

BUSINESS
SIMULATOR



BUSINESS SIMULATOR

GUÍA DEL JUGADOR



EMBAJADA DE ESTADOS UNIDOS



American
Spaces



global communication

BUSINESS SIMULATOR

GUÍA DEL JUGADOR

La presente **GUÍA DEL JUGADOR** está diseñada para ser utilizado como material de apoyo por todos los grupos o jugadores que participen en “**BUSINESS SIMULATOR**”. La guía proporciona información sobre los pasos que se deben seguir en la simulación, los objetivos, reglas y algunos consejos, además de brindar recursos adicionales para hacer la experiencia de juego más interesante.

Se recomienda a los jugadores tener a la mano esta guía durante la simulación para poder sacar más provecho a su contenido.

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

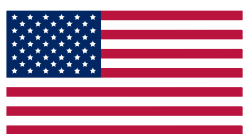
Jaime Eduardo Clavijo Escobar

*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



global communication

Centro Boliviano Americano
Cochabamba

SECCIÓN 1

PARTE INTRODUCTORIA

PÁGINA 1

- 1. Bienvenida.....2
- 2. Preguntas frecuentes.....2

SECCIÓN 2

INGRESO

PÁGINA 4

- 1. Registro.....5
- 2. Código.....5

SECCIÓN 3

REGLAS DEL JUEGO

PÁGINA 6

- 1. Reglas y parámetros iniciales.....7
- 2. Sistema de puntos.....8

SECCIÓN 4

EXPLORANDO EL SIMULADOR

PÁGINA 10

1. Datos sobre la empresa	11
2. Análisis de la industria	12
3. Informes de la empresa	13
4. Análisis	13
5. Mis decisiones	14

SECCIÓN 5

PAQUETES DE INVERSIÓN

PÁGINA 17

1. Inversión en marketing	18
2. Inversión en investigación	19
3. Inversión en activos	20

BUSINESS SIMULATOR

SECCIÓN 1

PARTE INTRODUCTORIA

Contenido de la sección:

página

- | | |
|-------------------------|---|
| 1. Bienvenida | 2 |
| 2. Preguntas frecuentes | 2 |



Bienvenido a:

"BUSINESS SIMULATOR"

Mi nombre es Glama y voy a acompañarte en tus primeros pasos a través de este simulador de negocios.

Antes de comenzar quiero responder unas preguntas que probablemente tengas acerca de este programa.

1

¿Que es **"BUSINESS SIMULATOR"**?

"BUSINESS SIMULATOR" es un software de simulación de negocios que genera empresas virtuales de un mismo rubro que compiten en un mercado simulado. El Software te asigna la dirección de una de estas empresas virtuales, a fin de que tengas la oportunidad de participar, a través de un conjunto de decisiones, en el proceso de dirección de dicha empresa. El simulador fue desarrollado como una herramienta de apoyo en el proceso de aprendizaje y permite establecer un ambiente seguro de negocios.

2

¿Cuáles son los objetivos de “BUSINESS SIMULATOR”?

El simulador tiene por objetivo ayudar en la formación de personas interesadas en incurrir en el mundo de los negocios, rompiendo la brecha entre la teoría y la práctica empresarial. Les otorga a los interesados la oportunidad de dirigir una empresa en un ambiente seguro y controlado. Esto permite a los usuarios del simulador aprender sobre negocios, comprender la forma en la que interactúan las empresas y el impacto que tienen las decisiones que se toman en las dinámicas del mercado.

El deseo de los desarrolladores de “BUSINESS SIMULATOR” es aportar con una herramienta que permita a los futuros emprendedores y/o empresarios aprender y ganar experiencia en el ámbito de los negocios para que, en un futuro, puedan tomar decisiones basadas en el análisis del mercado y la competencia, para que de esta forma, incrementen sus posibilidades de éxito empresarial.

3

¿Para quién está pensado “BUSINESS SIMULATOR”?

El simulador está diseñado para ser implementado por un “moderador” en un grupo de personas con interés en aprender sobre negocios y mercados (estudiantes, emprendedores, trabajadores, etc.) en ambientes o circunstancias que permitan la retroalimentación y aprendizaje en conjunto. Así también, el simulador está pensado para ser adaptado a las necesidades específicas de cada grupo de individuos. En otras palabras, el simulador puede ser utilizado tanto para reforzar conceptos de un taller de un fin de semana de duración o llevado como material de apoyo durante todo un semestre académico.

El moderador es una persona con previos conocimientos en el área empresarial, este puede ser un docente universitario, un capacitador empresarial, el encargado de brindar un taller, etc. Su finalidad es la de supervisar, guiar y ofrecer una retroalimentación a los usuarios del simulador en su proceso de aprendizaje. Dependiendo de las necesidades específicas de su grupo, el moderador debe definir el tiempo que los usuarios disponen para analizar la información y tomar decisiones con sus respectivas empresas. De la misma manera, el moderador podrá definir y/o modificar otros parámetros del juego para sacar el mayor provecho a la simulación.

BUSINESS SIMULATOR

SECCIÓN 2

INGRESO

Contenido de la sección:

página

1. Registro_____	5
2. Código_____	5

1

Registro

**BUSINESS
SIMULATOR**

CBA
global communication
Cochabamba

Jugador

Edad

Elige tu país

Unirse a un juego
Crear un juego
Acerca de nosotros

Para ingresar al simulador primero debes registrarte como un usuario. Para ello deberás introducir tu nombre, tu edad y el país en el que te encuentras.

Una vez introducidos tus datos personales, deberás hacer clic en la opción “unirse a un juego”

2

Código

UNIRSE A UN JUEGO

Nombre empresa

Código

Jugar

El programa te permite elegir el nombre que tu empresa virtual utilizara durante la simulación. Una vez elegido tu nombre no podrás modificarlo, así que elige sabiamente.

El código te lo proporcionara el moderador (persona a cargo) de tu simulación. Ingresa el código respetando minúsculas y mayúsculas sin ninguna separación entre caracteres.

Una vez elegido el nombre de tu empresa e ingresado el código, deberás hacer clic en “jugar”.

BUSINESS SIMULATOR

SECCIÓN 3

REGLAS DEL JUEGO

Contenido de la sección:

página

- | | |
|----------------------------------|---|
| 1. Reglas y parámetros iniciales | 7 |
| 2. Sistema de puntos | 8 |

Antes de explicarte las reglas del juego es importante que entiendas cuál es tu rol en la simulación.

Tú has sido nombrado Gerente general de una empresa textil (en caso de ser un equipo, asumen el rol de mesa directiva).

Durante la simulación se te proporcionará información, tanto de tu empresa como de la competencia, la cual debes analizar para poder tomar decisiones con el objetivo de convertir a tu empresa en la líder del mercado en términos de rentabilidad y porcentaje de mercado ocupado.



1

Reglas y parámetros iniciales

1. Todas las empresas comienzan la simulación en igualdad de condiciones.

La simulación inicia asumiendo que todas las empresas obtuvieron exactamente el mismo desempeño en periodos anteriores. Es decir que, todas las empresas tienen el mismo porcentaje de mercado, generaron la misma rentabilidad, vendieron al mismo precio, etc. Esto permite que todas las empresas en la simulación inicien en igualdad de condiciones y tengan la misma posibilidad de ganar.

2. Todas las empresas cuentan con la misma información.

El simulador ofrece exactamente la misma información para todas las empresas. Dentro esta información se encuentran datos sobre la privados sobre la empresa y datos la competencia.

3. Todas las empresas poseen el mismo tiempo para tomar decisiones.

Todas las empresas en la simulación dispondrán del mismo tiempo para analizar la información disponible y tomar sus decisiones. Este tiempo debe ser simultáneo, es decir, que inicia y termina al mismo tiempo para todas las empresas en simulación. El tiempo es definido por el moderador, basado en los objetivos de aprendizaje de su grupo

4. La toma de decisiones se realiza cada dos meses simulados.

Cada decisión que se tome dentro el simulador será bimestral. Es importante comprender que el simulador no maneja tiempos reales y que está diseñado para simular resultados bimestrales. En otras palabras, después de que todos los jugadores envíen sus decisiones, el simulador mostrara resultados de lo ocurrido en los dos meses futuros.

5. Todas las empresas disponen de 3 tomas de decisiones

Cada participante en la simulación posee tres oportunidades para lograr que mediante sus decisiones su empresa gane la simulación.

6. El ganador se define por puntos

Cada bimestre se otorga puntos según el rendimiento de cada empresa. Al final de la simulación gana la empresa que más puntos haya obtenido. En caso de un empate en puntos el moderador definirá al ganador basado en su desempeño durante la simulación.

2

Sistema de puntos

El simulador asigna puntos a los jugadores, basado en los resultados obtenidos al final de cada periodo (bimestre). Se otorgan puntos en dos categorías:

- Puntos por rentabilidad
- Puntos por porcentaje de mercado ocupado

A manera de ejemplo, te mostraremos el cálculo de puntos para la categoría de rentabilidad, pero es importante saber que el sistema de asignación de puntos funciona de la misma manera para ambas categorías.

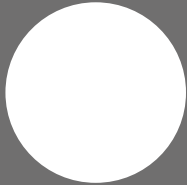
A la empresa que más rentabilidad haya obtenido en el periodo se le asignan puntos iguales a $(2 \times \text{cantidad de empresas en simulación})$. Es decir que, si tenemos 5 empresas en un simulador, la empresa que más rentabilidad obtenga tendrá (2×5) puntos, lo que es igual a 10 puntos. La empresa que quede en segundo lugar obtendrá la misma cantidad de puntos que la primera menos dos, es decir $(10 - 2)$ puntos = 8 puntos. La empresa en tercer lugar obtendrá la misma cantidad de puntos que la segunda menos dos, es decir $(8 - 2) = 6$ puntos y así sucesivamente. En caso de haber un empate (como se aprecia en la figura, en el bimestre 3) a ambas empresas se les asigna el mismo puntaje.

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

Cada periodo los puntos obtenidos se sumaran para que, al final de los 3 periodos de decisión, se obtenga un total de puntos por cada categoría. Los puntos totales de cada categoría se suman para dar un puntaje total que determinara al ganador de la simulación.

COMPAÑIA	PUNTOS RENTABILIDAD	PUNTOS %DE MERCADO	PUNTOS TOTALES
EMPRESA 1	20	26	46
EMPRESA 2	24	16	40
EMPRESA 3	20	14	34
EMPRESA 4	18	20	38
EMPRESA 5	14	14	28


En nuestro ejemplo podemos observar que la empresa 1 es la ganadora de la simulación al obtener la mayor cantidad de puntos. En caso de un empate en los puntajes finales del simulador, el moderador definirá al ganador basado en su desempeño durante la simulación.




NOMBRE DE LA EMPRESA


DATOS
SOBRE LA COMPAÑÍA

MIS DECISIONES



MIS DECISIONES





Puedes consultar tus puntos en cualquier momento a través de la pestaña de "mis decisiones", haciendo clic en los cuadrados de la equina superior derecha.

BUSINESS SIMULATOR

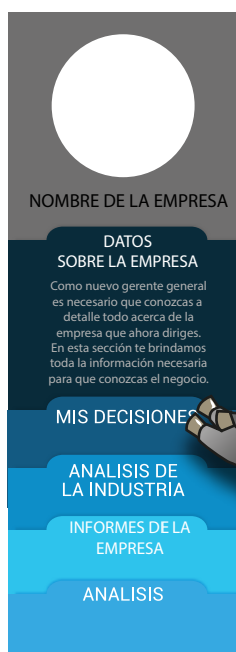
SECCIÓN 4

Explorando el simulador

Contenido de la sección:

página

1. Datos sobre la empresa	11
2. Análisis de la industria	12
3. Informes de la empresa	13
4. Análisis	13
5. Mis decisiones	14



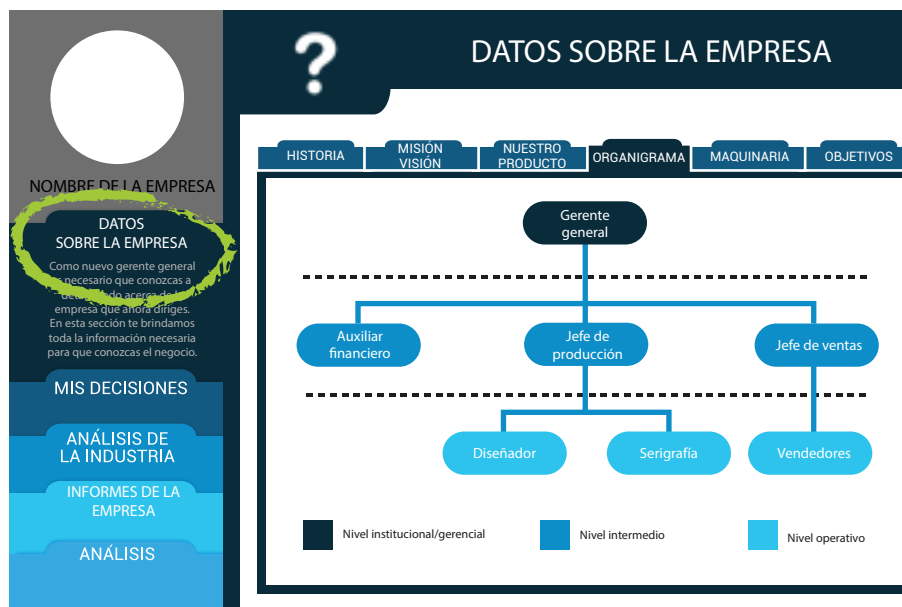
En el simulador encontraras una columna a la izquierda que contiene varias pestañas que te permitirán navegar en el programa. En cada pestaña se agrupan distintas categorías de información para facilitar el análisis de las mismas.

Exploraremos cada una de estas pestañas para que tengas una idea general del tipo de información que puedes encontrar en cada una.

1

Datos sobre la empresa

Todos saben que un buen gerente debe conocer muy bien la empresa que dirige antes de tomar una decisión que pueda afectar la forma en la que esta compite en el mercado. Por este motivo, la primera pestaña que te aconsejo revisar es la de “datos sobre la empresa”. En esta pestaña encontraras información que te ayudara a conocer mejor tu nueva empresa. La pestaña te ofrece un poco de información sobre la trayectoria de la empresa, su motivo de ser, sus aspiraciones, su estructura interna, su proceso de producción, sus productos y sus objetivos.



2

Análisis de la industria

Un buen gerente también debe conocer y estar pendiente de las decisiones que toma su competencia para así poder aprovechar las oportunidades del mercado, anticiparse e idear estrategias que hagan a su empresa más competitiva.

En la pestaña de análisis de la industria te ofrecemos información de todas las empresas que compiten en el mercado y de la industria en general. Un buen análisis de esta pestaña te permitirá anticipar las decisiones de tu competencia o conocer la estrategia de juego que están desarrollando, lo que podría lograr que tu empresa gane porcentaje de mercado en la simulación.

Como podrás observar, al inicio de la simulación todas las empresas se encuentran en igualdad de condiciones, pero esto cambiara en el momento que una empresa tome su primera decisión gerencial.

NOMBRE DE LA EMPRESA

DATOS SOBRE LA EMPRESA

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 EMPRESA

ANÁLISIS

ANÁLISIS DE LA INDUSTRIA

VISIÓN GENERAL

PRODUCCIÓN

VENTAS

MERCADO

COMPAÑIA	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 %

3

Informes de la empresa

En la pestaña de “informes de la empresa” encontraras información más específica y privada sobre tu empresa. Podrás analizar tus estados financieros, evaluar costos, ver inventarios y conocer tu rentabilidad. El correcto análisis de esta pestaña te permitirá tomar decisiones óptimas que potencien tu rentabilidad.

NOMBRE DE LA EMPRESA

DATOS SOBRE LA EMPRESA

MIS DECISIONES

ANÁLISIS DE LA INDUSTRIA

INFORMES DE LA EMPRESA

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

ANÁLISIS

INFORMES DE LA EMPRESA

ESTADO DE RESULTADOS	BALANCE GENERAL	VENTAS	COSTOS DE PRODUCCIÓN	EMPRESA
DETALLE	BIMESTRE INICIAL	BIMESTRE 1	BIMESTRE 2	BIMESTRE 3
+ INGRESOS	74.200	95.930		
VENTAS	90.000	90.000		
OTROS INGRESOS	0	0		
CAPITAL PERIODO ANTERIOR	-15.800	5930		
- 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	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		

4

Análisis

La pestaña de “análisis” te ofrecerá información gráfica adicional sobre la industria. Así también, tiene una sección de consejos, que te guiaran acorde a tu desempeño durante la simulación

NOMBRE DE LA EMPRESA

DATOS SOBRE LA EMPRESA

MIS DECISIONES

ANÁLISIS DE LA INDUSTRIA

INFORMES DE LA EMPRESA

ANÁLISIS

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

ANÁLISIS

PROD. VS VENTAS	COSTO VS PRECIO	CAPACIDAD VS PRODUCCIÓN	COMPañIA VS COMPETENCIA	CONSEJOS
<ol style="list-style-type: none"> Tus niveles de inventario están creciendo. Te recomendamos idear estrategias para aumentar las ventas o disminuir la producción. Tu utilidad es muy baja. Te recomendamos idear estrategias para aumentar las ventas, aumentar ingresos o reducir los costos y gastos. Tu % de mercado es muy bajo. Te recomendamos idear estrategias para aumentar las ventas y ganar clientes. Existe un gran porcentaje del mercado que no ha sido atendido. Te recomendamos idear estrategias para ganar clientes. Una empresa en el mercado cerró. Te aconsejamos idear estrategias para aumentar tu competitividad. Tus decisiones nos están llevando por buen camino, sigue así. 				

5

Mis decisiones

Una vez que ya analizaste toda la información que el simulador te ofrece, llega el momento de tomar tu primera decisión. En la pestaña “mis decisiones” tu podrás elegir la estrategia de tu empresa determinando el precio de venta, la cantidad a producir y la inversión que realizaras.

En esta pestaña podemos observar dos tablas. La tabla de decisiones y la tabla de proyecciones.

1. La tabla de proyecciones

muestra los resultados que podrías esperar en el siguiente periodo (bimestre), basado únicamente en las decisiones de tu empresa, sin considerar las acciones de la competencia o el comportamiento del mercado. En otras palabras muestra una situación ideal, no real, de los eventos futuros basado únicamente en tus decisiones. Esta tabla tiene como objetivo ayudarte a tener una idea de lo que podrías esperar que suceda si tu estrategia tiene un 100% de éxito. Mientras más estudiada haya sido tu estrategia, más se aproximarán los valores reales a los de la tabla proyectada.

NOMBRE DE LA EMPRESA

DATOS SOBRE LA EMPRESA

MIS DECISIONES

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

ANÁLISIS DE LA INDUSTRIA

INFORMES DE LA EMPRESA

ANÁLISIS

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	

PROYECCIONES	
CAPITAL PERIODO ANTERIOR	5.930
INGRESOS	90.000
VENTAS	90.000
OTROS INGRESOS	0
GASTOS	68.270
COSTO PRODUCCIÓN	60.770
INV. EN MARKETING	500
INV. EN INVESTIGACIÓN	1.000
INV. EN ACTIVOS	6.000
RESULTADO	
EFFECTIVO DISPONIBLE	27.660
UTILIDAD ESPERADA	21.730

ENVIAR MIS DECISIONES

1. La tabla de decisiones

En esta tabla podremos ingresar los valores elegidos para cada variable. Para facilitar la comprensión explicaremos esta tabla mediante un gráfico.

Estas casillas muestran los valores iniciales del juego. Todas las empresas empiezan con los mismos valores, lo que las pone en igualdad de condiciones.

En estas casillas se almacenan los datos de los bimestres ya jugados.

DETALLE	BIMESTRES				
	INICIAL	B-1	B-2	B-3	B
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

Estas casillas te permiten tomar tus decisiones para el siguiente bimestre. Sin embargo poseen algunas limitaciones:

1. Precio de unitario. Se refiere al precio unitario de venta al consumidor. Este valor no puede ser menor al costo unitario de producción.
2. Producción. Se refiere a la cantidad de productos terminados que se producirán en el bimestre. El límite de este valor depende de la capacidad de producción de la empresa. Este valor es inicialmente 600 y se incrementa conforme a la inversión en activos que realice. Es decir, entre más activos posea, más alta será su capacidad de producción.
3. Inversiones. Cada categoría de inversión (en marketing, en investigación y en activos) posee una serie de paquetes con montos y contenidos distintos. La posibilidad de acceder a los paquetes depende de la cantidad de dinero que la empresa disponga. Los paquetes de inversión se detallan en el siguiente capítulo de esta guía.

Una vez estés seguro de las decisiones que has tomado, pulsa el botón enviar mis decisiones.

ENVIAR MIS DECISIONES

Ahora debes esperar que todos los demás jugadores envíen sus decisiones. Una vez esto suceda, el programa procederá a simular los datos (este proceso demora unos segundos). Una vez todos los cálculos estén hechos, el programa te avisara mediante una notificación que ya puedes navegar por las pestañas para ver los resultados y empezar con un nuevo análisis.



Recuerda que puedes pedir ayuda y guía a tu moderador en todo momento.

Te recomiendo analizar muy bien la información que se te ofrece en las pestañas para que puedas incrementar tus posibilidades de ganar esta simulación.

Una vez terminada la simulación, te recomendamos hacer una sesión de retroalimentación con tu moderador para sacarle el máximo provecho a esta herramienta de aprendizaje sobre negocios

BUSINESS SIMULATOR

SECCIÓN 5

PAQUETES DE INVERSIÓN

Contenido de la sección:

página

1. Inversión en marketing	18
2. Inversión en investigación	19
3. Inversión en activos	20

1

Inversión en marketing

Su empresa de publicidad y marketing favorita le ha pasado una planilla que contiene información sobre los paquetes que ellos le ofrecen.

Nombre del paquete	incluye		detalle	precio
ECONÓMICO	1	publicidad por redes sociales	anuncios permanentes en Facebook	500
PLUS	1	publicidad por redes sociales	anuncios permanentes en Facebook e Instagram	1800
	2	publicidad en radio	2 pases diarios (mañana y noche)	
EJECUTIVO	1	publicidad por redes sociales	anuncios permanentes en Facebook e Instagram	3100
	2	publicidad en radio	3 pases diarios (mañana tarde y noche)	
	3	publicidad en medios impresos	periódicos y revistas	
VIP	1	publicidad por redes sociales	anuncios permanentes en Facebook e Instagram	8300
	2	publicidad por internet	anuncios permanentes en otras plataformas (YouTube, páginas web)	
	3	publicidad en radio	3 pases diarios (mañana tarde y noche)	
	4	publicidad en medios impresos	periódicos y revistas (publicaciones de fin de semana)	
	5	publicidad por televisión	3 pases diarios de un spot de 20 segundos (durante noticieros)	

Adicionalmente, basado en su experiencia, sabe que:

- El paquete Económico puede incrementar sus ventas entre 3% y 5%
- El paquete Plus puede incrementar sus ventas entre 5% y 10%
- El paquete Ejecutivo puede incrementar sus ventas entre 13% y 17%
- El paquete VIP puede incrementar sus ventas entre 28% y 35%

4

Inversión en investigación

La inversión en investigación le permite a tu empresa estar actualizada y en constante mejora. Actualmente su empresa cuenta con diferentes planes de inversión en investigación.

NOMBRE DE LA INVESTIGACIÓN	DETALLE	PRECIO
investigación sobre materiales	la empresa invierte para investigar nuevos materiales, telas y tintas que mejoren la percepción del producto en sus consumidores	1000
investigación sobre consumidores	la empresa invierte en estudios sobre sus consumidores y clientes, lo que le permite satisfacer de mejor manera las necesidades de los mismos	2000
investigación sobre técnicas de venta	la empresa invierte en investigar nuevas técnicas que potencien sus ventas	3000
investigación de mercado	la empresa invierte en estudios de mercado que le permiten idear estrategias para abarcar nuevos mercados	4000

Adicionalmente, basado en su experiencia, sabe que:

- La investigación sobre materiales puede incrementar sus ventas entre 3% y 5%
- La investigación sobre consumidores puede incrementar sus ventas entre 5% y 10%
- La investigación sobre técnicas de venta puede incrementar sus ventas entre 11% y 13%
- La investigación de mercado puede incrementar sus ventas entre 15% y 17%

3

Inversión en activos

La empresa posee una capacidad de producción de 600 unidades. Debido a que existen temporadas en las que la demanda del producto es mayor a 600 unidades, la empresa ha visto conveniente la inversión en activos que incrementen su capacidad de producción de manera temporal. Para ello, establecieron un programa de alquiler de maquinaria para las temporadas altas.

NOMBRE DEL PROGRAMA DE INVERSIÓN	DETALLE	CAPACIDAD DE PRODUCCIÓN OBTENIDA	PRECIO
Plantillas	La empresa alquila una nueva insoladora que le permite incrementar la cantidad de plantillas y diseños que se generan	750	6000
Secado	La empresa alquila una nuevo túnel de secado que le permite incrementar la velocidad de secado de la serigrafía y, por tanto, incrementar la velocidad de producción	900	15000
Serigrafía	La empresa alquila un pulpo que le permite incrementar la cantidad y velocidad de poleras serigrafiadas que se producen	1140	28000
Proceso completo	La empresa alquila una nueva línea de producción completa, que le permite duplicar su capacidad de producción.	1500	40000

Adicionalmente, basado en su experiencia, sabe que:

- El programa “plantillas” puede incrementar sus ventas entre 1% y un 3%
- El programa “secado” puede incrementar sus ventas entre 3% y 5%
- El programa “serigrafía” puede incrementar sus ventas entre 7% y 9%
- El programa “proceso completo” puede incrementar sus ventas entre 11% y 13%

BUSINESS SIMULATOR

