

**BUSINESS
SIMULATOR**



**BUSINESS
SIMULATOR**

MANUAL DE PROGRAMACIÓN



EMBAJADA DE ESTADOS UNIDOS



American
Spaces



BUSINESS SIMULATOR

MANUAL DE PROGRAMACIÓN

El presente **MANUAL DE PROGRAMACIÓN** está diseñado para ser utilizado por el equipo de programación del software y otras personas o instituciones interesadas en entender el funcionamiento y relación de las variables en "**BUSINESS SIMULATOR**". El manual proporciona las formulas, variables, relaciones y algoritmos utilizados en el simulador con el objetivo de facilitar el proceso de programación y/o modificación del software.

Se recomienda a los interesados utilizar este recurso conjuntamente con un archivo Excel titulado **SIMULADOR PARA PROGRAMACIÓN** (una versión del simulador en Excel en la que se pueden ver las variables, formulas, algoritmos y las relaciones internas del mismo).

AUTORES Y AGRADECIMIENTOS

El software, los documentos y todos los materiales asociados al proyecto “**BUSINESS SIMULATOR**” son una obra colectiva planteada, diseñada y desarrollada por un equipo de becarios de los programas Twentypreneur y Steem. El proyecto se llevó a cabo bajo la supervisión de mentores asignados por nuestros benefactores; La Embajada de Estados Unidos, American Spaces y CBA-Cochabamba.

Equipo de desarrollo

Jaime Eduardo Clavijo Escobar (Dirección general)

Julia Valentina Gutiérrez Munzón (Encargada del equipo de programación)

Jhoselin Luizaga Rodriguez (Encargada del equipo de investigación e implementación)

Ana Corina Mamani Choque (Secretaria general)

Ely Fernandez Macias (Secretaria equipo de investigación e implementación)

Jeraldin Villanueva Cardozo (Equipo de investigación e implementación)

Ivy Saskia Sejas Rocabado (Analista de Programación)

Luz Silvina Choque Jacinto (Control de calidad)

David Gallo Roca (Equipo de programación)

Rosario Mireya Chuquimia Saavedra (Equipo de programación)

Mentoria y supervisión de contenidos

Mgr. Luis Fernando Ruiz (Supervisor general)

Mgr. Carlos Eduardo Camargo Arce (Mentor general)

Mgr. Paula Denice Lujan Lopez (Mentora Twentypreneur)

Lic. Siamak Marjouei (Mentor Steem)

Diseño gráfico e ilustración

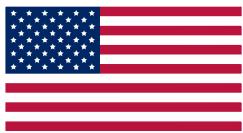
Jaime Eduardo Clavijo Escobar

*Se utilizó para la portada recursos de sirisako / Freepik

Agradecimientos

Todos los miembros del equipo de becarios involucrados en el proyecto deseamos agradecer a nuestros mentores y supervisores por los aportes, seguimiento y ayuda que nos han otorgado durante las jornadas de trabajo. Así mismo, deseamos agradecer a las instituciones que nos han brindado los recursos y la confianza durante todo el proceso de desarrollo del software, documentos y materiales asociados al proyecto “**BUSINESS SIMULATOR.**”

Instituciones que nos auspician



EMBAJADA DE ESTADOS UNIDOS



American
Spaces



CONTENIDO

SECCIÓN 1

REFERENCIAS Y SIGNIFICADOS

PÁGINA 1

1. Cuadros y líneas verdes	2
2. Cuadros y líneas rojas	2
3. Letras en azul entre paréntesis	3
4. Títulos	4

SECCIÓN 2

FORMULAS MAESTRAS - F.M.

PÁGINA 5

1. Ecuación de oferta y demanda	6
2. Cantidad ideal a vender por empresa	7
3. Mercado	8
4. Cantidad real vendida por empresa	8
5. Porcentaje de mercado	8
6. Mercado desatendido	8
7. Porcentaje de mercado desatendido	8

SECCIÓN 3**PESTAÑAS LATERALES**

PÁGINA 9

1. Contenido y color _____ 10

SECCIÓN 4**DATOS SOBRE LA COMPAÑIA**

PÁGINA 11

1. D.S.C/ HISTORIA _____ 12
2. D.S.C/ MISIÓN Y VISIÓN _____ 13
3. D.S.C/ NUESTRO PRODUCTO _____ 14
4. D.S.C/ ORGANIGRAMA _____ 15
5. D.S.C/ MAQUINARIA _____ 16
6. D.S.C/ OBJETIVOS _____ 17

SECCIÓN 5**MIS DECISIONES - M.D.**

PÁGINA 18

1. M.D./ Tabla “Mis decisiones” _____ 19
2. M.D./ Tabla “Proyecciones” _____ 19

SECCIÓN 6**ANÁLISIS DE LA INDUSTRIA**

PÁGINA 20

1. A.I./ VISIÓN GENERAL _____ 21
2. A.I./ PRODUCCIÓN _____ 22
3. A.I./ VENTAS _____ 23
4. A.I./ MERCADO _____ 24

SECCIÓN 7

INFORMES DE LA COMPAÑIA

PÁGINA 25

1. I.C./ ESTADO DE RESULTADOS	26
2. I.C./ BALANCE GENERAL	27
3. I.C./ VENTAS	28
4. I.C./ COSTOS DE PRODUCCIÓN	29
5. I.C./COMPAÑIA	30

SECCIÓN 8

ANÁLISIS

PÁGINA 31

1. AN./ PRODUCCIÓN VS VENTAS	32
2. AN./ COSTO VS PRECIO	33
3. AN./ CAPACIDAD VS PRODUCCIÓN	34
4. AN./ COMPAÑIA VS COMPETENCIA	35
5. AN./ CONSEJOS	36

SECCIÓN 8

FIN DEL JUEGO

PÁGINA 37

1. Caso regular	38
2. Casos Especiales	40

BUSINESS SIMULATOR

SECCIÓN 1

REFERENCIAS Y SIGNIFICADOS

Contenido de la sección:

- | | |
|------------------------------------|---|
| 1. Cuadros y líneas verdes | 2 |
| 2. Cuadros y líneas rojas | 2 |
| 3. Letras en azul entre paréntesis | 3 |
| 4. Títulos | 4 |

REFERENCIAS Y SIGNIFICADOS

1

CUADROS Y LINEAS VERDES

Significa que el valor que se está calculando requiere de datos generados por formulas ubicadas en otras pestañas o páginas del documento. Esto sucede de dos maneras:

1.1. Parcialmente

Esto sucede cuando para calcular un valor necesitamos un dato proveniente de otra pestaña. Por ejemplo; si nos encontramos en la pestaña de costos, para calcular el costo unitario de producción necesitamos dividir el costo total de producción entre la cantidad que el jugador ha decidido producir, y este valor se obtiene de la pestaña en la que el jugador toma sus decisiones.

Costo unitario —————— =(Costo total) / ([M.D/Produccion](#))

1.2. En su totalidad

Esto sucede cuando el valor que deseamos calcular proviene íntegramente de otra pestaña de otra pestaña. Por ejemplo; si nos encontramos en la pestaña de estado de resultados y deseamos conocer el valor de la materia prima, debemos simplemente copiar el valor que se obtuvo del mismo ítem en la pestaña de costos de producción.

Materia Prima —————— valor de: ([I.C/COSTOS DE PRODUCCIÓN/materia prima](#))

2

CUADROS Y LINEAS ROJAS

Significa que no se requieren valores generados en otras pestañas para calcular el dato de interés. Esto debido a que todos los datos necesarios se encuentran en la misma pestaña.

REFERENCIAS Y SIGNIFICADOS

3

LETROS EN AZUL ENTRE PARÉNTESIS

Estas palabras en color azul que siempre están entre paréntesis nos indican la “dirección” en la cual podremos encontrar los datos generados en otras pestañas y que necesitamos para calcular el dato de interés. Podemos encontrar diferentes elementos en ellas:

- Los paréntesis indican que se trata de la “dirección” de un único dato.
- Las primeras letras (en mayúsculas) nos indican la sección en la que se encuentra el dato en el presente documento.
- La barra o slash “/” nos indica el fin e inicio de un nuevo criterio de búsqueda. Por ejemplo; una vez encontrada la sección procedemos a buscar un nuevo criterio.
- El segundo grupo de palabras (en mayúsculas) nos indica la pestaña específica de la sección en la que se encuentra el dato en el presente documento.
- El tercer y cuarto grupo de palabras (en minúsculas) nos dan el nombre del dato que buscamos dentro la pestaña.

The diagram illustrates the navigation path from the main menu to a detailed cost report. The main menu on the left includes sections like 'INFORMACIÓN SOBRE LA COMPAÑIA', 'MIS DECISIONES', 'ANALISIS DE LA INDUSTRIA', and 'INFORMES DE LA COMPAÑIA'. The 'INFORMES DE LA COMPAÑIA' section is highlighted with a blue box and a callout line pointing to the detailed cost report on the right. The report shows a breakdown of costs across various categories, with specific items like 'poleras básicas' and 'beneficios sociales' being highlighted with blue boxes.

(I.C / COSTOS DE PRODUCCIÓN / costo total)

NOMBRE DE LA EMPRESA

INFORMACIÓN SOBRE LA COMPAÑIA

MIS DECISIONES

ANALISIS DE LA INDUSTRIA

INFORMES DE LA COMPAÑIA

ANALISIS

En esta sección puedes ver y analizar los resultados de tus decisiones así como el estado de tu compañía

ESTADO DE RESULTADOS | BALANCE GENERAL | VENTAS | COSTOS DE PRODUCCIÓN | COMPAÑIA

	ESTADO DE RESULTADOS	BALANCE GENERAL	VENTAS	COSTOS DE PRODUCCIÓN	COMPAÑIA
MATERIA PRIMA	poleras básicas (35 la unidad)			17.500	
MANO DE OBRA DIRECTA	sueldos			8.000	
	beneficios sociales			6.000	
COSTOS INDIRECTOS				2.000	22.770
	material indirecto			5.000	
	insumos			5.000	
	mano de obra indirecta			12.000	
	sueldos			4.120	
	beneficios sociales				150
	depreciación maquinaria				200
	servicios				1.300
COSTO TOTAL					48.270
COSTO UNITARIO					94.54

REFERENCIAS Y SIGNIFICADOS

4

TÍTULOS

Para facilitar la búsqueda de los datos a través del documento los títulos de cada hoja incluyen la sección y pestaña de su contenido.

(I.C. / COSTOS DE PRODUCCIÓN / Costo total)

The screenshot shows the Business Simulator software interface. At the top, there's a navigation bar with the 'BUSINESS SIMULATOR' logo, the title 'I.C./COSTO DE PRODUCCIÓN' in a red-bordered box, and the text 'sección 7'. Below the navigation bar is a sidebar with various menu options: 'NOMBRE DE LA EMPRESA', 'DATOS SOBRE LA COMPAÑIA', 'MIS DECISIONES', 'ANALISIS DE LA INDUSTRIA', 'INFORMES DE LA COMPAÑIA', and 'ANALISIS'. A note in the sidebar states: 'En esta sección puedes ver y analizar los resultados de tus decisiones así como el estado de tu compañía'. The main area is titled 'INFORMES DE LA COMPAÑIA' and contains a table with financial data:

ESTADO DE RESULTADOS	BALANCE GENERAL	VENTAS	COSTOS DE PRODUCCIÓN	COMPÀNIA
MATERIA PRIMA	poleras básicas (35 la unidad)	17.500		
MANO DE OBRA DIRECTA	sueldos	8.000		
	beneficios sociales	6.000	2.000	
COSTOS INDIRECTOS	material indirecto	5.000	22.770	
	insumos			
	mano de obra indirecta	12.000	16.120	
	sueldos	4.120		
	beneficios sociales			
	depreciación maquinaria	150		
	servicios	200		
	alquiler	1.300		
COSTO TOTAL			48.270	
COSTO UNITARIO			94,54	

BUSINESS SIMULATOR

SECCIÓN 2

FORMULAS MAESTRAS- F.M.

Contenido de la sección:

- | | |
|--|---|
| 1. Ecuación de oferta y demanda | 6 |
| 2. Cantidad ideal a vender por empresa | 7 |
| 3. Mercado | 8 |
| 4. Cantidad real vendida por empresa | 8 |
| 5. Porcentaje de mercado | 8 |
| 6. Mercado desatendido | 8 |
| 7. Porcentaje de mercado desatendido | 8 |

1

ECUACIÓN DE OFERTA Y DEMANDA

1.1. Punto de equilibrio

El punto de equilibrio definido para nuestro mercado es, PE = (1680 ; 150), donde:

Precio (Y1)	150
Cantidad (X1)	1680

1.2. Elasticidad del mercado

La elasticidad de nuestro mercado queda definida por el punto, P1 = (1655 ; 1), donde:

Precio (Y2)	1
Cantidad (X2)	1665

1.3. Ecuación de oferta

Basados en los puntos de equilibrio y de elasticidad obtenemos una pendiente igual a:

$$M = (Y_2 - Y_1)/(X_2 - X_1) \rightarrow M = (1-150)/(1655-1680) \rightarrow M = 9.9333$$

Remplazando los datos y despejando "Y" de la ecuación $Y - Y_1 = M(X-X_1)$, obtenemos; $Y = -16538 + 9.9333X$.

Poniendo la ecuación en términos de regresión lineal $Y = A + Bx$, sabemos que $A = -16538$ y $B = 9.9333$

1.3. Ecuación de demanda

Basados en los puntos de equilibrio y de elasticidad obtenemos una pendiente igual a:

$$M = -1/(Y_2 - Y_1)/(X_2 - X_1) \rightarrow M = -1/((1-150)/(1655-1680)) \rightarrow M = -0.1006711$$

Remplazando los datos y despejando "Y" de la ecuación $Y - Y_1 = M(X-X_1)$, obtenemos; $Y = 319.127516 - 0.1006711X$.

Poniendo la ecuación en términos de regresión lineal $Y = A + Bx$, sabemos que $A = 319.127516$ y $B = 0.1006711$

2

CANTIDAD IDEAL A VENDER POR CADA EMPRESA

$$2.1. \text{Cantidad ideal} = \frac{(\text{F.M./Ecuación de demanda/A}) - (\text{M.D./Precio unitario})}{\text{empresa x}} - \frac{(\text{F.M./Ecuación de demanda/B}) * 2}{}$$

estos valores se consiguen en: (M.D./Producción), de cada empresa en la simulación

(Sumatoria de la cantidad producida todas las empresas, excluyendo la empresa a calcular)

10

$$2.2. \text{Cantidad ideal total} = \frac{\text{Cantidad ideal empresa x}}{\text{empresa x}} + (\% \text{inv. marketing}) + (\% \text{inv. investigación}) + (\% \text{inv. activos})$$

$$2.3. \% \text{inv. marketing} = \begin{cases} \text{si (M.D./Inv. en marketing)} = 500 ; (\text{Cantidad ideal empresa x}) * 0,03 \\ \text{si (M.D./Inv. en marketing)} = 1.800 ; (\text{Cantidad ideal empresa x}) * 0,075 \\ \text{si (M.D./Inv. en marketing)} = 3.100 ; (\text{Cantidad ideal empresa x}) * 0,15 \\ \text{si (M.D./Inv. en marketing)} = 8.300 ; (\text{Cantidad ideal empresa x}) * 0,33 \end{cases}$$

$$2.4. \% \text{inv. investigación} = \begin{cases} \text{si (M.D./Inv. en investigación)} = 1.000 ; (\text{Cantidad ideal empresa x}) * 0,04 \\ \text{si (M.D./Inv. en investigación)} = 2.000 ; (\text{Cantidad ideal empresa x}) * 0,08 \\ \text{si (M.D./Inv. en investigación)} = 3.000 ; (\text{Cantidad ideal empresa x}) * 0,12 \\ \text{si (M.D./Inv. en investigación)} = 4.000 ; (\text{Cantidad ideal empresa x}) * 0,16 \end{cases}$$

$$2.5. \% \text{inv. activos} = \begin{cases} \text{si (M.D./Inv. en activos)} = 6.000 ; (\text{Cantidad ideal empresa x}) * 0,02 \\ \text{si (M.D./Inv. en activos)} = 15.000 ; (\text{Cantidad ideal empresa x}) * 0,04 \\ \text{si (M.D./Inv. en activos)} = 28.000 ; (\text{Cantidad ideal empresa x}) * 0,08 \\ \text{si (M.D./Inv. en activos)} = 40.000 ; (\text{Cantidad ideal empresa x}) * 0,12 \end{cases}$$

3**EL MERCADO**

Mercado = (Cantidad ideal total empresa 1) + (Cantidad ideal total empresa 2) + (Cantidad ideal total empresa 3) + (Cantidad ideal total empresa 4)
+ (Cantidad ideal total empresa 5)

4**CANTIDAD REAL VENDIDA**

Cantidad real vendida por empresa x = MIN:{(Cantidad ideal total empresa x); ((M.D./Produccion)+(IC/VENTAS/inventario/Unidades))} } del periodo anterior

5**% DE MERCADO**

$$\% \text{ de mercado empresa x} = \frac{\text{Cantidad real vendida por empresa x}}{\text{Mercado}}$$

* Estos valores se deben expresar en porcentaje

6**MERCADO DESATENDIDO**

Mercado desatendido = (Mercado) - (Sumatoria de cantidad real vendida por cada empresa)

7**% DE MERCADO DESATENDIDO**

$$\% \text{ de mercado desatendido} = \frac{(\text{Mercado desatendido})}{(\text{Mercado})}$$

* Este valor se debe expresar en porcentaje

BUSINESS SIMULATOR

SECCIÓN 3

PESTAÑAS LATERALES

Contenido de la sección:

1. Contenido y color _____ 10

PESTAÑAS LATERALES

The diagram illustrates a sidebar navigation interface. At the top is a circular logo featuring a stylized animal head with the text "VIVE CON ESTILO" below it. A red box highlights this logo, with a callout pointing to the text "logo generico para todas las compañías". Below the logo is an input field labeled "NOMBRE DE LA EMPRESA" (Company Name), which is highlighted by a green box and has a callout pointing to the text "aqui debe aparecer el nombre que el usuario elija para su compañía". The main content area contains five tabs, each with a circular profile picture of the same animal head. The tabs are labeled: "DATOS SOBRE LA COMPAÑIA", "MIS DECISIONES", "ANÁLISIS DE LA INDUSTRIA", "INFORMES DE LA COMPAÑIA", and "ANÁLISIS". Each tab has a corresponding color-coded box below it: "#092B3A" for the first tab, "#135A82" for the second, "#0D8EC8" for the third, "#2EC3EC" for the fourth, and "#36A9E1" for the fifth. A red box groups these color boxes, with a callout pointing to the text "se tienen 5 pestañas laterales con sus respectivas leyendas". To the left of the tabs, the text "colores sugeridos" is followed by a list of hex codes: "#092B3A", "#135A82", "#0D8EC8", "#2EC3EC", and "#36A9E1". On the right side, four examples of the tabs are shown, each with a different set of content and descriptions:

- DATOS SOBRE LA COMPAÑIA**: "Como nuevo gerente general es necesario que conozcas a detalle todo acerca de la compañía que ahora diriges. En esta sección te brindamos toda la información necesaria para que conozcas el negocio".
- MIS DECISIONES**: "En esta sección puedo tomar las decisiones que afectaran el desenvolvimiento de mi empresa en los siguientes 2 meses."
- ANÁLISIS DE LA INDUSTRIA**: "En esta sección puedes ver y analizar las decisiones y resultados de tu competencia y la industria".
- INFORMES DE LA COMPAÑIA**: "En esta sección puedes ver y analizar los resultados de tus decisiones así como el estado de tu compañía".
- ANÁLISIS**: "En esta sección puedes comparar variables, para tener un panorama más claro de lo que sucede en el mercado".

*los textos utilizados en las leyendas etan adjuntos a este archivo en un documento word titulado "leyendas"

BUSINESS SIMULATOR

SECCIÓN 4

DATOS SOBRE LA COMPAÑIA

Contenido de la sección:

- | | |
|----------------------------|----|
| 1. D.S.C/ HISTORIA | 12 |
| 2. D.S.C/ MISIÓN Y VISIÓN | 13 |
| 3. D.S.C/ NUESTRO PRODUCTO | 14 |
| 4. D.S.C/ ORGANIGRAMA | 15 |
| 5. D.S.C/ MAQUINARIA | 16 |
| 6. D.S.C/ OBJETIVOS | 17 |



NOMBRE DE LA EMPRESA

DATOS SOBRE LA COMPAÑIA

Como nuevo gerente general es necesario que conozcas a detalle todo acerca de la compañía que ahora diriges. En esta sección te brindamos toda la información necesaria para que conozcas el negocio

MIS DECISIONES

ANÁLISIS DE LA INDUSTRIA

INFORMES DE LA COMPAÑIA

ANÁLISIS

DATOS SOBRE LA COMPAÑIA

?

HISTORIA MISIÓN VISIÓN NUESTRO PRODUCTO ORGANIGRAMA MAQUINARIA OBJETIVOS

Nombre que el usuario eligio para su empresa

UNA BREVE HISTORIA SOBRE NOSOTROS

La empresa 'NOMBRE DE LA EMPRESA' inicio sus actividades en el año 2005.

Desde el comienzo de nuestras actividades, nos especializamos en la venta de poleras de alta calidad con diseños innovadores y que están en constante actualización según las tendencias del mercado.

Con el transcurso de los años hemos incorporado nuevas líneas de productos con el objetivo de proveer a nuestros clientes una solución integral a sus necesidades. Contamos con un excelente grupo humano el cual se capacita en forma permanente a fin de estar actualizado en los cambios e innovaciones tecnológicas que se presentan en nuestro ámbito.

La calidad de nuestros productos y la excelencia en nuestro servicio nos han permitido posicionarnos en el mercado en muy poco tiempo, llegando a alcanzar a nuestros principales competidores.

Pretendemos convertirnos en la empresa líder en nuestro sector a través de decisiones que nos permitan aprovechar nuestras ventajas competitivas.





NOMBRE DE LA EMPRESA

DATOS SOBRE LA COMPAÑIA

Como nuevo gerente general es necesario que conozcas a detalle todo acerca de la compañía que ahora diriges. En esta sección te brindamos toda la información necesaria para que conozcas el negocio

MIS DECISIONES

ANÁLISIS DE LA INDUSTRIA

INFORMES DE LA COMPAÑIA

ANÁLISIS

DATOS SOBRE LA COMPAÑIA

?

HISTORIA MISIÓN VISIÓN NUESTRO PRODUCTO ORGANIGRAMA MAQUINARIA OBJETIVOS

MISIÓN

“Somos una empresa rentable que ofrece poleras exclusivas de alta calidad con diseños innovadores para personas que aprecian el buen vestir.”

VISIÓN

“Ser una empresa referente en nuestro sector, reconocida por su excelente trato al cliente y productos de alta calidad.”



NOMBRE DE LA EMPRESA

DATOS SOBRE LA COMPAÑIA

Como nuevo gerente general es necesario que conozcas a detalle todo acerca de la compañía que ahora diriges. En esta sección te brindamos toda la información necesaria para que conozcas el negocio

MIS DECISIONES

ANÁLISIS DE LA INDUSTRIA

INFORMES DE LA COMPAÑIA

ANÁLISIS

DATOS SOBRE LA COMPAÑIA

?

HISTORIA MISIÓN VISIÓN NUESTRO PRODUCTO ORGANIGRAMA MAQUINARIA OBJETIVOS

Nuestra empresa ofrece poleras exclusivas y de alta calidad con diseños innovadores para personas que aprecian el buen vestir.

Contamos con un equipo de diseñadores gráficos que se encarga de crear el arte que nosotros ponemos en cada uno de nuestros productos. Es importante mencionar que por políticas de la empresa se maneja un precio único para todos nuestros diseños.

Aquí te mostramos algunas poleras de nuestra colección actual:





NOMBRE DE LA EMPRESA

DATOS SOBRE LA COMPAÑIA

Como nuevo gerente general es necesario que conozcas a detalle todo acerca de la compañía que ahora diriges. En esta sección te brindamos toda la información necesaria para que conozcas el negocio

MIS DECISIONES

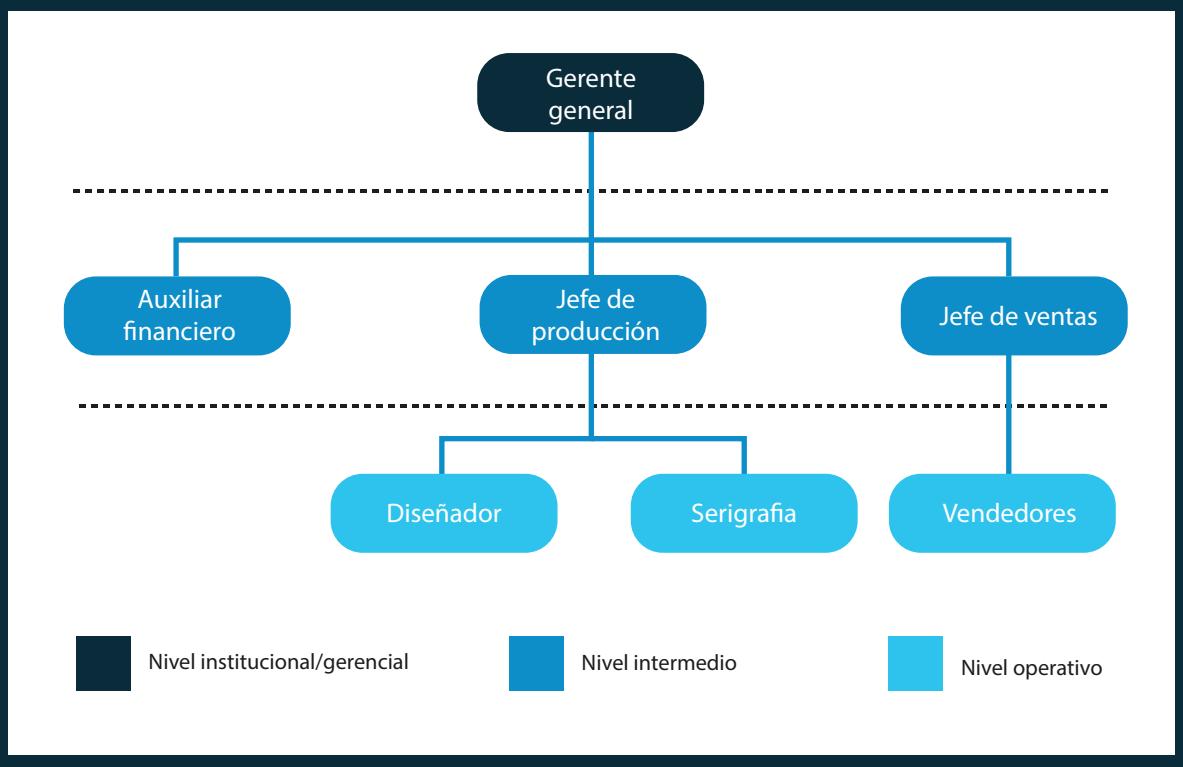
ANÁLISIS DE LA INDUSTRIA

INFORMES DE LA COMPAÑIA

ANÁLISIS

? DATOS SOBRE LA COMPAÑIA

HISTORIA MISIÓN VISIÓN NUESTRO PRODUCTO ORGANIGRAMA MAQUINARIA OBJETIVOS



Gerente general

Auxiliar financiero

Jefe de producción

Jefe de ventas

Diseñador

Serigrafía

Vendedores

Nivel institucional/gerencial

Nivel intermedio

Nivel operativo



NOMBRE DE LA EMPRESA

DATOS SOBRE LA COMPAÑIA

Como nuevo gerente general es necesario que conozcas a detalle todo acerca de la compañía que ahora diriges. En esta sección te brindamos toda la información necesaria para que conozcas el negocio

MIS DECISIONES

ANÁLISIS DE LA INDUSTRIA

INFORMES DE LA COMPAÑIA

ANÁLISIS

DATOS SOBRE LA COMPAÑIA

?

HISTORIA MISIÓN VISIÓN NUESTRO PRODUCTO ORGANIGRAMA MAQUINARIA OBJETIVOS

Como nuevo gerente es importante que conozcas el proceso de serigrafía textil y la maquinaria que utiliza la empresa para producir.

- Todo inicia con lo que llamamos el "proceso creativo", en el cual nuestros diseñadores utilizan todas sus habilidades para crear los diseños que utilizamos en nuestra colección de poleras.
- Una vez terminado el proceso de creativo, se separa el diseño por colores y se imprime cada uno sobre un acetato transparente. Este proceso se realiza con la ayuda de un Plotter.
- Utilizando una Insoladora proyectamos el diseño sobre una pantalla metálica de malla que posee una emulsión sensible a la luz. Cuando la emulsión entra en contacto con la potente luz generada por la Insoladora, se solidifica y permite el paso de tinta solamente por las áreas que reciben la sombra generada por el diseño. De esta forma creamos las plantillas.
- Una vez obtenidas las plantillas, estas se colocan sobre un pulpo, que es una maquina con varios brazos en los cuales se sujetan las poleras, y se procede a transmitir el diseño de la planilla sobre el textil.
- Una vez las tintas están sobre el textil se las lleva a un túnel de secado. Cuando el proceso de secado termina ya tenemos nuestro producto listo para ser empaquetado y comercializado.

ISC/OBJETIVOS



NOMBRE DE LA EMPRESA

DATOS SOBRE LA COMPAÑIA

Como nuevo gerente general es necesario que conozcas a detalle todo acerca de la compañía que ahora diriges. En esta sección te brindamos toda la información necesaria para que conozcas el negocio

MIS DECISIONES

ANÁLISIS DE LA INDUSTRIA

INFORMES DE LA COMPAÑIA

ANÁLISIS

DATOS SOBRE LA COMPAÑIA

?

HISTORIA MISIÓN VISIÓN NUESTRO PRODUCTO ORGANIGRAMA MAQUINARIA OBJETIVOS

BIENVENIDO A LA EMPRESA

Después de unos años de trayectoria nuestra empresa ha logrado igualar a la competencia y actualmente, según los resultados del último bimestre, todas las empresas que competimos en el mercado nos encontramos en igualdad de condiciones. Sin embargo; es nuestro deseo que "NOMBRE DE LA EMPRESA" se convierta en la líder del mercado y sea un referente de calidad entre nuestros competidores y clientes. Es por tal motivo que hemos decidido contratarte como gerente general de nuestra organización esperando que mediante tus decisiones administrativas nos ayudes a cumplir nuestras metas.

Tus principales objetivos como nuevo gerente de la empresa son:

- Obtener el mayor porcentaje de mercado (clientes) posible en cada bimestre.
- Obtener la mayor rentabilidad posible en cada bimestre.

Te recomendamos analizar los datos e información que se te brinda después de cada bimestre de manera detallada que las siguientes decisiones que tomes nos garanticen el éxito. Confiamos en ti, sabemos que lo harás muy bien.

(Consulta la "**GUÍA DEL JUGADOR**" para obtener más información acerca de tus objetivos y estrategias para ganar a tu competencia en la simulación.)

BUSINESS SIMULATOR

SECCIÓN 5

MIS DECISIONES

Contenido de la sección:

- | | |
|---------------------------------|----|
| 1. M.D./ Tabla “Mis decisiones” | 19 |
| 2. M.D./ Tabla “Proyecciones” | 19 |


VIVE CON ESTILO

NOMBRE DE LA EMPRESA

DATOS SOBRE LA COMPAÑIA

MIS DECISIONES

En esta sección puedo tomar las decisiones que afectaran el desenvolvimiento de mi empresa en los siguientes 2 meses.

ANALISIS DE LA INDUSTRIA

INFORMES DE LA COMPAÑIA

ANALYSIS

MIS DECISIONES

DETALLE	BIMESTRES	
	INICIAL	B-1
PRECIO UNITARIO	150	150
PRODUCCIÓN	600	600
INVERSIÓN EN MARKETING	500	500
INVERSIÓN EN INVESTIGACIÓN	1.000	1.000
INVERSIÓN EN ACTIVOS	6.000	6.000

Valores iniciales (fijos)

ENVIAR MIS DECISIONES

Dato numerico
Limite inferior: 0
Limite superior = {
 si (M.D./Inv. en activos) = 0 ; 600
 si (M.D./Inv. en activos) = 6.000 ; 600* 1,25
 si (M.D./Inv. en activos) = 15.000 ; 600* 1,5
 si (M.D./Inv. en activos) = 28.000 ; 600* 1,9
 si (M.D./Inv. en activos) = 40.000 ; 600* 2,5
 }

5.930 es el monto inicial y para los demás bimestres sera:
(I.C./ESTADO DE RESULTADOS/Utilidad neta del ejercicio)
del periodo anterior

= (Ventas) + (Otros ingresos)

= (Precio unitario) * (Producción)

Para esta versión del simulador este valor debe permanecer en 0 todos los bimestres

= (Costo de producción) + (Inv. en marketing) + (Inv. en investigación) + (Inv. en activos)

valor de:
(I.C./COSTOS DE PRODUCCIÓN/Costo total)

Utilizar el mismo valor que el usuario eligio en la tabla de decisiones

= (Capital periodo anterior) + (Ingresos) - (Gastos)

= (Ingresos) - (Gastos)

Unicos valores permitidos para inversion en marketing: 0; 500; 1.800; 3.100; 8.300

Unicos valores permitidos para inversion en investigacion: 0; 1.000; 2.000; 3.000; 4.000

Unicos valores permitidos para inversion en activos: 0; 6.000; 15.000; 28.000; 40.000

La sumatoria de estos tres valores más los costos de producción nunca pueden superar la cantidad de dinero que el jugador disponga. Es por tal motivo que es necesario poner la siguiente restricción a los valores:

limite superior: ((Inv. en marketing) + (Inv. en envestigación) + (Inv. en activos)) + (I.C. /COSTOS DE PRODUCCIÓN/Costo total) <= ((Capital periodo anterior) + (Ingresos))

BUSINESS SIMULATOR

SECCIÓN 6

ANÁLISIS DE LA INDUSTRIA

Contenido de la sección:

- | | |
|-------------------------|----|
| 1. A.I./ VISIÓN GENERAL | 21 |
| 2. A.I./ PRODUCCIÓN | 22 |
| 3. A.I./ VENTAS | 23 |
| 4. A.I./ MERCADO | 24 |



NOMBRE DE LA EMPRESA

DATOS SOBRE LA COMPAÑIA

MIS DECISIONES

ANÁLISIS DE LA INDUSTRIA

En esta sección puedes ver y analizar las decisiones y resultados de tu competencia y la industria

INFORMES DE LA COMPAÑIA

ANÁLISIS

ANÁLISIS DE LA INDUSTRIA

Valores de: (F.M./Cantidad real vendida por empresa "x")
!usar los valores respectivos de cada empresa!

Valores de:
(I.C./ESTADO DE RESULTADOS/Utilidad neta del ejercicio)
!usar los valores respectivos de cada empresa!

Valores de:
(M.D./Precio unitario)
!usar los valores respectivos de cada empresa!

Valores de:
(F.M./% de mercado empresa "x")
!usar los valores respectivos de cada empresa!

Valor de:
(F.M./% de mercado desatendido)

Sumatoria de los valores de todas las empresas

Nombre que cada usuario eligio para su compañía

COMPANY	VENTAS	UTILIDAD	PRECIO U.	% MERCADO
EMPRESA 1	600	27.660	150	18 %
EMPRESA 2	600	27.660	150	18 %
EMPRESA 3	600	27.660	150	18 %
EMPRESA 4	600	27.660	150	18 %
EMPRESA 5	600	27.660	150	18 %
MERCADO DESATENDIDO				8 %
TOTALES	3.000	138.300	PROM. 150	100 %

NOMBRE DE LA EMPRESA
DATOS SOBRE LA COMPAÑIA
MIS DECISIONES
ANÁLISIS DE LA INDUSTRIA
En esta sección puedes ver y analizar las decisiones y resultados de tu competencia y la industria
INFORMES DE LA COMPAÑIA
ANÁLISIS



ANÁLISIS DE LA INDUSTRIA

VISIÓN GENERAL

PRODUCCIÓN

VENTAS

MERCADO

DETALLE	VALORES	% VARIACIÓN
PRODUCCIÓN DE LA INDUSTRIA	3.000	0%
COSTE MEDIO DE PRODUCCIÓN (TOTAL)	60.770	0%
COSTE MEDIO DE PRODUCCIÓN (UNITARIO)	101,28	0%
CAPACIDAD DE PRODUCCIÓN (PROMEDIO)	750	0%

= Sumatoria de (M.D./Producción) de cada empresa en la simulación

= Promedio de (I.C./COSTOS DE PRODUCCIÓN/Costo total) de cada empresa en la simulación

$$= ((\text{Valor actual}) - (\text{Valor anterior periodo})) / (\text{Valor anterior periodo}) * 100$$

= Promedio de (M.D./Producción/Límite superior) de cada empresa en la simulación

= Promedio de (I.C./COSTOS DE PRODUCCIÓN/Costo unitario) de cada empresa en la simulación


NOMBRE DE LA EMPRESA
DATOS SOBRE LA COMPAÑIA
MIS DECISIONES
ANÁLISIS DE LA INDUSTRIA
En esta sección puedes ver y analizar las decisiones y resultados de tu competencia y la industria
INFORMES DE LA COMPAÑIA
ANÁLISIS

ANÁLISIS DE LA INDUSTRIA

VISIÓN GENERAL

PRODUCCIÓN

VENTAS

MERCADO

DETALLE	BIMESTRE	% VARIACIÓN
VENTAS DE LA INDUSTRIA (UNIDADES)	3.000	0%
VENTAS DE LA INDUSTRIA (MONETARIO)	450.000	0%
PRECIO UNITARIO PROMEDIO	150	0%
INVENTARIOS PROMEDIO	0	0%

= Promedio de (M.D./Precio unitario) de cada empresa en la simulación

1

= Sumatoria de "(I.C./VENTAS/Ventas realizadas/Unidades)" de cada empresa en la simulación

= Sumatoria de (I.C/VENTAS/Ventas realizadas/Monetario) de cada empresa en la simulación

$$= ((\text{Valor actual}) - (\text{Valor anterior periodo})) / (\text{Valor anterior periodo}) * 100$$

= Promedio de (I.C./VENTAS/Inventarios/Unidades) de cada empresa en la simulación



NOMBRE DE LA EMPRESA

DATOS SOBRE LA COMPAÑIA

MIS DECISIONES

ANÁLISIS DE LA INDUSTRIA

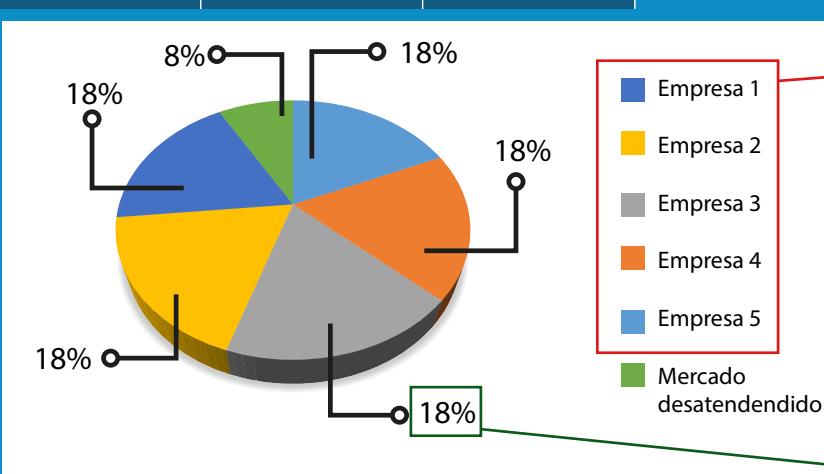
En esta sección puedes ver y analizar las decisiones y resultados de tu competencia y la industria

INFORMES DE LA COMPAÑIA

ANÁLISIS

ANÁLISIS DE LA INDUSTRIA

VISIÓN GENERAL | **PRODUCCIÓN** | **VENTAS** | **MERCADO**



Nombre que el usuario eligio para su empresa

Valor de:
(A.I.VISION GENERAL/% de mercado)
usar el valor correspondiente para cada empresa y tomar en cuenta % de mercado desatendido

BUSINESS SIMULATOR

SECCIÓN 7

INFORMES DE LA COMPAÑIA

Contenido de la sección:

1. I.C./ ESTADO DE RESULTADOS	26
2. I.C./ BALANCE GENERAL	27
3. I.C./ VENTAS	28
4. I.C./ COSTOS DE PRODUCCIÓN	29
5. I.C./COMPAÑIA	30


NOMBRE DE LA EMPRESA
DATOS SOBRE LA COMPAÑIA
MIS DECISIONES
ANÁLISIS DE LA INDUSTRIA
INFORMES DE LA COMPAÑIA
 En esta sección puedes ver y analizar los resultados de tus decisiones así como el estado de tu compañía
ANÁLISIS

INFORMES DE LA COMPAÑIA

ESTADO DE RESULTADOS **BALANCE GENERAL** **VENTAS** **COSTOS DE PRODUCCION** **COMPAÑIA**

DETALLE	BIMESTRE INICIAL	BIMESTRE 1	BIMESTRE 2	BIMESTRE 3
+ INGRESOS	74.200	95.930		
VENTAS	90.000	90.000		
OTROS INGRESOS	0	0		
CAPITAL PERÍODO ANTERIOR	-15.800	5.930		
- COSTOS	60.770	60.770		
MATERIA PRIMA	30.000	30.000		
MANO DE OBRA	8.000	8.000		
COSTOS INDIRECTOS	22.770	22.770		
UTILIDAD BRUTA	13.430	35.160		
- GASTOS OPERATIVOS		7.500		
INV. MARKETING	500	500		
INV. INVESTIGACION	1.000	1.000		
INV. ACTIVOS	6.000	6.000		
UTILIDAD NETA DEL EJERCICIO	5.930	27.660		

Suma de sus items
 Valor de: (I.C./VENTAS/Ventas realizadas/Monetario)
 Para esta versión del simulador este valor debe permanecer en 0 todos los bimestres
 Valor de: (I.C./ESTADO DE RESULTADOS/Utilidad neta del ejercicio)
 usar el dato del periodo anterior

Suma de sus items
 Valor de: (I.C./COSTOS DE PRODUCCIÓN/Materia prima)
 Valor de: (I.C./COSTOS DE PRODUCCIÓN/Mano de obra)
 Valor de: (I.C./COSTOS DE PRODUCCIÓN/Costos indirectos)
 $= (\text{Ingresos}) - (\text{Costos})$
 Suma de sus items
 Valor de: (M.D./Inv. en marketing)
 Valor de: (M.D./Inv. en investigacion)
 Valor de: (M.D./Inv. en activos)
 $= (\text{Utilidad bruta}) - (\text{Gastos operativos})$
 Valores iniciales (fijos)



NOMBRE DE LA EMPRESA

DATOS SOBRE LA COMPAÑIA

MIS DECISIONES

ANÁLISIS DE LA INDUSTRIA

INFORMES DE LA COMPAÑIA

En esta sección puedes ver y analizar los resultados de tus decisiones así como el estado de tu compañía

ANÁLISIS

INFORMES DE LA COMPAÑIA

ESTADO DE RESULTADOS		BALANCE GENERAL	VENTAS	COSTOS DE PRODUCCIÓN	COMPAÑIA
		Activo corriente: caja 4.151, bancos 1.779, inventario 0 no corriente: herramientas 1.500, maquinaria 7.000 total activos 14.430	Pasivo corriente: cuentas por cobrar 0 no corriente: alquiler 1.300 total pasivo 1.300	Patrimonio capital 7.200, utilidad del ejercicio 5930 total patrimonio 13.130	$= (\text{I.C./ESTADO DE RESULTADOS}/\text{Utilidad neta del ejercicio}) * 0.3$ $= (\text{I.C./ESTADO DE RESULTADOS}/\text{Utilidad neta del ejercicio}) * 0.7$
Suma de sus items Valores fijos $= (\text{Total activos}) - (\text{Utilidad del ejercicio}) + (\text{Total pasivo})$ Valor de: $(\text{I.C./ESTADO DE RESULTADOS}/\text{Utilidad neta del ejercicio})$ $= (\text{Capital}) + (\text{Utilidad del ejercicio})$ $= (\text{Total pasivo}) + (\text{Total patrimonio})$ $= (\text{Corriente}) + (\text{N o corriente})$ $\text{Valor de: } (\text{I.C./VENTAS}/\text{Inventario/Monetario})$					

NOMBRE DE LA EMPRESA
 VIVE CON ESTILO

DATOS SOBRE LA COMPAÑIA

MIS DECISIONES

ANÁLISIS DE LA INDUSTRIA

INFORMES DE LA COMPAÑIA

En esta sección puedes ver y analizar los resultados de tus decisiones así como el estado de tu compañía

ANÁLISIS

INFORMES DE LA COMPAÑIA

ESTADO DE RESULTADOS	BALANCE GENERAL	VENTAS	COSTOS DE PRODUCCIÓN	COMPAÑIA
DETALLE	UNIDADES	MONETARIO		
PRODUCIDO	600	60.770		= (Inventario)*(M.D./Precio unitario)
VENTAS REALIZADAS	600	90.000		= (Ventas realizadas en unidades)*(M.D./Precio unitario)
INVENTARIO	0	0		= (Pedidos no atendidos en unidades)*(M.D./Precio unitario)
PEDIDOS NO ATENDIDOS	0	0		= ((Producido) + (I.C./VENTAS/Inventario/Unidades)) - (Ventas realizadas del periodo anterior)

Condición {

si (F.M./cantidad ideal total empresa x) es menor a ((M.D./Producción)+(I.C./VENTAS/Inventario/Unidades)), se debe colocar 0
del periodo anterior

si (F.M./cantidad ideal total empresa x) es mayor a ((M.D./Producción)+(I.C./VENTAS/Inventario/Unidades)), se debe colocar la diferencia entre estos valores
del periodo anterior



NOMBRE DE LA EMPRESA

DATOS SOBRE LA COMPAÑIA

MIS DECISIONES

ANÁLISIS DE LA INDUSTRIA

INFORMES DE LA COMPAÑIA

En esta sección puedes ver y analizar los resultados de tus decisiones así como el estado de tu compañía

ANÁLISIS



INFORMES DE LA COMPAÑIA

ESTADO DE RESULTADOS	BALANCE GENERAL	VENTAS	COSTOS DE PRODUCCIÓN	COMPAÑIA
				$=(M.D./Producción)*50$
MATERIA PRIMA				
poleras básicas (50 la unidad)			17.500	17.500
MANO DE OBRA DIRECTA			8.000	
sueldos			6.000	
beneficios sociales			2.000	
COSTOS INDIRECTOS			22.770	
material indirecto			5.000	
insumos				
mano de obra indirecta			12.000	16.120
sueldos			4.120	
beneficios sociales				
depreciación maquinaria				150
servicios				200
alquiler				1.300
COSTO TOTAL			48.270	
COSTO UNITARIO			94,54	

$$=(M.D./Producción)*50$$

Montos fijos para todos los bimestres

$$=(\text{Materia prima})+(\text{Mano de obra directa})+(\text{Costos indirectos})$$

$$=(\text{Costo total}) / (\text{M.D./Producción})$$



NOMBRE DE LA EMPRESA

DATOS SOBRE LA COMPAÑIA

MIS DECISIONES

ANÁLISIS DE LA INDUSTRIA

INFORMES DE LA COMPAÑIA

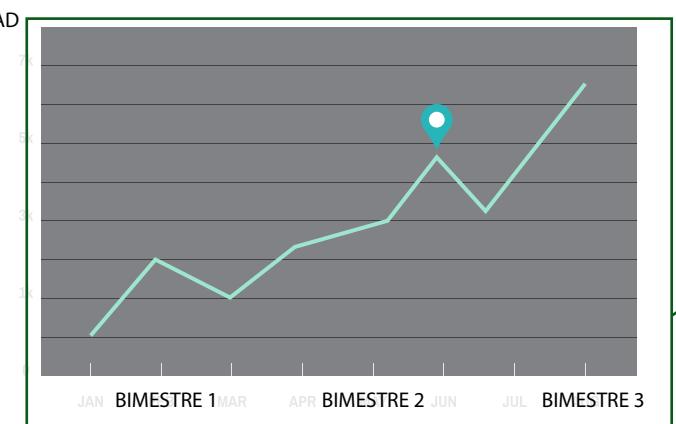
En esta sección puedes ver y analizar los resultados de tus decisiones así como el estado de tu compañía

ANÁLISIS

INFORMES DE LA COMPAÑIA

ESTADO DE RESULTADOS BALANCE GENERAL VENTAS COSTOS DE PRODUCCIÓN COMPAÑIA

UTILIDAD



BIMESTRE	UTILIDAD (APPROX.)
JAN	10
BIMESTRE 1 MAR	25
APR BIMESTRE 2	15
JUN	45
BIMESTRE 3 JUL	65

ESTA GRÁFICA DEBE MOSTRAR LOS RESULTADOS DE CADA BIMESTRE DE: (I.C./ESTADO DE RESULTADOS/Utilidad neta del ejercicio)

BUSINESS SIMULATOR

SECCIÓN 8

ANÁLISIS

Contenido de la sección:

1. AN./ PRODUCCIÓN VS VENTAS	32
2. AN./ COSTO VS PRECIO	33
3. AN./ CAPACIDAD VS PRODUCCIÓN	34
4. AN./ COMPAÑIA VS COMPETENCIA	35
5. AN./ CONSEJOS	36



VIVE CON ESTILO

NOMBRE DE LA EMPRESA

DATOS SOBRE LA COMPAÑIA

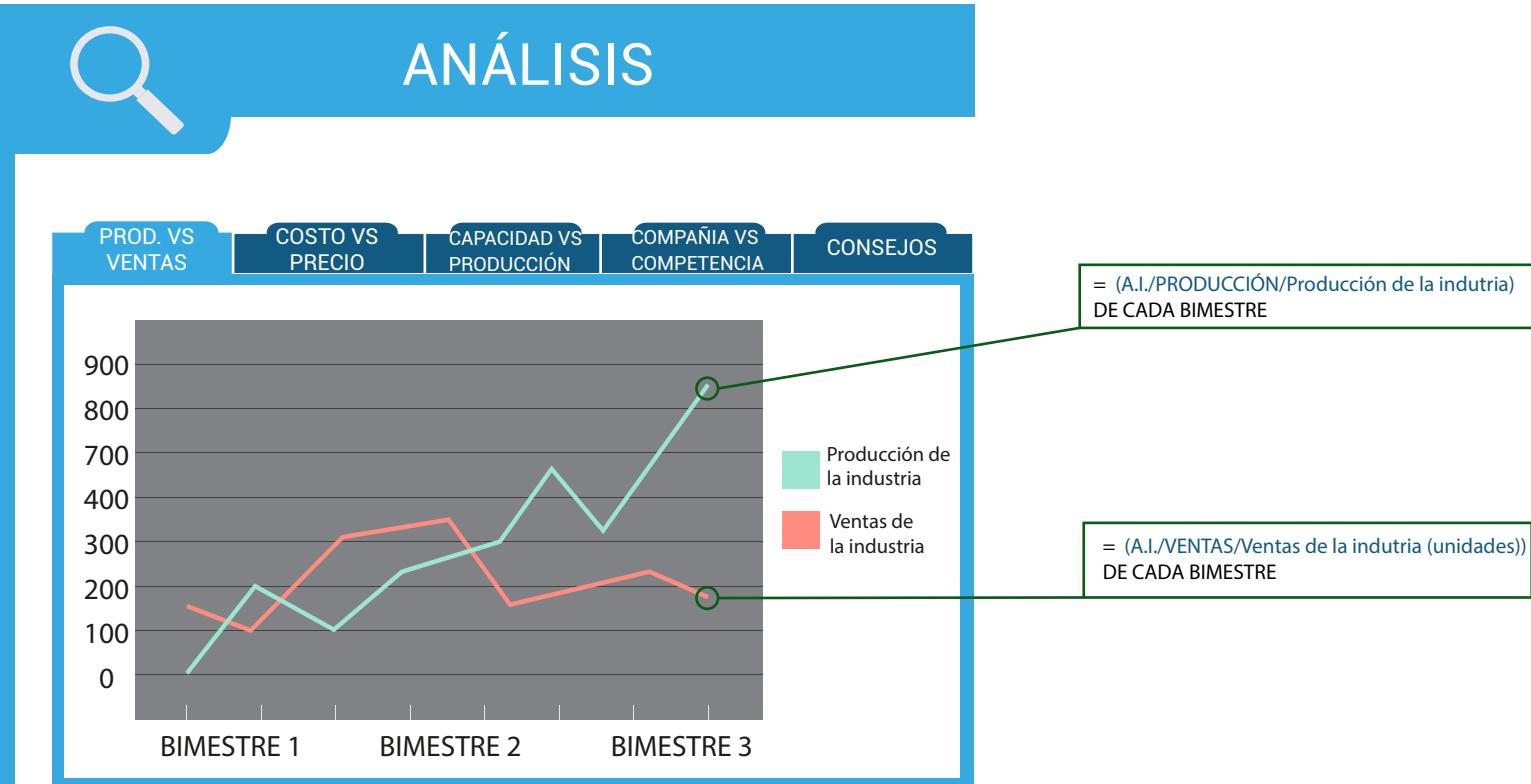
MIS DECISIONES

ANÁLISIS DE LA INDUSTRIA

INFORMES DE LA COMPAÑIA

ANÁLISIS

En esta sección puedes comparar variables, para tener un panorama más claro de lo que sucede en el mercado





NOMBRE DE LA EMPRESA

DATOS SOBRE LA COMPAÑIA

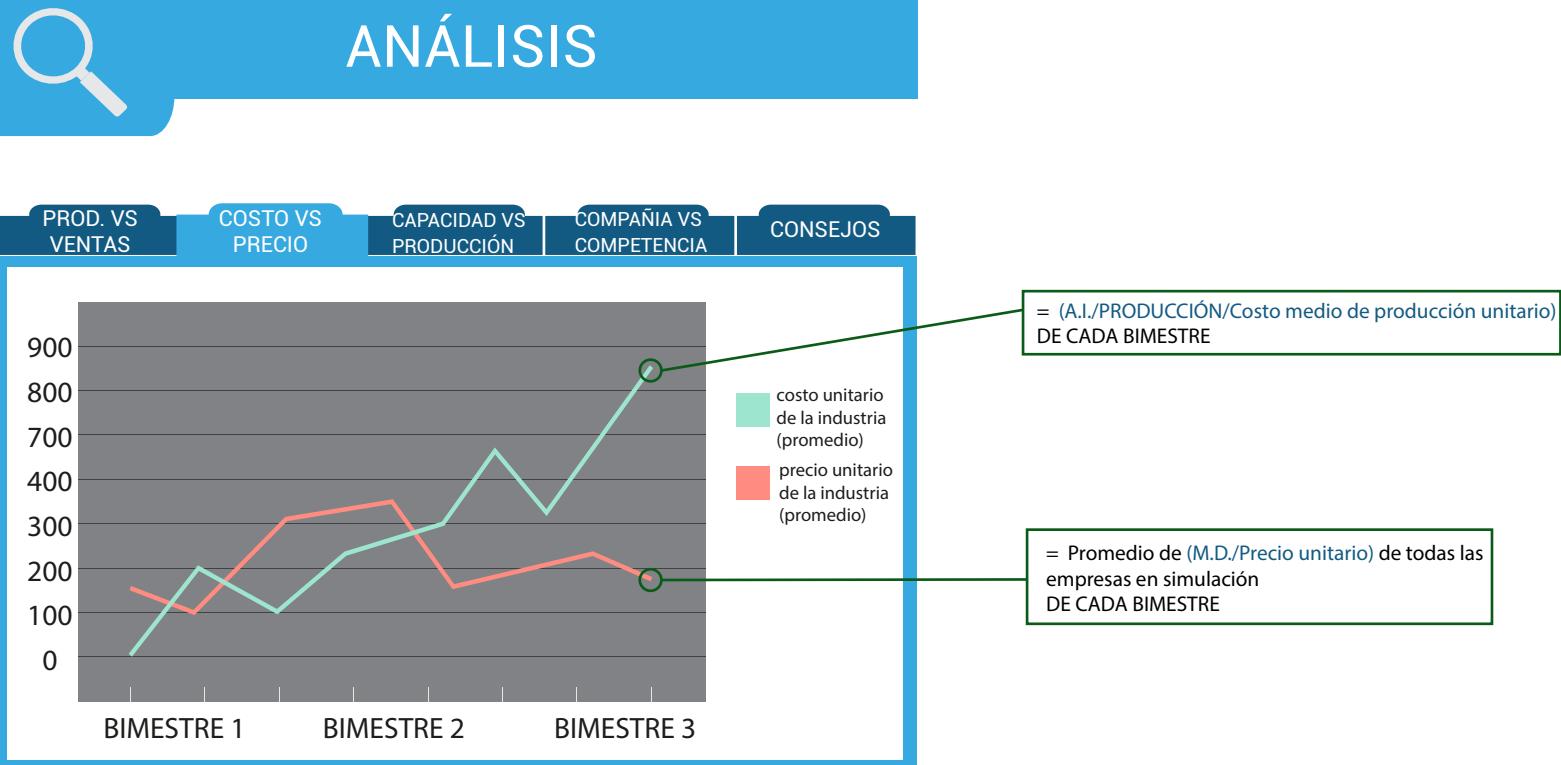
MIS DECISIONES

ANÁLISIS DE LA INDUSTRIA

INFORMES DE LA COMPAÑIA

ANÁLISIS

En esta sección puedes comparar variables, para tener un panorama más claro de lo que sucede en el mercado





NOMBRE DE LA EMPRESA

DATOS SOBRE LA COMPAÑIA

MIS DECISIONES

ANÁLISIS DE LA INDUSTRIA

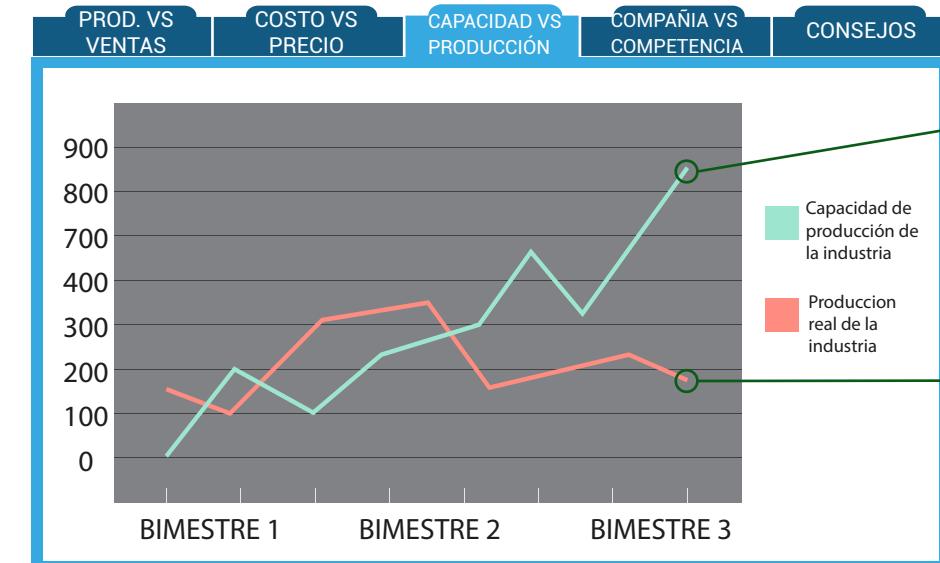
INFORMES DE LA COMPAÑIA

ANÁLISIS

En esta sección puedes comparar variables, para tener un panorama más claro de lo que sucede en el mercado



ANÁLISIS



= Sumatoria de (M.D./Producción/Límite superior) de cada empresa en la simulación DE CADA BIMESTRE

= (A.I./PRODUCCIÓN/Producción total de la industria) DE CADA BIMESTRE



NOMBRE DE LA EMPRESA

DATOS SOBRE LA COMPAÑIA

MIS DECISIONES

ANÁLISIS DE LA INDUSTRIA

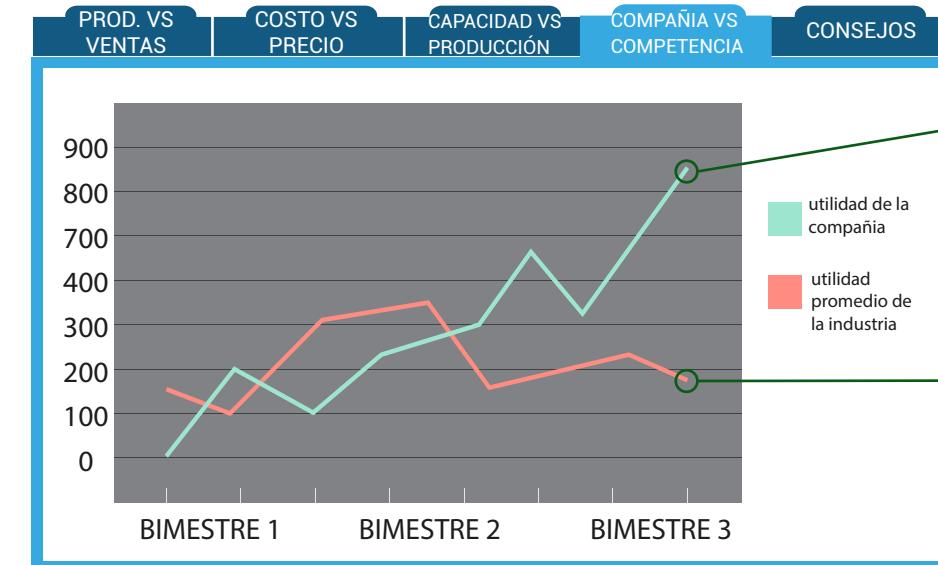
INFORMES DE LA COMPAÑIA

ANÁLISIS

En esta sección puedes comparar variables, para tener un panorama más claro de lo que sucede en el mercado



ANÁLISIS



= $(I.C./ESTADO\ DE\ RESULTADOS/\text{Utilidad\ neta\ del\ ejercicio})$
DE CADA BIMESTRE

= Promedio de:
 $(IC/ESTADO\ DE\ RESULTADOS/\text{Utilidad\ neta\ del\ ejercicio})$
de todas las empresas en simulación
DE CADA BIMESTRE

*Los consejos deben renovarse para cada periodo, estos no deben guardarse para no confundir a los jugadores

*se puede generar mas de un consejo por periodo

The screenshot shows the Business Simulator interface. On the left, there's a sidebar with a logo of a stylized animal wearing a suit and tie, with the text "VIVE CON ESTILO" below it. The sidebar also lists sections: NOMBRE DE LA EMPRESA, DATOS SOBRE LA COMPAÑIA, MIS DECISIONES, ANÁLISIS DE LA INDUSTRIA, INFORMES DE LA COMPAÑIA, and ANÁLISIS. A note in the ANÁLISIS section says: "En esta sección puedes comparar variables, para tener un panorama más claro de lo que sucede en el mercado". The main area is titled "ANÁLISIS" and features a magnifying glass icon. Below the title is a horizontal menu with tabs: PROD. VS VENTAS, COSTO VS PRECIO, CAPACIDAD VS PRODUCCIÓN, COMPAÑIA VS COMPETENCIA, and CONSEJOS. The CONSEJOS tab is selected, and a list of six numbered points is displayed:

1. Tus niveles de inventario estás creciendo. Te recomendamos idear estrategias para aumentar las ventas o disminuir la producción.
2. Tu utilidad es muy baja. Te recomendamos idear estrategias para aumentar las ventas, aumentar ingresos o reducir los costos y gastos.
3. Tu % de mercado es muy bajo. Te recomendamos idear estrategias para aumentar las ventas y ganar clientes.
4. Existe un gran porcentaje del mercado que no ha sido atendido. Te recomendamos idear estrategias para ganar clientes.
5. Una empresa en el mercado cerró. Te aconsejamos idear estrategias para aumentar tu competitividad.
6. Tus decisiones nos están llevando por buen camino, sigue así.

- Condiciones {
- si (I.C./VENTAS/Inventario/Unidades) es superior a 100, generar consejo 1
 - si (I.C./ESTADO DE RESULTADOS/Utilidad neta del ejercicio) es menor a 5.000, generar consejo 2
 - si (F.M./% de mercado empresa x) es menor a 5%, generar consejo 3
 - si la sumatoria de (F.M./% de mercado empresa x) de todas las empresas en simulación es igual o menor al 85%, generar consejo 4
 - si una empresa cierra *ver condiciones en sección 9*, generar consejo 5
 - si ninguna de las anteriores sucede, generar consejo 6

BUSINESS SIMULATOR

SECCIÓN 9

FIN DEL JUEGO

Contenido de la sección:

- | | |
|----------------------------|-----------|
| 1. Caso regular | 38 |
| 2. Casos Especiales | 40 |

1

CASO REGULAR (POR PUNTOS)

Se analiza el desempeño general de cada jugador durante cada bimestre, asignando puntos a los resultados obtenidos por su toma de decisiones.
Se utiliza el siguiente proceso:

1. PUNTOS POR RENTABILIDAD

COMPAÑIA	RENTABILIDAD BIMESTRE 1	PUNTOS	RENTABILIDAD BIMESTRE 2	PUNTOS	RENTABILIDAD BIMESTRE 3	PUNTOS	TOTAL puntos
EMPRESA 1	28.000	6	28.000	6	29.000	8	20
EMPRESA 2	29.500	10	29.000	8	28.000	6	24
EMPRESA 3	25.500	2	29.500	10	29.000	8	20
EMPRESA 4	26.000	4	26.000	4	29.500	10	18
EMPRESA 5	29.000	8	25.500	2	26.000	4	14

Valores de: (A.I./VISION GENERAL/Utilidad), de cada empresa, en simulación, del bimestre correspondiente. se hace lo mismo para cada bimestre.

La empresa valor mas alto recibe puntos equivalentes a $=2^*(\text{cantidad de empresas en simulacion})$.
La empresa con el segundo valor mas alto recibe dos puntos menos que el puntaje de la empresa con el valor mas alto.
La empresa con el tercer valor mas alto recibe dos puntos menos que el puntaje de la empresa con el segundo valor mas alto.
Se seguì la misma metodología hasta la ultima empresa en simulacion.
El valor mínimo que una empresa puede recibir es 2.
(En caso de empate se considera a ambos jugadores en el mismo puesto y se les asigna el mismo puntaje
ejemplo en bimestre 3 de rentabilidad)

2. PUNTOS POR % DE MERCADO

COMPAÑIA	%DE MERCADO BIMESTRE 1	PUNTOS	%DE MERCADO BIMESTRE 2	PUNTOS	%DE MERCADO BIMESTRE 3	PUNTOS	TOTAL puntos
EMPRESA 1	26	10	23	6	26	10	26
EMPRESA 2	20	4	24	8	20	4	16
EMPRESA 3	17	2	26	10	17	2	14
EMPRESA 4	24	8	20	4	24	8	20
EMPRESA 5	23	6	17	2	23	6	14

Valores de: (A.I./VISION GENERAL/% mercado), de cada empresa, en simulación, del bimestre correspondiente. se hace lo mismo para cada bimestre.

La empresa valor mas alto recibe puntos equivalentes a $=2*(\text{cantidad de empresas en simulacion})$.
La empresa con el segundo valor mas alto recibe dos puntos menos que el puntaje de la empresa con el valor mas alto.
La empresa con el tercer valor mas alto recibe dos puntos menos que el puntaje de la empresa con el segundo valor mas alto.
Se seguì la misma metodología hasta la ultima empresa en simulacion.
El valor mínimo que una empresa puede recibir es 2.
(En caso de empate se considera a ambos jugadores en el mismo puesto y se les asigna el mismo puntaje)

3. TOTALES

COMPAÑIA	PUNTOS GANADOS
EMPRESA 1	46
EMPRESA 2	40
EMPRESA 3	34
EMPRESA 4	38
EMPRESA 5	28

Se suman los puntos obtenidos en los pasos 1 y 2. la empresa que tenga mayor puntuacion gana.
se debe notificar a los jugadores sus puntajes y lugares en el juego.
*en caso de ocurrir un empate, el moderador tomara la decisión de que jugador gana,
en base al desempeño mostrado.

1. UN JUGADOR PUEDE GANAR ANTES DE LOS 3 BIMESTRES SI:

- 1.1. Si, **(F.M./%mercado empresa x)** es superior al 85%.
- 1.2. Es la unica que tiene un valor positivo en **(I.C./ESTADO DE RESULTADOS/Utilidad neta del ejercicio)**.
- 1.3. Las demás empresas cierran o se retiran.

2. UN JUGADOR PUEDE PERDER (cierre de empresa) ANTES DE LOS 3 BIMESTRES SI:

- 2.1. Si, **(I.C./VENTAS/Inventario/Unidades)** es igual o superior al valor de **(F.M./Mercado)**.
- 2.2. Si, **(F.M./% mercado empresa x)** es menor a 2%.
- 2.3. Si, **(I.C./ESTADO DE RESULTADOS/Utilidad neta del ejercicio)** genera un resultado negativo.
- 2.4. Le pide al moderador retirarse voluntariamente de la simulación.

BUSINESS SIMULATOR

