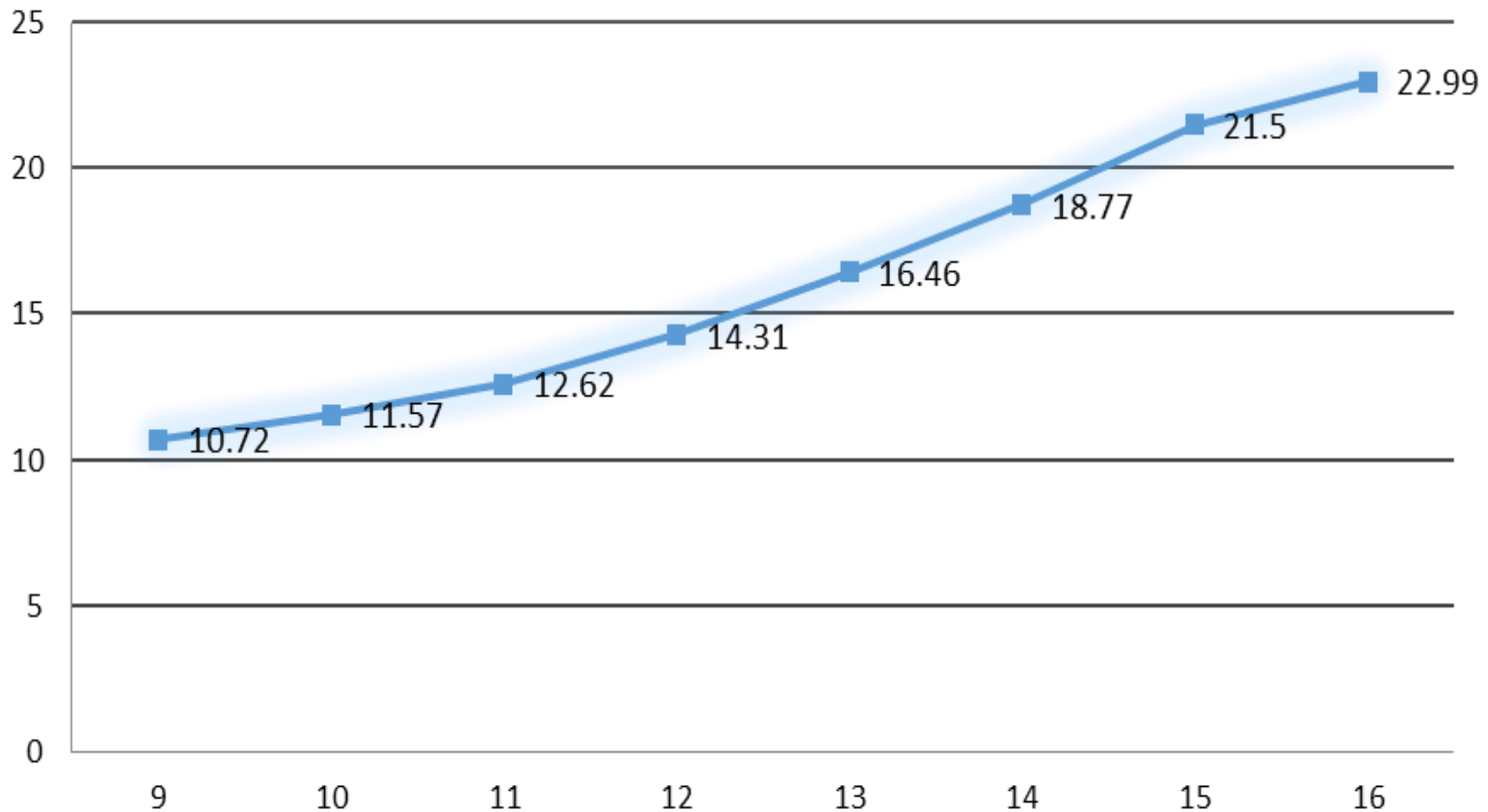


# ROTACIÓN DEL CAPITAL



# GENERACIÓN DE VALOR

## Evolución del Precio de Acción



# CONCLUSIONES

- Cada una de las decisiones fueron tomadas en base a cálculos realizados en base a las ventas obtenidas.
- Se prestó más atención a aspectos como producción, vendedores, mano de obra, publicidad y mejoras que con un buen análisis lograron que al final de toda la simulación, el precio de la acción incrementara.
- Al final de la simulación, nos quedamos con una gran experiencia y enseñanza sobre aspectos diversos en nuestra carrera, dándonos la oportunidad de manejar una empresa, poniendo en nuestras manos una gran variedad de decisiones, que se debían tomar de manera correcta analizando todos los aspectos para lograr que la empresa genere mayor valor en el mercado.