

Central Argentina de Simulación

2

Manual del Usuario



Ministerio de Educación
Ciencia y Tecnología



Instituto Nacional de
Educación Tecnológica

serie/desarrollo de contenidos

colección/empresa simulada

Autoridades

Presidente de la Nación

Eduardo Duhalde

Ministra de Educación, Ciencia y Tecnología

Graciela Giannettasio

Director Ejecutivo del Instituto Nacional de Educación Tecnológica

Horacio Galli

Director Nacional del Centro Nacional de Educación Tecnológica

Juan Manuel Kirschenbaum

Especialista en contenido:

- María Guzmán

serie/desarrollo de contenidos

Colecciones

- Autotrónica
- Comunicación de señales y datos
- Cultura tecnológica
- Diseño gráfico industrial.
- Electrónica y sistemas de control
- Fluídica y controladores lógico-programables
- Gestión de la calidad
- Empresa simulada
- Informática
- Invernadero computarizado
- Laboratorio interactivo de idiomas
- Procesos de producción integrada. CIM
- Proyectos tecnológicos
- Simulación por computadora

Índice

El Centro Nacional de Educación Tecnológica

La Unidad Gestión de las Organizaciones

1. La Central de Simulación

2. Operaciones con la Central Argentina de Simulación del CeNET

 2.1. Registro de la empresa simulada

 2.2. Servicios del Departamento de Bancos

 2.3. Servicios del Departamento Comercial

 2.3.1. Registro de proveedores virtuales

 2.3.2. Registro de acreedores virtuales

 2.3.3. Registro de clientes virtuales

 2.4. Documentación suministrada por la Central

3. Anexo: Fichas

El Centro Nacional de Educación Tecnológica

El Centro Nacional de Educación Tecnológica –CeNET– es el ámbito del Instituto Nacional de Educación Tecnológica destinado a la investigación, la experimentación y el desarrollo de nuevas propuestas en la enseñanza del área en la escuela.

Desde el CeNET venimos trabajando en tres líneas de acción que convergen en el objetivo de reunir a profesores, a especialistas en tecnología y a representantes de la industria y de la empresa, en acciones compartidas que permitan que la Escuela Tecnológica se desarrolle de un modo sistemático, enriquecedor, profundo... auténticamente formativo, tanto para los alumnos como para los docentes que coordinan tareas en el área.

Una de nuestras líneas de acción es la de diseñar, implementar y difundir **trayectos de capacitación y de actualización**. En el CeNET contamos con quince laboratorios en los que se desarrollan cursos, talleres, pasantías, encuentros, destinados a cada educador y a cada miembro de la comunidad que lo desee.

- Autotrónica
- Centro multimedial de recursos educativos
- Comunicación de señales y datos
- Cultura tecnológica
- Diseño gráfico industrial
- Electrónica y sistemas de control
- Fluídica y controladores lógico-programables
- Gestión de la calidad
- Gestión de las organizaciones
- Informática
- Invernadero computarizado
- Laboratorio interactivo de idiomas
- Procesos de producción integrada. CIM
- Proyectos tecnológicos
- Simulación por computadora

La de la **conectividad** es otra de nuestras líneas de acción; su objetivo es generar y participar en redes que integren al Centro con organismos e instituciones educativos ocupados en la Educación Tecnológica, y con organismos, instituciones y empresas dedicados a la tecnología, en general. Entre estas redes, se encuentra la que conecta al CeNET con los Centros Regionales de Educación Tecnológica –CeRET– y con las Unidades de Cultura Tecnológica instalados en todo el país.

También nos ocupa la **producción de materiales**. Hemos desarrollado dos series de publicaciones: *Educación Tecnológica*, que abarca materiales (uni y multimedia) que intentan posibilitar al destinatario una definición curricular del área de la Tecnología en el ámbito escolar y que incluye marcos teóricos generales, de referencia, acerca del área en su conjunto y de sus contenidos, enfoques, procedimientos y estrategias didácticas más generales; y *Desarrollo de contenidos*, nuestra segunda serie de publicaciones, que nuclea fascículos de capacitación que pueden permitir una profundización en los campos de problemas y de contenidos de las distintas áreas del conocimiento tecnológico (los quince ámbitos que puntualizábamos y otros que se les vayan sumando) y que recopila, también, experiencias de capacitación docente desarrolladas en cada una de estas áreas.

A partir de estas líneas de trabajo, el CeNET intenta constituirse en un espacio en el que las escuelas, los docentes, los representantes del sistema técnico y científico, y las empresas puedan desarrollar proyectos de innovación que redunden en mejoras para la enseñanza y el aprendizaje de la Tecnología.

La Unidad Gestión de las Organizaciones

Una de las unidades de enseñanza y de aprendizaje de la Tecnología que integran el CeNET es la de *Gestión de las Organizaciones*.

Desde ella nos ocupamos del desarrollo del proyecto "Red de empresas simuladas en la Argentina", cuyos propósitos son:

- Constituir la Red en una dimensión formativa para complementar y optimizar la acción educadora del aula convencional, integrando el recurso didáctico de la empresa simulada, a la Escuela Tecnológica y a la Formación Profesional.
- Capacitar a los docentes en la técnica de simulación.
- Brindar a los docentes y –a través de ellos– a los alumnos del sistema, un ambiente de formación que simule la dimensión productiva de una manera realista.
- Implementar con los docentes y coordinadores de empresas simuladas situaciones virtuales de trabajo en lo que hace a horario, disciplina, desarrollo de tareas, técnicas e instrumentos.
- Vincular entre sí, a través de la práctica simulada del mercado, a escuelas alejadas en el espacio, intentando superar el aislamiento que suele caracterizar a las instituciones que desarrollan proyectos innovadores
- Vincular la escuela con las empresas reales de la zona, a través de los lazos de la figura de madrinazgo que el sistema incorpora.
- Desde la Central Argentina de Simulación, crear situaciones problemáticas controladas para promover la integración de los conocimientos adquiridos en contextos de realización.

Nos ocupa, entonces, en términos generales, la tarea de extender, fortalecer e integrar el desarrollo de proyectos de simulación de empresas en ámbitos educativos –formales y no formales–.

El **Manual del usuario** que usted está comenzando a leer, es el segundo título de la colección de materiales diseñados desde la unidad de Gestión de las Organizaciones.

El primero, **¿Qué es la red de empresas simuladas?**, acercaba precisiones respecto de las posibilidades educativas de una empresa simulada, describiendo sus contextos de implementación, caracterizando los modos en que el ámbito de la empresa puede simularse en un espacio escolar, y proponiendo vinculaciones de cada proyecto de este tipo, con otros, para crear una red de trabajo que enriquezca a todos sus integrantes: alumnos, profesores, coordinadores.

Este **Manual del usuario** se propone brindar algunas sugerencias prácticas para operar con la Central Argentina de Simulación del CeNET, que es la encargada de ofrecer distintos servicios (bancarios, comerciales –clientes, proveedores y acreedores virtuales–, entre otros), que hacen que el desarrollo de la simulación de una empresa sea más verídico.

Para esto, presenta en forma detallada los datos que las empresas simuladas deben facilitar a los diferentes departamentos de la Central para iniciar las actividades co-

merciales y, asimismo, ofrece orientaciones para completar los diversos formularios; señala la documentación a utilizar en los diferentes trámites y puntualiza los circuitos administrativos de la documentación al operar con la Central.

1. LA CENTRAL DE SIMULACIÓN

Empresa Simulada

Una empresa simulada funciona como si fuera una empresa verdadera. Su espacio está acondicionado y decorado como si fuera una firma real; en ese ambiente simulado se realizan las tareas y actividades que normalmente son ejecutadas por empleados y gerentes: contratan empleados, compran, venden, pagan, controlan, realizan registros contables, envían y reciben cartas, faxes y e-mails, realizan y contestan llamados telefónicos, hacen promociones, discuten estrategias de marketing...

La Central de Simulación agrupa un conjunto de entidades y organismos externos que se relacionan con las empresas simuladas ofreciendo todos los servicios necesarios para el buen funcionamiento de la red de empresas.

La Central, a través de sus diferentes departamentos, **gestiona** la documentación que recibe de las empresas de simulación, **da respuesta** y, si es necesario, hace los reclamos que corresponden.

Una Central de Simulación completa ofrece los siguientes servicios a la red de empresas simuladas:

- **Bancos:** cuentas corrientes (de la empresa y corporativa), préstamos y créditos, pagos y cobros internacionales.
- **Proveedores virtuales.**
- **Clientes virtuales.**
- **Acreedores varios:** empresas de servicios diversos, como suministros (de luz, agua y teléfonos), asesoramiento impositivo y legal, suscripciones, publicidad, seguros, etc.
- **Organismos oficiales:** Administración Federal de Ingresos Públicos-AFIP, Administración Nacional de la Seguridad Social-ANSES, etc.
- **Organismos para el comercio internacional:** Aduana, Seguros internacionales de mercaderías, etc.
- **Transporte:** empresas para el transporte nacional e internacional de mercaderías.

De acuerdo con sus necesidades, las empresas simuladas pueden solicitar algunos o todos los servicios que ofrece la Central. Nuestra experiencia nos indica que cuantos más servicios utilicen, más amplia será la formación que se ofrezca a los alumnos.

En el caso de que la empresa simulada precise algún servicio que aún no está disponible, puede comunicarse con la Central para que estudie la posibilidad de incorporarlo y ofrecerlo a la totalidad de empresas.

Desde la Central de Simulación del CeNET, somos responsables por el mantenimiento y la actualización de las bases de datos de empresas simuladas, tanto de la Red Argentina de Empresas Simuladas como de la red European.

EUROPEN

La *European Practice Enterprises Network* es una red internacional de empresas simuladas. Europen actúa como centro de coordinación de las diversas actividades desarrolladas en el contexto de la simulación de empresas. Sus grupos técnicos, compuestos por representantes de las diversas Centrales, discuten y acuerdan los estándares de comunicación y conectividad de la red internacional. A través del *Cleaning Center*, se realizan las transferencias y los pagos a nivel internacional y se actualizan las bases de datos.

La Central Argentina de Simulación del CeNET brinda, a solicitud de las jurisdicciones, asistencia técnica y capacitación inicial para la creación y puesta en funcional-

Central de Simulación

Las Centrales de Simulación permiten que la empresa creada por los alumnos esté integrada a un contexto más amplio de relaciones bancarias y comerciales: ofrecen una serie de servicios que promueven la creación de nuevas empresas, facilitan la comunicación entre las empresas simuladas y hacen que la simulación sea más verídica.

miento de empresas simuladas, dispone la certificación de los docentes y hace recomendaciones respecto del perfil de los profesionales calificados para brindar la capacitación inicial. Es un objetivo del programa formar núcleos de docentes capacitadores en cada jurisdicción, para que puedan continuar la expansión provincial de la red.

2. OPERACIÓN CON LA CENTRAL ARGENTINA DE SIMULACIÓN DEL CENET

Para poder integrar la Red de Empresas Simuladas y operar con la Central de Simulación, es necesario que los directivos de la institución en la que funcionará la empresa simulada, subscriban el **Convenio de Adhesión con la Central**, para formalizar su vínculo con el Programa de Red de Empresas Simuladas.

Una vez subscripto el convenio, los docentes –que recibieron una capacitación inicial para ser coordinadores de la empresa simulada– completan los formularios, en los que consignan los datos necesarios para poder comercializar en la Red y para recibir los servicios que ofrece la Central Argentina de Simulación del CeNET:

- Registro de la empresa simulada.
- Servicios del Departamento de Bancos.
- Servicios del Departamento Comercial.

2.1. Registro de la Empresa Simulada

El registro de una nueva empresa simulada es sencillo y se realiza a través de la ficha “**Datos generales de la empresa simulada –DG–**”, que usted puede ubicar en la tercera sección *Anexo: Fichas*, de este material.

Todos los datos solicitados se completan con información real, excepto los datos fiscales de la empresa simulada que son ficticios.

Estos datos son transferidos vía *Clearing Center*, para actualizar la base internacional de datos de empresas simuladas.

- En **idiomas**, se identifican los diferentes idiomas en que la empresa simulada desea comercializar.
- El **tipo de comercio** puede ser exclusivamente nacional o internacional, que incluye el comercio doméstico.
- La **descripción de actividad** y tipo identifica la actividad comercial de la empresa simulada. El código CNAE –que se puede consultar en la Central de Simulación–, permite codificar las diferentes actividades empresarias con un código común, conocido por todas las empresas de la red mundial.

2.2. Servicios del Departamento de Bancos

La Central de Simulación dispone de un Departamento de Bancos, que ofrece los servicios del **Banco EnRed**, que funciona como una entidad financiera real.

Cuando la empresa simulada inicia sus actividades, solicita la apertura de dos cuentas corrientes: la de la empresa simulada y la corporativa, a través de la ficha “**Departamento de Bancos. Apertura de Cuentas Corrientes –BA1–**”

El coordinador informa al Departamento de Bancos, el saldo inicial de la cuenta corriente de la empresa e indica el nombre y la firma registrada de dos personas que están autorizadas para firmar los cheques; una de estas personas será el gerente de la empresa.

Es conveniente que este depósito inicial tenga relación con el tamaño de la empresa y su capacidad comercial y financiera.

El Banco asigna la titularidad y los números de las cuentas; posteriormente, entrega las chequeras y las boletas de depósito.

Los gastos por reposición y envío de las chequeras se debitán de las respectivas cuentas corrientes.

La empresa solicita mensualmente al Banco la orden de transferencia (desde la cuenta de la empresa) para la cuenta corporativa, de los fondos correspondientes a los sueldos simulados de los empleados y de los docentes. Esta solicitud se realiza vía *mail*, fax o carta, –firmada por el gerente y el responsable del sector–; especifica el nombre de la empresa y el valor a depositar en concepto de “salarios”.

La documentación del Banco EnRed es:

- boleta de depósito,
- talonario de cheques,
- notificación de saldo deudor,
- solicitud de crédito,
- notificación de crédito otorgado,
- solicitud de préstamos,
- notificación de préstamo otorgado,
- notificación de irregularidad en documentos,
- notificación de cuotas impagadas o pagadas fuera de término,
- notificación de cobro de intereses punitarios.

Cada operación bancaria se refleja en la cuenta corriente del cliente. El Banco emite un detalle de las operaciones diarias –saldo inicial, movimientos y saldo final– y adjunta los comprobantes correspondientes.

El Banco EnRed confecciona –a fin de mes– un resumen extracto de cada cuenta, con todas las operaciones realizadas en el período. Es recomendable que la conciliación bancaria, sea inmediata, para así detectar (y subsanar) rápidamente las posibles discrepancias, al controlar el extracto con los registros del libro de bancos de la empresa.

En los préstamos y en las pólizas de crédito, los intereses se debitán trimestralmente.

Es responsabilidad del cliente mantener un saldo que le permita respaldar los cheques emitidos. El cliente no está autorizado a girar en descubierto. Si se produjera un descubierto, el Banco envía un comunicado de saldo deudor y cobra los correspondientes intereses punitarios; la empresa envía una carta al Banco, donde comunica los motivos del descubierto y la fecha prevista para el ingreso de los fondos. Si el cliente no cubre el descubierto en la fecha prometida, el Banco devuelve la documentación que debía descargarse de esa cuenta.

Cuando la documentación enviada por el cliente está incompleta o contiene errores, el Banco devuelve la documentación al cliente con una nota que indica la irregularidad.

Las **operaciones bancarias** que es posible realizar son:

- depósitos de cheques,
- transferencias bancarias,
- financiación a las empresas vía préstamos bancarios y pólizas de crédito,
- pagos a organismos oficiales y transferencias a beneficio del titular ordenadas por estos organismos,
- pagos y cobros internacionales.

Algunas **normas** para la correcta utilización del servicio de Bancos:

- La documentación que se presenta al Banco está firmada e incluye el sello de la empresa.
- La solicitud de reposición de chequeras de la empresa y corporativa se realiza enviando una nota al Banco.
- Los cheques que se envían al Banco para su depósito cumplen con los siguientes requisitos:
 - estan acompañados de su correspondiente boleta de depósito;
 - en el dorso, incluyen la firma de una persona autorizada, el nombre y el número de la cuenta receptora.
- En las boletas de depósito se registran cheques de igual divisa.
- Las boletas de depósito están firmadas por la persona responsable de la sección que realiza el depósito.
- Las contribuciones y cuotas para los organismos oficiales que se traten a través del Banco, están acompañadas por una carta dirigida al Banco, solicitando el pago; la fecha de la carta se toma como base para comprobar si está dentro del periodo de pago voluntario para cancelar la deuda; si la fecha es posterior al vencimiento, la documentación se envía a la empresa para que realice los trámites ante el organismo oficial correspondiente.
- Los cheques están inicialados por la persona responsable de la sección y firmados por el gerente o el apoderado.
- Como medio de pago internacional, sólo se utilizan cheques bancarios y transferencias; el Banco realiza las conversiones entre las diferentes divisas.

2.3. Servicios del Departamento Comercial

El Departamento Comercial de la Central de Simulación está compuesto por tres sectores:

- 2.3.1. proveedores virtuales,
- 2.3.2. acreedores virtuales y
- 2.3.3. clientes virtuales.

La función del Departamento de Comercialización es subsidiaria: corregir posibles fallas del mercado simulado, aún cuando lo recomendable es que las empresas procuren sus clientes y proveedores en el mercado simulado:

- Los **proveedores virtuales** suministran mercaderías e insumos que no son ofrecidos por las empresas simuladas de la red nacional e internacional.
- Los **acreedores virtuales** ofrecen servicios necesarios para el funcionamiento de las empresas, que no son suministrados por ninguna empresa de la red.
- Los **clientes virtuales** representan a empresas que adquieren bienes y servicios de las empresas simuladas que atraviesan períodos de bajas en sus ventas.

Como norma general, no es posible negociar precios, descuentos por cantidad o mejores condiciones de pago con los proveedores, acreedores y clientes virtuales del Departamento Comercial. Las negociaciones se realizan entre empresas simuladas.

Los coordinadores pueden pactar incidencias externas –exceso de pedidos, reclamos, impuntualidad en los pagos, etc.– con la Central.

2.3.1. Proveedores Virtuales

El Departamento Comercial - Proveedores Virtuales actúa como apoyo, especialmente cuando la empresa simulada inicia sus actividades y todavía no dispone de información acerca de los productos que puede comprar a las otras empresas simuladas de la red. En general, estos proveedores suministran las materias primas que son más difíciles de encontrar en la red.

Con el objetivo de aumentar los intercambios comerciales, se sugiere comprar los productos en la red de empresas simuladas.

Si alguna empresa vende productos afines, se aconseja solicitarle que incluya en su catálogo algunos de los artículos demandados o, alternativamente, comprar estos productos parecidos.

Los proveedores virtuales deben ser considerados, entonces, como el último recurso comercial.

Cuando la empresa simulada inicia sus actividades, completa la ficha “**Departamento Comercial. Registro de Proveedores Virtuales –PR1–**”, con sus datos, artículos, precios y condiciones de pago.

Estos datos surgen a partir del análisis del mercado real, realizado por los propios alumnos. Se recomienda que los alumnos, periódicamente, efectúen este estudio de mercado para acompañar la evolución del producto y sus precios.

Los productos que comercializa la empresa simulada pueden ser adquiridos a diferentes proveedores virtuales.

Las **indicaciones** para completar la ficha “Departamento Comercial. Registro de Proveedores Virtuales –PR1–” son éstas:

- Se presenta una ficha PR1 por cada proveedor virtual.
- Cada proveedor virtual suministra artículos diferentes.
- Si bien, en la realidad, un proveedor puede vender artículos con diferentes alícuotas de IVA, el soft sólo acepta una **alícuota de IVA única por proveedor**.
- El conjunto de proveedores virtuales dispone de todos los productos que co-

mercializa la empresa simulada.

- El **código** del proveedor virtual es completado por la Central.
- El nombre de los proveedores virtuales comienza con la sigla CAS (Central Argentina de Simulación), para diferenciarlo del nombre de las empresas simuladas de la red, que también pueden actuar como proveedores.
- Se recomienda que el nombre y la dirección sean **ficticios**; es decir, que no correspondan a datos reales.
- Las **condiciones de pago** son: contraentrega, a 30, 60 y 90 días; se permiten, como máximo, tres plazos de pago.
- El **código del artículo** tiene una longitud máxima de 10 posiciones alfanuméricas; no se permiten símbolos.
- Se indica la **alícuota** del Impuesto al Valor Agregado –IVA– que incide sobre todos los artículos.
- Se precisa la **unidad de medida** en que se suministra el artículo; y el **precio por unidad de medida**.
- El Departamento Comercial completa los datos bancarios de todos los proveedores virtuales.

El **circuito administrativo** del pedido es idéntico al de la realidad: El coordinador de la empresa simulada realiza el pedido al Departamento Comercial - Proveedores Virtuales. El proveedor virtual emite el remito y lo envía por duplicado a la empresa simulada; cuando recibe el remito firmado (prueba de la conformidad de la recepción de la mercadería), envía la factura correspondiente, también por duplicado. Finalmente, se tramita el pago, según las condiciones previamente establecidas, que figuran en la factura.

Es importante que tenga presente estas **normas** para la correcta utilización del Servicio de proveedores virtuales:

- Los **pedidos** a los proveedores virtuales se pueden enviar por correo postal, fax y e-mail al Departamento Comercial - Proveedores Virtuales. El *site* de la Central también permite hacer la programación de pedidos.
- Los **remitos y facturas** se envían por **correo postal**.
- La empresa simulada numera correlativamente los pedidos y les coloca la fecha de la solicitud.
- Cada orden de pedido se refiere a uno o más artículos que vende un determinado proveedor virtual.
- En el pedido, se especifican los códigos y las cantidades de los artículos que se desea adquirir.
- Las **novedades** –variación en los precios, y altas, bajas y modificaciones en los artículos– se pactan entre el coordinador y el Departamento Comercial, enviando una nueva Ficha PR1, donde se indica la novedad. El *site* de la Central también permite ingresar las novedades.

2.3.2. Acreedores Virtuales

Los **acreedores virtuales** representan a las compañías que ofrecen servicios habituales y necesarios para el funcionamiento de una empresa (y que no son provistos por ninguna empresa simulada de la Red).

- **Suministros:**
 - luz, agua, gas, teléfonos.

- **Otros servicios:**
 - asesoramiento contable y legal;
 - mantenimiento de ascensores, portero eléctrico y vehículos;
 - desinsectación;
 - alquileres y *leasing*;
 - suscripciones;
 - seguridad e higiene industrial;
 - publicidad; y
 - seguros.

Cuando la empresa simulada inicia sus actividades, pacta (a través de la ficha de **Acreedores Virtuales-CR1**) con el Departamento Comercial - Acreedores Virtuales la previsión total de gastos anuales y la periodicidad de la facturación.

La empresa puede contratar los servicios de más de un acreedor virtual.

El nombre de los acreedores virtuales comienza con la sigla CAS (Central Argentina de Simulación), para diferenciarlos de las empresas simuladas de la red, que también pueden actuar como acreedores.

Le acercamos algunas **normas** para la correcta utilización del servicio de acreedores virtuales:

- Las programaciones son **anuales** y no es posible modificarlas en el transcurso del año.
- Durante el periodo comprendido entre el 1º de enero y el 31 de marzo, el Departamento Comercial - Acreedores Virtuales recibe las nuevas fichas CR1 con las posibles **modificaciones** en la programación y la incorporación de nuevos acreedores virtuales. Si el Departamento no recibe nuevas Fichas CR1, continúa vigente la programación del año anterior.
- En el cuadro "Texto, Concepto, etc." se especifica el texto que aparecerá en la factura.
- Las facturas **se cancelan** vía débito automático de la cuenta corriente de la empresa simulada.

2.3.3. Clientes Virtuales

La Central de Simulación crea una red interna de clientes virtuales específica para cada empresa simulada.

Los clientes virtuales actúan como **demandas subsidiarias**, como refuerzo, especialmente cuando la empresa inicia sus actividades y necesita recibir pedidos para que todos los "empleados" tengan trabajo.

Progresivamente, la relación con los clientes virtuales va disminuyendo, porque la empresa se da a conocer, promociona su catálogo, se posiciona en el mercado simulado y vende sus productos a las empresas de la red.

Con el objetivo de aumentar los intercambios comerciales, se sugiere vender los productos en la red nacional e internacional de empresas simuladas. Si alguna empresa compra productos afines, es recomendable estudiar la posibilidad de incluir en el propio catálogo algunos de estos artículos demandados. Los clientes virtuales deben ser considerados como el último recurso comercial.

Antes de iniciar las actividades comerciales, los coordinadores crean (a través de la ficha de **Clientes Virtuales-CL1**) un conjunto de clientes virtuales, con las condiciones y formas de pago preestablecidas. Esta información puede surgir del análisis periódico que los alumnos realizan en el mercado real, en el que investigan y examinan el perfil de sus compradores potenciales.

Algunas **Instrucciones** para completar la Ficha de Clientes Virtuales-CL1:

- Se presenta una ficha CL1 por cada cliente virtual.
- Cada empresa simulada puede crear un máximo de 25 clientes virtuales.
- El **código** del cliente virtual es completado por la Central.
- El **nombre** de los clientes virtuales **comienza** con la sigla **CAS** (Central Argentina de Simulación), para diferenciarlo del de las empresas simuladas de la red, que también pueden actuar como clientes.
- Se recomienda que el nombre y la dirección sean **ficticios**; es decir, que no correspondan a datos reales.
- Los clientes minoristas no reciben descuentos.
- Los clientes mayoristas sólo gozan del 5% de descuento.
- La **condición frente al IVA** del cliente virtual puede ser: Responsable Inscripto, Responsable No Inscripto, Monotributo y Exento.
- Las **condiciones de pago** son: contra entrega, a 30, 60, 90 y 120 días; se permiten, como máximo, tres plazos de pago.
- El Departamento Comercial completa los datos bancarios de todos los clientes virtuales.

La empresa simulada completa la **Ficha CL2** con información que proviene de su propio catálogo y lista de precios. Esta información es suministrada para que el cliente virtual pueda realizar sus pedidos.

Se recomienda que, periódicamente, los alumnos realicen estudios del mercado real de sus productos para acompañar más verídicamente su evolución y para procurar tener precios más competitivos y acordes con la realidad.

Los precios de lista de los productos simulados son los del mercado real, no se aceptan prácticas de *dumping*.

Nuestras **instrucciones** para completar la ficha CL2:

- El **código del artículo** tiene una longitud máxima de 10 posiciones alfanuméricas; no se permiten símbolos.
- Se especifica la **descripción** del artículo y la unidad de medida en la que se vende ese artículo; por ejemplo unidad, resma, caja con 5 resmas.
- La empresa puede presentar hasta 4 listas de precios –**Lista 1 hasta Lista 4**–; en la Lista 1 figura el precio más alto.

- En las columnas **DE** y **HASTA**, se informa el rango de cantidades a las cuales se aplica el precio unitario de la lista correspondiente.
- El **precio unitario** está en consonancia con el precio de mercado del producto.
- Se indica la **alícuota** del Impuesto al Valor Agregado –IVA–, que incide sobre cada artículo.

Los pedidos se realizan a través de la programación que efectúan los coordinadores. Esta programación puede modificarse a través del servicio *on-line* del *site* de la Central o enviando el formulario con el cambio de programación por *e-mail*, fax o correo postal.

En la programación se indica:

- la cantidad de pedidos,
- el total de facturación solicitada,
- la cantidad de productos por pedido y
- si el cliente es minorista o mayorista.

La programación es un pacto entre los coordinadores y la Central; el alumno no debe saber que existe. Se recomienda que los coordinadores posean una dirección electrónica exclusiva, para comunicarse con la Central.

La emisión de pedidos es aleatoria. El soft de la Central elige aleatoriamente una serie de productos y una serie de clientes, y emite los pedidos según las premisas establecidas en la programación.

Los pedidos se envían a las empresas por correo electrónico.

El **círculo administrativo** del pedido es idéntico al de la realidad. El cliente virtual emite un pedido y lo envía a la empresa simulada. La empresa confecciona (y envía) el remito y la factura por duplicado al Departamento Comercial - Clientes Virtuales, que devuelve una copia del remito firmada (prueba de la conformidad de la recepción de la mercadería). Posteriormente, en función de las condiciones de pago pre-establecidas, la empresa simulada tramita la cobranza de la venta realizada. El Cliente Virtual paga con cheque.

Nuestras **normas** para la correcta utilización del servicio de clientes virtuales:

- Las programaciones de pedidos de los clientes virtuales son flexibles y están en función del volumen de trabajo que necesite la empresa simulada, de la cantidad y el nivel de los empleados en la empresa y de la cantidad de pedidos que reciban del mercado de empresas simuladas de la red.
- Se recomienda que el cambio de programación se realice a través del servicio *on-line* del *site* de la Central o vía *e-mail*; si los coordinadores no disponen de estas facilidades, envían los cambios de programación por fax o correo postal.
- No se aceptan cambios de programación por teléfono.
- Es necesario controlar los pedidos pendientes de entrega de los clientes virtuales; en caso de acumulación de pedidos, la Central se reserva el derecho de interrumpir la programación de emisión de pedidos.
- Los remitos que se envían a los clientes virtuales deben indicar el número de pedido al que hacen referencia.

- Las facturas (y las notas de crédito y débito, cuando corresponda) indican el número de remito asociado.
- Las **novedades** –altas y bajas de clientes, modificaciones en las condiciones de venta, cambios de precios, altas y bajas de artículos–, se pactan entre el coordinador y el Departamento Comercial, enviando **nuevas Fichas CL1 o CL2**, con clara indicación del cambio que se solicita. En el *site* de la Central, también es posible ingresar las novedades.

2.4. Documentación suministrada por la Central

La Central de Simulación suministra los **formularios para el registro** de la nueva empresa simulada, en los que se consignan los datos necesarios (nombre, dirección postal y electrónica, actividad, servicios o productos ofrecidos, días y horarios de funcionamiento, cuentas bancarias, etc.) para que pueda desarrollar sus actividades comerciales.

Esta misma información es la que se transfiere para actualizar las bases de datos de Europen.

La Central provee la documentación necesaria para que las empresas simuladas puedan operar con los diferentes departamentos de la Central:

- Diskette (o CD) y manual para el funcionamiento de *telebanking*, si la empresa desea realizar transferencias *on-line*.
- Documentación bancaria: talonarios de cheques y boletas de depósito.

El área privada del *site* de la Red Argentina de Empresas Simuladas permite acceder:

- al Departamento Comercial y de Bancos de la Central,
- a diversas bases de datos –tanto de las empresas de la red nacional como las del programa ZET, la base de datos de la red internacional de empresas simuladas de Europen–,
- a foros de debate, y
- a información y documentos relacionados con la simulación y el funcionamiento de la red.

Está previsto que la Central de Simulación del CeNET ofrezca también una cuenta telemática con dirección de correo electrónico, conexión a Internet y espacio en la página Web, para que las empresas simuladas publiciten sus productos y servicios.

3. ANEXO: FICHAS

DATOS GENERALES DE LA EMPRESA SIMULADA	FICHA DG 1/2
---	---------------------

1. Datos de la Institución Educativa	
---	--

Nombre	
Dirección	
Ciudad/Provincia	CP
Teléfono/Fax	e-mail

2. Datos Generales de la Empresa Simulada	
--	--

Nombre	
Dirección	
Ciudad/Provincia	CP
Teléfono/Fax	e-mail

3. Datos Fiscales de la Empresa Simulada	
---	--

CUIT	Ingresos Brutos
Agencia DGI	

4. Personal Docente y Cargo en la Empresa Simulada		
---	--	--

Nombre y Apellido	Cargo	e-mail
Director/Rector		
Coordinador		
Docente		
Docente		
Docente		

5. Cronograma de actividades			
-------------------------------------	--	--	--

Fecha Inicio Actividad		Fecha Fin Actividad		
Horarios de simulación		Vacaciones		
Días	De	A	Del	Al
Lunes				
Martes				
Miércoles				
Jueves				
Viernes				

DATOS GENERALES DE LA EMPRESA SIMULADA	FICHA DG 2/2
---	---------------------

6. Idiomas

7. Tipo de Comercio

Nacional	<input type="checkbox"/>
Internacional	<input type="checkbox"/>

8. Descripción de la Actividad

Descripción Actividad	Tipo	CNAE
	1 - 2 - 3 - 4 - 5	
	1 - 2 - 3 - 4 - 5	
	1 - 2 - 3 - 4 - 5	
	1 - 2 - 3 - 4 - 5	
	1 - 2 - 3 - 4 - 5	
	1 - 2 - 3 - 4 - 5	
	1 - 2 - 3 - 4 - 5	
	1 - 2 - 3 - 4 - 5	
	1 - 2 - 3 - 4 - 5	

Tipos

1. Comercio mayorista
2. Comercio minorista
3. Fabricación o producción
4. Fraccionamiento
5. Servicios

DEPARTAMENTO BANCOS APERTURA CUENTAS CORRIENTES	FICHA BA1
--	-----------

Empresa Simulada:
Fecha:

BANCOS	FICHA BA1
---------------	-----------

Ficha de datos bancarios

Banco EnRed - Saldo inicial de la empresa simulada

Saldo Inicial (\$)

Nombre del Coordinador

Firma del Coordinador

Nombre del Apoderado

Firma del Apoderado

Datos bancarios a completar por la Central

Empresa Simulada - N° Cta. Cte.

Empresa Simulada - Titular Cta. Cte.

Corporativa - N° Cta. Cte.

Corporativa - Titular Cta. Cte.

**DEPARTAMENTO COMERCIAL
REGISTRO DE PROVEEDORES VIRTUALES**
FICHA PR1**Empresa Simulada:****Fecha:****PROVEEDORES****FICHA P1****Datos generales del proveedor virtual**

Código (Central)	5 ---			
Proveedor	CAS -	Hoja		
Dirección				
Ciudad/Provincia				
C/E 30 60 90				
Pago a:				(Máximo tres plazos de pago)

Listado de artículos**Altas/Bajas/Modificaciones**

Código	Descripción	IVA	Unidad	Precio

Datos bancarios del proveedor virtual a completar por la Central*Banco y sucursal**Dirección Banco**Ciudad/Provincia/CP**Titular y N° Cuenta Corriente*

**DEPARTAMENTO COMERCIAL
REGISTRO DE ACREDITORES VIRTUALES**

FICHA CR1

Empresa Simulada:

Fecha:

ACREDITORES

FICHA CR1

Código (Central) 9_ _ _

Nombre del acreedor virtual - CAS:

Ficha Anual de Programación de Acreedor Virtual - Año 2_ _ _

Previsión anual en \$

Periodicidad

Mensual

Bimestral

Trimestral

Semestral

Anual

Texto, Concepto

Datos bancarios del Acreedor Virtual a completar por la Central

Banco y sucursal

Dirección Banco

Ciudad/Provincia/CP

Titular y N° Cuenta Corriente

**DEPARTAMENTO COMERCIAL
REGISTRO DE CLIENTES VIRTUALES**
FICHA CL1
Empresa Simulada:**Fecha:****CLIENTES**

Hoja /

FICHA CL1
Datos generales del Cliente Virtual
Código (Central)

1 ---

Cliente - CAS

Dirección

Ciudad/CP

Provincia

CUIT

Condiciones del Cliente Virtual

Cliente	Descuento	Condición IVA	Forma Pago/Cheque
<input type="checkbox"/> Minorista	<input type="checkbox"/> 0%	<input type="checkbox"/> R. Inscripto	<input type="checkbox"/> c/entrega
<input type="checkbox"/> Mayorista	<input type="checkbox"/> 5%	<input type="checkbox"/> R. No Inscripto	<input type="checkbox"/> 30 días
		<input type="checkbox"/> Monotributo	<input type="checkbox"/> 60 días
		<input type="checkbox"/> Exento	<input type="checkbox"/> 90 días
			<input type="checkbox"/> 120 días

Datos bancarios del Cliente Virtual a completar por la Central
*Banco y sucursal**Dirección Banco**Ciudad/Provincia/CP**Titular y N° Cuenta Corriente*

DEPARTAMENTO COMERCIAL REGISTRO DE PRODUCTOS Y SERVICIOS SIMULADOS	FICHA CL2
---	------------------

Empresa Simulada:

Fecha:

PROVEEDORES	FICHA CL2
--------------------	------------------

Listado Inicial de artículos y servicios - Altas/Bajas/Modificaciones
--

Código	Descripción / Unidad	Lista 1			Lista 2			Lista 3			Lista 4			% IVA
		De	Hasta	P.Unit.										