



Guía de Trabajo

Taller de Simulación de Negocios

UMSS – POSGRADO ECONOMIA

Programa MAGE VI

MAESTRIA EN GESTION EMPRESARIAL

NOVIEMBRE 2007

COCHABAMBA, BOLIVIA

Docente

Antonio Cabrera Osio

Celular: 591-72029811

Email: cabreraosio@gmail.com

Justificación

La Dirección de una empresa involucra complejas actividades abarcando transversalmente a todas las áreas de la empresa. En este sentido, la gestión empresarial, independientemente de su naturaleza se realizan en un contexto de: recursos limitados, un mundo globalizado sin fronteras y altamente competitivo, su entorno es complejo y cambiante, requieren más que nunca una definición e identificación propia, es necesario crecimiento y rentabilidad a largo plazo, para ello las operaciones deben ser planificadas y definidas en alcance a nivel de productos y mercados, de tal manera que permita a sus directivos, ejecutivos y empleados concentrar sus esfuerzos y orientar o simplificar sus decisiones diarias.

En este marco; es imprescindible pensar en el futuro, el gerenciamiento de una empresa abarca al menos una visión de dos gestiones, entonces se debe visualizar y soñar un destino, trazar el camino y dirigir las operaciones de la empresa hacia él, el hacerlo de manera ordenada, implica un proceso de Estrategia Empresarial aplicando una metodología, que ya no es opcional, sino obligatoria para aquellas empresas empeñadas en perdurar en el tiempo.

La Dirección de Empresas a cargo de sus directivos y ejecutivos, constituye el núcleo fundamental sobre el cual las organizaciones desenvuelven sus actividades, considerando equilibradamente los diversos objetivos de los diferentes grupos de interés (stakeholders), que condicionan de una u otra manera todo el ciclo de las Estrategia Empresarial, que abarca desde la planificación y formulación, la implementación hasta la evaluación y el rediseño obligado ante un cambiante entorno y particularmente el dinamismo que genera la competencia.

Metodología

Los estudiantes de posgrado tendrán la oportunidad única de vivir la experiencia en dirigir las operaciones de su propia empresa, usando un Simulador de Negocios durante varias jornadas como parte importante de sus estudios de Maestría. Esta poderosa herramienta de formación Gerencial completamente interactiva (presentaciones de apoyo, software de simulación, y juego empresarial), le permite al estudiante de posgrado:

Comprender el funcionamiento global de una empresa; trabajar enfocado en resultados; mejorar su proceso para toma de decisiones efectivas y oportunas en condiciones de incertidumbre y bajo presión; entender cuándo y cómo debe cumplir con sus responsabilidades; aplicar los beneficios del trabajo en equipo; y aplicar los conocimientos adquiridos en su formación.

Objetivo

El **OBJETIVO fundamental** del Curso es permitir Aplicar e Integrar los conocimientos adquiridos en la Maestría, tomando decisiones referidas a las diferentes problemáticas que enfrenta la gestión empresarial.

El Taller de Negocios proporciona una experiencia vivencial al participante para mejorar su visión integral de la dirección del negocio y el entendimiento de cada una de las áreas que lo componen, comprendiendo la importancia de interactuar en equipo para alcanzar una sinergia que permita contribuir al logro de los objetivos de la compañía; a través de la Toma de Decisiones bajo Presión, simulando las diferentes áreas de la empresa y su entorno complejo, competitivo y real.

Por el carácter integrador del taller, la Universidad Mayor de San Simón a través de la unidad de Posgrado de Economía, ha decidido adoptar esta experiencia como una nueva opción de titulación, que permita a los participantes destacados optar por el título de "Magister en Gestión Empresarial". Siendo este otro objetivo importante del Taller.

Destrezas a desarrollar

Las destrezas a desarrollar por el Estudiante son:

- ✓ Experimentar el impacto de su gestión en las diferentes áreas de una Empresa.
- ✓ Desarrollar habilidades y destrezas para mejorar su visión integral del Negocio.
- ✓ Experimentar la importancia y las dificultades en la gestión empresarial relacionada con la comunicación en el trabajo y la toma de decisiones en equipo.

- ✓ Aplicar los conocimientos adquiridos relacionados con la administración de una empresa en un sentido amplio que abarca: contabilidad y finanzas empresariales, estrategia empresarial, marketing, Ventas, Producción, Sistemas y otras áreas integradas en el contexto de la empresa y su entorno.
- ✓ Interactuar enfocándose en el establecimiento y logro de objetivos y resultados.
- ✓ Experimentar la vivencia e importancia de un ambiente competitivo, como un factor imprescindible y determinante en la gestión empresarial.
- ✓ Desarrollar pragmáticamente sus habilidades para el Diseño, Ejecución, Revisión y Rediseño de la Estrategia Empresarial.
- ✓ Aprender a tomar decisiones prácticas y efectivas en condiciones de incertidumbre e insuficiencia de información; limitaciones del mercado, tiempo, y en general bajo presión de la competencia.
- ✓ Aplicar sus conocimientos sobre Negociación como un elemento clave para mejorar el resultado empresarial en un ambiente competitivo.
- ✓ Conocer los sistemas requeridos para el correcto funcionamiento de las operaciones de una empresa moderna.
- ✓ Aprender de manera práctica como lograr que la gestión del negocio se oriente al cliente como un factor crítico del éxito.
- ✓ Identificar claramente sus Fortalezas y Debilidades individuales en Gerenciamiento, y en particular respecto a sus habilidades relacionadas con liderazgo.
- ✓ Aprender a gestionar la relación con los accionistas.

Grupos de Trabajo

Se formarán 4 grupos entre 5 a 6 personas. Los criterios para la conformación de los grupos son entre otros: rendimiento individual alcanzado por los alumnos en materias anteriores, área de formación, experiencia de trabajo; criterios que están orientados a conformar grupos multidisciplinarios y equilibrados que garanticen una dinámica adecuada en el transcurso de la simulación.

Sin embargo, otro criterio importante, es que en lo posible los grupos sean integrados por personas que no hubiesen trabajado en el mismo grupo, en este sentido se quiere lograr maximizar el aprendizaje relacionado con trabajo en equipo.

La definición final de los grupos será efectuada por el docente en coordinación con la Dirección del Programa.

Cada grupo equivaldrá a una empresa, todas las empresas (grupos) compiten entre sí, simulando un entorno empresarial compuesto principalmente por 4 entes: Regulador, Mercado, Accionistas y Banco.

Cada empresa en función a los recursos humanos asignados, a su preferencia individual y al perfil individual deberá asignar un rol gerencial a cada uno de sus integrantes.

Los roles recomendados a ser asignados son:



- Gerente General
- Gerente de Estrategia Empresarial
- Gerente Administrativo y Financiero
- Gerente Comercial
- Gerente de Producción y Sistemas

Opcionalmente, para los grupos que contemplen un integrante adicional, este podrá desdoblar la gerencia comercial en gerencia de Marketing y Gerencia de Ventas.

A continuación se presentan los 4 grupos definidos para el taller.

GRUPO 1	GRUPO 2
Quiroga beltran Cesar	Escobar Villarroel Gabriela
Alcazar Villarroel Yacira	Gutiérrez Ledesma Vladimir
Arispe Antezana Jimmy	Garrón Daza Mauricio
Roca Ortiz Maria	Mercado García Martha
Villagomez Mendoza Diego	Moya Sánchez Sergio
Pinto Mercado Lizzet	Rodríguez Ayala Ana
GRUPO 3	GRUPO 4
Rodríguez Ayala Ana	Lujan Lopez Remo
Negron Ponce Pablo	Placer Rossendy Edí
Caero Perez Cecilia	Blanco Alvarez Mijael
Villca Copan Eloy	Coca Tapia Rosa
Rivero Efen Julio	Pinto Blanco Ana Carolina

Todos los integrantes de la empresa ganadora, es decir que obtenga la mejor calificación en el taller de simulación podrán optar por la modalidad de titulación basada en el simulador para obtener el título de “Magíster en Gestión Empresarial”.

Funciones Gerenciales

Cada Gerente o participante, tiene que tomar decisiones y ejecutar acciones en función a su cargo. De esta manera, cada participante deberá elaborar una bitácora individual de la simulación, en la cual deberá ir registrando su actividad, justificando sus decisiones y la evolución empresarial desde el punto de vista de su área de gestión. A continuación se resumen a manera orientativa y no limitativa, las principales funciones de cada uno de los integrantes:

Gerente General

1. Liderizar su empresa, y en particular garantizar la disciplina y seguimiento secuencial de todos los pasos necesarios para la Gestión de las operaciones de su empresa, teniendo especial control respecto a la metodología establecida para el simulador.

2. Presentar y defender los informes de gestión ante los accionistas al finalizar cada gestión.
3. Velar por el cumplimiento de rol de cada uno de los gerentes de la empresa, y en particular por el correcto funcionamiento de su equipo gerencial de trabajo.
4. Garantizar y asumir responsabilidad, respecto al cumplimiento de los objetivos operacionales anuales definidos por los accionistas.
5. Registrar y/o procesar en forma permanente los acontecimientos, acciones y aspectos relevantes relacionados con su grupo en materia de: gestión del tiempo, proceso de toma de decisiones, grado de cumplimiento de objetivos operacionales, y principalmente con sus decisiones y experiencias en la dirección de Operaciones. Formando de esta manera su bitácora individual.
6. Analizar, modificar, aceptar, rechazar y consolidar los informes de gestión de cada una de las áreas según corresponda.
7. Procesar y analizar la información proporcionada por sus gerentes, de la competencia y del entorno en general.

Gerente de Estrategia Empresarial

1. Realizar análisis previos al diseño de la estrategia empresarial, tales como: FODA, Fuerzas de Porter, PEST, etc.
2. Diseñar la Estrategia Empresarial de la compañía en función a los objetivos de los accionistas y los recursos empresariales. Así como también su rediseño, en función de los resultados obtenidos.
3. Implementar la Estrategia Empresarial, asegurando la coherencia de las decisiones en cada uno y entre todas las restantes áreas de la empresa en relación a las Operaciones de la empresa.
4. Evaluación de la Estrategia Empresarial a la luz de los cambios en la competencia, mercado, ente regulador, aciertos y errores de la empresa; así como una evaluación de los recursos existentes.
5. Registrar y/o procesar en forma permanente los acontecimientos, acciones y aspectos relevantes relacionados con su grupo en materia de: Formulación, Ejecución y Evaluación de la estrategia operacional. Formando de esta manera su bitácora individual de información.
6. Presentar informes anuales de gestión a la Gerencia General.

Gerente Administrativo y Financiero

1. Planificar las operaciones de la empresa desde el punto de vista financiero, es decir realizar estimaciones y presupuestos en base a información disponible a las condiciones particulares de la empresa y su entorno.
2. Garantizar la liquidez adecuada de la empresa para soportar las operaciones en función a la estrategia definida.

3. Definir e implementar las políticas de financiamiento de las operaciones a corto y largo plazo, considerando las diferentes alternativas de financiamiento y las restricciones existentes cada gestión.
4. Registro correcto de los gastos e ingresos generados por la operación de la empresa.
5. Administrar el sistema financiero y garantizar la oportunidad y calidad de la información expresada en los estados financieros de la empresa.
6. Planificación, ejecución y evaluación de la estrategia financiera, en coherencia con la Estrategia Operacional.
7. Gestión de las operaciones a través de indicadores financieros, considerando los resultados alcanzados por la empresa; así como por la competencia.
8. Registrar y/o procesar en forma permanente los acontecimientos, acciones y aspectos relevantes relacionados con su grupo en materia de: Formulación, Ejecución y Evaluación de la estrategia operacional. Formando de esta manera su bitácora individual de información.
9. Presentar informes anuales de gestión a la Gerencia General.

Gerente Comercial

1. Asegurar el desarrollo de la capacidad comercial de la empresa coherente con la estrategia operacional, y acorde a las restricciones del mercado, acciones de la competencia y disponibilidad de recursos, velando por la eficiencia en el uso de los recursos.
2. Gestionar el proceso de la venta en función a la cantidad y calidad de los clientes potenciales, capacidad técnica, optimizando el resultado.
3. Capacitar, Reclutar o Modificar las fuerzas de ventas, garantizando eficiencia e idoneidad para cada producto y mercado en el que la empresa decida realizar sus operaciones.
4. Realizar la planificación de ventas para cada gestión.
5. Analizar y tomar decisiones oportunas respecto a la deserción, retención, fidelización de clientes para cada segmento de clientes, y para cada producto y mercado que la empresa opere.
6. Operar el sistema de facturación, asegurando que las ventas concluidas que cuenten con capacidad técnica sean registradas en el sistema de facturación correspondiente, maximizando el resultado.
7. Analizar los atributos de los clientes en sus diferentes segmentos y mercados, y en función a los mismos definir la estrategia de marketing.
8. Definir e implementar la estrategia de publicidad y segmentación de clientes para todos los productos y mercados donde participe su empresa.

9. Realizar inteligencia de marketing a través de la observación y análisis de la competencia.
10. Participar anualmente en el proceso de captación de clientes en el mercado, tomando decisiones en gastos de publicidad, que permitan a la empresa maximizar los resultados operacionales, en un ambiente competido.
11. Realizar evaluaciones de mercado permanentes, a efecto de comprender los cambios y aprovechar las oportunidad en términos de estrategia y operativa de marketing.
12. Registrar y/o procesar en forma permanente los acontecimientos, acciones y aspectos relevantes relacionados con su grupo y por la competencia en materia comercial. Desarrollando de esta manera, su bitácora individual de información.
13. Presentar informes anuales de gestión a la Gerencia General.

Gerente de Producción y Sistemas

1. Asegurar el desarrollo de la capacidad de sistemas (hardware y software) de la empresa para todos los productos y mercados en que se incursione; en forma coherente con la estrategia operacional; acorde a las restricciones del mercado, acciones de la competencia y disponibilidad de recursos, velando por la eficiencia en el uso de los recursos.
2. Gestionar la capacidad de sistemas y de equipos técnicos en función a la cantidad y calidad de los clientes potenciales, capacidad comercial, optimizando el uso de los recursos, sin perder de vista el resultado operacional.
3. Realizar la planificación anual del desarrollo de la capacidad técnica. Considerando tanto sistemas, como compra e instalación de los diferentes equipos requeridos para todos los productos y mercados que abarquen las operaciones de su empresa.
4. Registrar y/o procesar en forma permanente los acontecimientos, acciones y aspectos relevantes relacionados con su grupo y por la competencia en materia de capacidad técnica. Desarrollando de esta manera, su bitácora individual de información.
5. Presentar informes anuales de gestión a la Gerencia General.

Recursos Necesarios

Cada grupo deberá contar como mínimo **con una computadora portátil**, siendo recomendable dos. Los participantes podrán acceder al software de apoyo necesario a través de las conexiones de WIFI y los equipos disponibles de cada empresa. A cada empresa se le asignará un password para su acceso.

Todo el material de la simulación será provisto por el docente, este material consiste básicamente en: tableros (uno por empresa), monedas (varios miles), fichas (cientos) y tarjetas (miles).

Evaluación

El sistema de evaluación a ser empleado es el siguiente:

COMPONENTE DE EVALUACIÓN	PUNTAJE MÁXIMO
Asistencia	5 puntos
Presentación y Defensa de Informes de Operaciones (Grupal e Individual)	35 puntos
Resultados obtenidos en Simulación (grupo)	60 puntos
TOTAL	100 puntos

Asistencia: La asistencia a las sesiones será controlada por el profesor al inicio de cada sesión diaria, por tanto es importante no llegar tarde a las sesiones programadas. La asistencia tendrá una puntuación de 5 puntos. En caso de inasistencia a sesiones que no sean al inicio de cada jornada, los infractores también serán sujetos de sanciones en la puntuación.

Reuniones con los accionistas: Los gerentes de cada empresa al inicio y final de una gestión podrán ser convocados a una reunión con los accionistas, donde deberán presentar su informe de los resultados obtenidos en la gestión finalizada y la propuesta de su Estrategia Empresarial de la próxima gestión que inicia. Los informes escritos y verbales serán evaluados y calificados por los accionistas. Los informes tendrán una puntuación de 35 puntos. La puntuación será individual y se refiere tanto a la presentación como a la defensa de los informes a ser presentados.

El informe final del grupo será presentado al finalizar el proceso de simulación, el mismo básicamente contendrá los informes de gestión de cada empresa, haciendo énfasis en la justificación de las decisiones empresariales.

Se valorará en todos los informes de gestión la aplicación de herramientas y conceptos académicos como elementos centrales para justificar las decisiones empresariales del grupo.

La calificación es relativa respecto a los informes que sean presentados por los otros grupos, debiendo los participantes cuidar aspectos de fondo y contenido; así como aspectos de forma y presentación.

Cada informe de grupo deberá contener una evaluación gerencial individual de cada uno de sus integrantes, y deberá ajustarse a los criterios que se mencionan posteriormente en este documento.

Resultados en la Simulación: Los participantes serán también evaluados en función al grado de cumplimiento de los objetivos operacionales planteados por los accionistas, que serán expresados a través de los resultados obtenidos en cada

gestión. Ganará el grupo que obtenga mayor puntuación ponderando dos elementos:

Utilidades Netas Acumuladas en todas las gestiones de la simulación. (50%).

Valor de la empresa al final de la simulación (50%)

Estos parámetros son calculados de manera automática a través del software de apoyo al que tendrán acceso los participantes. La puntuación obtenida por cada grupo significará el sesenta por ciento de la nota final del curso (60%), es decir tendrá una puntuación máxima de 60 puntos.

Informes de Gestión

Los informes de Gestión deberán ajustarse a los siguientes criterios:

1. Es importante la forma de la presentación, valorándose la utilización de recursos tecnológicos, gráficas y el manejo de la imagen de la empresa.
2. Se valorará la utilización de herramientas gerenciales para la presentación de los informes.
3. Se evaluará como el factor más importante el contenido de los informes, merecen especial mención la coherencia y el respaldo numérico utilizado para las aseveraciones que se presenten.
4. Se espera un informe de gestión por cada gerencia de la empresa.
5. Al tratarse de informes gerenciales, se valorará la capacidad de síntesis de los informes y presentaciones.
6. Se valorará la capacidad de expresión oral de todos y cada uno de los integrantes de la empresa.
7. Si bien es importante analizar el comportamiento de la empresa respecto a su pasado (esto es compararse respecto a ella misma), resulta imprescindible mostrar el análisis respecto a la competencia.
8. La puntualidad y la correcta utilización de los medios también será valorada.

Se espera que los informes de gestión tengan a manera orientativa pero no limitativa el siguiente contenido mínimo:

1. **Antecedentes:** Aquí se realiza un resumen de las condiciones y limitantes en las que se realizó la gestión.
2. **Conclusiones del análisis del entorno:** En particular del comportamiento del sector financiero, regulador, de mercado y principalmente de la competencia.

3. **Conclusiones del análisis interno:** Se trata de un análisis de las fortalezas y debilidades de la empresa en forma comparativa con la competencia.
4. Presentación de **resultados y cumplimiento de Objetivos** de la gestión vencida. (para toda la empresa, y para cada área en particular)
5. Presentación de la **Estrategia Empresarial** de la siguiente gestión. (para toda la empresa, y para cada área en particular).
6. **Conclusiones y Recomendaciones** para los accionistas.

Los accionistas interactuarán con los gerentes de manera directa, y podrán interrumpir e interrogar a los mismos en cualquier momento en que se desenvuelva la presentación del informe de gestión.

Autoevaluación

Los informes de gestión deberán incluir una evaluación crítica individual de cada uno de los integrantes del grupo. Es decir que cada integrante tiene la responsabilidad de evaluar a cada uno de sus compañeros. Los factores a evaluar son los siguientes:

1. Liderazgo
2. Capacidad para Toma de Decisiones
3. Administración del Tiempo
4. Enfoque a Resultados
5. Cumplimiento de Rol asignado
6. Capacidad para trabajo en Equipo
7. Oportunidades de mejora: Dirección, Planificación, Comercial, Contabilidad y Finanzas, Producción y Sistemas. (se deberán indicar

La calificación debe ser realizada en una escala del 1 al 5:

- 1= Nulo o Malo
- 2= Deficiente
- 3= Regular
- 4= Bueno
- 5= Excelente

No se aceptarán evaluaciones que no permitan construir el perfil gerencial de los participantes. (Por ejemplo si todos se califican 5 en todo).

Programación

La Programación del Taller involucra 3 fines de semana, que significan un total de 6 sesiones.

Se consideran sesiones intensivas, la duración de las mismas estará sujeta a la programación diaria, que será dada a conocer al inicio de cada jornada. Las sesiones tendrán una duración de 4 horas los sábados y 8 horas los domingos.

Se espera que los participantes estén ocupados durante toda la jornada completa, y todos los días programados. Se incluirán intervalos de 10 a 15 minutos de break.

Debido a la metodología empleada, se les advierte y solicita tolerancia y comprensión a los participantes en el cierre de algunas sesiones, esto en términos prácticos significa que algunos días, la duración podrá extenderse, con la finalidad de cerrar una gestión y evitar mayores complicaciones en la continuidad del juego para la próxima clase.

Las actividades para los participantes comprenden actividades plenarias donde se ejecuta la simulación, adicionalmente deberán emplear tiempo extra en la preparación y defensa de sus informes; así como en el análisis y la planificación de sus operaciones y decisiones empresariales.

Por tanto, aunque la siguiente presentación parece muy simple, es intensiva e implica la presencia física permanente de todos y cada uno de los participantes.

Sábado 17 de Noviembre

Introducción

Reglas del juego

Definición de Roles

Inicio de la Gestión 1

Domingo 18 de Noviembre

Finalización Gestión 1

Preparación Informe de Gestión 1

Defensa de los informes de Gestión 1

Inicio Gestión 2

Finalización Gestión 2

Sábado 24 de Noviembre

Preparación Informes de gestión 2

Defensa de Informes Gestión 2



Inicio de Gestión 3

Domingo 25 de Noviembre

Cierre Gestión 3

Preparación Informe de Gestión 3

Presentación de Informe Gestión 3

Sábado 1 de Diciembre

Inicio de la Gestión 4

Cierre de Gestión 4

Domingo 2 de Diciembre

Preparación de los informes Finales

Presentación de Informes Finales

Cierre del Taller

Se hace notar que la programación es tentativa, pudiendo sufrir modificaciones en función del grado de avance y mejor aprovechamiento de las clases; al iniciar cada jornada, se presentará el programa ajustado del día.

De cualquier manera, se cumplirá estrictamente con el total de horas programadas, pudiendo extenderse un poco mas la duración del taller para garantizar la conclusión de las gestiones programadas.

Recomendaciones

- El simulador de operaciones tiene registrado los derechos de autor, y está terminantemente prohibido sacar fotos o copiar partes del mismo, en caso de descubrirse esta situación, el grupo al que pertenezca el miembro podrá ser automáticamente descalificado.
- El éxito de la empresa, depende de que todos los alumnos cumplan sus obligaciones y funciones profesionalmente. En particular la asistencia y puntualidad de cada uno de los integrantes del grupo es fundamental, recomendándose una participación 100% para todos los integrantes. Caso contrario el perjuicio podrá ser importante, tanto a nivel personal y principalmente para su grupo mismo.
- Cualquier irregularidad detectada en la operación o comportamiento de un grupo basada en evidencias, deberá ser inmediatamente reportada al ente regulador, acompañando la evidencia o documentación de respaldo correspondiente. En caso de evidenciarse la denuncia la empresa infractora será sancionada drásticamente por

el ente regulador a través de la aplicación de una multa de primer o segundo grado según corresponda.

- Las reglas del juego son claras y serán impartidas en el transcurso de la simulación. Sin embargo, es importante mencionar que las mismas son cambiantes en función del desarrollo del mercado y de la competencia, y serán comunicadas oportunamente a todos los participantes.
- El proceso de simulación es gradual, esto significa que es imposible conocer todo desde el principio, y a medida que los participantes profundicen sus conocimientos respecto al simulador y su operación el grado de complejidad irá en incremento, así como también la simulación irá pareciéndose más a la realidad.
- La metodología de aprendizaje es esencialmente vivencial; es decir que está basada en “aprender a gerenciar, dirigiendo las operaciones de su empresa”, por lo que este, debiera ser el mayor valor agregado que se espera los participantes se enfoquen.
- Debido a la alta presión, aspiraciones para ganar, importancia particular del resultado, y al ambiente competitivo que se genera, los participantes deberán evitar reacciones negativas, y se les recomienda en particular actuar en el marco de principios éticos y profesionales, cuidando especialmente y en todo momento su comportamiento individual y grupal acorde a su rol gerencial.
- Cada grupo tendrá una entidad propia, por tanto es necesario que cada empresa tenga una imagen propia traducida en un nombre y un logo, los que deberán ser presentados oficialmente al segundo día de clases.
- Cada gestión, la empresa con mejores resultados financieros (rentabilidad sobre activos: Utilidades Netas/Activos), podrá acceder a canjear su pasivo por bonos, con el consiguiente beneficio traducido en costo financiero menor respecto a su competencia.
- Cada gestión la empresa con mejor imagen empresarial, tendrá un impacto positivo en sus costos de retención de clientes, los que serán substancialmente menores a los de su competencia.

Instalaciones

Respecto a las instalaciones, el curso se desarrollará en dos ambientes, un ambiente que permita las sesiones de introducción y las reuniones con los accionistas. Y un ambiente único que permita la cómoda ubicación y visibilidad de todos los participantes y el funcionamiento de los entes previstos.

El ambiente será organizado en 4 grupos de 5 a 6 personas por grupo, cada grupo contará al menos con una mesa para ubicar el tablero de juego y una computadora.



Alrededor de cada mesa, se situarán los integrantes del grupo y ubicarán sus computadoras.

Se instalarán adicionalmente 3 entes independientes: Mercado, Banco, y Ente regulador.

Finalmente el área de sesión plenaria también será utilizada como sala de reunión con los accionistas, donde las reuniones con los accionistas se realizarán acorde a programación de las empresas a ser comunicada oportunamente.

Las empresas podrán utilizar otras instalaciones para preparar sus presentaciones.

Al finalizar el curso, el profesor entregará a los participantes el video, que contendrá las imágenes que muestren el desarrollo del curso.