

5. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

5.1 Conclusión

Durante el desarrollo del juego de Simulación de Negocios 2009 se presentaron diversas estrategias por parte de las cinco compañías. Estas estrategias afectaron de diferente manera a los mercados de cada país provocando así fluctuaciones a lo largo de desarrollo del juego. La empresa *Melcym Inc.*, al igual que la competencia, realizó ajustes a sus estrategias (marketing, precios y producción) para lograr ser más competitiva en su mundo. Pero durante el desarrollo del juego de Simulación de Negocios 2009 las empresas puede realizar una serie de propuestas esperando obtener mejores resultados pero existe mucha influencia de la competencia afectando el comportamiento de los mercados.

Es por ello que el Simulador de Negocios es una herramienta que ayuda a fortalecer y aprender nuevas herramientas útiles para el desarrollo profesional y personal del estudiante. Entre las habilidades que se deben desarrollar para un buen desempeño en el juego están: el liderazgo, compañerismo y sobre todo trabajo en equipo, ya que el CEO debe delegar las responsabilidades a los diferentes miembros del equipo para que de esta forma se puedan coordinar y trabajar en sinergia.

Por otro lado, el trabajo en equipo es fundamental en el simulador para poder superar las adversidades y complicaciones que se presentan durante el juego, es por eso que el CEO debe tener y/o desarrollar habilidades de liderazgo para mantener al equipo unido y saber afrontar las adversidades de la mejor manera posible y con el mínimo costo posible.

5.2 Recomendaciones

Con base a mi experiencia dentro del juego de Simulación de Negocios de CMU, recomiendo a los estudiantes participes de este juego antes que nada, leer detenidamente el manual del simulador ya que más del 90% de las dudas que surgen durante el juego están explicadas a detalle en él.

En segunda instancia, todos los miembros del equipo deben conocerse y acordar fechas de reuniones y metodología de trabajo, todo esto con la finalidad de lograr un trabajo más eficiente y así lograr sinergia y lograr trabajar en equipo.

Después es importante que tengan muy en cuenta los datos históricos de la empresa y con base a este realizar varios análisis (de marketing, producción, de ventas, precios, costos entre otros) que los ayuden a comprender el comportamiento de cada mercado e identificar las variables (calidad, precios, *green value* entre otros) que afectan en mayor proporción a cada país y con base en eso establecer sus estrategias para cada mercado y para cada país.

En el aspecto de calidad es recomendable cambiar la fábrica del producto caro (producto 2) a un país en donde la inversión en I&D tenga una mayor contribución a la calidad del producto y de esta manera incrementar la calidad del producto con una menor inversión.

También, siempre se tiene que vigilar y analizar las acciones que implementa la competencia periodo a periodo y con base en estos análisis implementar estrategias que neutralicen los movimientos de la competencia y así lograr que el juego siga el curso que ustedes indiquen.

Por último, lo más importante dentro del juego es el compromiso y dedicación de los participantes e integrar un buen equipo de trabajo en el que cada miembro trabaje en sincronía con el resto de los integrantes y este equipo debe estar guiado por el CEO quien debe organizar al equipo de trabajo y cumplir con las metas y expectativas de su Consejo Administrativo.