



TALLER DE SIMULACION DEL NEGOCIO



PROPUESTA DE EJECUCION TALLER DE SIMULACION DEL NEGOCIO

Asunción - Paraguay

CODIGO: 045/2011



| | |
|---------------------------|----------------------------------|
| ORGANIZACION: | TELECEL PARAGUAY |
| SERVICIO DE CAPACITACIÓN: | TALLER DE SIMULACION DEL NEGOCIO |
| MODALIDAD: | INDOOR |
| RESPONSABLE: | ANTONIO CABRERA OSIO |
| FECHA PROPUESTA: | 31 DE AGOSTO 2011 |
| LUGAR: | INSTALACIONES TIGO ASUNCION |

Contenido de la Propuesta



- I. Introducción
- II. Objetivo
- III. Metodología
- IV. Resultados Esperados
- V. Contenido del Taller de Simulación
- VI. Tiempo Disponible
- VII. Instalaciones
- VIII. Logística
- IX. Facilitadores
- X. Presupuesto



I. INTRODUCCION.

Los Simuladores de Negocio simulan el funcionamiento de empresas y su entorno, se trata de una especie de monopolio empresarial, compuesto por tableros, fichas, tarjetas y monedas diseñadas especialmente para el efecto; y un software de apoyo, que permite a los participantes evitar cálculos engorrosos y concentrar su esfuerzo en el aprendizaje.

Se forman empresas, donde cada integrante asume un rol gerencial y todas las empresas compiten entre sí por lograr los mejores resultados, se simula también el funcionamiento de algunos componentes del entorno: la banca, el mercado, ente regulador, accionistas y mesa de clearing.

La Simulación proporciona una experiencia vivencial única a los participantes para mejorar su visión integral del negocio de las telecomunicaciones, su GESTION 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 y la necesidad de obtener mejores resultados que la competencia; a través de la permanente Toma de Decisiones bajo Presión de accionistas, competencia e insuficiencia de tiempo e información.

II. OBJETIVO.

El objetivo fundamental del taller es proporcionar a los participantes una experiencia vivencial, que permita a los participantes mejorar el conocimiento integral del negocio de las telecomunicaciones, y las necesidades de coordinación interáreas; Al mismo tiempo que mejoren habilidades gerenciales como: capacidad para liderar, trabajar en equipo, tomar decisiones bajo presión, y administrar el tiempo. Desarrollando un enfoque en resultados que les permita un mejor desempeño en un ambiente competitivo y cercano a la realidad.

III. METODOLOGIA.

La metodología está basada en la utilización de un simulador de negocios, esta es una poderosa herramienta de capacitación para entender y gestionar el negocio de las Telecomunicaciones, a través de la simulación del funcionamiento integral de las Telcos, insertas en el competitivo mercado de las telecomunicaciones.

El modelo simula el funcionamiento de empresas de telecomunicaciones que compiten entre sí en un mismo mercado, haciendo énfasis en: marketing (publicidad, imagen empresarial, promociones y en su orientación a los diferentes segmentos del mercado), ventas (puntos de venta y agentes mayoristas), compras, logística, capacidad de red y sistemas, atención al cliente, administración y finanzas, y planificación. También se contempla un entorno compuesto por: La competencia (otras empresas); Banca o Entidades Financieras; Ente Regulador, Proveedores, Accionistas, Mercado Local e Internacional, y Mesa de Clearing.

Los participantes deben tomar decisiones y definir su estrategia empresarial en términos de: segmentos de mercado (jóvenes, personas, pymes, corporativo); mercados (varias regiones locales y un mercado internacional), canales (mayoristas, puntos propios), y productos (Telefonía móvil, Internet, Tv Cable, Servicios Financieros y otros de Valor Agregado, y Telefonía Fija). Y ser coherentes con la operación y gestión del negocio.

Adicionalmente, las empresas compiten elaborando promociones, invirtiendo en publicidad, comprando conciertos, imagen de celebridades, y obteniendo acceso al mercado internacional, con el objetivo de incrementar sus ventas, y expandir su negocio.

IV. RESULTADOS ESPERADOS.

Al finalizar el taller de Simulación, se espera que los participantes mejoren su capacidad para:



1. Comprender integralmente el Negocio de las Telecomunicaciones, la función e interacción entre cada una de las áreas que lo componen.
2. Desarrollar habilidades financieras para facilitar la gestión del negocio, comprendiendo los procesos de elaboración y análisis de los estados financieros, las principales razones financieras, y la valoración del negocio; para medir el éxito empresarial y el atractivo del negocio.
3. Conocer y aplicar herramientas de gestión: matrices de posicionamiento basadas en BCG, modelo de Dupont y modelos de valorización del negocio.
4. Experimentar la importancia y las dificultades en la Gestión del Negocio, relacionado con la comunicación, coordinación interáreas y trabajo en equipo.
5. Experimentar la vivencia e importancia de desarrollo empresarial en un ambiente competitivo, como un factor imprescindible y determinante en la gestión exitosa del negocio.
6. Aprender a tomar decisiones en equipo, prácticas y efectivas en condiciones de incertidumbre e insuficiencia de información, limitaciones de recursos, mercado, tiempo, y en general bajo presión de la competencia y de los accionistas.
7. Aprender de manera práctica como lograr que la gestión del negocio se oriente al resultado y al cumplimiento de objetivos, como un factor crítico del éxito.
8. Identificar claramente sus Fortalezas y Debilidades individuales en Gerenciamiento, y en particular respecto a sus habilidades relacionadas con liderazgo.
9. Mejorar y desarrollar habilidades para expresar e imponer criterios en reuniones y presentaciones ante un exigente y complicado auditorio, como lo son los accionistas de la empresa.

V. CONTENIDO DEL TALLER DE SIMULACION.

El desarrollo del Taller está centrado en la Simulación del Negocio de las Telecomunicaciones de principio a fin. En este sentido se simulará el funcionamiento de 4 gestiones completas, en la primera todas las empresas se encuentran en las mismas condiciones y hacen lo mismo, el objetivo es aprender la operativa del negocio.

A partir de la segunda gestión las empresas toman decisiones estratégicas de enfoque en: segmentación de mercado, desarrollo de nuevos productos (Televisión por cable, negocios financieros, etc.), canales (puntos de venta y distribuidores mayoristas), publicidad, imagen, promociones, etc. y gestionan el desarrollo de su empresa compitiendo con las otras para lograr mejores resultados.

Las condiciones del entorno (ente regulador, mercado, proveedores, exigencias de los accionistas, entidades financieras, mesa de clearing) son cambiantes cada gestión, algunas cosas se pueden predecir, otras no; sin embargo, las empresas deben comprender su entorno y sus restricciones, para interactuar en equipo tomando decisiones oportunas que les permitan obtener mejores resultados que la competencia.

Al inicio de las gestiones 2, 3 y 4, los ejecutivos de cada una de las empresas deben rendir cuenta de los resultados a los accionistas y presentar la planificación de su estrategia y operativa para la siguiente gestión.

Al finalizar el taller, gana la empresa que hubiese obtenido los mejores resultados en términos de generación de utilidades y valorización del negocio.



VI. TIEMPO DISPONIBLE.

La ejecución del taller de Simulación requiere de 24 horas intensivas de trabajo en fechas y horario a ser definido por el cliente. La ejecución del Taller podrá ser ejecutada en módulos de 4, 6 u 8 horas, en lo posible en días seguidos, que permitan dar la continuidad requerida al proceso.

Un desarrollo óptimo del Taller contempla su ejecución en el transcurso de una semana laboral.

VII. INSTALACIONES.

El Taller de Simulación se efectuará en Asunción, en el lugar que elija TIGO y que cuente con la infraestructura requerida, el alquiler de las instalaciones será responsabilidad de TIGO.

Respecto a las instalaciones, el taller 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 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. Las dimensiones mínimas requeridas para la mesa son de: 1,5m de largo, por 1 m de ancho.

Alrededor de cada mesa, se situarán los integrantes del grupo y ubicarán sus computadoras, con las conexiones de energía suficientes (una por grupo).

Para cada grupo se ha contemplado el acceso a Internet, idealmente bajo conexión WIFI, la misma que será permanente.

Se instalarán adicionalmente 4 entes independientes: Mercado, Banco, y Mesa de Clearing, Compras o Proveedores, cada uno de ellos tendrá una silla y una mesa, las dimensiones mínimas de cada una de las 3 mesas será: 1 m de largo por 0,5 m de ancho.

Adicionalmente se debe contar con Datashow, Pizarra Acrílica y marcadores.

VIII. LOGISTICA

Alimentación y refrigerios a cargo de TIGO.

MATERIALES: A cargo del facilitador:

Se entregarán carpetas que incluyen las Presentaciones y la Guía de Trabajo para los participantes.

El Facilitador proveerá de todo el material necesario para la Simulación: Señalética, Tableros, Fichas, Tarjetas, Monedas, etc. Así como también el software de apoyo necesario para facilitar los cálculos y la gestión a los participantes.

El facilitador al finalizar el taller, entregará certificados de participación del evento, y un informe respecto a los resultados alcanzados por cada uno de los participantes incluyendo su perfil gerencial y oportunidades de mejora.

IX. FACILITADORES

El facilitador principal para el evento cuenta con amplia experiencia internacional en la realización de Talleres de Simulación de Negocios.



El soporte técnico es remoto, y asegura la operabilidad del sistema de simulación, y es el responsable de parametrizar las simulaciones acorde a los requerimientos específicos del cliente.

Antonio Cabrera (facilitador)

Experiencia académica en programas de Maestrías en Bolivia, Argentina y Paraguay.

Consultor internacional con experiencia centrada en Simulación de Negocios y Procesos.

Experiencia Profesional en cargos gerenciales y directivos en empresas multinacionales en Bolivia, Argentina y Paraguay. Desde el 2005 ha capacitado a más de 1000 personas en diferentes países utilizando la metodología de Simulación de Negocios, en la actualidad es docente a nivel de Maestría en importantes programas de MBA en Argentina, Paraguay y Bolivia.

Ingeniero Industrial, Master en Administración de Empresas (INCAE y Universidad Privada Boliviana), postgrados en Proyectos y Gestión Empresarial (IFAIN Costa Rica y Universidad San Andrés Argentina), licenciatura en Ingeniería Industrial (UMSS).

Jorge Siles (soporte técnico)

Experiencia de más de 10 años en diseño, desarrollo e implementación de sistemas web.

Dominio en el manejo de tecnologías de desarrollo en lenguajes de programación, utilizando herramientas tales como Interfaz gráfica PHP, Base de Datos Mysql, JAVA, C y PostgreSQL.

Experto en diseño y desarrollo de simuladores de Negocio y Procesos.

Ingeniero de Sistemas. Consultor internacional en proyectos de sistemas.

X. PRESUPUESTO.

El costo por 2 eventos cerrados cada uno de 24 horas, es decir 48 horas, es de Gs. 57.000.000 netos, más impuestos de ley (cincuenta y siete millones de guaraníes más impuestos).

La conformación de los grupos, fechas exactas y los horarios de cada evento, serán definidos de común acuerdo entre el cliente y el facilitador, planteándose su ejecución en jornadas de 4, 6 u 8 horas cada una, que permitan la ejecución de cada evento en el transcurso de una semana.

El presupuesto incluye todos los gastos del consultor; así como también la provisión de los materiales, certificados y software necesarios para la ejecución del evento en Asunción.

La cantidad máxima de participantes es de 30 personas por evento (la cantidad ideal de participantes está entre 20 a 25 participantes por evento), a efecto de garantizar un aprendizaje personalizado óptimo.

Validez de la oferta: 30 días.

Forma de pago: 50% anticipo y 50% restante dentro los 10 días de concluido el evento.