

CAPÍTULO VII CONCLUSIONES

El Simulador de Negocios brinda la oportunidad de probar los conocimientos adquiridos a lo largo de la vida estudiantil, así como también de reforzar procesos tan importantes como el análisis de problemas, comprensión, reflexión, liderazgo, toma de decisiones y sobre todo de trabajo en conjunto.

Los simuladores de negocios son herramientas que permiten fortalecer determinadas habilidades en los alumnos. Así, estos juegos de negocios son nuevos métodos en el proceso de aprendizaje que permiten establecer un ambiente simulado de negocios de modo que los estudiantes puedan poner en práctica los conocimientos sobre estrategias, así como de entender las relaciones entre las diferentes áreas de las empresas.

Se puede interactuar con similares de otras instituciones educativas a través del uso de los medios de comunicación electrónica en el intercambio de información sobre la simulación de negocios. Se trabaja en equipo durante el proceso de toma de decisiones y de analizar, discutir y seleccionar las decisiones más adecuadas para la empresa que se dirige. Con esto se incrementa el nivel de competencia y de interés.

En el año 2004 de operación Exact mantuvo un ROE de 10.17 %, una utilidad de 3,193,934.18 dólares y unas ventas de 95,106,400.44 dólares. Estos son los rubros más importantes de mantener en cuanto a competencia y para el interés de los accionistas. Sin embargo para el año 2004 estos tres rubros disminuyeron considerablemente pues a pesar de haber vendido casi el promedio de lo del año anterior, los gastos incrementaron mucho,

por lo que la utilidad disminuyó y con esto todos los rubros financieros se vieron afectados poniendo en riesgo la competencia de la empresa. La utilidad disminuyó a 40,952.72 dólares y el ROE a 0.16%. Para el 2006, la administración creó y puso en marcha una estrategia financiera rigurosa pues siendo el último año de operación para Exact, se debía incrementar la utilidad para por lo menos regresar a las utilidades antes logradas y borrar los números rojos de los Estados Financieros. La meta fue alcanzada y la administración logró terminar sus tres años de operación con una utilidad neta de 2,791,486.60 dólares, ventas de 91,924,034.65 dólares y el ROE en 10.25% logrando así posicionarse en la competencia del mercado.

Se aprendió a trabajar en equipo pero al ya ir más avanzados, pues al principio, cada departamento tomaba las decisiones individualmente sin tener una correcta comunicación. Al ver que esto no daba buenos resultados por falta de comunicación en la empresa, se trabajó en equipo.

El personal del departamento de producción hacía pronósticos dándose cuenta que las variables de producción e investigación y desarrollo eran las más importantes a afectar para así tener ventas y con esto ayudar al departamento de finanzas a elevar la utilidad. El departamento de finanzas al recibir información sobre los montos a invertir en estos rubros de importancia, hacía presupuestos y estados pro forma para calcular cuánto dinero saldría de la empresa en cuanto a inversión y gastos y cuánto sería posible que entrara para así cubrir los gastos y obtener mayor utilidad. Si el estado pro forma arrojaba pérdidas de

acuerdo al presupuesto otorgado por el departamento de producción, el primero comunicaba este hecho al de producción para que bajaran el presupuesto.

De igual forma se aprendió a trabajar con el departamento de administración el cual manipulaba y controlaba variables tales como precios y consultoría. Así se concluye que una buena comunicación entre los diferentes departamentos de una empresa es básico para obtener mejores resultados a largo plazo y bien sustentados.

Al finalizar este juego de simulación, se pudo percatar que existen limitantes en la manipulación de algunas variables financieras mencionadas en el análisis práctico, lo cual se vio reflejado en la toma de decisiones no pudiendo intervenir para mejorar resultados.

En cuanto a las limitantes más importantes se encuentran la política de pago de dividendos, y el monto y tiempo para cobrar y con esto hacer rotar las cuentas por cobrar más rápidamente. Nuestra aportación es que se pueda tener acceso a estas variables, manipularlas directamente y no someterse a la política y técnica que el simulador maneja.