



TENPOMATIC

INFORME - FIRMA 3

**UNIVERSIDAD PRIVADA ANTONIO GUILLERMO
URRELO - PERU**

CONTABILIDAD Y FINANZAS

**CHILÓN CHILÓN IRMA ERLITA ,
CUSQUISIBAN PAISIG MERCY LISBET
PACHAMANGO PORTAL GIOVANNA**



INTRODUCCIÓN

La empresa Tenpomatic ha tomado en cuenta que debe realizar un cambio en la Gerencia General, por lo cual en cada decisión se deberá mejorar y así obtener resultados óptimos a lo largo de los ocho trimestres.

Para cada uno de los integrantes del equipo de trabajo es una enorme responsabilidad por lo cual en cada una de las decisiones debemos saber que debe ser precisa, clara y adecuada.

Por lo cual nuestra presentación mostrará los resultados de las estrategias aplicadas.

INFORME INICIAL

Desde el principio . Tenpomatic no es una empresa estable , por el cual se llega apreciar en los Estados Financieros de nuestra Firma 3 , nos muestra problemas de situación financiera y económica.

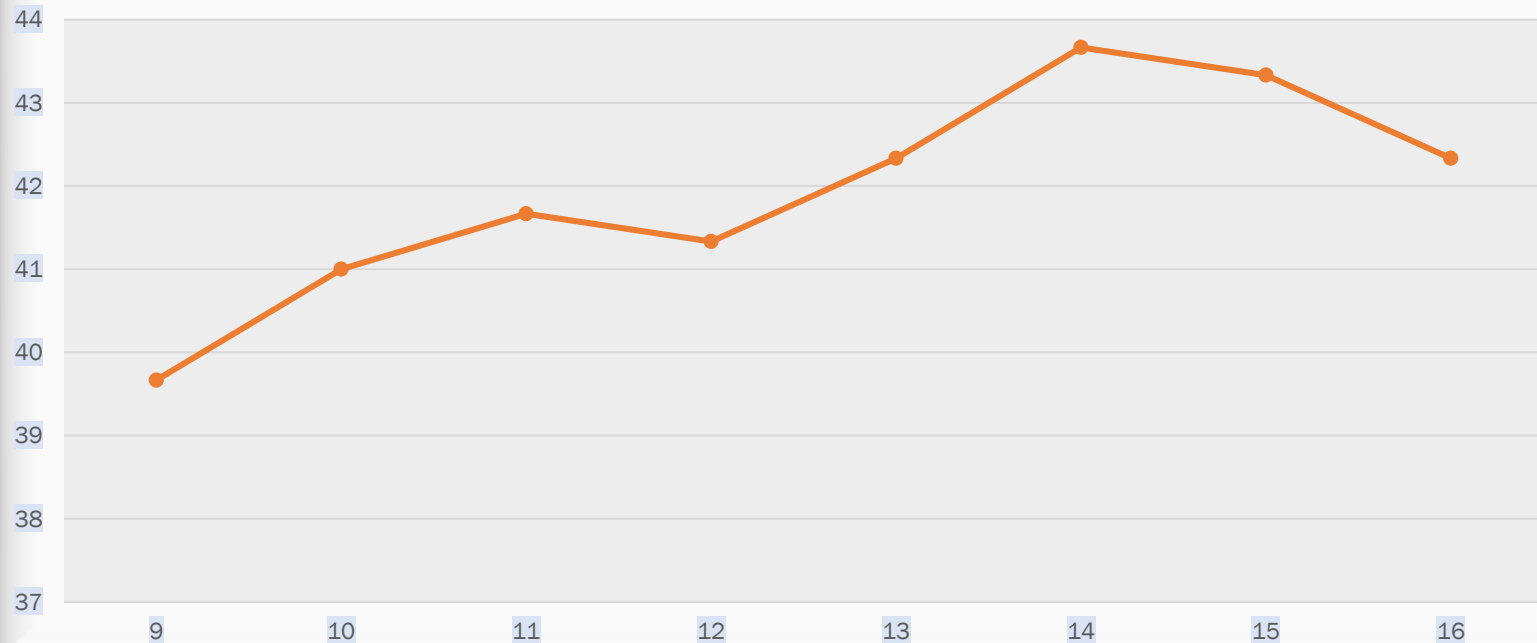
El objetivo principal de nuestra firma fue mejorar los índices de rentabilidad y solidez de dicha empresa.

Para esto el equipo de trabajo toma decisiones que permitan mejorar la situación inicial de la empresa.

- Mantener precios competitivos.
- Reducción de costos.
- Optimizar stocks.
- Generar valor a la empresa.

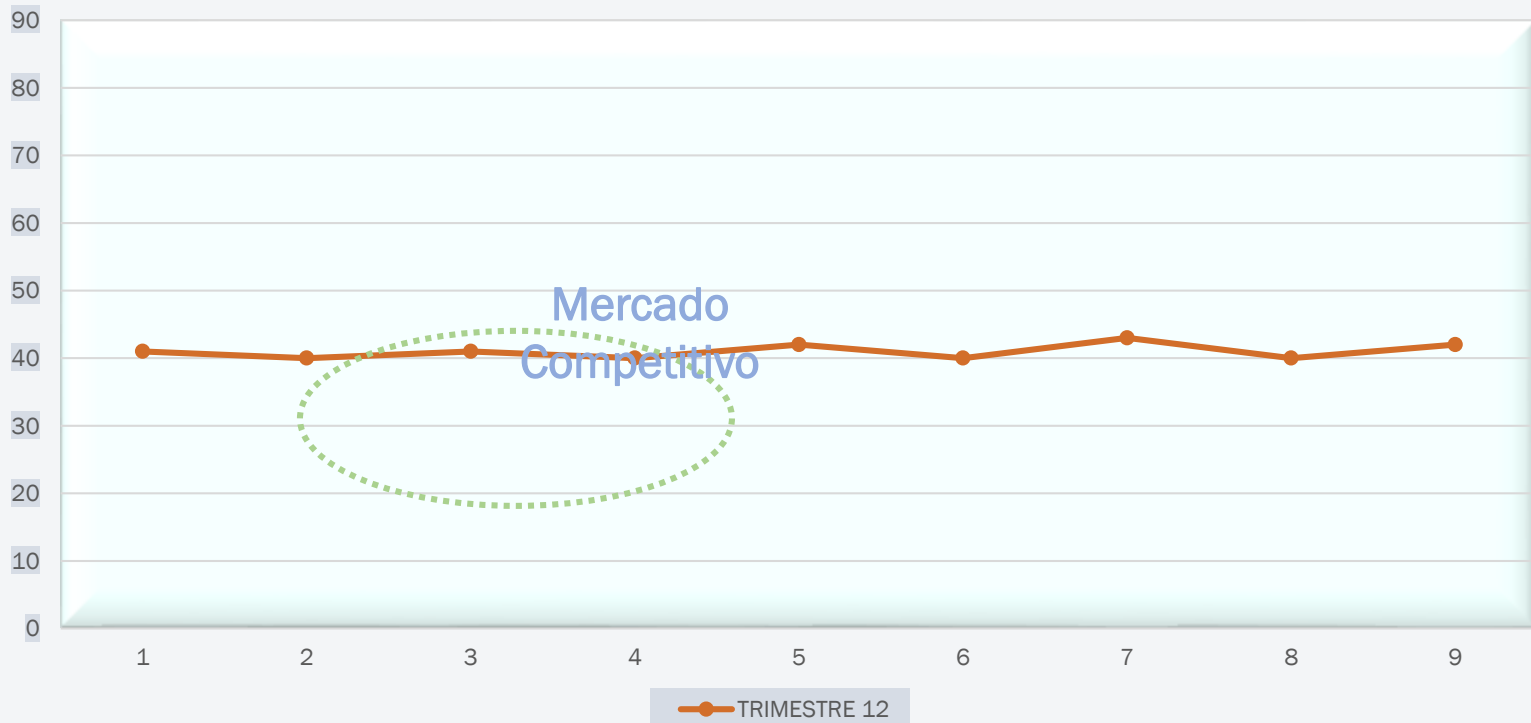
INFORME TENPOMATIC

EVOLUCIÓN DEL PRECIO DE VENTA



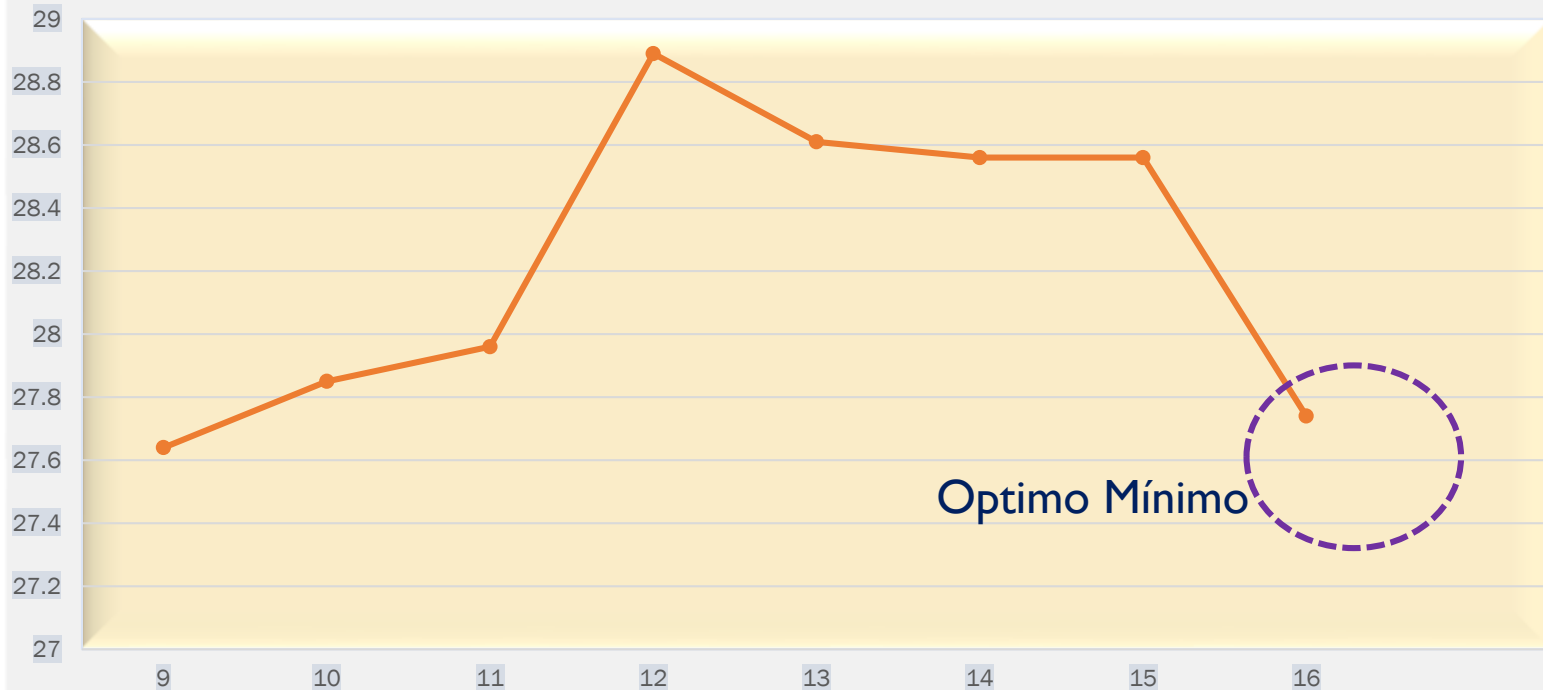
INFORME TENPOMATIC

EVOLUCIÓN DEL PRECIO DE VENTAS CON LA COMPETENCIA



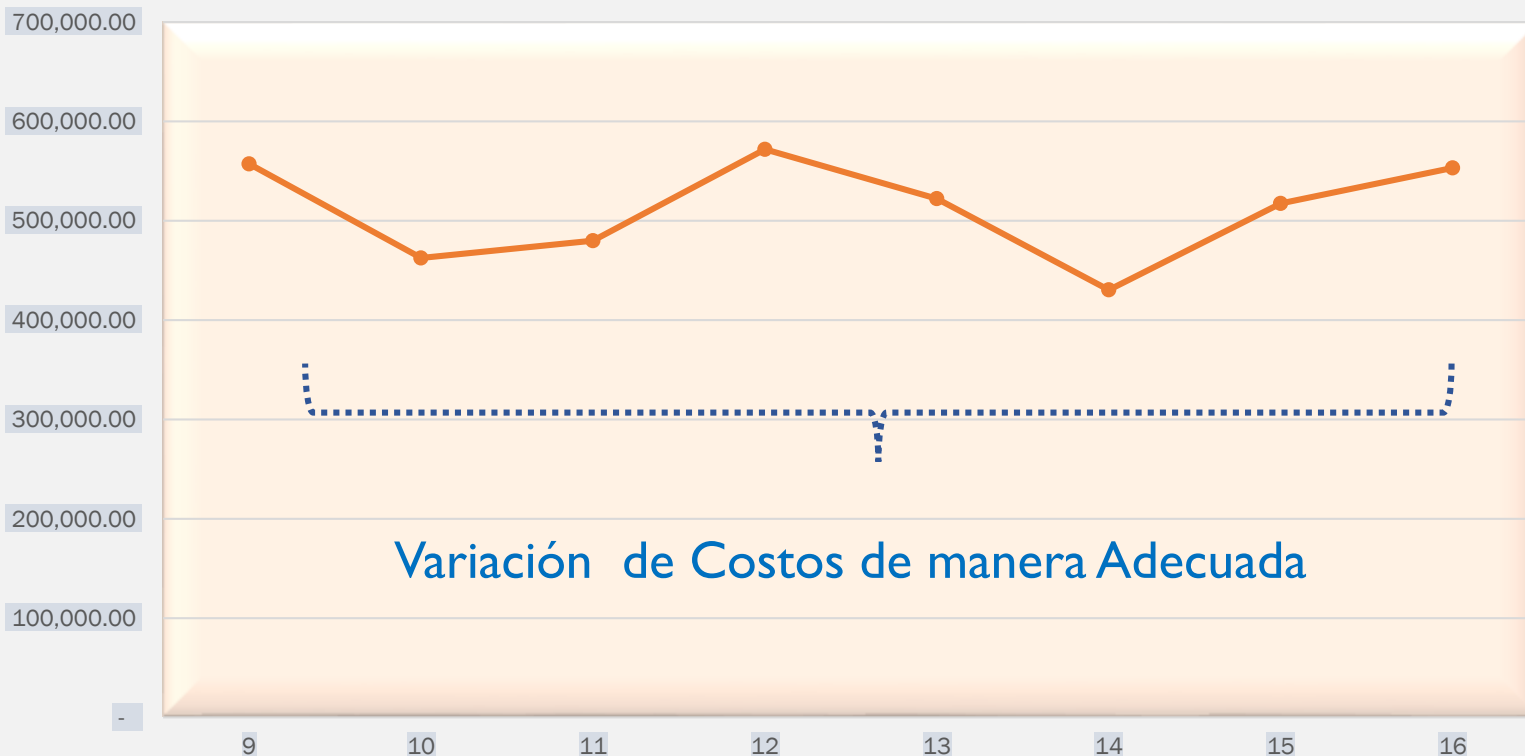
INFORME TENPOMATIC

COSTO DE PRODUCCIÓN POR UNIDAD



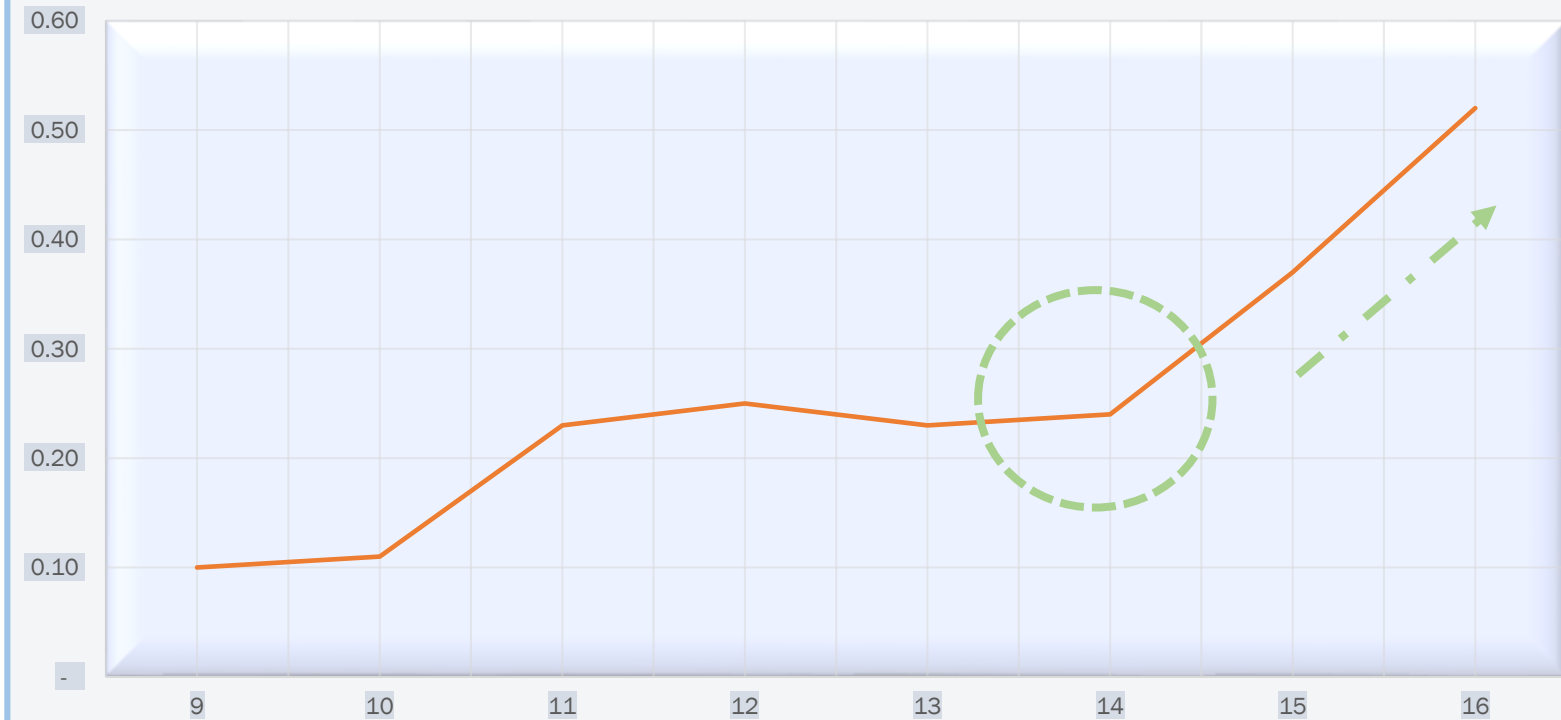
INFORME TENPOMATIC

COSTO DE PRODUCCIÓN TOTAL



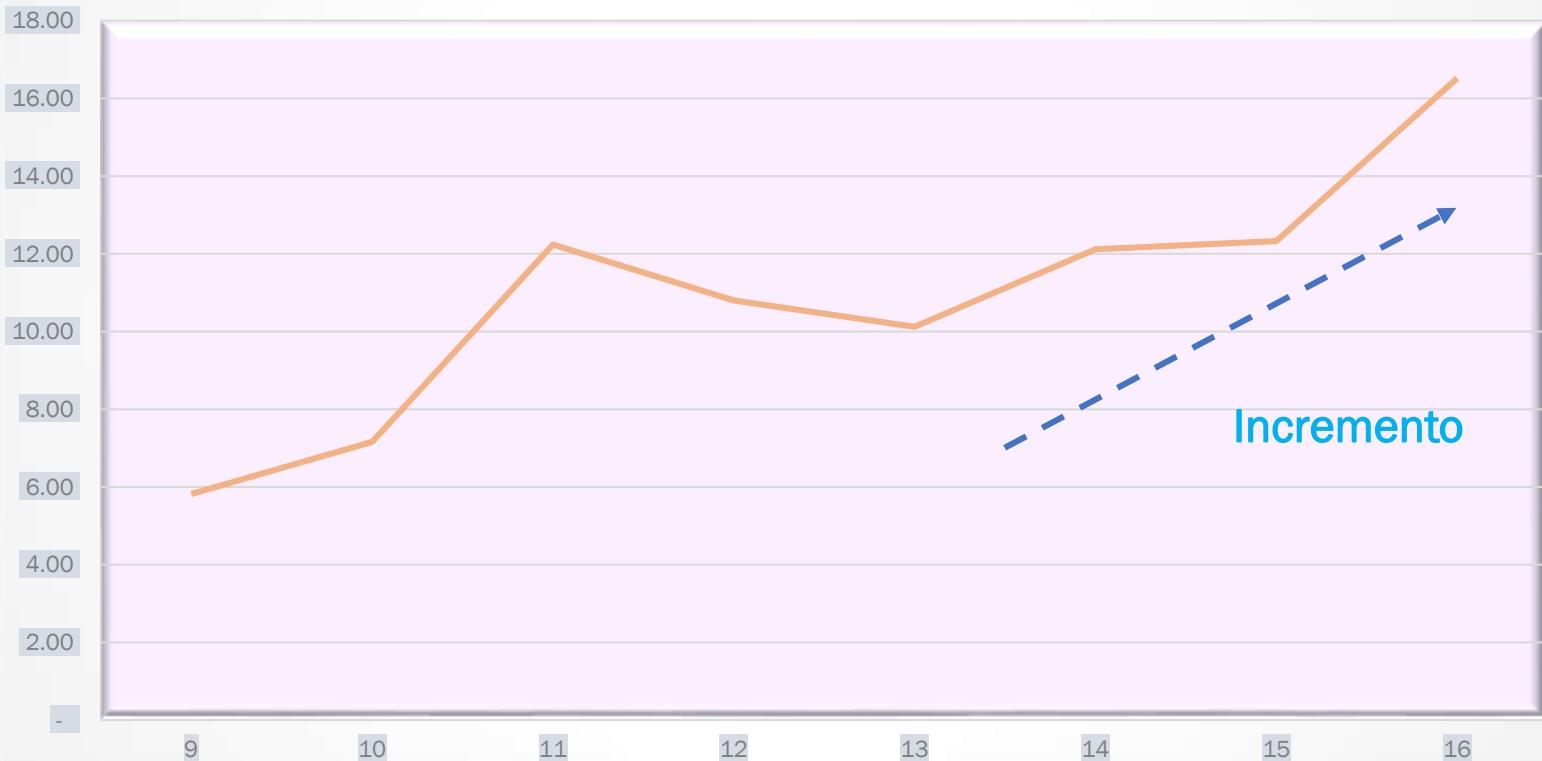
INFORME TENPOMATIC

IPA



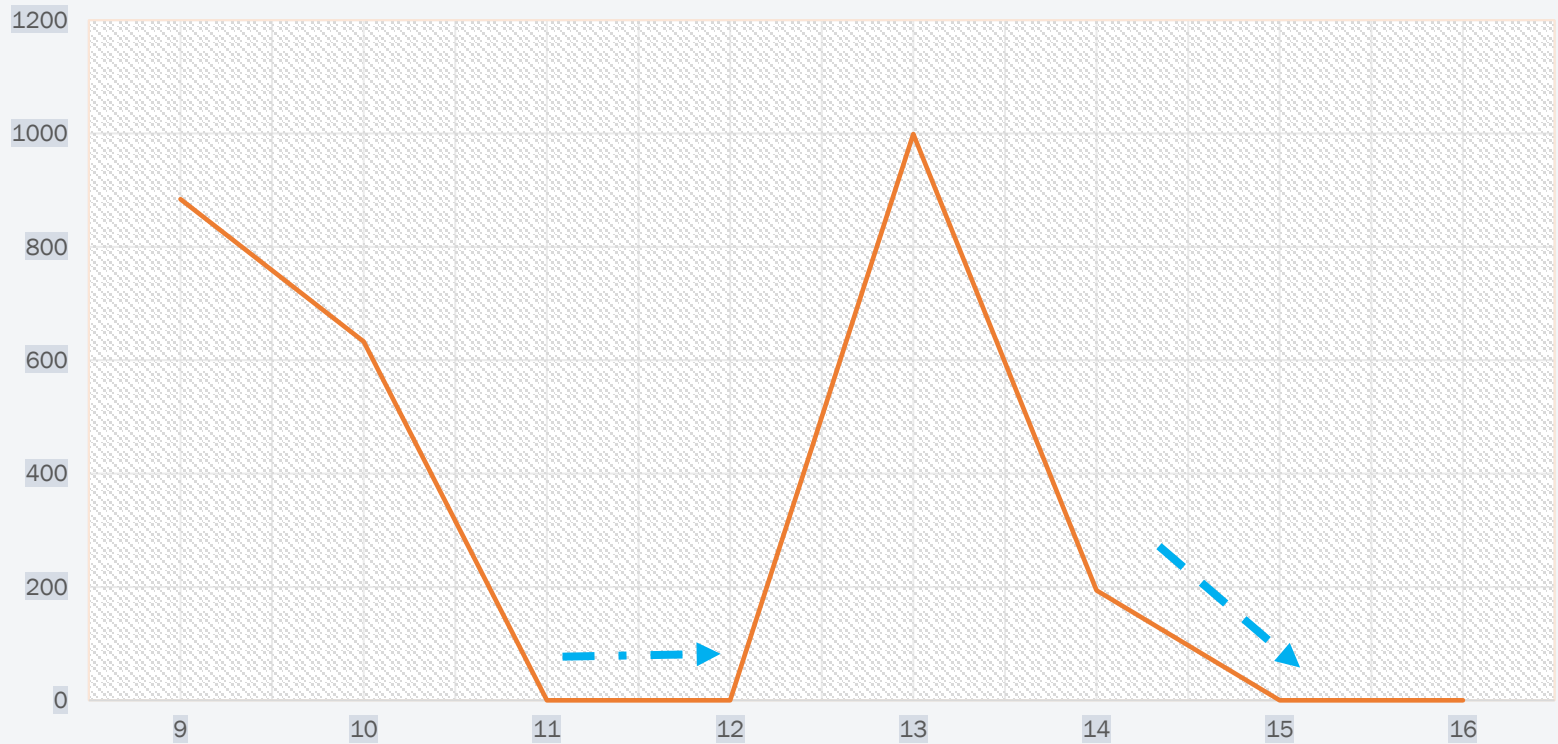
INFORME TENPOMATIC

ROTACIÓN DE VENTAS



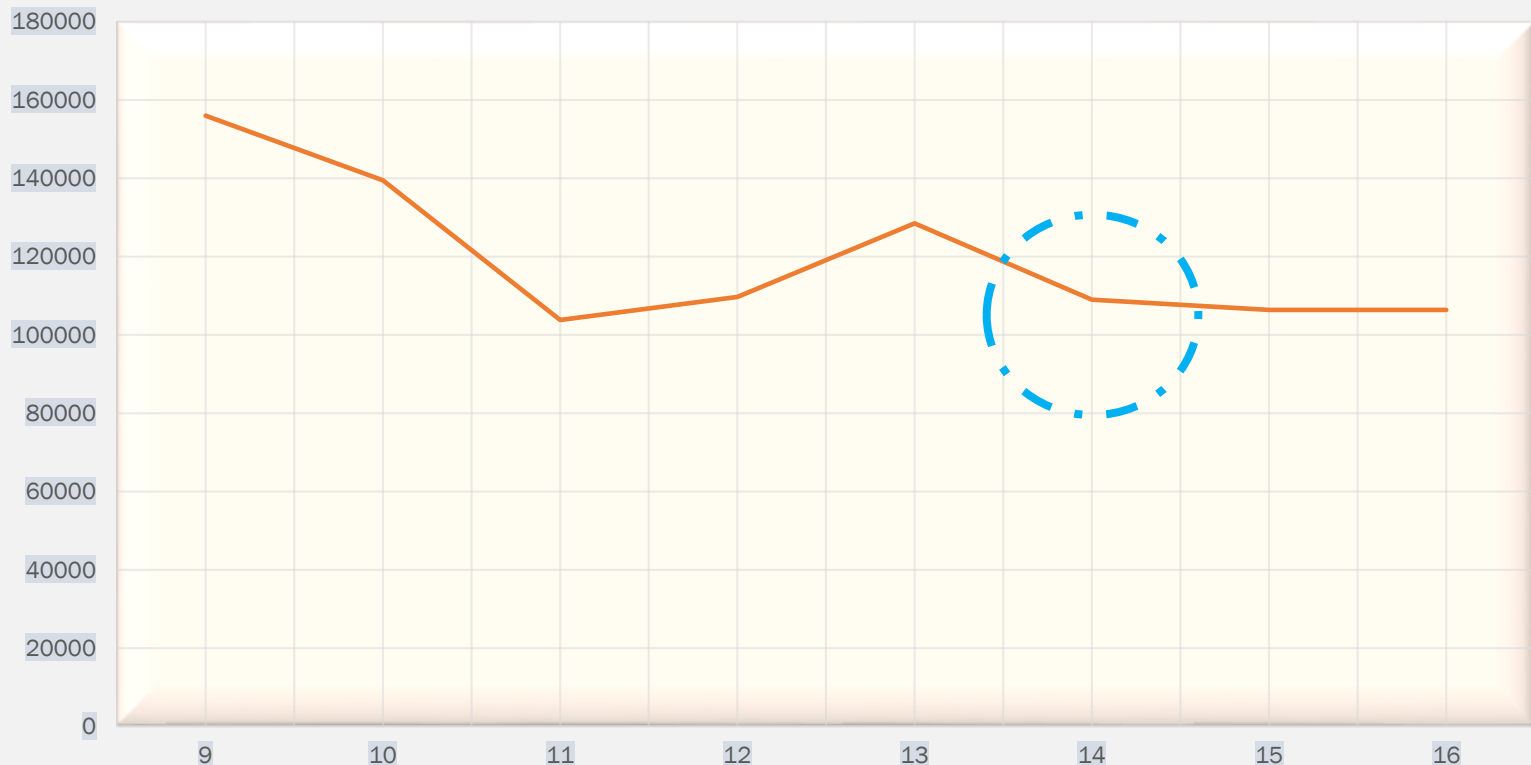
INFORME TENPOMATIC

VENTAS PERDIDAS (UNIDAD)



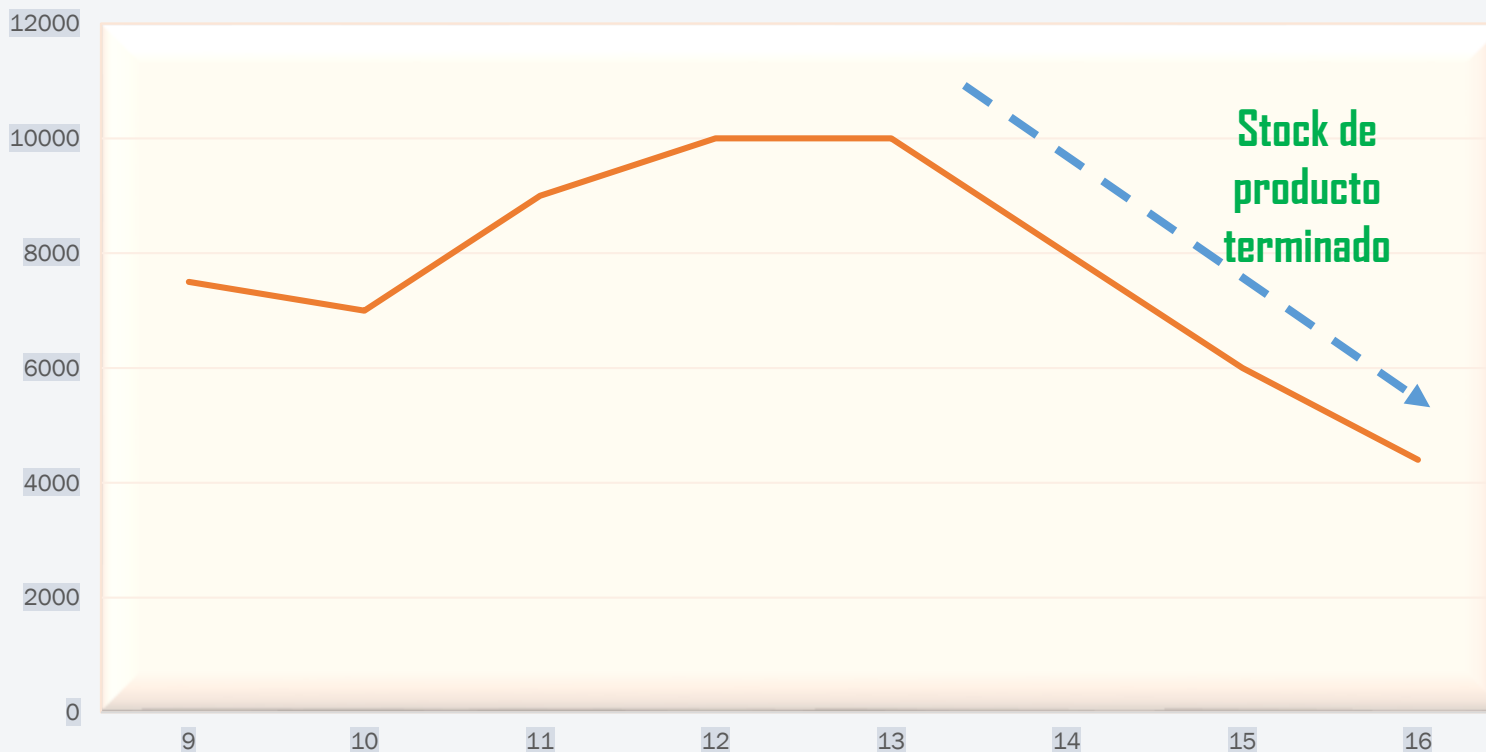
INFORME TENPOMATIC

GASTO DE ADMINISTRACIÓN Y DE VENTA



INFORME TENPOMATIC

UNIDADES TRANSFERIDAS





ANALISIS DE LA DEMANDA

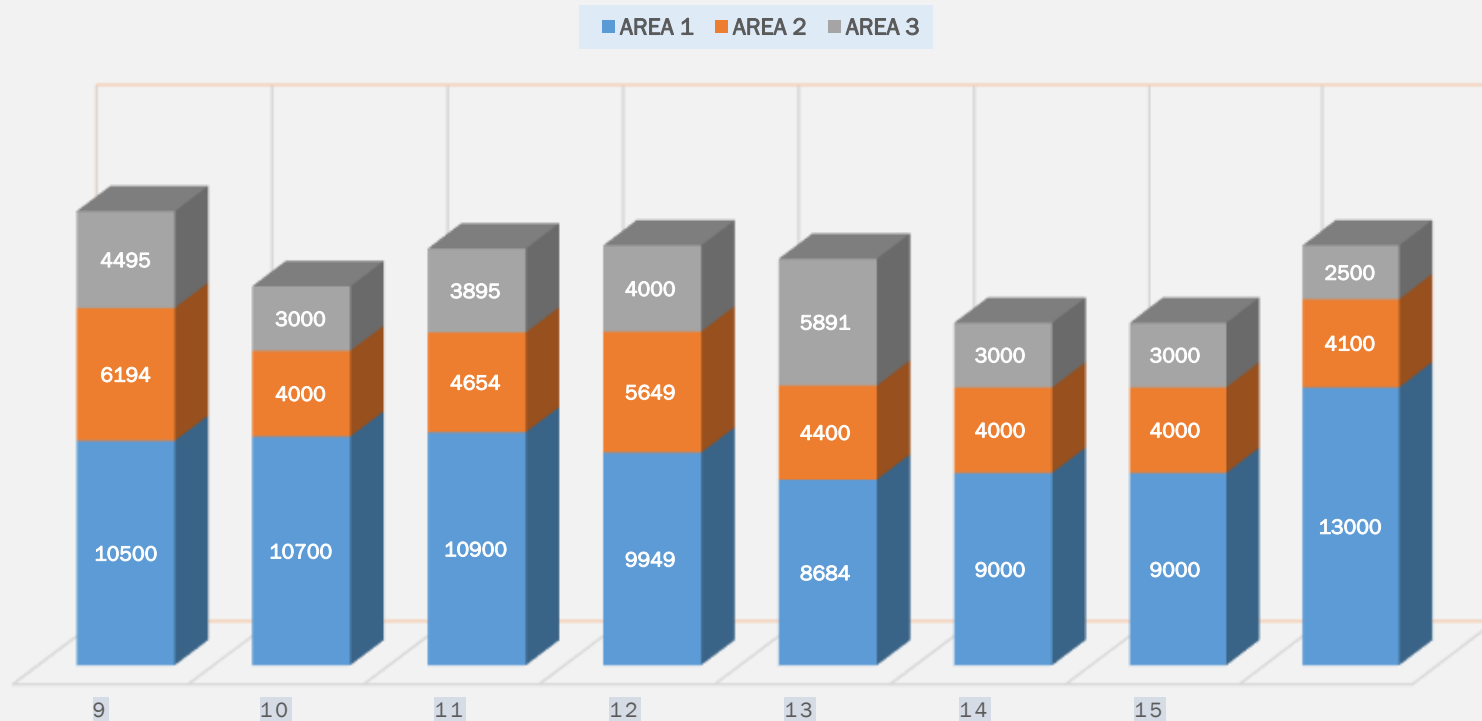
FIRMA 3

Gerencia Integral



PROYECTADO DE VENTAS

VENTAS PROYECTADAS

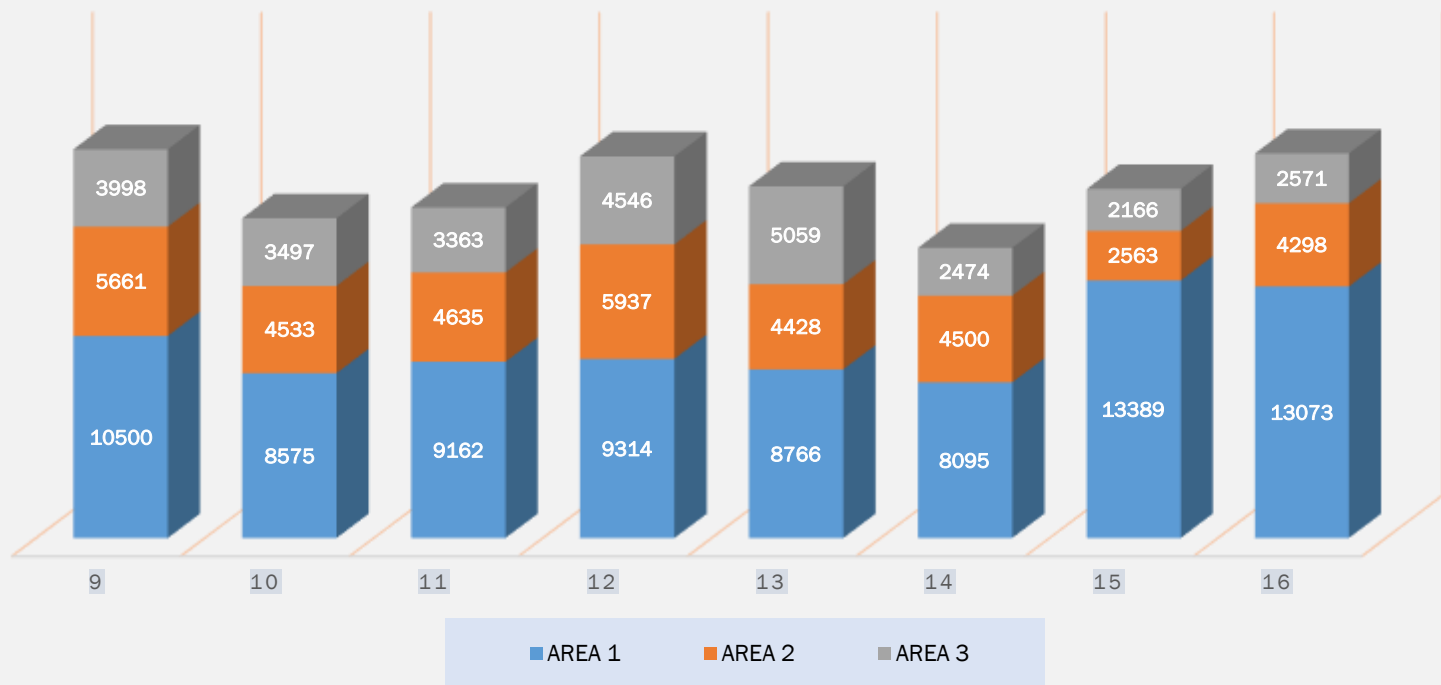


El informe de mercado señala un crecimiento nulo para los primeros cinco trimestres, que se abastecerá con la capacidad de producción actual y los stocks resultantes de los primeros trimestres.

El área I muestra un decremento en la tendencia, situándose en 13000 para el ultimo trimestre.

VENTAS CONSOLIDADAS

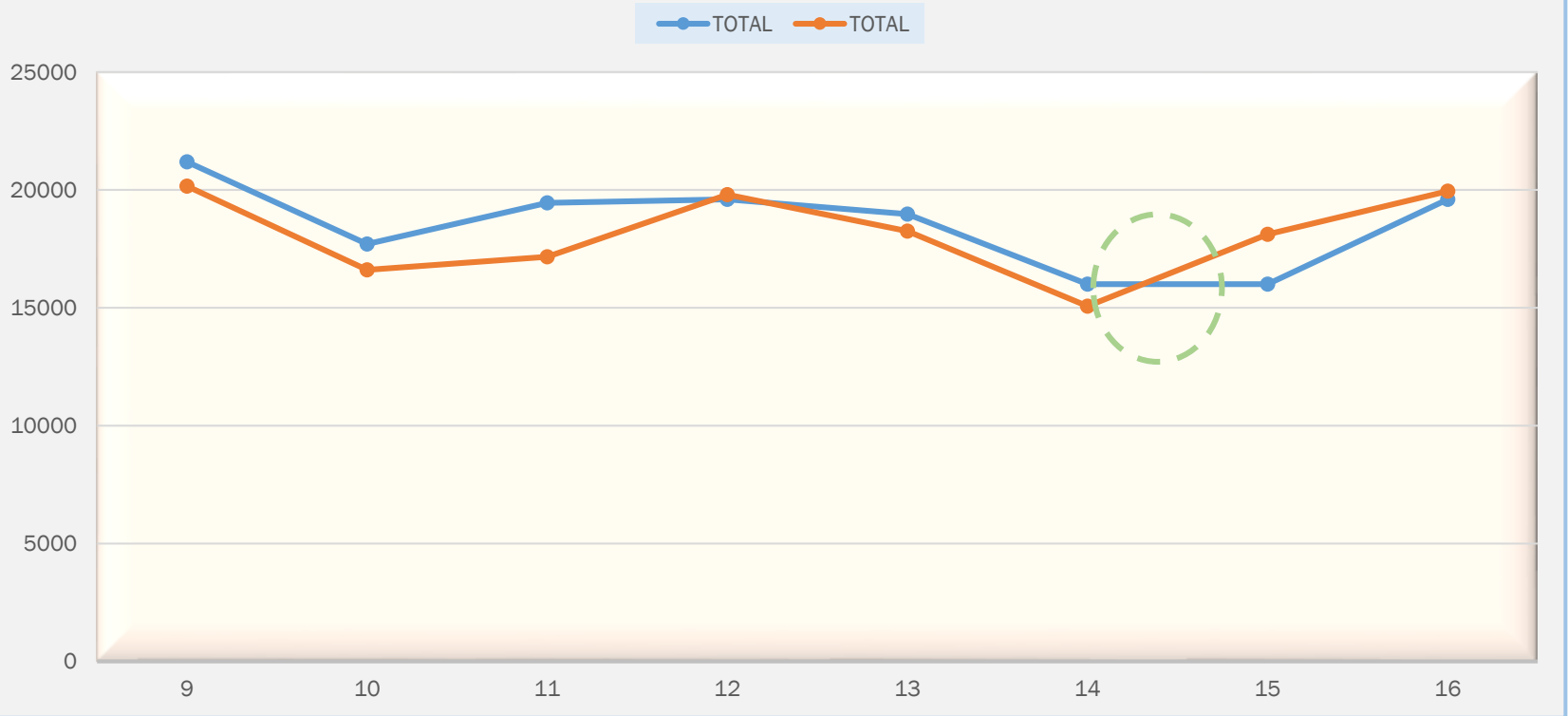
VENTAS REALES



La gestión de la gerencia comercial abasteció la demanda sin problemas hasta el trimestre 16.

COMPARATIVO DE LO REAL Y PROYECTADO

VENTAS REALES VS PROYECTADAS



El gráfico muestra la estrategia inicial de conservar los precios competitivos ante un ambiente no progresivo. El mercado ha estado cambiando, pero el equipo ha decidido incrementar la producción para no alterar el costo de producción.

COMPARATIVO DE PRECIOS - COMPETENCIA

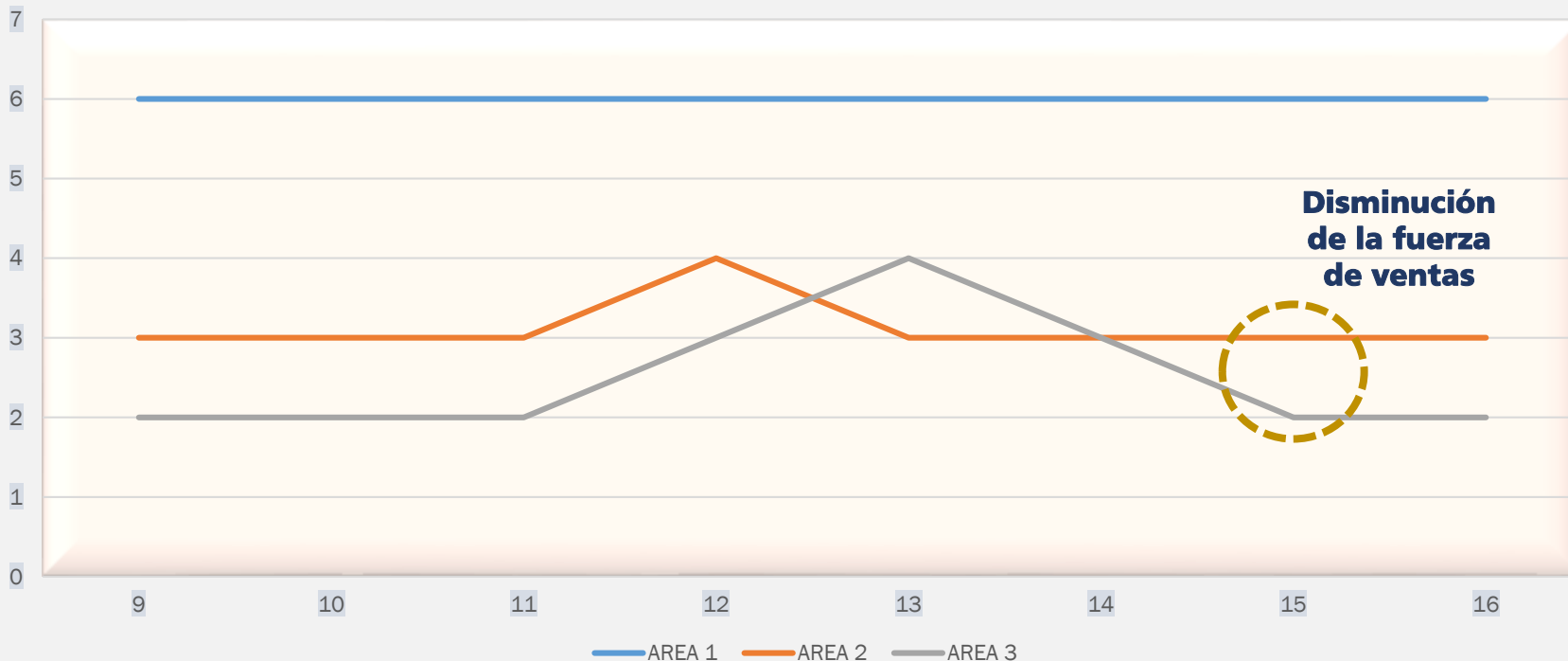
	TRIMESTRE 12		
CÍA	AREA 1	AREA 2	AREA 3
1	41	42	42
2	40	40	40
3	41	41	42
4	40	40	40
5	42	43	43
6	40	40	40
7	43	42	42
8	40	40	40
9	42	42	42

En los primeros trimestres se mantuvo un precio competitivo de 41 dólares por Tenpomatic, para que cada participante pueda posicionar su producto y así ampliar su cartera de clientes. Por lo cual nos hemos percatado que el precio ha generado resultados favorables.



FUERZA DE VENTAS

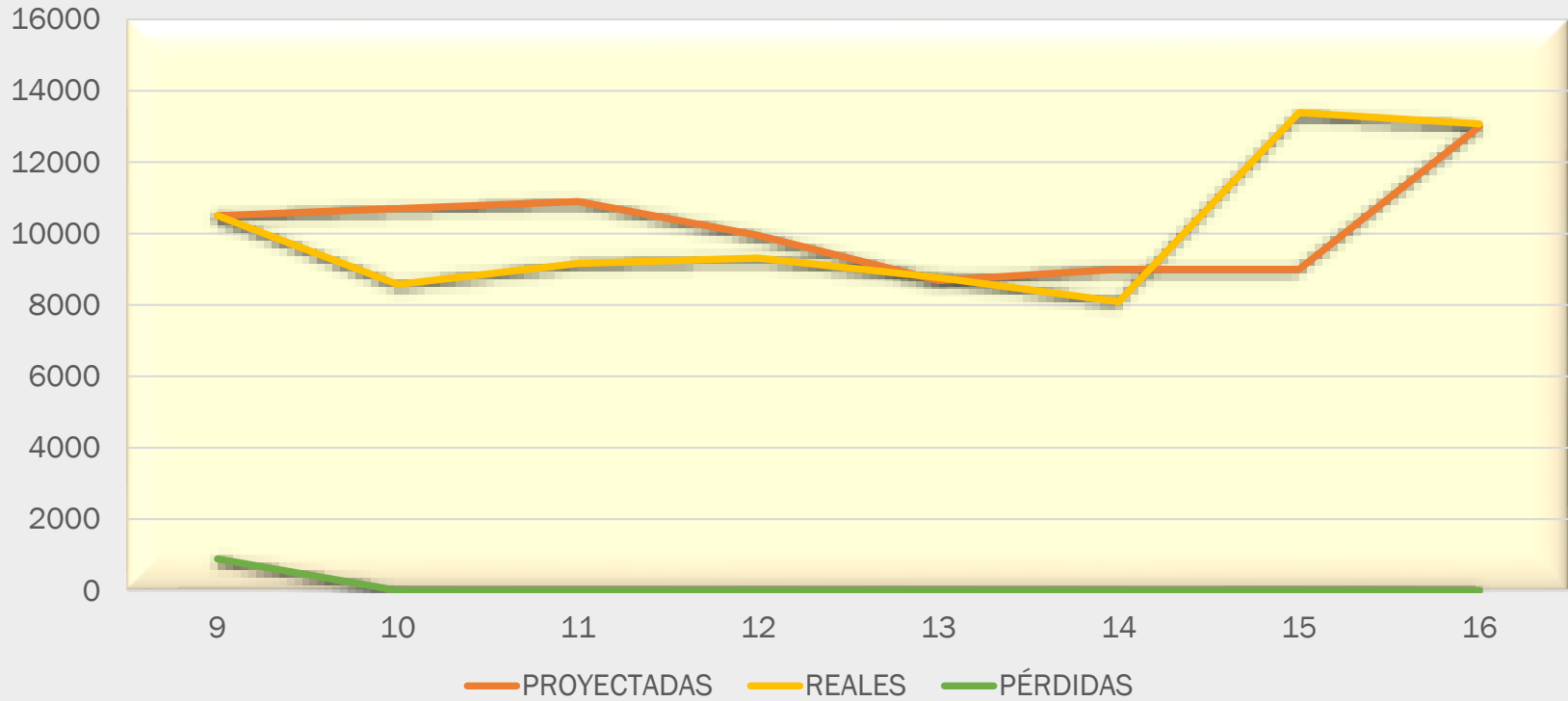
DISTRIBUCIÓN DE VENEDORES POR ÁREA



Hasta el trimestre II, la empresa contaba con 11 vendedores repartidos en las distintas áreas de ventas a partir de este trimestre nuestros vendedores se incrementaron a 13 con la finalidad de asegurar vender el stock y abastecer de manera eficiente al mercado.

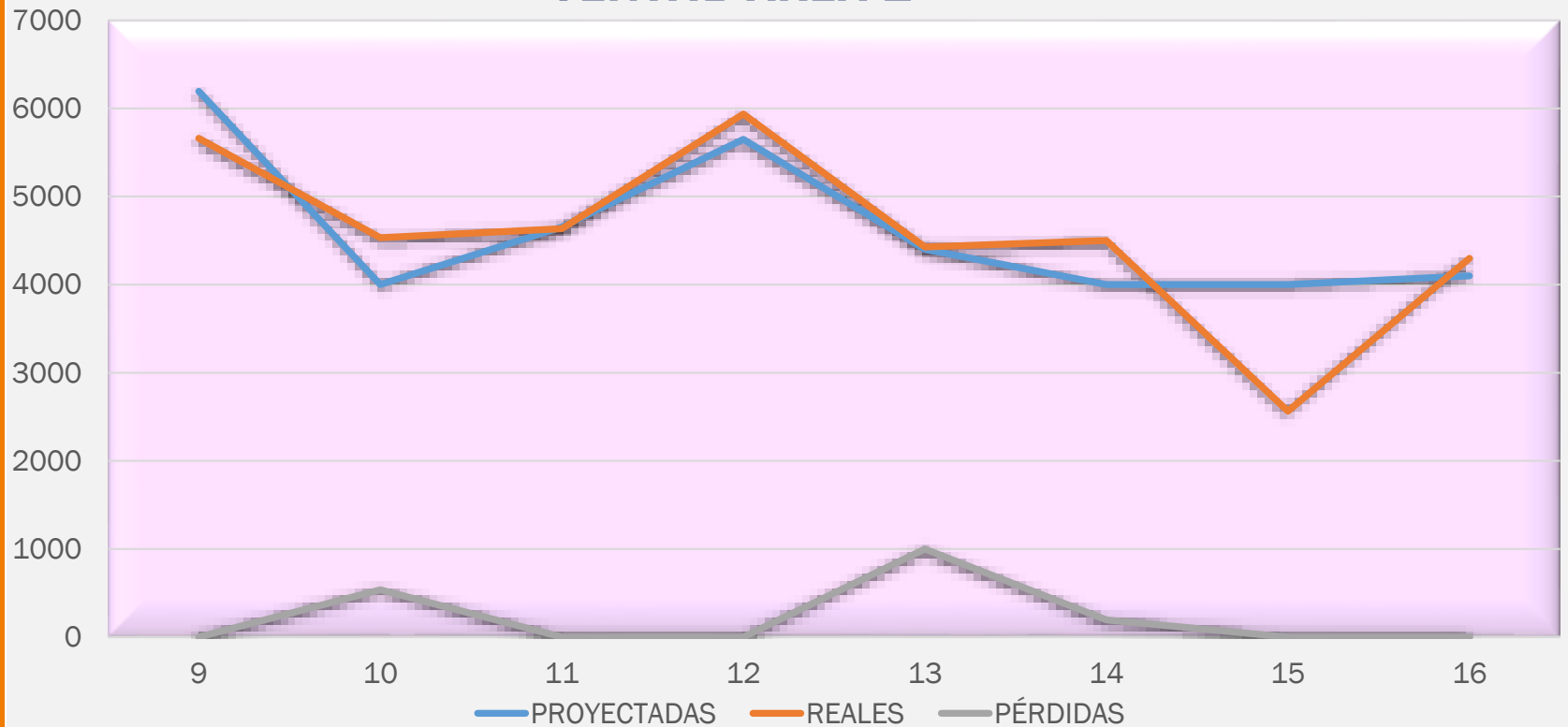
FUERZA DE VENTAS

VENTAS ÁREA 1



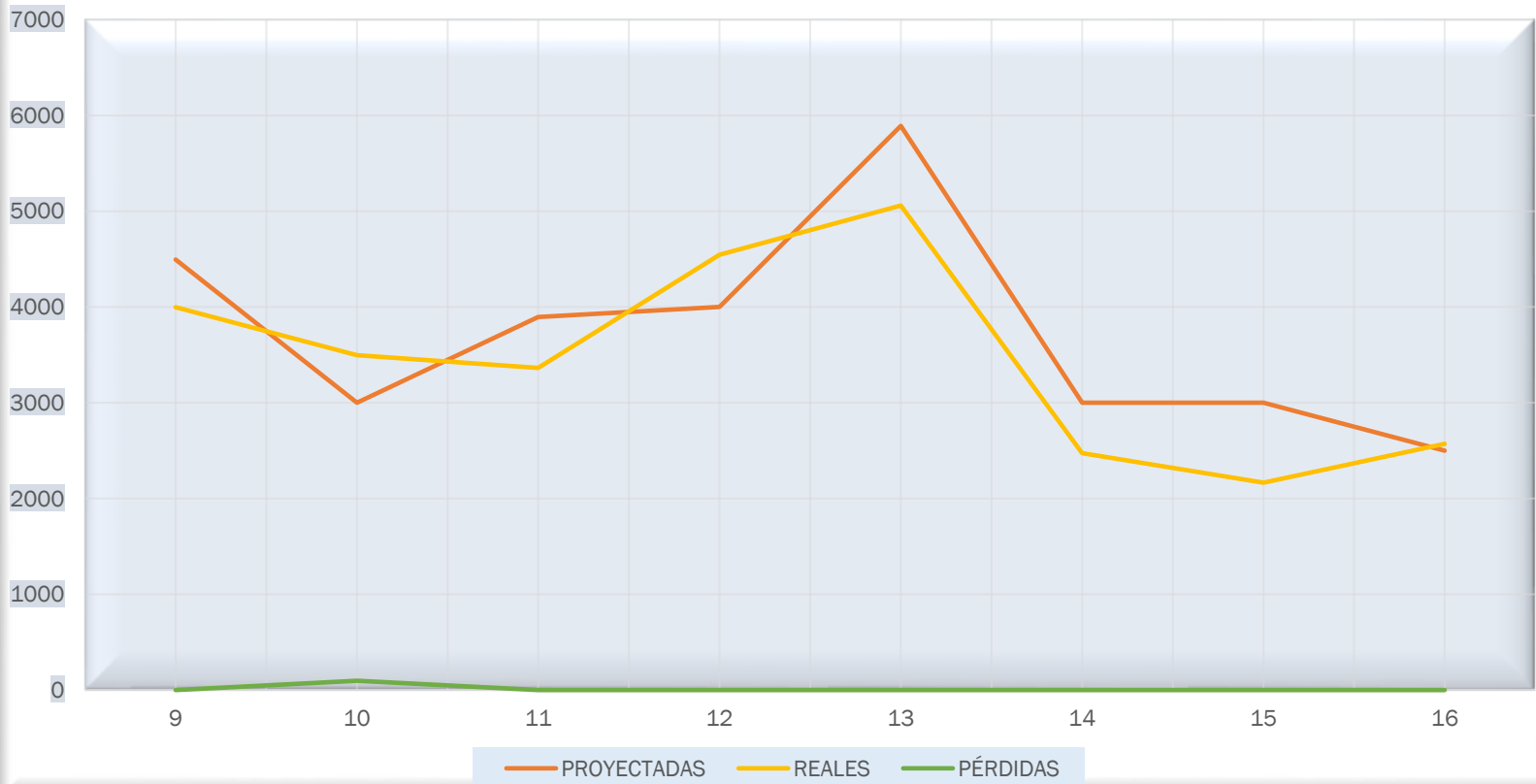
FUERZA DE VENTAS

VENTAS ÁREA 2



FUERZA DE VENTAS

VENTAS ÁREA 3





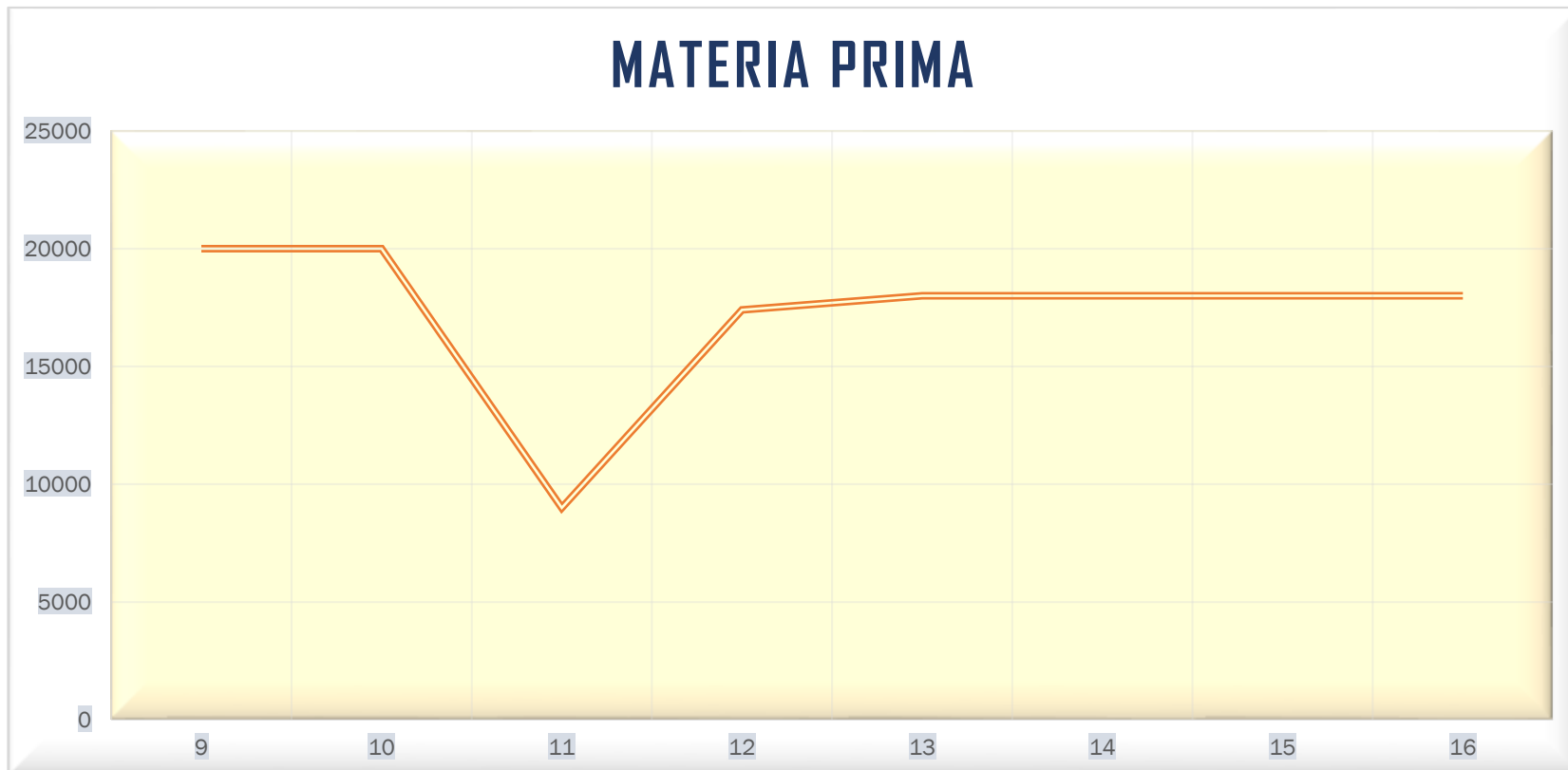
ANALISIS DE PRODUCCION

FIRMA 3

Gerencia Integral



INVENTARIO DE MATERIA PRIMA



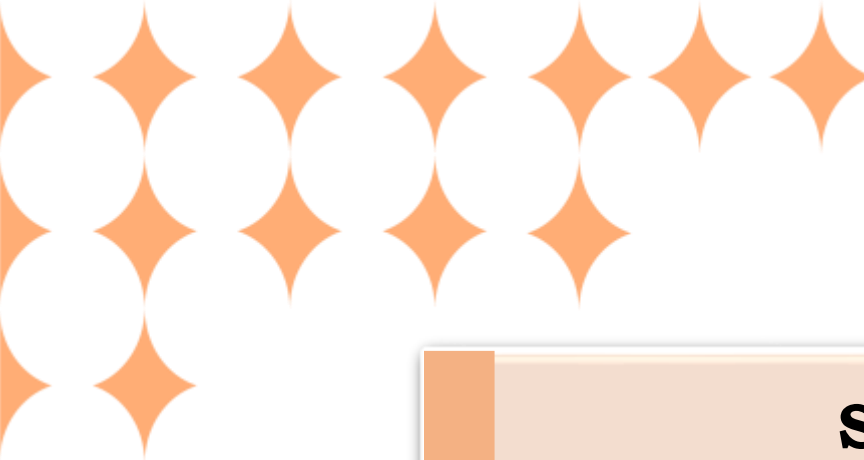
La demanda de Materia Prima, durante el trimestre 12 se ha mantenido estable con una demanda de 18000 unidades para cumplir con la producción requerida .

INVENTARIO DE PRODUCTO TERMINADO

TOTAL DE STOCK PRODUCTOS DE TERMINADOS



Nuestra estrategia fue disminuir nuestro stock de productos terminados para poder reducir los costos de mantenimiento por lo cual nos permite mejorar la situación económica de la empresa.



SIMULADOR TENPOMATIC

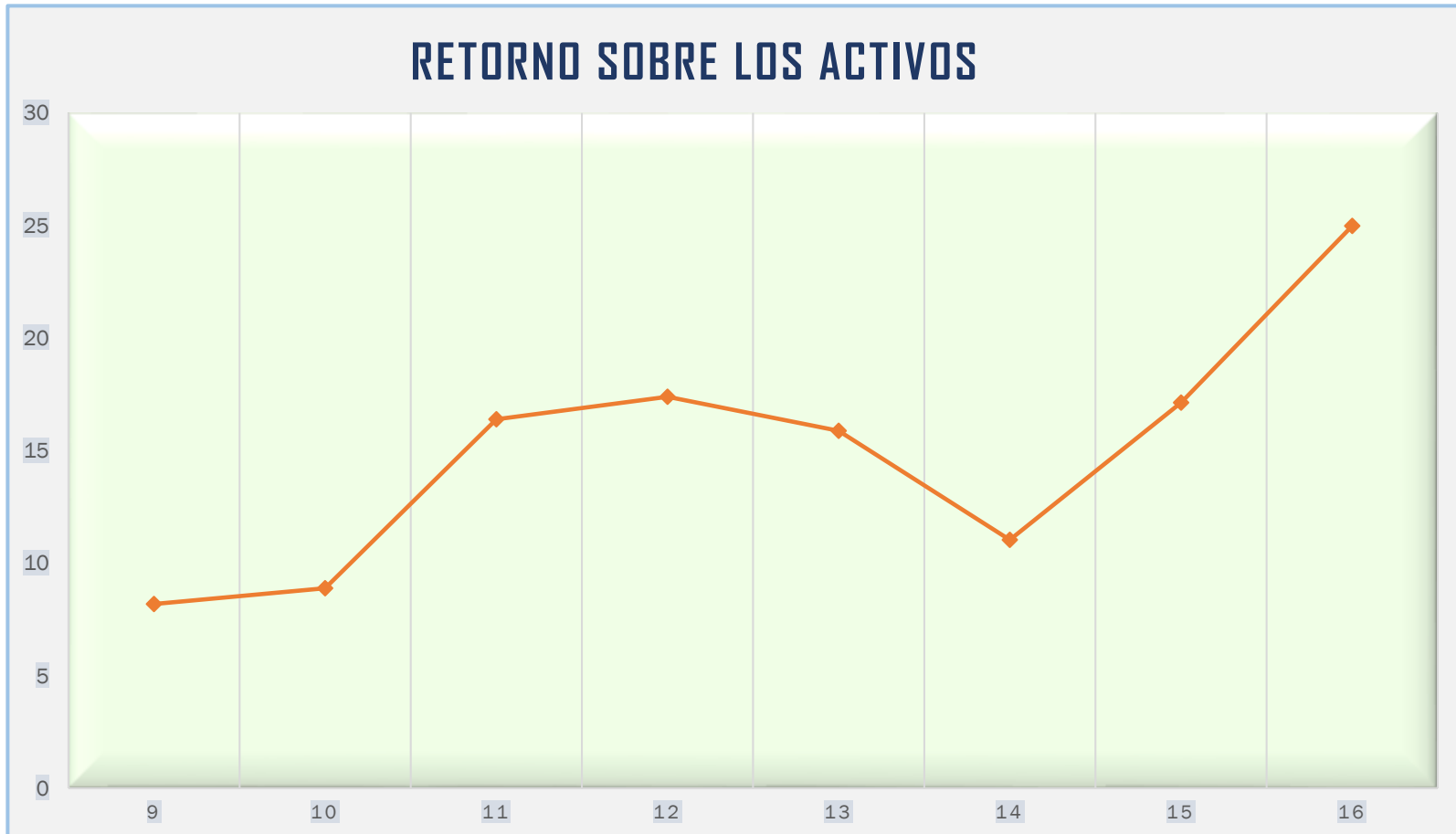
RENTABILIDAD

FIRMA 3

Gerencia Integral

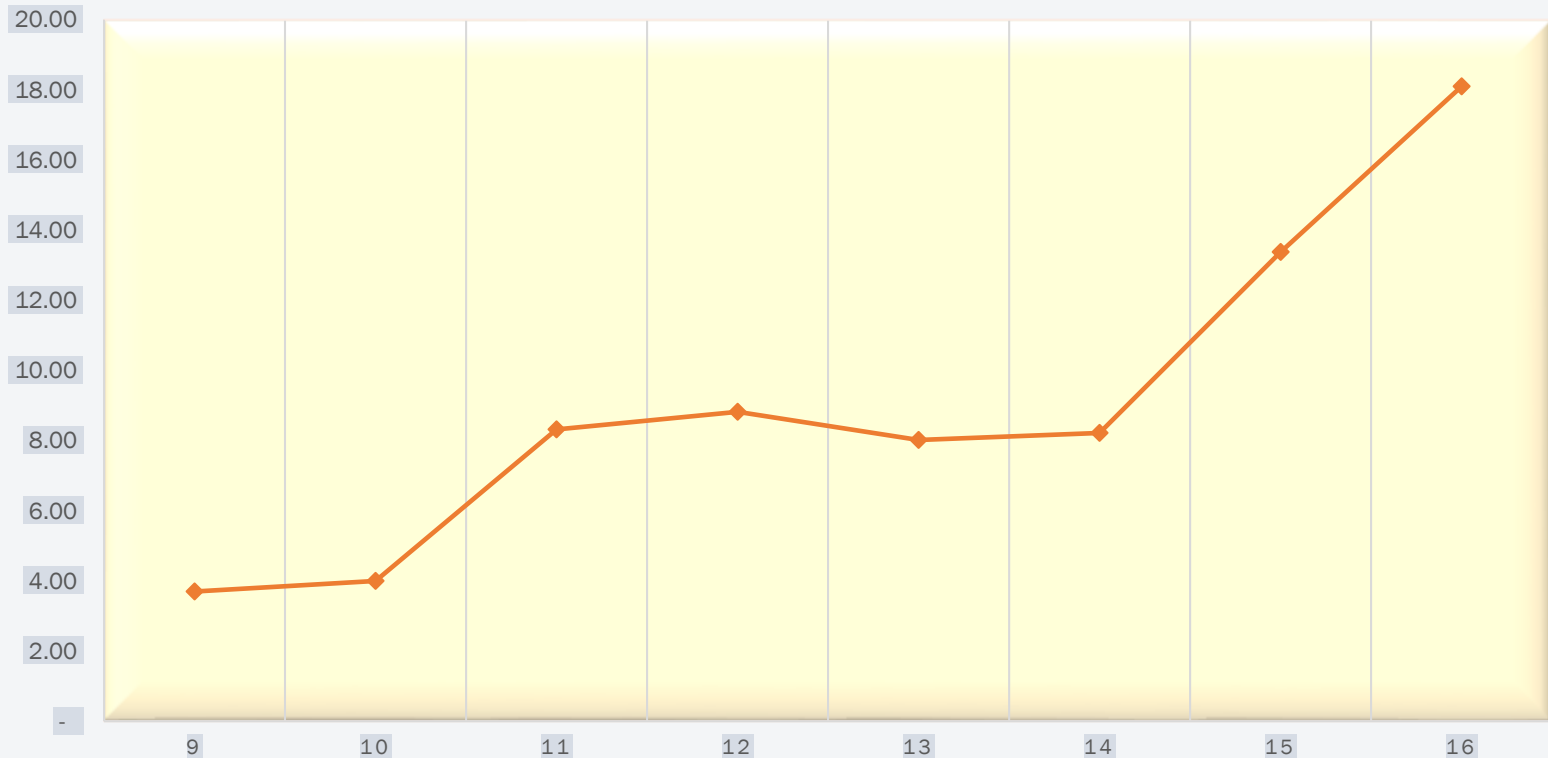


ROTACIÓN DEL ACTIVO



ROTACIÓN DEL CAPITAL

ROTACIÓN CAPITAL



GENERACIÓN DE VALOR

EVOLUCIÓN DEL PRECIO POR ACCIÓN

