

BUSINESS
SIMULATOR



BUSINESS SIMULATOR

MANUAL DE CONCEPTOS



EMBAJADA DE ESTADOS UNIDOS



American
Spaces



global communication
Centro Boliviano Americano
Cochabamba

BUSINESS SIMULATOR

MANUAL DE CONCEPTOS

El presente **MANUAL DE CONCEPTOS** está diseñado para ser utilizado como material de apoyo para los usuarios, capacitadores, y otras personas o instituciones que utilicen el simulador. El Manual proporciona conceptos, explicaciones y aclaraciones sobre los términos y variables utilizados en “**BUSINESS SIMULATOR**” con el objetivo de facilitar la comprensión del mismo.

Se recomienda a los usuarios que en caso de surgir dudas sobre el significado de algún elemento en el simulador, consulte este manual.

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 (Equipo de programación)
David Gallo Roca (Equipo de programación)
Rosario Mireya Chuquimia Saavedra (Equipo de programación)
Luz Silvina Choque Jacinto (Control de calidad)

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

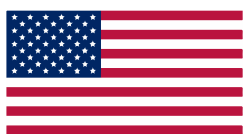
Jaime Eduardo Clavijo Escobar

*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

PESTAÑA 1

INFORMACIÓN SOBRE LA COMPAÑÍA

PÁGINA 1

- 1. Misión y visión _____ 2
- 2. Organigrama _____ 3

PESTAÑA 2

MIS DECISIONES

PÁGINA 4

- 1. Tabla de decisiones _____ 5
- 2. Tabla de Proyecciones _____ 5

PESTAÑA 3

ANÁLISIS DE LA INDUSTRIA

PÁGINA 6

- 1. Visión general _____ 7
- 2. Producción _____ 8
- 3. Ventas _____ 9
- 4. Mercado _____ 10

1. Estado de resultados	12
2. Balance general	13
3. Ventas	14
4. Costos de producción	15
5. Compañia	16

1. Producción vs ventas	18
2. Costo vs precio	19
3. Capacidad vs producción	20
4. Compañia vs competenciaia	21


BUSINESS SIMULATOR

PESTAÑA 1

INFORMACIÓN SOBRE LA COMPAÑÍA

Contenido de la sección:

1. Misión y visión _____ 2
2. Organigrama _____ 3



NOMBRE DE LA EMPRESA

INFORMACIÓN SOBRE LA COMPAÑÍA

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 COMPAÑÍA


ANÁLISIS

? INFORMACIÓN SOBRE LA COMPAÑÍA

HISTORIA
MISIÓN VISIÓN
NUESTRO PRODUCTO

MISIÓN

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

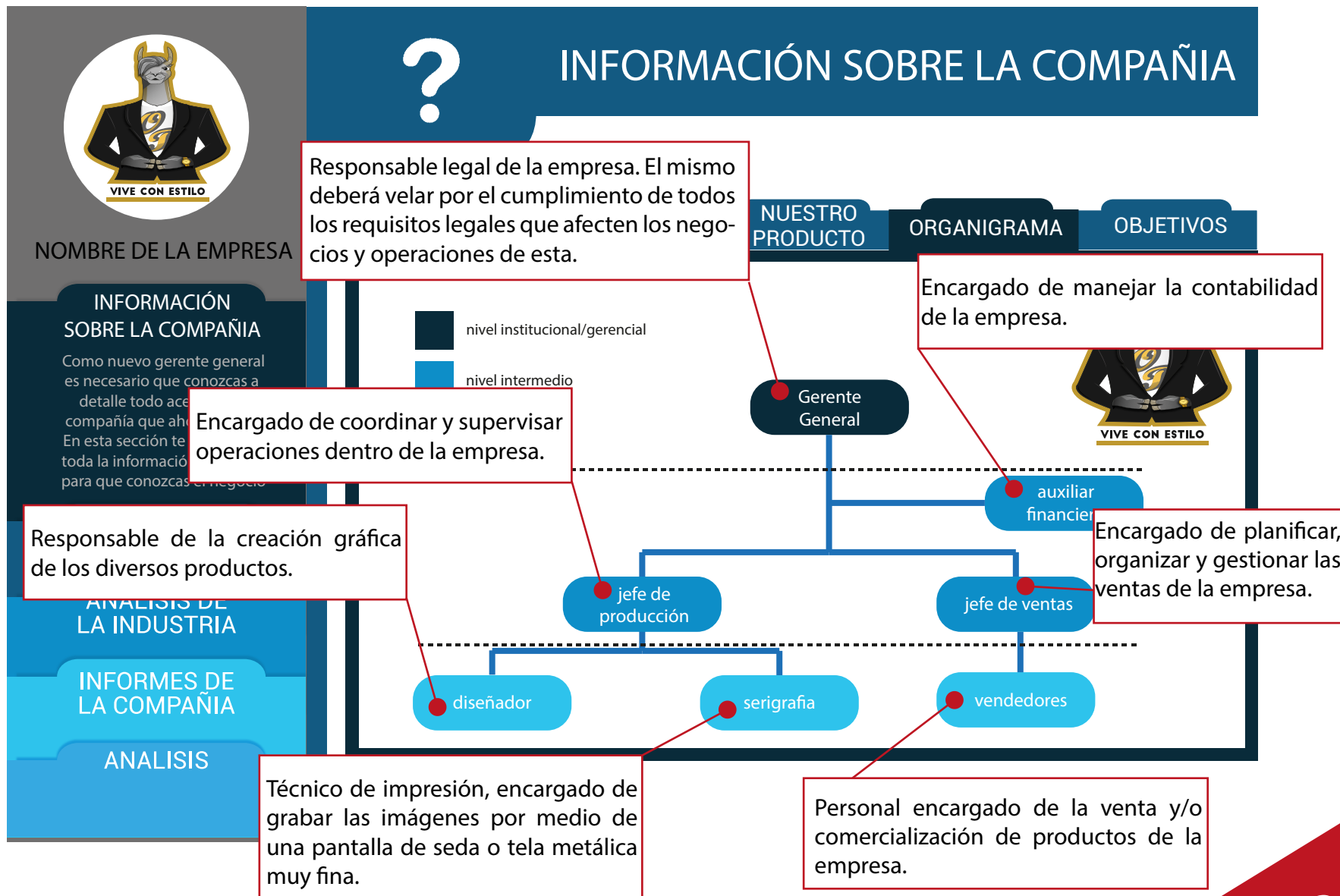


VISIÓN

La visión es una exposición clara que indica hacia donde se dirige la empresa a largo plazo, es decir, la situación que desea alcanzar la empresa u organización.

en nuestro sector, reconocida ante y productos de alta calidad”

La misión es el propósito general o razón de ser de la empresa u organización. Enuncia a que clientes sirve, que necesidades satisface, que tipos de producto ofrece y en general, cuales son los límites de sus actividades.



BUSINESS SIMULATOR

PESTAÑA 2

MIS DECISIONES

Contenido de la sección:

- 1. Tabla de decisiones _____ 5
- 2. Tabla de Proyecciones _____ 5



MIS

Precio de venta por cada artículo (por cada unidad de producto).

Cantidad de productos a fabricar en el periodo.

MIS DECISIONES

Cantidad de efectivo destinado a marketing; por ejemplo, spots en la televisión, carteles, anuncios en el periódico, etc.

Cantidad de efectivo destinado a investigación; por ejemplo, nuevas técnicas de serigrafía, mejores materiales, etc.

Cantidad de efectivo destinado a activos; por ejemplo, compra de maquinaria, bienes inmuebles, etc.

DETALLE	BIMESTRES		
	INICIAL		B-1
PRECIO UNITARIO	150		150
PRODUCCIÓN	500		500
INVERSIÓN EN MARKETING	3.000		3.000
INVERSIÓN EN INVESTIGACION	1.500		1.500
INVERSION EN ACTIVOS	3.000		3.000

Ganancias que la empresa espera obtener basadas en las decisiones del periodo.

Cantidad de dinero que tendrás disponible para el siguiente periodo.

Muestra los resultados que podrías esperar en el siguiente periodo (bimestre), basados únicamente en las decisiones de tu empresa sin considerar las acciones de la competencia o comportamientos del mercado. En otras palabras muestra una situación ideal y no real de los eventos futuros basados en tus decisiones.

PROYECCIONES

CAPITAL PERIODO ANTERIOR

INGRESOS

VENTAS
OTROS INGRESOS

GASTOS

COSTO PRODUCCIÓN
MARKETING
INV. EN INVESTIGACIÓN
INV. ACTIVOS

RESULTADO

EFFECTIVO DISPONIBLE

UTILIDAD ESPERADA

Hace referencia a la cantidad de dinero que tienes disponible del periodo (bimestre) anterior.

Hace referencia a la cantidad de dinero que genera la empresa como resultado de las ventas y otros medios.

Salidas de dinero de la empresa para cubrir (pagar) bienes o servicios adquiridos por la misma en el periodo.

Cantidad de dinero invertido en la fabricación de los productos de la empresa en el periodo.

BUSINESS SIMULATOR

PESTAÑA 3

ANÁLISIS DE LA INDUSTRIA

Contenido de la sección:

1. Visión general	7
2. Producción	8
3. Ventas	9
4. Mercado	10



Cantidad real de artículos vendidos en el periodo.

Ganancias obtenidas por la empresa en el periodo.

Precio de venta por cada artículo (por cada unidad de producto).

Porción del mercado (compradores) que tiene preferencia por su empresa y adquiere su producto en el periodo.

NOMBRE DE LA EMPRESA

INFORMACIÓN
SOBRE LA COMPAÑÍA

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 COMPAÑÍA

ANÁLISIS



ANÁLISIS DE LA INDUSTRIA

COMPañIA	VENTAS	BENEFICIO	PRECIO U.	% MERCADO
EMPRESA 1	500	38.230	150	20 %
EMPRESA 2	500	38.230	150	20 %
EMPRESA 3	500	38.230	150	20 %
EMPRESA 4	500	38.230	150	20 %
EMPRESA 5	500	38.230	150	20 %
MERCADO DESATENDIDO				0 %
TOTALES	2500	191.150	PROM. 150	100 %

*En el simulador cada periodo es equivalente a dos meses (un bimestre).



Cantidad de productos elaborados, en total, por todas las empresas en el simulador.

INFORMACIÓN
SOBRE LA COMPAÑÍA

Promedio de los costos de producción totales (fabricación) de todas las empresas en el simulador.

En esta sección puedes

Promedio de los costos de producción por cada unidad de todas las empresas en el simulador.

INFORMES DE
LA COMPAÑÍA

Promedio de la cantidad máxima de productos que cada empresa puede producir en condiciones normales de funcionamiento en el periodo.



ANÁLISIS DE LA INDUSTRIA

VISIÓN GENRAL

PRODUCCIÓN

VENTAS

% DE MERCADO

En qué porcentaje aumenta o disminuye el valor con respecto al periodo anterior.

DETALLE	VALORES	% VARIACIÓN
PRODUCCIÓN DE LA INDUSTRIA	2500	10%
COSTE MEDIO DE PRODUCCIÓN (TOTAL)	48.270	12%
COSTE MEDIO DE PRODUCCIÓN (UNITARIO)	94,54	9%
CAPACIDAD DE PRODUCCIÓN	850	11%

*En el simulador cada periodo es equivalente a dos meses (un bimestre).



Cantidad total de artículos vendidos por todas las empresas en simulación.

NOMBRE DE LA EMPRESA

INFORMACIÓN
SOBRE LA COMPAÑIA

Cantidad de dinero generado por ventas de todas las empresas en simulación.

En esta sección puedes
ver y analizar las
decisiones y resultados

Precio de venta por unidad promedio de todas las empresas en simulación.

LA COMPAÑIA

ANÁLISIS

Promedio de la cantidad de productos fabricados pero no vendidos por cada empresa en simulación.



ANÁLISIS DE LA INDUSTRIA

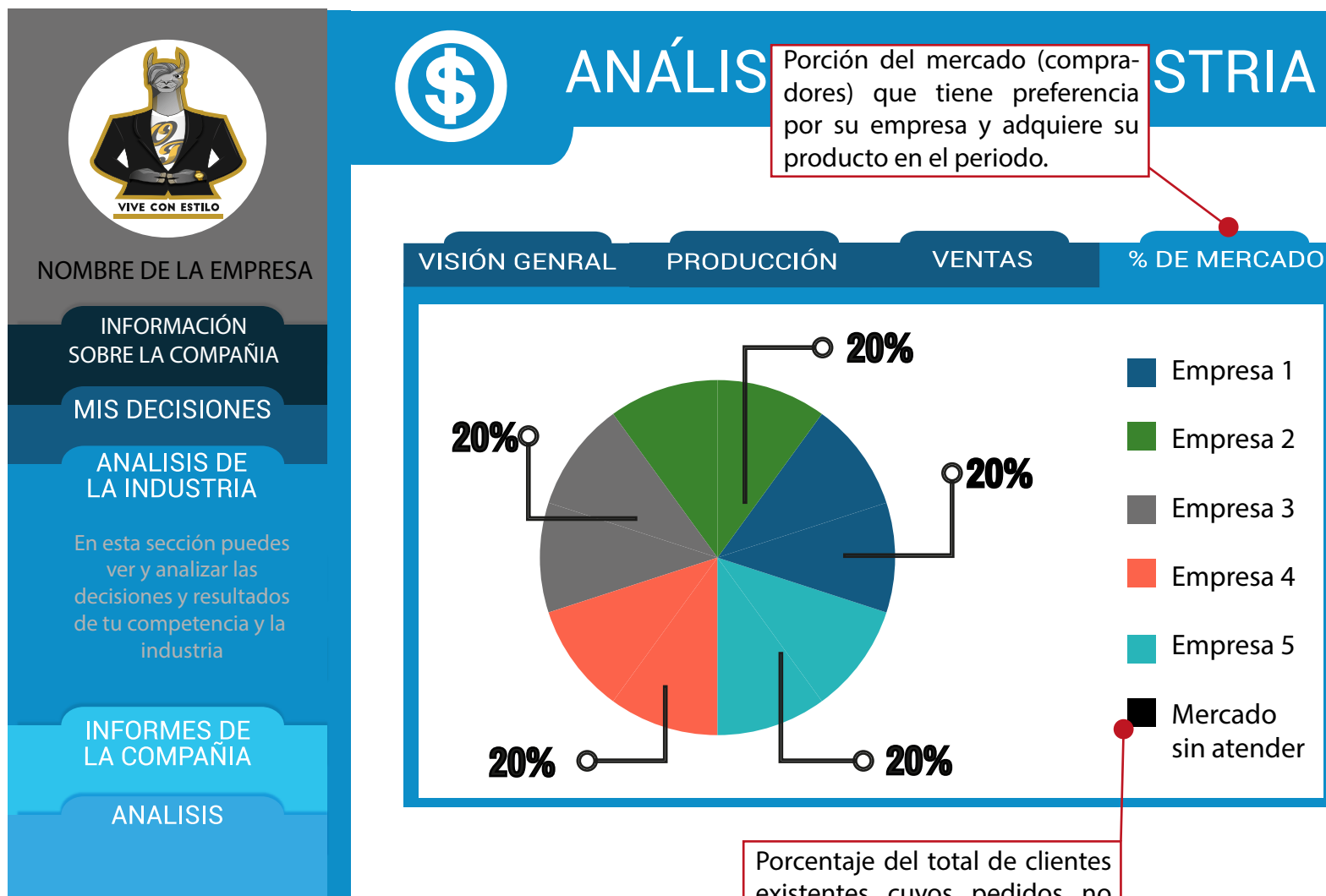
VISIÓN GENRAL

PRODUCCIÓN

VENTAS

% DE MERCADO

DETALLE	BIMESTRE	% VARIACIÓN
VENTAS DE LA INDUSTRIA (UNIDADES)	2500	0%
VENTAS DE LA INDUSTRIA (MONETARIO)	375.000	0%
PRECIO UNITARIO PROMEDIO	150	0%
INVENTARIOS PROMEDIO	0	0%



*En el simulador cada periodo es equivalente a dos meses (un bimestre).

BUSINESS SIMULATOR

PESTAÑA 4

INFORMES DE LA COMPAÑÍA

Contenido de la sección:

1. Estado de resultados	12
2. Balance general	13
3. Ventas	14
4. Costos de producción	15
5. Compañía	16

Cantidad de dinero generado por ventas de la empresa en el periodo.

Cantidad de dinero que tienes disponible del periodo anterior.

Material usado como base para la elaboración del producto.

Costos relacionados con el personal que trabaja en producción, quienes están directamente involucrados en el proceso de elaboración del producto.

Incluye todos los costos que no están involucrados de manera directa con el proceso de producción o fabricación.

Ganancia obtenida por la empresa al final del periodo antes de cubrir gastos operativos.



INFORMES DE LA COMPAÑÍA

	ESTADO DE RESULTADOS	BALANCE GENERAL	VENTAS	COSTOS DE PRODUCCIÓN	COMPAÑÍA
DETALLE	BIMESTRE INICIAL	BIMESTRE 1	BIMESTRE 2	BIMESTRE 3	
+ INGRESOS	95.000	85.000			
• VENTAS	75.000	75.000			
• OTROS INGRESOS	10.000	10.000			
• CAPITAL PERIODO ANTERIOR	10.000	10.000			
- COSTOS	48.270				
• MATERIA PRIMA	17.500	17.500			
• MANO DE OBRA	8.000	8.000			
• COSTOS INDIRECTOS	22.770	22.770			
• UTILIDAD BRUTA	46.730	36.730			
- GASTOS OPERATIVOS	8.500	8.500			
• INV. MARKETING	3.500	3.500			
• INV. INVESTIGACION	1.500	1.500			
• INV. ACTIVOS	3.500	3.500			
• UTILIDAD NETA DEL EJERCICIO	38.230				

Dinero desembolsado por la empresa para cubrir el desarrollo de sus actividades rutinarias no relacionadas con la producción.

Ganancia obtenida por la empresa al final del periodo.

*En el simulador cada periodo es equivalente a dos meses (un bimestre).

Son los bienes, derechos, dinero y otros recursos de los que dispone una empresa.

Activo que puede hacerse líquido a corto plazo (convertirse en dinero de manera rápida).

Dinero que se tiene disponible en la empresa.

Dinero que la empresa tiene disponible en cuentas bancarias.

Hace referencia a, en cuanto dinero está valuado el inventario (productos no vendidos) que tiene la empresa.

Hace referencia a, en cuanto dinero están valuados sus terrenos, edificios, muebles, vehículos, maquinaria y otros.

El balance general es un informe financiero contable que refleja la situación económica y financiera de una empresa en un momento determinado.

Hace referencia a las deudas que la empresa posee.

Deudas que deben ser pagadas en el corto plazo.

Monto de la deuda pendiente a pagar por la empresa.

Deudas que deben ser pagas a largo plazo.

Es el conjunto de bienes, derechos y obligaciones que tiene una empresa.

Dinero aportado por los inversionistas o socios.

Ganancia obtenida por la empresa en el periodo.

ESTADO DE RESULTADOS		BALANCE GENERAL		VENTAS		COSTOS DE PRODUCCIÓN		COMPANIA	
NOMBRE DE LA EMPRESA		INFORMACIÓN		ANALISIS DE		LA COMPANIA		per tus	
Activo		Pasivo		Patrimonio					
corriente	46.730	corriente		capital					
caja	32.711	cuentas por cobrar	0	utilidad del ejercicio					
bancos	14.019	no corriente		total patrimonio					
inventario	0	alquiler	1.300	total pasivo + patrimonio					
no corriente	8.500	total pasivo	1.300						
herramientas	1.500								
maquinaria	7.000								
total activos	46.748								

*En el simulador cada periodo es equivalente a dos meses (un bimestre).



NOMBRE DE LA EMPRESA

Cantidad de productos fabricados por la empresa en el periodo.

MIS DECISIONES

Número real de productos vendidos por la empresa durante el periodo.

INFORMES DE LA COMPAÑIA

Cantidad de producto no vendido.

y analizar los resultados de tus decisiones así como el

Demanda que no pudo ser cubierta por la empresa (ocurre cuando producimos menor cantidad de la que nuestros clientes desean adquirir).



INFORMES DE LA COMPAÑIA

ESTADO DE
RESULTADOS

BALANCE
GENERAL

VENTAS

COSTOS DE
PRODUCCIÓN

COMPAÑIA

DETALLE	UNIDADES	MONETARIO
• PRODUCIDO	500	47.270
• VENTAS REALIZADAS	500	75.000
• INVENTARIO	0	0
• PEDIDOS NO ATENDIDOS	0	0

*En el simulador cada periodo es equivalente a dos meses (un bimestre).

Material usado como base para la elaboración del producto.

Costos relacionados con el personal que trabaja en producción, quienes están directamente involucrados en el proceso de elaboración del producto.

Deberes que la empresa tiene que pagar por ley para con sus empleados.

Incluye todos los costos que no están involucrados de manera directa con el proceso de producción o fabricación.

Costos relacionados con el personal que no trabaja directamente en el proceso de producción.

INFORMES DE LA COMPAÑÍA

ESTADO DE RESULTADOS
BALANCE GENERAL
VENTAS
COSTOS DE PRODUCCIÓN
COMPANHIA

COSTOS DE PRODUCCIÓN		
MATERIA PRIMA		
polaras basicas (35 la unidad)		
MANO DE OBRA DIRECTA		8.000
sueldos		6.000
beneficos sociales		2.000
COSTOS INDIRECTOS		
material indirecto		
insumos		12.000
mano de obra indirecta		
sueldos		4.120
beneficos sociales		150
depreciacion maquinaria		
servicios		
alquiler		
COSTO TOTAL		48.270
COSTO UNITARIO		94 54

Material complementario para la elaboración del producto. Por ejemplo: tinta, moldes de los diseños, etc.

hace referencia al valor que pierde la maquinaria debido al deterioro por el paso del tiempo.

Cuanto le cuesta a la empresa la producción total en el periodo.

Cuanto le cuesta a la empresa la producción de cada unidad.

*En el simulador cada periodo es equivalente a dos meses (un bimestre).



NOMBRE DE LA EMPRESA

Esta gráfica muestra las ganancias obtenidas por la empresa a lo largo del tiempo (un punto por cada bimestre simulado).

ANALISIS 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

ANALISIS



INFORMES DE LA COMPAÑIA

ESTADO DE
RESULTADOS

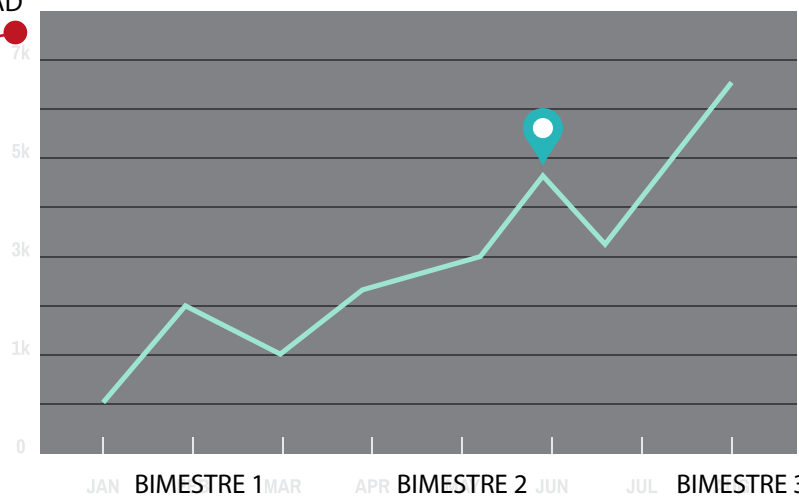
BALANCE
GENERAL

VENTAS

COSTOS DE
PRODUCCIÓN

COMPAÑIA

UTILIDAD



BUSINESS SIMULATOR

PESTAÑA 5

ANÁLISIS

Contenido de la sección:

1. Producción vs ventas	18
2. Costo vs precio	19
3. Capacidad vs producción	20
4. Compañía vs competencia	21



NOMBRE DE LA EMPRESA

INFORMACIÓN
SOBRE LA COMPAÑÍA

MIS DECISIONES

ANÁLISIS DE
LA INDUSTRIA

INFORMES DE
LA COMPAÑÍA

ANÁLISIS

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



ANÁLISIS

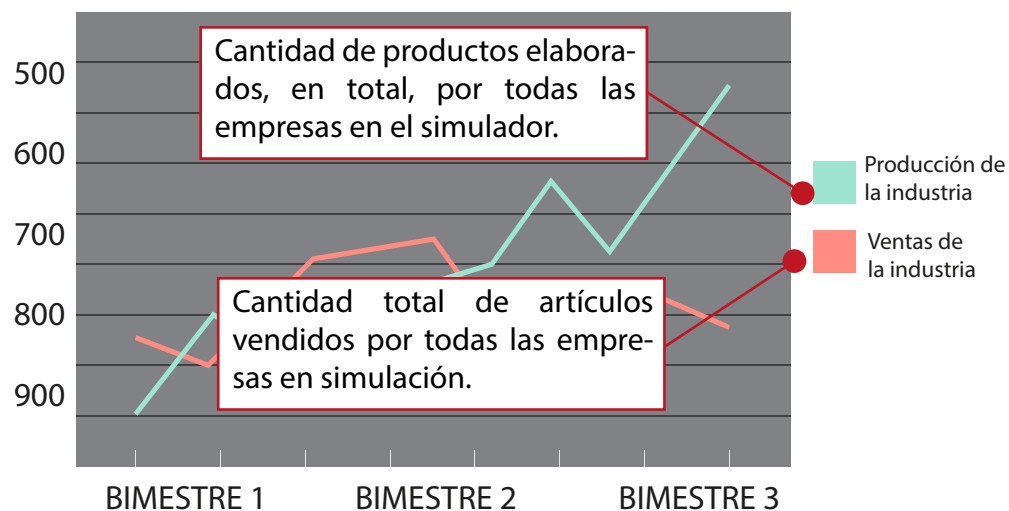
PROD. VS
VENTAS

COSTO VS
PRECIO

CAPACIDAD VS
PRODUCCIÓN

COMPAÑÍA VS
COMPETENCIA

CONSEJOS





NOMBRE DE LA EMPRESA

INFORMACIÓN
SOBRE LA COMPAÑÍA

MIS DECISIONES

ANÁLISIS DE
LA INDUSTRIA

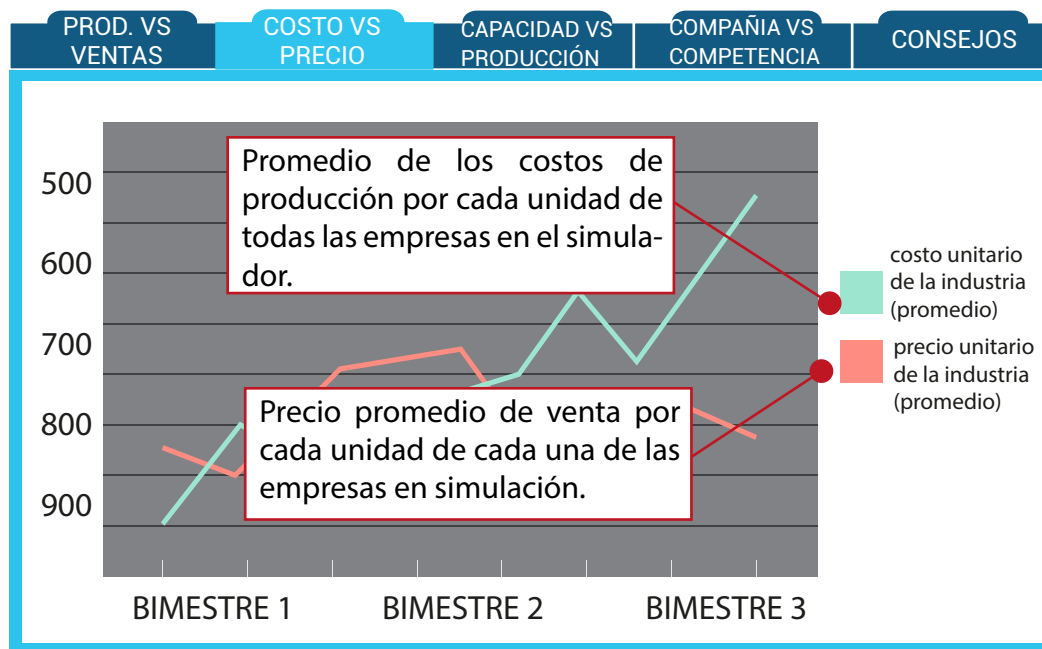
INFORMES DE
LA COMPAÑÍA

ANÁLISIS

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



ANÁLISIS





NOMBRE DE LA EMPRESA

INFORMACIÓN
SOBRE LA COMPAÑÍA

MIS DECISIONES

ANÁLISIS DE
LA INDUSTRIA

INFORMES DE
LA COMPAÑÍA

ANÁLISIS

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



ANÁLISIS

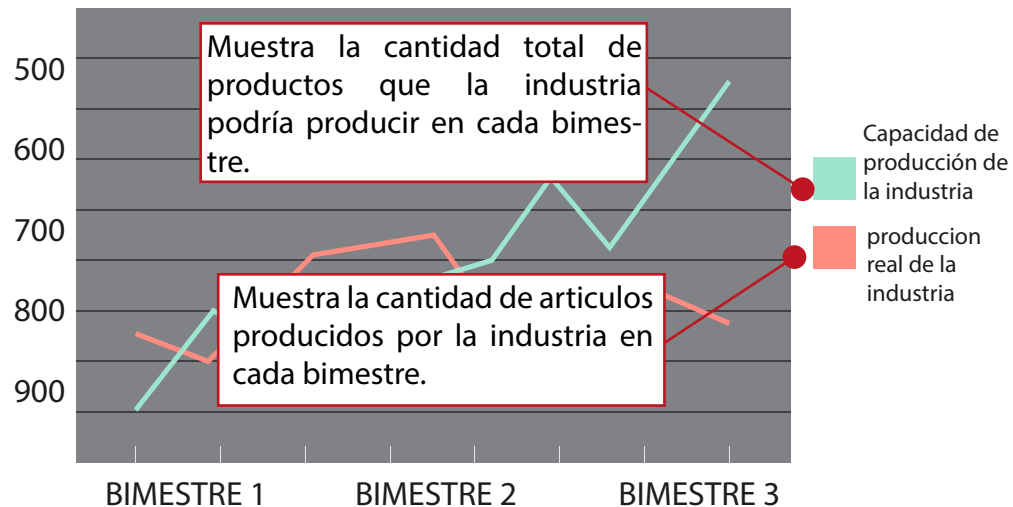
PROD. VS
VENTAS

COSTO VS
PRECIO

CAPACIDAD VS
PRODUCCIÓN

COMPAÑÍA VS
COMPETENCIA

CONSEJOS





NOMBRE DE LA EMPRESA

INFORMACIÓN
SOBRE LA COMPAÑIA

MIS DECISIONES

ANALISIS DE
LA INDUSTRIA

INFORMES DE
LA COMPAÑIA

ANALISIS

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



ANÁLISIS

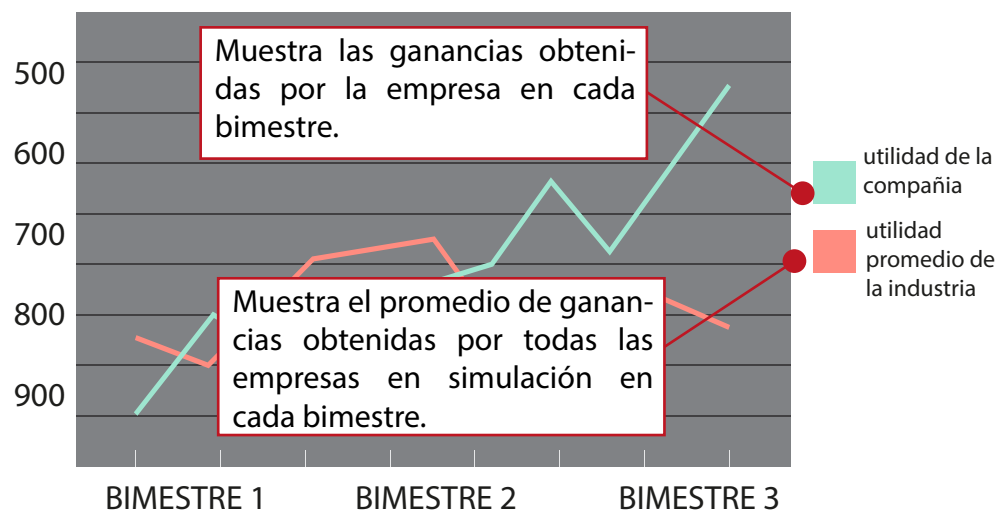
PROD. VS
VENTAS

COSTO VS
PRECIO

CAPACIDAD VS
PRODUCCIÓN

COMPAÑIA VS
COMPETENCIA

CONSEJOS



BUSINESS SIMULATOR

