

5. Conclusiones y recomendaciones

Para recapitular mostraremos los objetivos generales que la nueva gerencia de “Emilia-Romagna & Co.” estableció al inicio de sus actividades y expondremos los resultados que se obtuvieron al finalizar el año 2012, observando así estos fueron cumplidos.

- Mantener la calidad relativa en ambos productos por encima del 100% a lo largo de los 3 años de juego.

Este objetivo se alcanzó parcialmente, ya que la línea *Reims* empezó sus actividades con una calidad del 102% sobrepasando la meta fijada, sin embargo, si observamos el comportamiento anual se presentan calidades relativas por debajo del 100% como se muestra en la tabla 5.1.

Tabla 5.1 Calidad relativa anual de la línea *Reims*

Año	Calidad
2010	102%
2011	89%
2012	99%

Fuente. Elaboración propia

Por otro lado, la línea *Encore* comenzó sus actividades con una calidad del 95% en el año 2010 quedándonos 5 puntos debajo de la meta establecida, sin embargo, los siguientes 2 años rebasó el objetivo fijado quedando como se muestra en la tabla 5.2.

Tabla 5.2 Calidad relativa anual de la línea *Encore*

Año	Calidad
2010	95%
2011	102%
2012	104%

Fuente. Elaboración propia

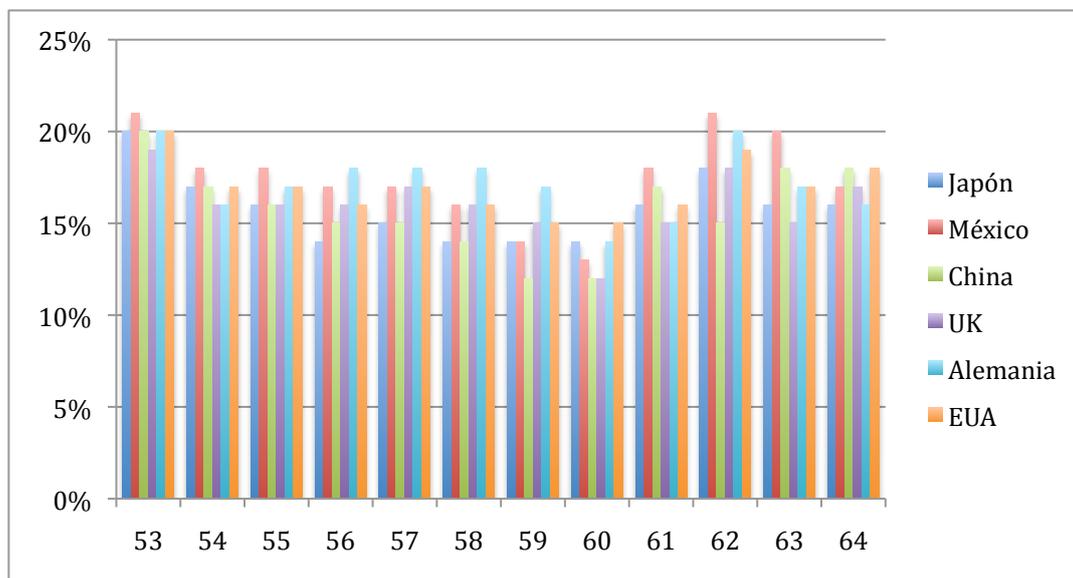
- Mantener los niveles de inventario en un 10%.

Nuevamente el objetivo se cumplió parcialmente, ya que los inventarios se mantuvieron al 10% mínimo requerido solamente en el primera año de actividades. En cuanto al año 2011 el nivel de inventario se exedió hasta en un 70% y en el año 2012 en un 14%.

- Mantener la participación del mercado en ambos productos en un 20%.

Lamentablemente este objetivo no se logró en ninguno de los 3 años de actividad de la nueva gerencia. Por ejemplo, el producto *Encore* alcanzó una participación que osciló entre un 13% y 19% en la mayoría de sus mercados, sin embargo, México rebasó la meta con 21% tan solo en los periodos 53 y 64.

Gráfica 5.1 Market share de la línea Encore del perido 53 al 64



Fuente. Elaboración propia

- Incrementar las ventas donde se distribuya nuestro producto en un 10% anual.

Durante los 3 años de operaciones nos fue imposible alcanzar la meta deseada de aumentar las ventas, ya que sufrimos un decremento de un 8% y 11% en los

primeros 2 años. Para el año 2012 las ventas crecieron un 4%, sin embargo nos quedamos lejos del 10% deseado.

5.1 Recomendaciones

El simulador de negocios ha resultado ser una experiencia única que acerca a los estudiantes a situaciones y problemáticas que se viven en empresas reales, ayudándolos así a pensar y actuar como futuros empresarios.

La emisión del simulador de primavera 2010 fue enriquecedora para ambas partes involucradas (estudiantes y empresarios) ya que en el caso particular de “Emilia-Romagna & Co.” se contó con 3 accionistas muy capaces de dirigir y encausar las habilidades de las estudiantes; esto se debió a que en las 3 reuniones que se tuvieron a lo largo del semestre hubieron acontecimientos que nos llevaron a trabajar en diferentes escenarios acercándonos aún más a la vida profesional.

A continuación se darán a conocer las diferentes situaciones que se vivieron en cada junta:

- Primera reunión: Debido a la mala organización de la información que se presentó ante los accionistas y a decisiones mal sustentadas por parte del equipo, los empresarios nos recomendaron analizar y entregar un escrito donde se justificara el por qué de las decisiones. Cabe mencionar que dicho escrito tuvo que ser entregado al día siguiente de la reunión, teniendo así un tiempo límite para realizar el trabajo pedido. Esto nos sirvió para darnos cuenta que la información que presentemos siempre debe estar bien fundamentada y basada en hechos claros y precisos; además de que existe la posibilidad de enmendar nuestros errores.
- Segunda reunión: En esta ocasión se aprendió a trabajar bajo presión ya que se tuvo poco tiempo para analizar y presentar los datos obtenidos en el segundo periodo del juego, esto fue debido a que las 4 corridas que simularon el segundo año de operaciones se llevó a cabo en tan solo 1 semana, por lo que nos entregaron resultados un jueves y presentamos ante los accionistas el

viernes siguiente. A pesar de que se pidió a los accionistas cambiar de fecha la reunión, éstos no aceptaron con el motivo de seguir acercándonos a la realidad.

- Tercera reunión: En esta última junta se contó con el tiempo suficiente para organizar de manera correcta y adecuada la información obtenida. Esta vez la lección fue el saber trabajar en equipo ya que en la junta anterior se nos mencionó que la información que se analizara no dependía de un solo departamento sino que de todas las áreas que interactúan en una empresa.

Por otro lado, tuvimos la oportunidad de aprender de nosotras mismas al intercambiar ideas y conocimientos, al tolerar diferentes formas de pensar de cada miembro del equipo, al acudir a clases extras para adquirir nuevas habilidades y hasta a ser autodidactas para comprender lo que no entendíamos.

Es importante mencionar que el trabajo en equipo es indispensable para alcanzar las metas establecidas previamente.

Gracias a la experiencia obtenida en el simulador de negocios podemos ahora hacer diversas recomendaciones y sugerencias a futuros participantes que les serán de utilidad para un mejor desempeño en el juego.

1. Leer el manual. Aquí se puede encontrar la información necesaria para comenzar a jugar, debido a que el manual te indica las reglas del simulador de negocios (lo que se puede y no se puede hacer), además de algunos consejos útiles para describir a los consumidores de cada país.
2. Asistir a la orientación en Pittsburgh, EUA. El formar parte del curso te da una ventaja en comparación con aquellos que no asisten, ya que en esta reunión te puedes ir familiarizando con el *software* que utilizarás durante las próximas semanas.
3. Conocer y comunicarte con el equipo. Te ayudará a tener mayor tolerancia y paciencia al momento de tomar decisiones, además de tener una visión más amplia de los problemas que se vayan suscitando.

4. Trabajar en equipo. La carga de trabajo será más ligera si desde un principio organizas adecuadamente las tareas a realizar por cada una de las integrantes del equipo.
5. Desarrollar una estrategia y planes de contingencia. Si conoces desde el principio las metas a alcanzar te será más fácil desarrollar una estrategia a seguir durante todo el juego, es importante también contar con planes de contingencia para estar prevenido ante cualquier situación.
6. Asistir a asesoría. Tomar en cuenta la opinión de los expertos te ayudará a lograr un mejor análisis del juego, además ellos te pueden brindar herramientas que te serán útiles para competir.
7. Tomar en cuenta las recomendaciones del director del simulador. El seguir las recomendaciones te ayudará a preparar una mejor presentación ante la junta de accionistas.
8. Analizar a la competencia. La comparación de tu desempeño con el desempeño de la competencia será el indicador clave para tomar las decisiones adecuadas.
9. Realizar un cambio de planta. Es recomendable reubicar la planta del “producto 2” a algún país donde ya se produzca con una mayor calidad a la de Estados Unidos de América para así hacer rendir el dinero invertido en “Investigación y Desarrollo”.
10. Participar en licitaciones. Si cuentas con exceso de inventario es recomendable formar parte de las licitaciones ya sean abiertas o cerradas ya que esto te ayudará a disminuir tus costos de almacén. Es importante participar con un precio competitivo para asegurar la venta del producto.