

## 9. INICIO:

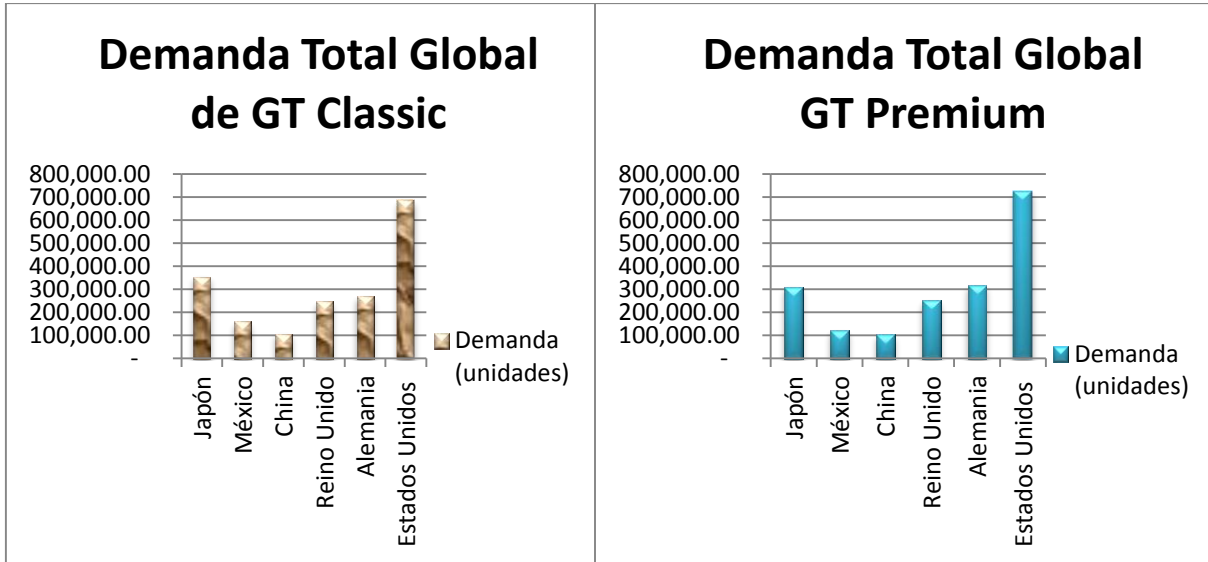
En esta primera parte se mostrará el desempeño de la compañía Global Time en el periodo 60. Tomándolo como referencia, ya que a partir del periodo 61, la toma de decisiones paso a manos del equipo de trabajo antes mencionado.

### 9.1. UBICACIÓN DE FÁBRICAS

Para el periodo 60 Global Time contaba con dos fábricas, una se encontraba en China fabricando el reloj GT Classic, y la segunda ubicada en Estados Unidos produciendo GT Premium. Ambas fábricas tenían una producción del 100%, lo cual correspondía a:

PAÍS	CHINA	ESTADOS UNIDOS
Producción en serie	391, 500 unidades	370, 198 unidades
Inventario para el siguiente periodo	173, 821 unidades	55, 112 unidades
Costo total por unidad	18.18 USD	26.51 SD

## 9.2. DEMANDA GLOBAL POR PAÍS



Para este periodo la demanda de ambos productos tuvo un comportamiento similar, Estados Unidos adquiría la mayor cantidad de unidades mientras que China mostraba todo lo contrario. El número de unidades vendidas fue uno de los factores que diferenció cada producto así como la demanda de otros países.

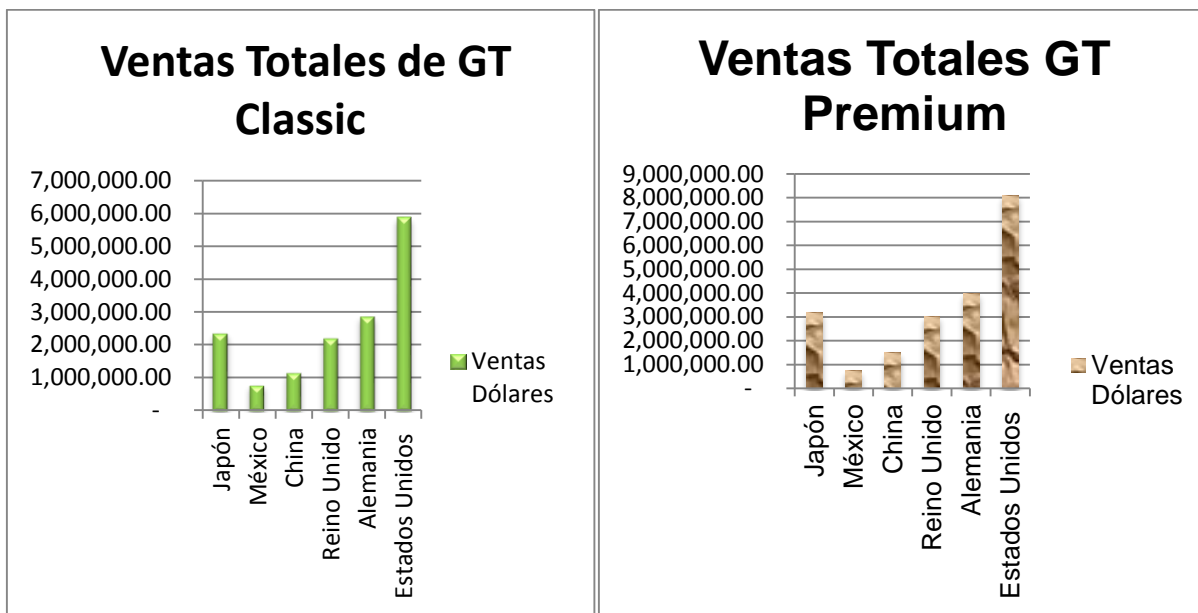
**9.2.1. GT CLASSIC:** registraba una mayor demanda en Estados Unidos con 685,265 Unidades, seguido de Japón con 352,195 Unidades y Alemania con 269,680 Unidades. El país menos interesado en adquirir el producto fue China con 106,520 Unidades.

**9.2.2. GT PREMIUM:** La mayor adquisición de unidades fue también en Estados Unidos, esta vez con 723,315 unidades, Alemania en segundo lugar con 316,140 unidades adquiridas y Japón en tercer lugar con 309,830 unidades. China fue el país con menor número de ventas con 102,960 unidades.

Cabe destacar que la participación de mercado variaba según el país, lo cual se consideró en todo momento para recurrir a las mejores estrategias y poder así lograr los objetivos.

## 9.3. VENTAS TOTALES

Dicha participación de mercado se vio reflejada en ingresos por ventas como se muestra a continuación:



### 9.3.1. GT CLASSIC

La demanda de Estados Unidos con GT Classic reportó para Global Time \$5, 893,279.00 USD las unidades adquiridas por Alemania sumaron un total de \$2, 884,567.40 USD mientras que en México se obtuvo una cantidad de \$787,615.74 USD.

### 9.3.2. GT PREMIUM

Para el producto GT Premium en Estados Unidos se obtuvo un ingreso por ventas de \$8, 101,128.00 USD siendo este el país con mayores ventas. De igual manera, en Alemania se contabilizó en \$3, 957,092.77 USD. Finalmente en México, siendo el país con menor porcentaje de utilidad generó únicamente \$741,865.27 USD durante el periodo.

### 9.4. MARGEN BRUTO

A continuación se muestra una tabla con información respecto a gastos totales por tasas de impuestos, costo de transporte y precio de venta de cada producto, así como la utilidad respectiva según el país:

GT Classic (Producido en China) en USD			
País de venta	Precio de venta	de Costo del Producto (incluye el costo de producción, transporte e	Margen Bruto/ Utilidad Bruta en porcentajes. (Precio de venta – Costo del producto)

<b>impuestos)</b>			
Estados Unidos	43.00	19.44	54.79%
Alemania	52.89	19.50	63.14%
Reino Unido	45.30	19.50	56.96%
Japón	33.79	18.87	44.15%
México	24.68	20.05	18.76%
China	54.38	18.78	65.46%
<b>País de venta    Precio de venta    de Costo del Producto (incluye el costo de producción, transportación e impuestos)    Margen Bruto/ Utilidad Bruta en porcentajes. (Precio de venta – Costo del producto)</b>			
Estados Unidos	56.00	27.11	51.58%
Alemania	61.89	27.53	55.53%
Reino Unido	60.40	27.53	54.43%
Japón	51.53	27.80	46.05%
México	30.84	27.11	12.09%
China	71.98	27.80	61.45%

#### **9.4.1. GT CLASSIC**

Los países que pagaban los precios más altos al adquirir el producto eran China y Alemania. Por tanto fueron los países con mayor margen de utilidad, en el caso de China fue el país que menos costos incurrió al tener la fábrica de dicho producto ahí mismo. En el caso de Alemania, aun cuando fue el segundo de los países con mayores gastos, su precio alto le permitió tener uno de los mejores porcentajes de utilidad. México fue el país con mayores costos, casi igualado al precio de venta por lo que obtuvo el porcentaje más bajo de utilidad con 18.76%

#### **9.4.2. GT PREMIUM**

Se aprecian comportamientos similares a GT Classic, siendo en China y Alemania los países en que se ofrecieron precios superiores al resto. De igual manera fueron los países con mayor margen de utilidad, la diferencia en este producto fue que los costos eran casi los mismos para cada país (entre 27.11 y 27.80) La desventaja para México era el precio de venta que no daba una muestra de la calidad del producto y no permitía aportar un buen porcentaje de utilidad a la compañía.