

5. CONCLUSIÓN

Dentro de éste juego de simulación de negocios, los estudiantes de la UDLAP tenemos la oportunidad de vivir la experiencia de dirigir una empresa a través de la toma de decisiones en aspectos como finanzas, producción y marketing.

Para poder tomar dichas decisiones hacemos uso de los conocimientos aprendidos a lo largo de la carrera, complementándonos unos a otros con lo que hemos aprendido en diferentes áreas, siendo la diversidad de carreras dentro del equipo una ventaja. Para poder aprovechar esta ventaja, es de suma importancia que todos los miembros del equipo traten de involucrarse en las demás áreas de la empresa tanto como en la propia, pues de ésta manera se logra entender mejor el funcionamiento de la empresa como conjunto de diferentes áreas de operación, así como las decisiones y sus resultados.

La importancia del uso de las técnicas de análisis de portafolios en el caso del simulador de negocios es muy importante desde el punto de vista de establecer objetivos claros junto con su método de implementación, para después medirlos. Esto es, cuando se usan dichas técnicas, las decisiones tomadas van encaminadas a partir de un análisis de la situación de cada una de las unidades de negocios, lo cual es sumamente relevante en las empresas reales, pues estas matrices nos permiten ver de una manera más grafica el comportamiento y los resultados que generan cada una de las unidades a la compañía como un todo.

Como se mencionó a lo largo de este trabajo, dentro de la planeación estratégica, existe una amplia variedad de matrices que se han ido perfeccionando a lo largo de los años, de las cuales solo se mostraron ciertos ejemplos y no todas fueron posibles de aplicar debido a la falta de datos. Personalmente la matriz que mas me gustó, aunque no sea la más moderna, es la de crecimiento-participación, pues se puede hacer uso de diferentes variables para ubicar las unidades dentro

de alguna de las cuatro categorías existentes. Además, esas variables pueden ser tanto financieras, como acerca del mercado y productividad de la unidad.

A pesar de que la matriz de 9 celdas también es muy gráfica y maneja diferentes variables, prefiero la de crecimiento-participación, pues sus categorías son muy ilustrativas y también representa el ciclo de vida de las unidades de negocio.

5.1 LIMITACIONES

Los datos utilizados como cifras para la compañía son lo más posiblemente apegados a la realidad, pues manejamos conceptos como tipo de cambio, costos de transporte, precios de contenedores, etc.

Sin embargo, debido a la naturaleza del juego, hay otros muchos aspectos que influyen en gran medida en los resultados de las decisiones tomadas en una empresa real, y que dentro de la simulación no son tomados en cuenta. Dentro de estos aspectos podemos mencionar: la falta de detalles y certeza a la hora de realizar consultorías de mercado y/o producción, poca visibilidad sobre los datos de la competencia e imposibilidad de tener los productos tangiblemente o ver la repercusión real de las estrategias de mercadotecnia sobre las ventas, entre otras.

Otra limitación muy importante para poder realizar este trabajo fue la falta de información. Es decir, como cada uno de los integrantes del equipo después de del simulador hemos tomado diferentes caminos (prácticas, tesis, etc.), ha sido difícil poder ponernos en contacto y poder intercambiar lo que cada quien guardo en su computadora. Además de esto, los resultados que fueron cargados al final de cada periodo (output) ya no se encuentran visibles dentro de la página del juego, por lo que algunos análisis que hubieran complementado este trabajo no pudieron ser realizados por falta de datos.