



Certamen Educativo de Gestión de Empresarios
“Sembrando Empresarios” – Edición 2022

MANUAL DEL PARTICIPANTE



www.simularg.com.ar

INTRODUCCIÓN

El Certamen Educativo de Gestión Empresas Por Simulación Interactiva Sembrando Empresarios, constituye un conjunto de acciones promovidas por SimulArg – Jóvenes Empresarios y las instituciones educativas organizadores de las distintas sedes regionales cuyo fin es contribuir a fomentar la cultura emprendedora de los jóvenes, de transferir los conocimientos empresariales y económicos a una situación virtual, de estimular la formación de valores a través de la conducción de empresas virtuales, una herramienta lúdica vivencial que permite volcar conocimientos de matemáticas, economía administración, etc., adquiridos durante los años de estudio. Comprende una actividad extracurricular dirigida a alumnos regulares de Educación Media (Sistema Tradicional o nivel Polimodal), que aborda una forma de estímulo a la sana competencia entre los mismos.

La competencia se desarrolla mediante la utilización del Software Educativo Didáctico Simulador de Mercado AKRON, este modelo informático fue pensado para brindarle, a los alumnos que en el intervengan, un primer contacto con el fascinante mundo de los negocios y del empresario. Durante la competencia los estudiantes formarán “empresas” y tendrán a cargo sus decisiones. Las compañías competirán en la producción y ventas de un producto que se encuentra en el umbral del avance tecnológico.

El programa simula un mercado competitivo brindando la oportunidad de interpretar y analizar los reportes financieros de una empresa, y al mismo tiempo, aplicar los principios sobre matemáticas, economía y administración aprendidos.

El software fue proyectado para crear un entorno plenamente desafiante en el que frecuentemente se le solicitará a los alumnos la capacidad de aprender conceptos, analizar escenarios y tomar decisiones. Los participantes tendrán que desarrollar estrategias y probarlas, comparándolas con las de sus competidores en el mercado.

El desempeño de una empresa dependerá de sus decisiones, del entorno del mercado y de las decisiones que tomen sus competidores, ya que como ocurre en la realidad las decisiones tomadas por una empresa, tienen influencia en los resultados de las demás.

Todos estos elementos hacen del simulador una poderosa herramienta de aprendizaje, y al mismo tiempo, un entretenimiento desafiante.

OBJETIVOS

Los participantes lograrán:

- Tener un primer contacto con el mundo de las empresas.
- Conocer como es el funcionamiento del mercado.
- Desarrollar habilidades de análisis y tomas de decisiones.
- Comprender el impacto que pueden tener las políticas económicas gubernamentales sobre un negocio.
- Comprender lo que es formular estrategias y planes en un medio competitivo inestable.
- Incrementar sus conocimientos sobre economía de una manera didáctica.
- Comprender la importancia del trabajo en equipo en la búsqueda de un objetivo común.
- Estimular el aprendizaje, mediante una herramienta lúdica vivencial

MODALIDAD DE DESARROLLO

▪ Etapa Regional

Entre los meses de abril y septiembre se desarrollarán certámenes de Simulación de Empresas en diversas localidades en donde un establecimiento educativo será designado sede regional, este si acepta, será el que convocará a participar del certamen a alumnos de los últimos años de las escuelas de su localidad y localidades aledañas, promoviendo un vínculo académico en un evento binacional y en el que participarán más de 10000 alumnos.

Las sedes regionales se desarrollarán en dos o tres jornadas de trabajo, las empresas serán agrupadas en zonas clasificatorias, e irán avanzando en competencia los equipos poseedores de las mayores utilidades acumuladas.

Se definirán ganadores regionales de la olimpiada, los que serán distinguidos con certificados, medallas y obsequios. Además se extenderá la participación de las empresas virtuales, que obtuviesen los primeros lugares en la Etapa Final del certamen.

▪ Etapa Revancha

De acuerdo a la provincia existirá una o más instancias de revancha que convocará a aquellos equipos que no hayan logrado la clasificación a los nacionales. Al igual que en las regionales los grupos serán agrupados por zonas e irán avanzando en competencia los poseedores de las mayores ganancias, los grupos que ocupen los primeros lugares accederán a la instancia nacional.

▪ Etapa Final:

La Etapa Final o Nacional de Sembrando Empresarios, se llevará a cabo en el mes de noviembre, esta instancia convocará a los mejores equipos de las cada una de las instituciones anfitrionas, y al menos un equipo representante de cada una de las sedes regionales de la olimpiada.

Se trata de eventos en los que jóvenes provenientes de diferentes situaciones compartirán una experiencia única, donde la capacidad de decisión será fundamental y el trabajo en equipo intenso, ya que los participantes deberán responsabilizarse de decisiones que implicarán el éxito o fracaso de su empresa. Todo ello en el marco en el que además existirá la posibilidad de conocerse y relacionarse con jóvenes de otros institutos educativos u otras localidades, provenientes de diferentes realidades.



DENOMINACIÓN DEL CERTAMEN

¿Por qué Sembrando Empresarios?

“Sembrando Empresarios”, supone compartir una visión del mundo al que aspiramos para nuestros jóvenes, supone forjar el futuro, formando liderazgo en el presente. “Sembrando Empresarios” por lo tanto, no es tan solo un nombre más sino que esta contenida la mística misma del certamen y del proyecto: sembrar las visiones y los valores de empresa, con los de las instituciones y los de la sociedad más justa, solidaria y responsable con igualdad de oportunidades para todos.

EL CONTROL DE LA DEMANDA

Para alcanzar el primer lugar en la competencia se debe obtener la mayor cantidad de utilidades acumuladas al cabo de los 6 períodos de toma de decisiones. La clave del éxito consiste en balancear la toma de decisiones de producción con las ventas. En este caso las compañías fabrican un producto que aplica lo último en tecnología computarizada a un artefacto de uso cotidiano. Es un mercado totalmente nuevo y virgen, de manera que tiene un gran potencial de crecimiento. Pero al mismo tiempo es muy sensible a las recesiones de la economía. Por lo general, en épocas de recesión la demanda de productos suntuarios es más afectada que la de los de primera necesidad. Así, por ejemplo, las expansiones o contracciones económicas tienen poco efecto sobre la demanda total de sal, azúcar, pan, leche, pero un gran efecto sobre electrónicos, electrodomésticos, automóviles, etc.

Las decisiones que se tomen no son óptimas cuando se acumulan stocks por encima de lo planeado o hay una demanda que no se puede satisfacer (órdenes no realizadas). En el primer caso, la empresa puede tener serios problemas de liquidez, en especial si la acumulación de stocks es grande. Las recesiones son el mejor ejemplo de los problemas que enfrentan las empresas cuando no logran vender su producción. En este simulador, llegar al último período con stock acumulado, implica haber dejado de ganar importantes utilidades. Los stocks se computan en el balance a costo promedio ponderado.

De la misma manera, una compañía que se quede con órdenes no realizadas, ha dejado de vender unidades que le hubieran significado una mayor utilidad. La demanda insatisfecha se produce porque el precio elegido fue bajo con respecto a lo que el mercado hubiese pagado, o porque el gasto en marketing provocó una demanda desproporcionada con respecto a la capacidad de oferta de la empresa.

De producirse un exceso de oferta (acumulación de unidades en stock) o un exceso de demanda (órdenes no realizadas), en ambos casos la empresa no logra maximizar sus ganancias.

En este simulador, la cantidad de órdenes que su compañía recibe se determina por:

- 1) El precio de venta. A menor precio, mayor será la cantidad de órdenes recibidas, y viceversa.
- 2) El gasto en marketing. El gasto que se realice en marketing afecta la demanda del mismo período. Pero desaparece en el período siguiente. A mayor gasto en marketing corresponde una mayor demanda y viceversa.
- 3) El gasto en investigación y desarrollo (I&D). Mejora la calidad técnica del producto. A igualdad de precios con la competencia, el efecto de la investigación y desarrollo logra aumentar el número de órdenes recibidas. A diferencia del gasto en publicidad, la I&D tiene efectos permanentes sobre la demanda y distingue el producto de la empresa respecto de la competencia. Sin embargo, los resultados de la I&D no se ven en el período en el que se efectúa el gasto, sino a partir del período siguiente.
- 4) El precio de las empresas competidoras. Cuanto más alto sea el precio del producto en comparación con las demás empresas, menor será la demanda que reciba y viceversa.
- 5) En resumen, la empresa tiene que realizar la mejor combinación de precio, marketing e I&D para lograr una demanda que absorba su producción sin acumular stocks no deseados o una demanda insatisfecha y así lograr el máximo de eficiencia.

EL NIVEL DE PRODUCCIÓN LA CAPACITACION Y LOS COSTOS

▪ Nivel de Producción

Todas las compañías parten con la misma capacidad de producción.

El costo unitario varía con el volumen de producción. A menor producción, el costo unitario es más alto. A medida que la producción aumenta, el costo unitario va descendiendo hasta alcanzar su mínimo cuando se utiliza el 75% de la capacidad de producción.

Niveles de producción superiores al 75% vuelven a hacer crecer los costos unitarios.

▪ Capacitación

Los gastos que la compañía haga en capacitación reducen el costo unitario, pero no inmediatamente. Comienza a aplicarse recién en el período siguiente a aquel en el que se efectuó el gasto. El efecto de la capacitación al igual que el de la Investigación y Desarrollo (I&D), perdura en todos los períodos siguientes.

Las reducciones de costo debido a los gastos en capacitación son acumulativas, es decir, el costo unitario se reduce cada vez más.

La compañía más exitosa es aquella con mayor utilidad que se las ingenie para vender todos sus productos. Equilibrando oferta y demanda, tratando de tener siempre (0 en unidades de stock y 0 en órdenes insatisfechas).

Producción

Ustedes deberán decidir el nivel de producción de la compañía (cuantos productos fabricarán para vender). Miren el Reporte de la Compañía en la parte destinada a Valores del Próximo Período para determinar su capacidad de producción al 100% (el número máximo de productos que su fábrica puede producir)

Son ustedes los que deciden cuantos productos fabricar, siempre teniendo en cuenta que están condicionados a la capacidad máxima de producción de su fábrica y a los cinco valores habilitados por el simulador (0%, 25%, 50%, 75% y 100%).

Observen el Reporte de su compañía, en la parte destinada a la producción para ver cuanto costó cada uno de los productos en el período pasado.

(Prod. Costo / unid.).

Si su compañía en el período que pasó no hubiese realizado gastos en capacitación y en ampliación de planta, y además decide continuar con el mismo nivel de producción, el costo unitario no presentará ningún cambio.

Las compañías producen al menor costo unitario cuando son operadas al 75 por ciento de su capacidad.

Si su compañía establece un volumen de producción menor al 75% (nivel óptimo), el costo de cada unidad será superior debido a que sectores destinados a la producción estarán inactivos aún cuando ustedes estén pagando por ellos. Además, es importante aclarar que esta variación probablemente provocará el despido de trabajadores, teniendo su compañía una deducción de \$300, en el Estado de Resultados en concepto de indemnizaciones por cada operario que pierda su fuente de trabajo.

Si se produce por encima del 75% de su capacidad, entonces, tendrá que hacer trabajar las máquinas de su empresa durante un período mayor de tiempo. Esto originará averías y un mayor costo unitario del producto. Al contrario de lo que sucede cuando disminuimos el volumen de producción, al incrementarla necesitaremos personal extra, esto significará un ingreso de \$100 por cada operario que nuestra compañía contrate, que se verá reflejado en el Estado de Resultados en concepto de subsidios por Recursos Humanos.

Generalmente es mejor que la fábrica trabaje al nivel donde obtiene los menores costos unitarios. Las únicas excepciones se encuentran en el caso en que la demanda sea tan alta, que mediante un aumento de precios, se pueda compensar los costos de producir más del 75%; o cuando la demanda sea tan baja que no se pueda esperar vender lo producido con tal porcentaje de capacidad.

También puede suceder que la compañía no tenga recursos para hacer frente a determinados costos de producción, por lo que se debería obligada a producir menos, y así cumplir con los gastos operativos que la planta demande.

necesario analizar cuidadosamente la situación antes de variar la capacidad de producción a niveles inferiores al 75%.

El resultado de sus decisiones dependerá también de lo que hagan sus competidores. Si todas las empresas producen más, los precios tendrán que ser menores para todos. Si todas fabrican menos productos, entonces los precios pueden ser más altos. En caso de que algunas produzcan más y otras menos, las primeras bajarán sus precios y las segundas lo elevarán, provocando resultados diferentes.

Las compañías que logren la exacta y correcta combinación de precio y producción ganarán la mayor utilidad.

Ejemplo: calcular el mayor nivel de eficiencia de la compañía.

$$\begin{array}{rcl} \text{Capacidad de producción (100\%)} & = & 1000 \\ \text{X 75\% de capacidad utilizada} & = & \text{x } 0.75 \\ \hline \text{Unid. a prod. p/ obtener costo más bajo} & = & 750 \end{array}$$

COMO CALCULAR EL COSTO TOTAL BRUTO DE PRODUCCIÓN

Para mantener un correcto control de las finanzas de la Empresa es necesario saber en que forma emplearemos los fondos de la compañía. Es de suma importancia conocer cuales son los costos de producción, según el valor de planta, capacitación acumulada, y los diferentes porcentajes de utilización de la planta de producción.

El ábaco de costos será la herramienta indispensable para poder saber con exactitud cuanto dinero emplearemos en la fabricación de nuestros productos en cada uno de los diferentes períodos.

Como leer el ábaco de costos

Como verán, en el ábaco figuran las diferentes combinaciones entre los distintos valores de Planta (en el eje de las ordenadas), y los diferentes niveles de Capacitación y porcentajes de Producción (en el eje de las abscisas).

En el momento de tomar las decisiones, cada compañía tiene que establecer el nivel de producción a utilizar (recuerde que siempre que se utilice el 75 % de la capacidad productiva estaremos produciendo al costo mas bajo por unidad).

Para establecer el costo total bruto de producción que la empresa tendrá en el período deberá conocer:

- 1) Cuál es la Capacidad de Producción 100% que la compañía tiene.
- 2) Qué valor tiene la Planta.
- 3) Cuáles son los niveles de Capacitación Acumulada que la Compañía tiene.

Todas estas respuestas las encontraremos en el Reporte de la Compañía, abajo a la izquierda en el espacio destinado a Valores del Próximo Período. Allí se encuentra la cantidad de \$ invertidos en Capacitación Acumulada, en la Planta productiva y el equivalente en unidades disponibles para fabricar en el período (es decir cual es la Capacidad de Producción 100%). En nuestro ejemplo vamos a suponer que la capacidad de Producción es de 1000 unidades, el Valor de la Planta es de \$50000, y la Capacitación Acumulada es de \$5000.

Cuando ya conocemos nuestra "Próxima Capacidad (100%)". Debemos establecer que porcentaje utilizaremos. En esta oportunidad decidimos producir al 75% de la capacidad, por eso nuestra producción será de 750 unidades. ($1000 \times 75 / 100 = 750$ unid.).

Luego nos situamos en el cuadro de costos, buscamos sobre la izquierda la fila correspondiente a la Planta (50.000) y nos movemos hasta la columna de la Capacitación Acumulada correspondiente (5000). Dentro de esta columna nos situamos en el casillero que corresponda al 75% (valor elegido). El valor que figura en esa celda (\$56,20) será el **costo unitario** de nuestro producto.

Ahora que ya conocemos el costo unitario de nuestro producto lo multiplicamos por el equivalente en unidades (750 unid.).

El total obtenido al multiplicar 750 unid. x \$56,20, será el **Costo Total Bruto de Producción** de ese período.(\$42150).

Recuerde: Este cálculo debe hacerse período tras período.

Si en cambio, hubiésemos elegido trabajar al 100 % de la capacidad de producción deberíamos haber hecho: $1000 \times 60,70 = 60.700$ que sería el **Costo Total Bruto de Producción** para este caso.

Los 1000 son las unidades a producir al elegir el 100%.

Los 60,70 es el costo unitario que se obtiene en el ábaco de costos. Ubicándose en el Valor de la Planta (50.000) y en la columna correspondiente a la capacitación acumulada (5.000). De ahí, elegir el costo que figura en la columna del 100 % ya que es el nivel de producción elegido.

Mantenimiento

Es la cantidad que se debe gastar para mantener la planta en condiciones de plena producción ya que en cada período esta se deteriora y se deprecia. Es un gasto forzoso, obligatorio e ineludible (no se puede no pagar). Es un porcentaje que puede ir variando de período en período. Para jugar el período nº 1, dicho porcentaje debe tomarse del Reporte Industrial, donde figura como Tasa de Mantenimiento.

Para los siguientes períodos, se deben leer atentamente los comentarios económicos, que es allí a donde se les anunciará si hay algún cambio en dicha tasa. Si en el comentario económico, no hace mención al cambio de tasa del mantenimiento, el valor de esta (tasa de mantenimiento) seguirá siendo el mismo que en el período anterior. Pero si en el informe económico se comenta que hay un cambio, hay que tomar lo que dice el informe, eso si, siempre prestando mucha atención para ver en que momento se produce el cambio en la tasa.

Modo de Calcular el Mantenimiento:

Para el cálculo del Mantenimiento hay que tener en cuenta el valor de la Planta (figura en el Reporte de la Compañía en la parte de Valores del Próximo Período) y la tasa de mantenimiento vigente (explicado en el párrafo anterior).

Siguiendo nuestro ejemplo, el Valor de la Planta es de 50.000.

Como suponemos que estamos en el período Nº 1, el valor de la tasa de Mantenimiento lo copiamos del Reporte Industrial. En este caso vamos a tomar que es del 7%.

Para calcular lo que la empresa debe pagar de Mantenimiento, aplicamos el porcentaje de la tasa de Mantenimiento (7%) al valor de la planta (50.000).
 $50.000 \times 7\% = 3.500$

Que es lo mismo que hacer $50.000 \times 7:100 = 3.500$

Es decir que en este período, la empresa pagará \$3.500 en concepto de Mantenimiento.

Intereses (Estado de Resultados)

Son los intereses que le cobran a su compañía los dos bancos con que esta opera. Tenga presente esta cifra cuando realice el cálculo de gastos forzosos para el período por jugar.

Al igual que el mantenimiento es un gasto obligatorio e ineludible, que su compañía deberá afrontar con sus acreedores.

Como su nombre lo indica es un valor que se encuentra en el Estado de Resultados del último período jugado.

➤ Decisión Precio

La primera decisión que deberán tomar como gerentes de su Empresa será establecer el precio. Con el precio ustedes comprarán que es lo que la gente desea (demanda) con la oferta. El precio también es un importante factor para determinar cuanta ganancia pueden obtener.

Ustedes desearán vender la mayor cantidad de productos que sea posible al más alto precio y con un costo reducido. *El número de productos que ustedes pueden vender depende de la cantidad de compradores que desean adquirirlos y de los volúmenes de producción que la industria maneje. Tengan en cuenta a sus competidores cuando establezcan el precio.*

Las compañías tienen la oportunidad de establecer un nuevo precio para sus productos en cada período. Escojan un precio que les permita balancear las órdenes que reciben con la oferta disponible para vender.

Al comenzar la simulación todas las compañías cobran el mismo precio por sus productos. Es necesario que ustedes piensen muy cuidadosamente que clase de compañía desean tener.

▪ Estrategia de precios bajos

Algunas empresas buscan mantener precios bajos para vender la mayor cantidad de productos. Ellas no necesitan tener mucha utilidad por producto vendido pero si una alta capacidad de producción que les permita recuperar las ganancias perdidas por los precios bajos.

▪ Estrategia de precios altos

Algunas empresas plantean fabricar un producto de alta calidad, con precios altos y teniendo una buena utilidad por cada producto vendido, sabiendo que habrá pocos compradores.

▪ Estrategia de precios medios

Otras compañías escogen para vender sus productos un precio medio. Ellas ofrecen un producto de buena calidad a un precio razonable.

Las compañías pueden tener éxito con cualquiera estrategia seguida. La clave es saber interpretar el contexto en el que la empresa se está desarrollando.

Las órdenes de compra que su empresa recibe, indica en qué medida la gente desea comprarlas al precio que ustedes establecieron.

La cantidad de productos que su compañía tiene para vender en cada período está determinada por la cantidad de unidades que se produce en el período más la cantidad de productos que quedaron en el inventario en el período pasado. Observen el Reporte Industrial para ver el total producido por todas las compañías del sector. Miren el Reporte de la empresa para ver cuántas unidades produjo en el período pasado y cuantos están en inventario para ser vendidos en el siguiente. La cantidad a producir en el período más el total de unidades en stock, es el total de mercadería que poseen para vender en el período por jugar.

¿Su Empresa tuvo órdenes que no pudo abastecer? Si esto es así, ustedes hubiesen podido tener mayor utilidad con un precio más alto. ¿Su compañía fabricó más productos de los que pudo vender? Si es así, hubiese podido tener mayor utilidad vendiendo a un precio inferior debido a que las órdenes recibidas serían mayores.

Ustedes tendrán la mayor ganancia vendiendo tantos productos como puedan al mayor precio posible. Esto significa que el precio que establezcan tiene que generar suficientes pedidos (Órdenes Recibidas) para, de esa forma, poder vender todos los productos que se fabriquen.

La utilidad dependerá tanto de las decisiones de su compañía como la de las decisiones del resto de las empresas. La compañía con precios más bajos tendrá la mayor cantidad de pedidos. Cuando definan el precio de su producto, deben recordar que todos sus competidores estarán tomando la misma decisión. Ellos desearán escoger un precio que este por debajo del de ustedes, ya que de esta manera venderán mas fácilmente. Pero esto será conveniente???

Para establecer un precio adecuado debemos ver que nuestros costos no superen a las ventas. Es decir:

Además de sacar las cuentas para no excederse en los fondos disponibles, las decisiones de producción, Marketing, Capacitación, Investigación y Desarrollo, Mantenimiento y el Interés, son los componentes del costo total de unidades vendidas.

La Evolución de la Compañía

La eficiencia de la compañía depende en gran parte de las decisiones que puedan tomar sus directores. Malas decisiones harán funcionar a la compañía de manera ineficiente. Pero cada compañía se verá afectada por factores externos:

- 1) Las decisiones de las otras compañías
- 2) La evolución de la economía en general

Las decisiones de cada compañía pone restricciones a las otras. Una Empresa que eleve el precio de su producto muy por encima del que eligieron las demás, verá reducida la cantidad de órdenes recibidas debido a que gran parte del público no aceptará un sobre precio en el producto comercializado.

Además todas las compañías están sujetas a las fluctuaciones del mercado. El mercado puede expandirse, mantenerse estable o contraerse.

El mercado de los nuevos productos es muy sensible a los cambios generales de la economía. Una expansión de la economía hace crecer a este mercado y una recesión la afectará de manera negativa.

Las políticas económicas del gobierno se irán anunciando en un breve informe económico que acompañará al Reporte Industrial y al Reporte de la Compañía.

Los directores de las compañías deberán mostrar su capacidad industrial para enfrentar las cambiantes situaciones de la economía.

➤ Decisión Marketing

Como administradores ustedes no solamente deben controlar la oferta de su compañía, decidiendo cuanto producir, sino que deben de tener algún control sobre el número de órdenes que su empresa recibe. Realice esto decidiendo cuánto dinero gastarán en Marketing. Los gastos en Marketing incluyen la contratación de personal que promocióne la venta de nuestros productos en las tiendas, poner anuncios en los periódicos, en las páginas amarillas, en radio, televisión e Internet. Además imprimiendo y enviando catálogos de tal forma que los clientes puedan ordenar por Internet, correo o por teléfono.

En cada período su Empresa podrá modificar la inversión en Marketing. Ustedes gastarán menos dinero si bajan los costos en esta área, pero al tener menos vendedores y avisos es probable que reduzcan las órdenes recibidas para sus productos. Si incrementan el gasto en Marketing, ustedes tendrán que pagar más, pero las órdenes extras que estos gastos producen, pueden incrementar sus ganancias en una proporción mucho mayor que su costo.

La cantidad que ustedes acuerden gastar en Marketing deberá estar relacionada con las decisiones de precio y producción de la empresa.

Desarrollen una estrategia de Marketing que sea consistente en las metas de su compañía.

Hay muchas combinaciones de precios que pueden realizar: un incremento en los gastos de Marketing significa que su compañía tendrá costos mayores, que buscará reducir gastando los de producción, y así cubrir la inversión en Marketing. Para ganar un margen mayor las empresas con precios elevados necesitan una estrategia de Marketing más importante que las firmas con precios medios y bajos.

➤ Decisión Investigación y Desarrollo (I&D)

Ustedes pueden influir en la demanda a corto y largo plazo. A corto plazo pueden ajustar la producción, para tener la cantidad de productos que creen necesitar en el período por jugar. A largo plazo ustedes pueden expandir su compañía de tal manera que logren un tamaño de fábrica proporcional al número de productos que deseen producir.

La demanda a largo plazo dependerá del producto mismo ya que si los clientes encuentran otros productos de mejor calidad, es probable que compren menos a su empresa aún cuando ustedes publicaren más. Es por eso que para

mantener las órdenes futuras altas, las empresas gastan dinero en investigación de mercado y desarrollo del producto.

La investigación incluye encuestas a consumidores y otros estudios para determinar las necesidades de los clientes y la clase de productos que ellos desean. Las compañías utilizan esta información para diseñar los productos que más desean los clientes, y así tener mayor cantidad de pedidos u obtener el mayor precio.

La invención y adaptación de productos para satisfacer las necesidades del cliente se denominan desarrollo del producto. Productos nuevos y mejores atraen cada vez mayor demanda y más órdenes. Además ellos también nos protegen que otras compañías nos roben clientes con los nuevos y mejorados productos que ellas pudieran fabricar.

Invirtiendo en I&D ustedes ayudan a mantener las órdenes en el futuro.

Observen el reporte de su compañía en la parte destinada a Valores del Próximo Período para ver cuánto dinero tiene su empresa invertido en I&D desde que comenzó la simulación.

Gastando menos en I&D obtendrán una mayor ganancia inmediata, una mayor inversión en I&D puede dar como resultado más órdenes en el futuro.

La investigación del mercado y el desarrollo del producto son procesos a largo plazo que tienen efecto sobre varios períodos.

Es importante aclarar, que al igual que la capacitación, la I&D tiene efectos a partir del período siguiente a aquel en el cual se ha efectuado el gasto.

Recuerde que puede ser difícil igualar a los competidores que han invertido en investigación del mercado cuando ustedes no lo han hecho.

➤ **Decisión Capacitación**

Como ya hemos visto el progreso de su compañía también dependerá del manejo que se le dé a los costos de producción.

La capacitación de los empleados incluye los cursos que estos realizan en el país y en el extranjero, así como los distintos tipos de seminarios prácticos que le permitan una mayor eficiencia y un mejor desempeño en las tareas que habitualmente realizan.

Los gastos realizados en capacitación reducen el costo unitario, pero no inmediatamente, esa reducción aparece en el período siguiente a aquel en el cual se decidió el gasto, y son acumulativos, es decir que perduran a través del tiempo, haciendo que el costo unitario se reduzca cada vez más.

La capacitación acumulada está impresa en el Reporte de la Compañía, en la parte destinada a Valores del Próximo Período. Allí están sumados todos los gastos de capacitación que su empresa ha realizado desde que comenzó la simulación.

Estudie detenidamente el ábaco, ahí se dará cuenta de la incidencia de la capacitación de los costos y recuerde que la inversión de capacitación tiene efectos a largo plazo.

Nota: el simulador solo procesa inversiones en capacitación múltiplos de 1000 y redondeará automáticamente a múltiplos de 1000 las inversiones que la compañía haga en esta área.

➤ **Decisión Ampliación de Planta**

Cuando su compañía eleva su nivel de producción tiene más productos para vender, pero dicho número queda limitado a su capacidad de producción, es decir que ustedes no pueden producir más de lo que su capacidad de planta le permite. Ahora tendrán la oportunidad de expandir la fábrica de su empresa.

Las fábricas más grandes producen a un menor costo que las pequeñas. Pero igualmente, sin importar el tamaño de su fábrica, el nivel óptimo para producir y obtener el menor costo unitario es el de 75%.

Recuerde siempre, que este juego premia la productividad, puede ser muy difícil vencer a una empresa que haya expandido su planta productiva cuando usted no lo haya hecho.

Una inversión en ampliación de planta producirá un aumento en la capacidad de producción y una disminución en los costos unitarios, pero no inmediatamente, este aumento de la capacidad de producción y de la disminución en los costos unitarios comienza a hacerse efectivo desde el período siguiente al que se efectuó la inversión.

Al igual que al incrementar los niveles de producción, al ampliar nuestra planta estaremos contratando nuevos operarios que se harán cargo de las nuevas instalaciones de la compañía.

Nota: los valores de todas las decisiones deben ser en NÚMEROS ENTEROS y respetando los límites que se informan en el Comentario Económico.

LAS FINANZAS DE LA COMPAÑÍA

Las decisiones que tomen los directores de las compañías están sujetas a la restricción presupuestaria.

Los fondos disponibles para operar la empresa están dados por el efectivo disponible que figura en el activo de balance, más el crédito disponible con las dos instituciones bancarias con las que la compañía opera. En el Reporte de Créditos figura la línea de Crédito de que dispone cada compañía con los dos bancos, así como los préstamos tomados a la fecha en cada institución crediticia, de manera que el margen de crédito disponible resulta de la resta de estos dos valores. El crédito disponible puede aumentar en caso de que las condiciones del mercado lo permitan.

Supongamos a modo de ejemplo que una empresa tiene una Capacitación Acumulada de \$4000 y una Planta de \$50000. Con una capacidad de producción (100%) de 1000 unidades, y decide, para obtener un costo unitario mas bajo, producir al 75 por ciento de su capacidad (1000 x 75% = 750 unid.). Con estos datos estamos en condiciones de afirmar que el costo unitario de cada unidad será de \$57.76, o sea que la empresa necesitará fondos para producir de \$43320 (750 x 57.76). Pero además de estos fondos la compañía deberá afrontar gastos de Mantenimiento, Intereses de Créditos, Gastos en Marketing, Capacitación, I&D y Ampliación de Planta. La suma de estos gastos no puede ser mayor que los fondos disponibles de la empresa (Efectivo + los Créditos disponibles).

LOS FONDOS TOTALES DISPONIBLES

Los fondos totales disponibles significan el dinero con el que cuenta la compañía para desenvolverse durante la compañía. Los mismos tienen 2 componentes:

- 1) **El efectivo:** es el dinero con el que cuenta la empresa. El efectivo será diferente en cada uno de los períodos ya que varía de acuerdo al resultado (ventas, ganancias, etc.) de cada período. Es por esto que este monto no tiene un límite ya que aumentará o disminuirá al mismo tiempo en que la compañía va consiguiendo buenos y malos resultados. Para saber cual es el efectivo con el que cuenta la empresa para jugar el período debemos ver el Reporte de la Compañía en el espacio destinado a Balance en \$.
- 2) **Los Préstamos Bancarios:** todas las compañías cuentan con créditos otorgados por dos importantes instituciones bancarias, que confían en la industria. A diferencia del efectivo los préstamos bancarios tienen un límite. Por lo tanto, cada compañía podrá endeudarse hasta tanto y en cuanto este límite lo permita. Debido a que es muy difícil que alguna compañía se endeude por el total de los préstamos en el primer período, con el correr de los diferentes períodos, cada empresa que utilice estos recursos tendrá, en cada institución bancaria, una parte del préstamo tomado y otra parte disponible.

Para saber cuánto préstamo podemos tomar, debemos hacer una pequeña operación en la planilla de trabajo. Debemos ir a la parte destinada a créditos (en el reporte de la compañía). Aquí se nos mostrará cuales son los máximos créditos de cada banco y cuanto ya hemos tomado ("Préstamos Tomados"), es decir cuanto nos hemos endeudado con cada institución bancaria.

Una vez que sabemos cuántos son los Préstamos Tomados debemos restárselo al Máximo Crédito. Esta operación la debemos realizar para los dos bancos y por separado.

Veamos este ejemplo:

Máx. Crédito Bco. Nación	50000
- Préstamos Tomados	<u>20000</u>

Marg. de Crédito Disponible 30000

Máx. Crédito Bco. CITIBANK	60000
- Préstamos Tomados	<u>25000</u>

Marg. de Crédito Disponible 35000

La suma de los márgenes de crédito disponible de cada banco más el efectivo conforman los **FONDOS TOTALES DISPONIBLES.**

GUIA DE REPORTES Y GLOSARIO DE TERMINOS

Cada equipo recibe un Reporte de la Compañía y un Reporte Industrial después de cada período, cuya duración virtual es de 4 meses.

El Reporte Industrial contiene el completo desarrollo de la Industria y está disponible para todas las compañías. También reporta el funcionamiento relativo de la empresa, basada en la información de corporaciones de negocios.

Cada empresa también recibe el Reporte de la Compañía que solo está disponible para los socios de una compañía en particular, ya que contiene información confidencial acerca del funcionamiento interno de la empresa.

Tanto el Reporte Industrial como el Reporte de la Compañía contienen datos importantes y útiles, tantos números y términos no deben ser confundidos.

La descripción de cada una de las decisiones antes mencionadas les ayudará a entender la importancia de las secciones en cada reporte. La siguiente Guía de Reportes explica cada término de los reportes en detalle.

Para un mejor seguimiento y aprendizaje de los términos, analizaremos cada reporte parte por parte, junto con su respectivo glosario de términos.

En la Próxima página, comenzaremos con el Reporte de la Compañía y seguiremos con el Reporte Industrial.

REPORTE DE LA COMPAÑÍA

Después de cada período de simulación se dispone de un Reporte de la Compañía para cada empresa, el cual contiene información confidencial de las operaciones internas de la empresa y no deberá ser conocido por sus competidores.

Un ejemplo de este reporte es el de la página siguiente.

Reporte de la Compañía IGUALES para el Período 0

DECISIONES TOMADAS DEL PERIODO			
Precio	\$ 95	Ampliación en Planta	\$ 0
Marketing	\$ 9500	Ped. de Prest. Bco NACION	\$ 65000
Nivel de Prod.	75%	Dev. de Prest. Bco NACION	\$ 0
Inv. en Capac.	\$ 0	Ped. de Prest. Bco CREDIAR	\$ 70000
Inv. en I & D	\$ 888	Dev. de Prest. Bco CREDIAR	\$ 0
BALANCE EN \$		ESTADO DE RESULTADO EN \$	
Efectivo	144968	Ventas	92625
Stock	0	Costo Merc. Vend.	63240
Planta	65000	Margen Bruto	29385
Total Activo	209968	Recursos Humanos	4800
Prestamos	135000	Marketing	9500
Ut. Acumuladas	4968	Mantenimiento	5200
Capital	70000	Capacitación	0
Pasivo + Patrimonio	209968	I & D	888
		Indemnizaciones	0
		Mantenimiento Stock	0
		Intereses	11500
		Penalidad	0
		Util. antes Imp.	7097
		Impuestos	2129
		Util. del Período	4968

INFORME PRIVADO DE LA EMPRESA			
Reporte de Producción		Reporte de Marketing en Unid.	
Cap. de la Planta	1300	Órdenes Recibidas	992
Producción	975	Ventas realizadas	975
Nivel Utilizado	75%	Ordenes no realiz.	17
Prod. Costo/Unid.	64.86	Stock en Unidades	0
Empleados	48		

REPORTE DE CREDITOS			
Banco NACION		Banco CREDIAR	
Máximo Crédito	\$ 90000	Máximo Crédito	\$ 80000
Tasa de Interés	24.00	Tasa de Interés	27.00
Préstamos Tomados	\$ 65000	Préstamos Tomados	\$ 70000
Prést. Adicional	\$ 0	Prést. Adicional	\$ 0
		Giro en Descub.	\$ 0

VALORES DEL PROXIMO PERIODO	
Capac. Acumulada	\$ 0
Planta	\$ 65000
Cap. de Prod (100%)	1300
I&D Acumulado	\$ 888

El Reporte de la Compañía se divide en 5 secciones:

- Decisiones tomadas del período

Como su nombre lo indica, contiene las 10 decisiones que se han tomado para el período que ha transcurrido. Estas decisiones forman parte de la historia de la compañía y nada tienen que ver con las decisiones que ustedes deben tomar para el período que se está por jugar.

- **Balance y Estado de Resultado**

Balance

Permite una rápida visión de las finanzas de su compañía al finalizar un período. Esta muestra las pertenencias y obligaciones de su empresa. Se denomina **Activo** a todo aquello que la empresa posee: incluye el efectivo, productos no vendidos en depósitos y el valor total que la compañía posee en maquinarias e inmuebles (Planta). Lo que ustedes deben es llamado Pasivo, incluye los préstamos que son una obligación de la compañía hacia las entidades financieras. El capital es lo que conforma el Patrimonio, es la suma de dinero que originariamente se invirtió para empezar la compañía, de esta suma son dueños los inversionistas.

Las **Utilidades Acumuladas** es el monto de ingresos, después de haber afrontados los gastos, desde que la compañía comenzó a operar. Este dinero es propiedad de los inversionistas por aportar capital para operar la compañía. Recuerden que cuanto mayor sean las utilidades acumuladas, mayor será el éxito de su empresa.

Efectivo: Dinero en efectivo para tomar decisiones en el período actual sin pedir préstamos a los bancos.

Stock: Es el costo de producción de los productos no vendidos (se contabilizan a costo promedio ponderado).

Planta: El valor de la fábrica y equipo de la compañía.

Total Activo: La suma de Efectivo, Stock y Planta.

Préstamos: El monto total que la compañía adeuda a los dos bancos con que esta opera.

Utilidades Acumuladas: Las ganancias o pérdidas acumuladas por la compañía desde el inicio de la simulación.

Capital: El dinero aportado por los dueños al iniciar la compañía.

Pasivo + Patrimonio: La suma de Préstamos, Utilidades Acumuladas y Capital.

- **Estado de Resultado**

Muestra cómo fue determinada la ganancia o pérdida en el período.

Esto se determina con las ventas totales menos la categoría de cada gasto. Los ingresos obtenidos por Subsidios por Recursos Humanos que la empresa tiene en el período van sumando en este Estado de Resultado.

Ventas: Ingreso total. La cantidad de productos vendidos multiplicado por el precio de cada producto vendido.

Costo Bruto de Mercadería Vendida: *Es el costo de materiales y mano de obra utilizado para manufacturar la producción. Es un promedio de los costos de unidades en stock y los de producción multiplicado por las cantidades vendidas.*

Margen bruto: Ventas menos costo de mercadería vendida.

Subsidios por Recursos Humanos: Representa un Ingreso, cien pesos (\$100) por cada empleado que la empresa contrate en el período.

Marketing: La cantidad de dinero gastado en propaganda y publicidad.

Mantenimiento: Costo de la depreciación, averías del equipo como resultado de su uso.

Capacitación: El gasto en que incurrió la compañía para capacitar a sus empleados en el período jugado.

Investigación y Desarrollo (I&D): Los gastos en Investigación y Desarrollo que realizó la empresa en el período transcurrido para hacer más atractivo su producto con respecto a la competencia.

Indemnizaciones: Gasto de \$300 que realiza la empresa por cada empleado que perdió su fuente de trabajo en el período jugado.

Mantenimiento de Stock: Es un cargo, (que puede variar) por cada unidad en stock. Se calcula multiplicando la cantidad de unidades en stock por el valor que le corresponda a ese período.

Intereses: Es el monto que se debe pagar a los bancos por los préstamos recibidos.

Penalidades: Es un monto castigo de \$500 por no cubrir con los Fondos a utilizar los gastos del período.

Utilidades ante Impuestos: Margen mas Subsidios por Recursos Humanos, menos Marketing, Mantenimiento, I&D, Indemnizaciones, Mantenimiento de Stock, Intereses y Penalidad.

Impuesto: Impuesto a las ganancias pagado al gobierno. Puede variar durante los distintos períodos, pero siempre es avisado a través del informe económico.

Utilidad del Período: Utilidad Neta. Utilidad antes impuestos menos impuestos.

- **Informe de Privado de la Empresa**

Proporciona una importante información sobre las operaciones internas de la compañía. Use el Reporte de Marketing y el de Producción para comparar el número de órdenes de compras recibidas con la cantidad de unidades producidas y vendidas.

Recuerde que las órdenes no pasan de un período a otro. Para poder satisfacer dichas órdenes de compra deberán tener productos disponibles en el mismo período en que las órdenes entren.

▪ Reporte de Producción

Capacidad de la Planta: El número máximo de productos que su fábrica pudo haber producido en el período que pasó.

Producción: El número de productos manufacturados en el período transcurrido.

Prod. costo/Unid.: Es el costo de producción de cada unidad manufacturada en el período.

Empleados: El número de empleados tomados en el período.

Nivel utilizado: Nivel de producción utilizado en el período jugado.

Reporte de Marketing en unidades

Ordenes Recibidas: La cantidad de órdenes que obtuvo la compañía en el período jugado.

Ventas Realizadas: El número de productos vendidos.

Ordenes no realizadas: El número de órdenes de compra recibidas para las cuales no hubo productos disponibles.

Stock en Unidades: El número de productos que no se han vendido en el período y permanecen en los depósitos de la compañía.

▪ Reporte de Créditos

Su empresa ya tiene una “línea de crédito” acordada con dos importantes entidades bancarias, que creen en esta industria.

La compañía se manejará con dos entidades bancarias, que tendrán diferentes tasas de interés y distintos límites de Crédito.

Ustedes pueden pedir préstamos (sacar plata del banco, “endeudarse”) si lo desea, o devolver (achicar la deuda) en caso contrario.

NO TENGA MIEDO DE USAR SU CRÉDITO (estar endeudado).

El crédito mueve el mundo, pues es factor de crecimiento. Pero esos máximos créditos o líneas de crédito significan que en total, los bancos están dispuestos a prestarle a su compañía hasta cierto tope. Es decir que su empresa se puede endeudar hasta tanto y en cuanto ese límite lo permita, y no más que eso. Excederse de los máximos créditos podrían llevar a su empresa a girar en descubierto o a la Quiebra!!!

Si su compañía a calculado mal la necesidad de dinero para cubrir los gastos que su empresa demande, o bien, pidió menos préstamos de lo que realmente necesitaba, y se ha quedado corto de fondos, el simulador le aplicará una penalidad de \$500, y le efectuará automáticamente un Préstamo Adicional por la cantidad faltante. Si con la cantidad faltante se estuviera incurriendo en un giro en descubierto, a su empresa se le deducirá en el Estado de Resultado, un cierto porcentaje en concepto de interés que se aplicará directamente sobre el valor del giro. El porcentaje que se aplica para los giros generalmente es mayor al 200%.

El máximo giro en descubierto permitido será \$1500 (pesos mil quinientos), si su empresa superara este límite. **Quiebra!!!**

Máximo Crédito: *Límite de Crédito acordado con determinado banco.*

Tasa de Interés: *Tasa Prima. Tasa de interés **anual** que se paga sobre los préstamos tomados.*

Recuerde que un período equivale a un cuatrimestre. Interés Cuatrimestral. Tasa/3 = Tasa Cuatrimestral

Préstamos Tomados: Representa la deuda que la empresa tiene con la entidad bancaria.

Préstamo Adicional: Es un adicional a los préstamos que nosotros hemos solicitado al banco, lo otorga el simulador debido a que *no nos ha alcanzado el dinero* para hacer frente a los gastos en que hemos incurrido en el período.

Giro en descubierto: Significa que ya hemos agotado los dos máximos créditos y se nos ha otorgado un préstamo extra. También puede suceder que por error se solicite un mayor crédito del disponible, por lo que la diferencia pasará a formar parte del giro en descubierto. Giro que ningún caso podrá superar los \$1500.

Valores del Próximo Período

De aquí surgirá la información que nos permitirá conocer el nivel de capacitación que tienen nuestros empleados, así como el tamaño y la capacidad de producción de la fábrica de la compañía. **Todos estos valores nos servirán para**

calcular los nuevos costos de producción, así como la necesidad o no de inversión en Ampliación de Planta, Capacitación e I & D.

Capacitación acumulada: Es la capacitación que debemos utilizar para calcular los costos de producción en el período que se está por jugar. Resulta de sumar las inversiones en capacitación de todos los períodos anteriores.

Planta: Valor actual de la fábrica de la compañía.

Cap. De Prod. (100%): La máxima cantidad de productos que pueden fabricar en el período en juego.

I&D Acumulado: La suma de todas las inversiones en I&D realizadas desde que comenzó la simulación.

REPORTE INDUSTRIAL

El Reporte Industrial contiene los datos sobre el funcionamiento de la Industria en forma global. Esta dividido en secciones, cada una basada en una diferente valuación del funcionamiento. A continuación presentaremos un típico Reporte Industrial con diez competidores. Cada compañía comienza con la misma base pero su desarrollo depende de las decisiones tomadas por sus gerentes.

El Reporte Industrial, es el mejor lugar para encontrar información acerca del resto de los equipos. Compara en funcionamiento de su compañía la cual ustedes conocen el detalle con el resto de la industria. Esto le permite saber que tan bien están trabajando sus competidores, que es lo están haciendo y que posibilidades brinda el futuro. De esta manera, ustedes podrán ajustar sus decisiones y vencerlos

Informe Industrial de la Zona 1 para el Período 0

UNIDADES		PESOS	
-----		-----	
Capacidad Total	2600	Ingreso por vtas	\$185250
Total Producido	1950	Precio Promedio	\$ 95
Total Ord. Recibidas	1984	Costo Prod. Prom.	\$ 64.86
Total Vendido	1950		
Stock Total	0		

PRODUCTIVIDAD		ECONOMIA	
-----		-----	
Cant. Empleados	96	Banco NACION	
Ventas/Empleado	\$ 1930	Préstamo Límite	\$ 90000
Capac. Prom. Utiliz.	75%	Tasa Prima	24.00
		Banco CREDIAR	
Inv. y des. acum.	\$ 0	Préstamo Límite	\$ 80000
		Tasa Prima	27.00
		Tasa de Impuesto	30%
		Tasa de Manten.	8%

INFORME DE COMPETICION

Nombre	Ventas	Precio	UnidVend	UtilPeri	UtilAcum	%Mercado
-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----
EMPRESA 1	\$ 92625	\$ 95	975	\$ 4967	\$ 4968	50%
EMPRESA 2	\$ 92625	\$ 95	975	\$ 4967	\$ 4968	50%

- **Unidades**

El Reporte unidades, brinda información sobre la oferta y la demanda.

Capacidad total: La máxima cantidad de productos que la Industria pudo producir en el período.

Total Producido: La cantidad total de productos manufacturados en el período por *todas las empresas*.

Total Órdenes Recibidas: El total de demanda que recibió la Industria en el período.

Total Vendido: Cantidad total de productos que vendió la Industria en el período.

Stock Total: La cantidad total de productos que no fueron vendidos en el período y que permanecen en los depósitos de las compañías.

- **Productividad**

El Reporte de Productividad proporciona Información sobre la eficacia con la que la compañía esta utilizando sus recursos. Los costos unitarios de producción descienden al emplear el 75% de la capacidad total.

Cantidad de Empleados: El total de gente empleada en el período por todas las empresas.

Ventas/Empleados: Ingresos por ventas : (dividido) cantidad de empleados.

Cap. Prom. Utilizada: Total producido : (dividido) capacidad Total.

Inv. y des. Acum.: Total invertido en I&D por todas las compañías desde que comenzó la simulación hasta el período anterior. Este dato llega con un período de retraso, o sea, para ver las inversiones hechas por las empresas en el período uno, habrá que fijarse en el reporte industrial del período 2.

- **Pesos**

El Reporte en pesos muestra como la oferta y la demanda se transforma en dinero en efectivo. Permite estar al cuidado del precio promedio y compararlo con el costo promedio de producción.

Ingreso por ventas: *El ingreso de la Industria generado por las ventas realizadas. Es la suma de las ventas de todas las empresas.*

Precio Promedio: El promedio de los precios utilizados por las empresas en el período.

Costo. Prod. Promedio: El costo promedio de producción de todas las unidades manufacturadas en el período.

- **Economía**

El Reporte Económico contiene Información relativa a la Economía. Los máximos créditos, las tasas primas cobradas por los distintos bancos, así como la tasa de Impuestos que determinará el monto de impuestos que su compañía pagará sobre sus utilidades.

La tasa prima generalmente tiende a aumentar cuando se ve afectada por decisiones que toman los gobiernos o por el aumento en el riesgo de incobrabilidad por parte de los deudores.

Préstamo Límite: El monto máximo que una compañía puede pedir prestado al banco en cuestión.

Tasa Prima: La tasa base que cobra el banco a la Industria.

Tasa de Impuestos: El porcentaje de las utilidades que la compañía paga al gobierno.

Mantenimiento: *El porcentaje de planta que se debe abonar para mantenerla en plena condición de funcionamiento.*

- **Informe de Competición**

El Reporte de Competición brinda la Información acerca de todas las compañías que componen la Industria.

En este Reporte los Competidores encuentran información acerca de cada Reporte Financiero publicado. Este cubre ventas, precio, unidades vendidas, utilidad del período, utilidades acumuladas y porcentaje de mercado.

Ventas: El ingreso total generado por cada compañía en el período. (Precio x Unidades Vendidas)

Precio: El monto que cada compañía cobra por su producto.

Unidades Vendidas: La cantidad total de unidades vendidas en el período por cada empresa.

Utilidad del Período: Utilidad Neta obtenida por cada compañía en el período.

Utilidad Acumulada: Utilidad obtenida por cada compañía desde que comenzó la simulación.

Porcentaje de Mercado: Porcentaje de productos vendidos por cada compañía con respecto al número total del mercado.

ANEXO – HOJA DE TRABAJO

La Planilla de Cálculos u Hoja de Trabajo brinda a los participantes una guía en la que podrán apoyarse para la realización de los distintos cálculos que compondrán las diferentes inversiones que estos realicen en cada período. Se divide en tres secciones: Sobre Créditos, Cuadro de Cuentas y Cuadro de Decisiones.

CERTAMEN SEMBRANDO EMPRESARIOS			
HOJA DE TRABAJO			
N° DE EQUIPO: <input type="text"/>		ZONA: <input type="text"/>	
		PERIODO N°: <input type="text"/>	
1 SITUACIÓN CREDITICIA			
Máximo Créd. Bco. Nación →	<input type="text"/>	-	
- Préstamos Tomados →	<input type="text"/>	↓	
Marq. de Créd. Disponible →	<input type="text"/>		

Máximo Créd. Bco. Crediar →	<input type="text"/>	-	
- Préstamos Tomados →	<input type="text"/>	↓	
Marq. de Créd. Disponible →	<input type="text"/>		
4 CUADRO DE DECISIONES (Solo números enteros)			
Precio →	<input type="text"/>		
Marketing →	<input type="text"/>		
Invest. y Desarrollo →	<input type="text"/>		
Capacitación →	<input type="text"/>		
Ampliación en Planta →	<input type="text"/>		
Ped. de Prést. Bco. Nación →	<input type="text"/>		
Ped. de Prést. Bco. Crediar →	<input type="text"/>		
Dev. de Prést. Bco. Nación →	<input type="text"/>		
Dev. de Prést. Bco. Crediar →	<input type="text"/>		
		Nivel de Producción	
		(Marcar con una cruz)	
		0%	<input type="checkbox"/>
		25%	<input type="checkbox"/>
		50%	<input type="checkbox"/>
		75%	<input type="checkbox"/>
		100%	<input type="checkbox"/>
2 CUADRO DE CUENTAS			
Efectivo →	<input type="text"/>		
- Fondo Fijo (Mínimo \$5) →	<input type="text"/>	↓	
Efectivo a Utilizar →	<input type="text"/>		

Costo Total Br. de Prod. (Use el ábaco) →	<input type="text"/>		
Mantenimiento (Calcule el % Sobre la Planta) →	<input type="text"/>		
Intereses (Copie el Valor del Est. de Resultado) →	<input type="text"/>		
Marketing →	<input type="text"/>		
Investigación y Desarrollo →	<input type="text"/>		
Capacitación →	<input type="text"/>		
Ampliación en Planta →	<input type="text"/>		
Dev. de Préstamo Bco. Nación →	<input type="text"/>		
Dev. de Préstamo Bco. Crediar →	<input type="text"/>		
Necesidad de Dinero →	<input type="text"/>		
+ Suma todos los gastos e inversiones.			

Efectivo a Utilizar - Necesidad de Dinero →	<input type="text"/>		
<small>Reserva: Si la diferencia entre Efectivo a Utilizar y Necesidad de Dinero es un resultado negativo, deberá solicitar la diferencia a los bancos o ajustar inversiones.</small>			
3 PEDIDOS DE CRÉDITO			
Ped. de Préstamo Nación →	<input type="text"/>		
Ped. de Préstamo Crediar →	<input type="text"/>		
<small>Los pedidos de Préstamos no podrán superar el margen de crédito disponible que se tenga con cada Banco.</small>			
<small>Nota: Luego de pedir crédito, sume los Pedidos de Préstamos = Efectivo a Utilizar y compruebe que el monto sea igual o mayor a Necesidad de Dinero.</small>			

Explicación Punto por Punto

▪ Sobre Créditos

Permite una visible y clara información de los Máximos Créditos, Préstamos Tomados y los **Márgenes de Crédito Disponibles** con que cuenta la compañía para el período.

Máximo Crédito Banco Nación: Se extrae del sector destinado a "Reporte de Créditos", dentro del Reporte de la Compañía.

Préstamos Tomados: El valor que nuestra compañía ha tomado del Banco Nación desde que comenzó la simulación. Se copia del Reporte del Créditos que aparece en el Reporte de la Compañía correspondiente al último período jugado.

Margen de Crédito Disp. Banco Nación: La máxima suma de dinero que nuestra empresa puede solicitar al Banco en el período por jugar. Resulta de la resta entre Máximo Crédito y Préstamos Tomados.

Máximo Crédito Banco Crediar: Se extrae del sector destinado a "Reporte de Créditos", dentro del Reporte de la Compañía.

Préstamos Tomados: El valor que nuestra compañía a tomado del Banco Crediar desde que comenzó la simulación. Se copia del Reporte del Créditos que aparece en el Reporte de la Compañía correspondiente al último período.

Margen de Crédito Disp. Banco Crediar: La máxima suma de dinero que nuestra empresa puede solicitar al Banco en el período por jugar. Resulta de la resta entre Máximo Crédito y Préstamos Tomados.

▪ Cuadro de Cuentas

Es en donde se concentran todas las inversiones que realiza el equipo para el período en juego. Tenga mucho cuidado al realizar las cuentas, un mal cálculo podría llevar a su compañía a girar en descubierto o a la **Quiebra**.

Pedido de Préstamo Banco Nación: Es el valor que la compañía decide solicitar *en este período*, al Banco Nación. (No debe superar nunca el Margen de Crédito Disponible con que ustedes cuentan en ese Banco).

Pedido de Préstamo Banco Crediar: Es el valor que la compañía decide solicitar *en este período*, al Banco Crediar. (No debe superar nunca el Margen de Crédito Disponible con que ustedes cuentan en ese Banco).

En ninguno de los dos bancos debe confundirse nunca con Préstamos Tomados, ya que estos son préstamos que la empresa ya utilizó, en cambio, el pedido de préstamo es el dinero que cada compañía va a solicitar al banco para el período en juego.

Efectivo: El total de dinero en efectivo con el que cuenta su compañía para jugar el período. Es el valor que figura en la primera línea del Balance, en el Reporte de la Compañía en el último período jugado.

Fondo Fijo: Similar a una caja chica, sirve para cubrir posibles errores de cálculos en la planilla de trabajo. Es una cifra arbitraria que no tiene límites preestablecidos y es de carácter transitivo, es decir que se “pierde” de un período a otro.

Fondos a Utilizar: Conforman el total de recursos con que la empresa piensa afrontar los gastos del período. Es igual a: Pedido de Préstamo Banco “Nación” + Pedido de Préstamo Banco “Crediar” + Efectivo – Fondo Fijo

- **Gastos e Inversiones**

Costo total Bruto de producción: *Es el costo total que tendrá su empresa por la fabricación de sus productos de acuerdo al nivel de producción elegido. (Resultado de la multiplicación del costo unitario x la cantidad de unidades producidas).*

Mantenimiento: Gasto necesario y obligatorio para mantener la planta en condiciones de funcionamiento. (Valor de la Planta multiplicado por el porcentaje de la tasa de Mantenimiento).

Intereses (Estado de Resultado): El total de interés que debemos pagar a los bancos por los préstamos tomados. Gasto obligatorio, **no se puede “No Pagar”**. Se copia del Estado de Resultado que aparece en el Reporte de la Compañía del último período jugado.

Marketing: El gasto en publicidad y propaganda que su compañía decide para el período.

Capacitación: La inversión en capacitación que su empresa decide realizar en el período por jugar (Recuerde que el simulador solo procesa inversiones múltiples de 1000).

Investigación y Desarrollo: El total en Investigación y Desarrollo que su compañía decide hacer para el período.

Ampliación de Planta: El total que su compañía decide invertir en el período actual para ampliar la fábrica de su empresa y así producir mas unidades a un costo unitario más bajo.

Devolución de Préstamo Banco “Nación”: Si su compañía cuenta con fondos que no desea invertir puede optar por devolver parte de sus créditos para así disminuir sus intereses. *Pero no pida y devuelva dinero de un mismo banco al mismo tiempo, si así lo hiciera, se tomará como devolución de préstamo cero.*

Devolución de Préstamo Banco “Crediar”: Si su compañía cuenta con fondos que no desea invertir puede optar por devolver parte de sus créditos para así disminuir sus intereses. *Pero no pida y devuelva dinero de un mismo banco al mismo tiempo, si así lo hiciera se tomara como devolución de préstamo cero.*

Necesidad de Dinero: Surge de la suma de todos los gastos e inversiones que ustedes acaban de hacer, es decir, de la suma de Costo Total Bruto de Producción, Mantenimiento, Intereses, Marketing, I&D, Capacitación, Ampliación de Planta, Dev. De Préstamo Bco. “Nación”, Dev. De Préstamo Bco. “Crediar”.

Esta cifra debe ser siempre menor o igual a los Fondos a Utilizar. De no ser así su compañía estará gastando “más de lo que dispuso” para este período.


IMPORTANTE: Si su compañía gasta más de lo que dispuso para este período, el simulador automáticamente le tomará préstamos adicionales por el monto faltante y lo penalizará con \$500. Para cubrir este faltante, primero recurrirá al Banco Nación, si el margen de crédito de este banco es suficiente, tomará el dinero de ahí. Si con el margen de crédito disponible del Banco Nación no cubriría el faltante, tomará todo lo que pueda del Banco Nación y por el resto pasará al Banco Crediar para tomarlo de este banco. Si aún con el margen de crédito disponible del Banco Crediar no se llega a cubrir el faltante, se solicitará un GIRO EN DESCUBIERTO por la parte que no pudieron cubrir los bancos. Si este valor es superior a \$1.500, su empresa **QUIEBRA**, es decir, abandona el certamen.


Certamen Educativo de Gestión de Empresas


Por Simulación Interactiva “**Sembrando Empresarios**”


Nuestros canales de contacto:

 www.facebook.com/simulaargentina

 /simularg

 (+54)9 11 2993 5154

 simularg@gmail.com

 www.simularg.com.ar