SIMULADOR EMPRESARIAL (GESTIONET) PLAN DE NEGOCIO

La Facultad de Administración, Ciencias Económicas y Contables pretende mejorar el desarrollo del programa académico y cumplir con las condiciones mínimas de calidad de registro calificado solicitado por el Ministerio de Educación Nacional (MEN), para ello se requiere el uso de un paquete de simuladores empresariales, como apoyo a las estrategias pedagógicas que los docentes adelantan en el proceso de enseñanza aprendizaje y fortalecimiento de las competencias empresariales; cuyos elementos se convierten en mediadores entre el conocimiento y los estudiantes, considerando los espacios académicos prácticos contemplados dentro de la malla curricular del programa de Administración de Empresas en los dos ciclos.

La constante evolución del campo empresarial y la creciente necesidad de formar profesionales competentes y preparados para enfrentar los desafíos globales y la toma de decisiones informadas, resulta imperativo incorporar herramientas educativas que promuevan un aprendizaje práctico y efectivo para la formación y el desarrollo de habilidades empresariales.

De esta manera, la adquisición de simuladores empresariales se presenta como una estrategia pedagógica valiosa para fortalecer las competencias empresariales de los estudiantes del programa de administración de empresas y contaduría, el cual se verá reflejado en el impacto de la calidad de la enseñanza y el aprendizaje, en razón a que los estudiantes experimentan situaciones empresariales virtual controlado.

Por otro parte, el contexto realista que brindan los simuladores empresariales fortalece la capacidad de toma de decisiones en los estudiantes, les permite aplicar teorías y conceptos aprendidos en el aula, fomentando un aprendizaje más profundo y práctico, lo que refleja la dinámica empresarial actual y fortalece las habilidades de trabajo en equipo, comunicación y liderazgo.

Con esta herramienta, los estudiantes pueden interactuar en diferentes modelos empresariales que motiva su participación, por ser este un entorno más didáctico que les ayuda a adquirir experiencia a través de la simulación en escenarios complejos.

El número de estudiantes de los programas adscritos a la Facultad de Administración Ciencias económicas y contables que se ofertan en los diferentes municipios que se benefician de las herramientas de ofimática como es el simular empresarial se relacionan a continuación.

SEDE/PERIODO	PROGRAMA	INSCRITOS	ADMITIDOS_NUEVOS	MATRICULADOS
2023-2 - ITP-MOCOA	TECNOLOGIA EN GESTION CONTABLE - 104829	80	41	211
2023-2 - ITP-MOCOA	TECNOLOGIA EN GESTION DE COMERCIO EXTERIOR - 107645	32	22	63
2023-2 - ITP-MOCOA	TECNOLOGIA EN GESTION EMPRESARIAL Y DE LA INNOVACION - 104556	65	46	176
2023-2 - ITP-MOCOA	ADMINISTRACION DE EMPRESAS - 53313	38	19	79
2023-2 - ITP-MOCOA	CONTADURIA PUBLICA - 104828	34	20	120

TOTAL, ESTUDIANTES SEDE MOCOA 649

SIMULADOR DE PLAN DE NEGOCIO

SIMULADOR	MATERIAL	ENLACE
PLAN DE NEGOCIO	Url de acceso.	https://ebtplandenegocio.gestionetsimulators.com/
PLAN DE NEGOCIO	Vídeo explicativo para usuarios.	https://www.youtube.com/watch?v=3WY0qG_0dgg
PLAN DE NEGOCIO	Vídeo comercial.	https://vimeo.com/683749548
PLAN DE NEGOCIO	Manual para usuarios.	https://docs.google.com/document/d/1uUO82AAc8E_p2kphar-4UYSNjGGEM9KowNJa3tq2u7Y/

Esta herramienta permite reforzar el plan de negocio con informes de proyecciones de los resultados a alcanzar en las diferentes áreas de la empresa.

Otra de las características, es potenciar las habilidades blandas en los estudiantes como:

- Trabajo en equipo

- Planificación
- Resolución de problema
- Visión global
- Capacidad Analítica
- Gestión eficaz de recursos

MANUAL DEL SIMULADOR DE PLAN DE NEGOCIO

El simulador permite a los usuarios crear una empresa y tomar decisiones sobre su gestión a lo largo de 18 meses.

El manual está dividido en seis capítulos:

Identificación: En este capítulo, el usuario debe proporcionar información básica sobre la empresa, como su nombre y forma jurídica.

Cliente: En este capítulo, el usuario debe proporcionar información sobre el mercado objetivo de la empresa, así como sobre la competencia.

Producto: En este capítulo, el usuario debe proporcionar información sobre el producto o servicio que la empresa ofrecerá.

Canal: En este capítulo, el usuario debe proporcionar información sobre cómo la empresa venderá su producto o servicio.

Operativa: En este capítulo, el usuario debe proporcionar información sobre las inversiones, los recursos financieros, los recursos humanos y los procesos de la empresa.

Análisis de la información

El manual proporciona información detallada sobre cada uno de los capítulos del simulador. La información es clara y concisa, y está organizada de manera lógica.

El manual es una herramienta útil para los usuarios que quieran aprender a utilizar el simulador. La información proporcionada les ayudará a tomar decisiones informadas sobre la gestión de su empresa.

Recomendaciones

El manual es una herramienta útil, pero podría mejorarse en algunos aspectos. Por ejemplo, sería útil incluir información sobre los siguientes temas:

Cómo interpretar los resultados del simulador: El manual proporciona información sobre cómo realizar las decisiones en el simulador, pero no explica cómo interpretar los resultados. Una guía sobre cómo interpretar los resultados ayudaría a los usuarios a aprender de sus decisiones y a mejorar el rendimiento de su empresa.
Cómo utilizar el simulador para realizar diferentes escenarios: El simulador permite a los usuarios realizar diferentes escenarios para probar diferentes estrategias de gestión. Una guía sobre cómo utilizar el simulador para realizar diferentes escenarios ayudaría a los usuarios a explorar diferentes posibilidades y a encontrar la estrategia que mejor se adapte a sus objetivos.

INTRODUCCIÓN

La aplicación permite gestionar los primeros meses de vida de una empresa. Está concebida para ser una herramienta dirigida a personas emprendedoras que ya hayan realizado el plan de viabilidad. Las características de la aplicación son las siguientes:

- Permite guardar los datos y las proyecciones realizadas. No hay límite para el número de simulaciones guardadas.

- Ofrece la posibilidad de elegir entre 5 tipos diferentes de negocio.
- Permite exportar las cuentas contables de la empresa simulada.
- Ofrece 3 tipos de escenarios: Optimista, Probable y Pesimista. Cada escenario ofrece diferentes proyecciones.
- Ofrece la posibilidad de incluir eventos aleatorios que están fuera del control del usuario y que afectarán a los datos introducidos y determinarán la diferencia entre los 3 tipos de escenarios mencionados anteriormente.
- Ofrece una simulación con un horizonte temporal de 18 meses de vida de la empresa, dividido en 6 decisiones trimestrales.

El presente manual hace referencia a todos los contenidos que podrían encontrar los usuarios en la plataforma; estos contenidos figurarán o no en las diferentes pantallas en función del tipo de negocio que escojamos.

El Saber como Arma de Vida

INICIAL -ACCEDE AL SIMULADOR

El usuario puede acceder al simulador utilizando para ello el nombre de usuario y contraseña ofrecidos para seguir con una simulación previamente guardada o comenzar una nueva.

INICIAL – EMPEZAR NUEVA PROYECCIÓN

En esta pantalla el usuario podrá elegir entre 5 productos/servicios que pueda ofrecer su empresa:

- **REDES SOCIALES:** Esta empresa está dedicada a creación de aplicaciones de Redes Sociales.

- **SERVICIO TECNOLÓGICO:** Esta empresa ofrece servicios tecnológicos de diferentes índoles.

- **PRODUCTO Y SERVICIO TECNOLÓGICO:** Esta empresa ofrece una mezcla entre producto y servicio. No solo ofrece productos físicos, sino que además se encarga de ofrecer servicios tecnológicos a diferentes clientes.

- **PRODUCTO TECNOLÓGICO:** Esta empresa está dedicada a la creación de productos físicos.

- **SERVICIO**: Esta empresa ofrece servicios.

Desde esta pantalla el usuario podrá acceder a proyecciones y a decisiones ya guardadas. También podrá empezar tantas proyecciones como desee con cada uno de los tipos de empresas disponibles.

NAVEGANDO A TRAVÉS DEL EBT PLAN DE NEGOCIO

El Saber como Arma de Vida



1. IDENTIFICACIÓN

Esta será la primera de una serie de pantallas por las que el usuario deberá navegar para ir introduciendo los diferentes datos de su empresa. En esta pantalla el usuario debe indicar el nombre de su empresa y la forma jurídica de la misma.

En esta misma pantalla también se ve reflejado el impuesto de sociedades al que debe hacer frente la empresa en caso de tener beneficios. Este dato solo es editable durante el primer trimestre y será permanente hasta el final de la simulación.

2. CLIENTE

En este apartado el usuario podrá navegar por diferentes pantallas donde deberá editar datos concernientes al mercado donde se encuentra y la competencia presente en ellos.



2.1 ENTORNO

En el presente apartado el usuario debe elegir la comunidad autónoma en la que se fijará la razón social de su empresa y en caso de que vaya a vender en el extranjero deberá elegir un tipo de moneda y editar su tipo de cambio.

Además, el usuario deberá editar los siguientes campos:

- **Tipo de IVA (%):** El usuario podrá editar el tipo de IVA al que estarán sujetas todas aquellas ventas que pueda realizar. Aconsejamos que se utilice un dato real para este apartado.

- **Euribor (%):** El usuario podrá editar el tipo de Euribor. Este dato sufrirá variaciones a lo largo de las decisiones que pueda adoptar el usuario. Su variación estará sujeta al escenario que elija el usuario para sus proyecciones. Aconsejamos que se utilice un dato real para este apartado.
- **Diferencial préstamo a L/P (%):** El usuario podrá editar el diferencial del préstamo a largo plazo. Este dato sufrirá variaciones a lo largo de las decisiones que pueda adoptar el usuario.

En caso de solicitar y recibir un préstamo, el tipo de interés al que se debe de hacer frente es la suma entre este diferencial y el Euribor. Aconsejamos que se utilice un dato real para este apartado.

- **Diferencial de cuenta de crédito (%):** El usuario podrá editar el diferencial de la Cuenta de Crédito. Este dato sufrirá variaciones a lo largo de las decisiones que pueda adoptar el usuario. Su variación estará sujeta al escenario que elija el usuario para sus proyecciones. En caso de hacer uso de la cuenta de crédito el tipo de interés al que se debe de hacer frente es la suma entre este diferencial y el Euribor. Aconsejamos que se use un dato real para este apartado.

- **Diferencial para descubierto bancario (%):** El usuario podrá editar el diferencial del descubierto bancario que se pudiera ocasionar. Este dato sufrirá variaciones a lo largo de las decisiones que pueda adoptar el usuario. Su variación estará sujeta al escenario que elija el usuario para sus proyecciones. En caso de incurrir en descubierto bancario, el tipo de interés al que deberá de hacer frente el usuario es la suma de este diferencial y el Euribor. Aconsejamos que se use un dato real para este apartado.

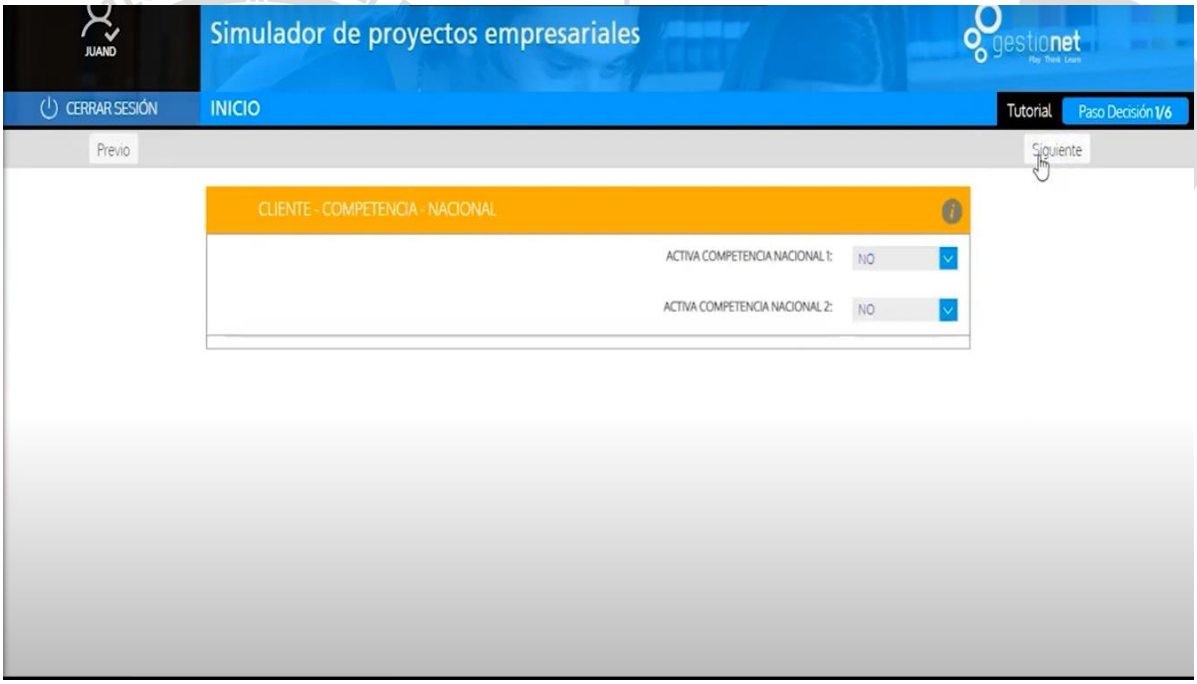
El Saber como Arma de Vida

- **Tipo de cambio:** En caso de que el usuario utilice otro tipo de moneda que no sea la de defecto para vender sus productos deberá editar el tipo de cambio de dicha moneda. Este dato sufrirá variaciones a lo largo de las decisiones que pueda adoptar el usuario. Su variación estará sujeta al escenario que elija el usuario para sus proyecciones. Aconsejamos que se use un dato real para este apartado.

2.2 MERCADO NACIONAL

En esta pantalla el usuario podrá activar el mercado nacional al que podrá dirigir su producto.

En el mercado deberá editar las características del segmento al que quiere dirigirse, desde una sencilla explicación textual del segmento dirigida al propio usuario a modo de recordatorio, hasta las preferencias del segmento sobre las características que pueda tener el producto que ellos buscan. El usuario también podrá editar el peso que tiene cada una de las características del producto que buscan, la preferencia del modo de pago del segmento, la situación socio-política del mercado, la relación que el segmento quiere tener con la empresa que les vende el producto o servicio y por último tendrá la oportunidad de especificar alguna estacionalidad referida a su producto en caso de haberla.



El usuario encontrará los siguientes apartados:

- **Activar mercado:** El mercado permanecerá desactivado hasta que se active. El hecho de estar desactivado quiere decir que el usuario no va a vender su producto en dicho mercado. Una vez activado, se mostrarán los diferentes apartados que conforman el mercado.

- **Zona geográfica:** En este apartado el usuario puede editar cualquier nota que estime oportuna sobre la zona geográfica a la que se dirige.

- **Tipo de persona a la que se dirige el producto/servicio:** En este apartado el usuario puede editar cualquier nota que estime oportuna sobre el segmento al que se dirige.

- **Características del producto/servicio en el mercado:** Mediante los combo-box el usuario podrá editar las preferencias del segmento hacia 4 características esenciales que debe tener un producto o servicio. El usuario también podrá estimar la importancia que tiene esa característica para el segmento. La suma de todas las importancias ha de ser 100. Cuanto más se acerquen las características de nuestros productos a las preferencias de los usuarios del segmento al que nos dirigimos, más se acercarán las ventas reales a las esperadas.

- **Innovación:** Hace referencia al grado de innovación que debiera tener un producto o servicio según las preferencias de este segmento. La escala tiene 5 posiciones. El usuario al indicar que la innovación es “Muy Alta”, está indicando que el producto que el segmento espera tiene una innovación disruptiva, es decir, estamos hablando de un producto totalmente novedoso. En el caso contrario tenemos la opción “Muy Baja”, en este caso el producto que el segmento busca es algo totalmente continuista y que no muestra ninguna innovación a tener en cuenta.

- **Precio:** Hace referencia al precio que esperan pagar por un producto o servicio que los satisfaga. La opción “Muy Alta” hace referencia a que los usuarios de este segmento prefieren

los precios altos a los bajos. Mientras que la opción “Muy Baja” indica que prefieren los precios muy bajos.

- **Calidad:** Hace referencia al grado de calidad que los usuarios esperan de un producto o servicio.

- **Rapidez:** Hace referencia a la rapidez de procesamiento del producto o servicio.

- **Situación Socio-Política:** Indica la situación socio-política de la zona a la que vamos a dirigir nuestro producto. Las situaciones inestables y muy inestables afectarán a las ventas reales.

- **Estacionalidad:** El usuario podrá editar las estacionalidades que pudiera tener el producto. Cada combo-box es una estación, en caso de dejar las cajas sin editar se entenderá que no existe ningún tipo de estacionalidad, en caso de existir, el usuario deberá escribir un porcentaje para las ventas de esa estación. En caso de editar un número por debajo de 100 se entenderá que las compras se contraerán en esa estación mientras que si el número es mayor a 100 se entenderá que las ventas en esa estación serán mayores de lo normal. Las decisiones de la aplicación son trimestrales, por lo que cada decisión tendrá lugar en una estación:

- La 1ª decisión tiene lugar durante el mes 0 y el mes 3: Invierno.

- La 2ª decisión tiene lugar durante el mes 3 y el mes 6: Primavera.

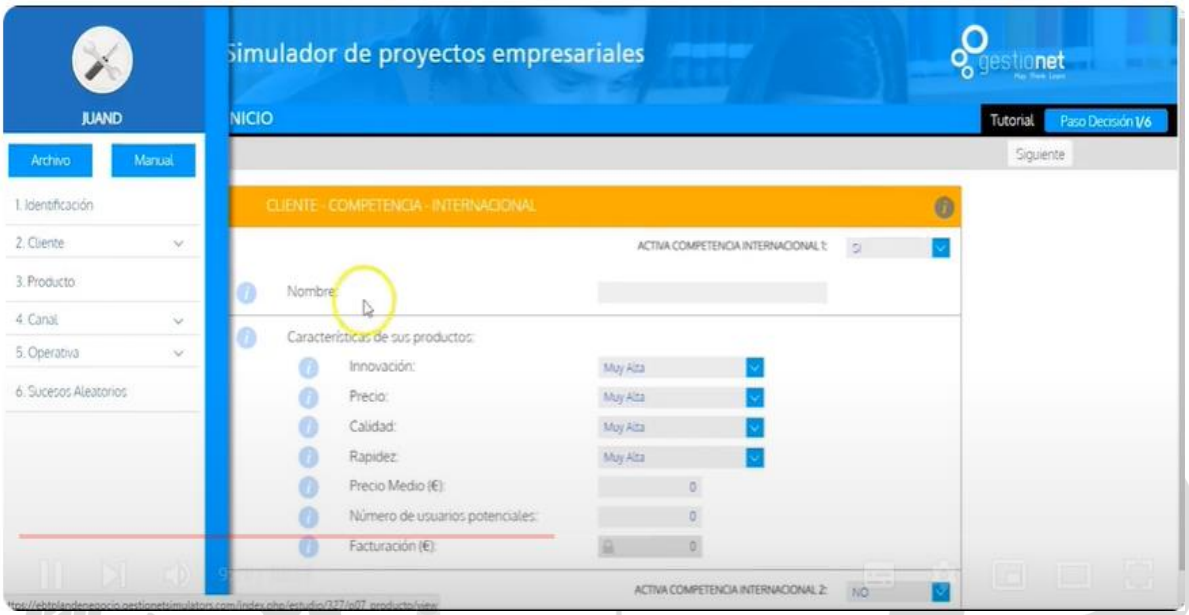
- La 3ª decisión tiene lugar entre el mes 6 y el mes 9: Verano.

- La 4ª decisión tiene lugar entre el mes 9 y el mes 12. Otoño.
- La 5ª decisión tiene lugar entre el mes 12 y el mes 15: Invierno.
- La 6ª decisión tiene lugar entre el mes 15 y el mes 18: Primavera.

- **Selecciona la forma de pago:** El usuario debe editar la forma de pago que prefiere el segmento al que se dirige el producto o servicio de una lista de posibles formas de pago. Si la forma de pago preferida por el segmento es igual o parecida a la fuente de ingreso que prefiere la empresa, las ventas reales se acercarán a las ventas esperadas del producto o servicio.

- **Selecciona el tipo de relación con la empresa:** El usuario debe editar el tipo de relación que quiere tener el segmento para con la empresa. En caso de que la relación que quiera el segmento y la relación que nuestra empresa quiera tener con ellos sea la misma, las ventas reales se acercarán a las ventas esperadas del producto o servicio:
- **Automatizado:** La relación entre el cliente y la empresa se llevará a cabo de manera automatizada.
- **Co-creación de contenidos:** Tanto la empresa como los usuarios podrán dar asistencia a través de un sistema de foros.
- **Comunidad:** Los usuarios prefieren organizarse en torno a comunidades en caso de necesitar algún tipo de asistencia.
- **asistencia personal:** La empresa le ofrece asistencia personal a los usuarios a través de los recursos humanos dedicados.
- **Asistencia personal dedicada:** La empresa ofrece una asistencia personal dedicada a los usuarios. La empresa asociará a un trabajador a un número de usuarios para que estos siempre se pongan en contacto con la misma persona.

2.3 MERCADO INTERNACIONAL



Este apartado es igual al apartado anterior. La única diferencia radica en la naturaleza del mercado. En este caso, al activar este apartado se entiende que el usuario se está dirigiendo al mercado internacional. El usuario puede utilizar la moneda por defecto de la aplicación o puede utilizar una divisa, siempre y cuando la haya elegido en la pantalla "Entorno" y haya editado el tipo de cambio.

El Saber como Arma de Vida

2.4 COMPETENCIA NACIONAL

En caso de que el usuario haya activado el mercado nacional, puede añadir en esta pantalla hasta 2 competidores directos. Para ello debe activar de uno en uno a los competidores. La aplicación, aún cuando se hayan elegido 2 empresas competidoras, creará más empresas para el mercado.

Una vez activada una empresa competidora el usuario podrá editar los siguientes datos:

- **Nombre:** El usuario podrá editar el nombre de la empresa competidora.

- **Características de sus productos:** El usuario deberá editar las características más importantes del producto o servicio de la competencia:
- **Grado de innovación:** Indica el grado de innovación del producto o servicio que ofrece esta empresa competidora.
- **Precio:** Indica el precio del producto o servicio que ofrece esta empresa competidora.
- **Calidad:** Indica el nivel de calidad del producto o servicio que ofrece esta empresa competidora.
- **Rapidez:** Indica la rapidez de procesamiento de su producto o servicio.
- **Precio medio de la empresa competidora:** Indica el precio medio al que vende su producto o servicio la empresa competidora en el mercado elegido.
- **Nº de usuarios potenciales de su mercado:** Indica el número de usuarios que tiene la empresa competidora en el mercado.
- **Facturación de su mercado:** Indica la facturación total según el precio y el número de usuarios editado, la aplicación lo calcula automáticamente.

2.5 COMPETENCIA INTERNACIONAL

Este apartado es igual al apartado anterior. La única diferencia radica en la procedencia de las empresas competidoras.

En este caso, estamos activando empresas que venden en el mercado internacional al que se dirige la empresa en la pantalla “Mercado internacional”.

3. PRODUCTO

El usuario solo podrá acceder a esta pantalla si en la pantalla de "Inversión" ha activado la comercialización del prototipo desarrollado.

En esta pantalla el usuario podrá tomar diferentes decisiones sobre su producto, tales como su precio, las unidades que venderá en cada mercado, las características de su producto, la elección de la fuente de ingreso y el tiempo de cobro que fijará nuestra empresa en caso de vender a mayoristas o minoristas y no al consumidor final directamente.

- **Elección de la fuente de ingreso:** Indica la elección de la fuente de ingreso que usará nuestra empresa. En caso de que la elección sea la misma o parecida a la elección del mercado a los que nos dirigimos, más se acercarán las ventas reales a las ventas esperadas (capítulo 2 de este manual).

- **Tiempo de cobro:** El usuario puede elegir entre diferentes tiempos de cobro dependiendo de si la venta se hace al consumidor directamente o a un mayorista o minorista. El usuario podrá elegir entre cobrar al contado o a 30, 60, 90 ó 180 días.

- **Características del producto/servicio:** El usuario podrá indicar las características más importantes de su producto. La comparación entre las características de nuestro producto o servicio, el de la competencia (si la hubiere) y las preferencias del o de los mercados a los que nos dirigimos variarán las ventas reales respecto a las ventas esperadas.

- **Grado de innovación:** Indica el grado de innovación del producto o servicio que ofrece nuestra empresa.
- **Precio:** Indica el precio del producto o servicio que ofrece nuestra empresa.
- **Calidad:** Indica el nivel de calidad del producto o servicio que ofrece nuestra empresa.
- **Rapidez:** Indica la rapidez de procesamiento del producto o servicio que ofrece nuestra empresa.
- **Nº de usuarios potenciales del mercado nacional:** Indica el número de usuarios (unidades) que se espera obtener (vender) en el mercado nacional.
- **Nº de usuarios potenciales del mercado internacional:** Indica el número de usuarios (unidades) que se espera obtener (vender) en el mercado internacional.
- **Precio del producto:** Indica el precio que tendrá el producto en ambos mercados en la moneda utilizada por el usuario. La multiplicación entre la cifra puesta en el apartado "Nº de usuarios potenciales del mercado X" y este apartado serán las ventas esperadas que se espera obtener en dicho mercado
- **Coeficiente reductor (%):** Este apartado se utiliza como mecanismo independiente que tiene como objetivo reducir las ventas reales. Existe un coeficiente reductor independiente para cada mercado (nacional o internacional).

4. CANAL

4.1 CANAL DE COMUNICACIÓN

En esta pantalla el usuario podrá tomar decisiones sobre el gasto en comunicación que se realizará para la comercialización del producto o servicio y la posibilidad de realizar una beta abierta a posibles usuarios del producto o servicio.

- **Inversión para publicidad SMM:** El usuario podrá editar el gasto previsto para publicidad en las redes sociales para su producto o servicio. El nivel del gasto realizado tiene su contrapartida en el Ratio de cobertura de la publicidad en SMM.

- **Ratio de cobertura de la publicidad SMM:** Indica la cobertura que se puede obtener según el gasto realizado en publicidad en SMM.

- Si la inversión es inferior a 2.000€, entonces la cobertura no podrá superar el 35%.

- Si la inversión está entre 2.001€ y 5.000€, entonces la cobertura no podrá superar el 50%.

- Si la inversión supera los 5.001€, entonces la cobertura podrá llegar hasta el 100%.

- **Inversión para publicidad en medios convencionales:** El usuario podrá editar el gasto previsto para publicidad en medios convencionales (televisión, prensa, radio, etc.) para

su producto o servicio. El nivel del gasto realizado tiene su contrapartida en el Ratio de cobertura de los medios convencionales.

- **Ratio de cobertura de los medios convencionales:** Indica la cobertura que se puede obtener según el gasto realizado en publicidad en medios convencionales.

- Si la inversión es inferior a 10.000€, entonces la cobertura no podrá superar el 35%.
- Si la inversión está entre 10.001€ y 20.000€, entonces la cobertura no podrá superar el 80%.
- Si la inversión supera los 20.001€, entonces la cobertura podrá llegar hasta el 100%.

- **Beta abierta:** Una beta abierta es un testeo del producto o servicio a la que se invita a un número limitado de personas. El usuario podrá activar una beta abierta, para ello deberá editar los gastos que generará la beta durante el trimestre en curso y las horas que dedicará la plantilla a esta acción.

- **Costes fijos en pruebas gratuitas del producto/servicio:** Indica el coste fijo durante el trimestre en curso para la realización de la beta abierta.

El Saber como Arma de Vida

- **Costes variables en pruebas gratuitas del producto/servicio:** Indica el coste por usuario previsto para el trimestre en curso para la beta abierta.

- **Número de usuarios de la beta abierta:** Indica el número de personas que participarán en la beta abierta durante el trimestre en curso.

- **Número de horas trimestrales dedicadas de la plantilla a la beta abierta:** Indica el número de horas que dedicará la plantilla para la realización de la beta abierta en el trimestre en curso.

4.2 CANAL DE DISTRIBUCIÓN

En esta pantalla el usuario podrá editar datos concernientes a la distribución y a la relación con el cliente. Lo primero que observará el usuario al entrar a esta pantalla serán los diferentes canales de distribución a los que puede optar una empresa. El usuario podrá elegir, por un lado, un canal de distribución largo en el que el producto pasará desde un mayorista hasta un minorista y finalmente llegará al consumidor final. Por otro lado, podrá optar por un canal en el que el único intermediario sea el minorista. Y por último, podrá elegir el canal de distribución directo, es decir, desde la empresa del usuario al consumidor final, sin pasar por intermediarios.

La finalidad de este paso es que sirva de información para el usuario, no tiene ningún efecto en la simulación.

El usuario podrá editar los costes de distribución de sus productos en caso de que lo considere necesario. El usuario también podrá optar por pagar al contado o a 30 ó 60 días.

- **Coste fijo de distribución:** El usuario podrá editar los costes fijos que suponen el envío de productos físicos a través de una empresa de transportes.

- **Coste variable de distribución:** El usuario podrá editar los costes variables por producto. El cálculo de gasto total en distribución no se podrá realizar hasta que no se sepa el número de unidades exactas vendidas en el trimestre en curso.

- **Número de horas trimestrales dedicadas de la plantilla para atención al cliente:** Indica en caso de que sean necesarias las horas que dedicará la plantilla a la atención al cliente.

- **Objetivo de la relación con el cliente:** El usuario puede elegir entre 2 objetivos diferentes de cara a la relación con el cliente. Por un lado puede elegir un objetivo de fidelización. Esta opción hará que las ventas crezcan a largo plazo. Mientras que la segunda opción: Aumentar número, es una opción a corto plazo.

- **Tipo de relación con el cliente:** El usuario puede editar el tipo de relación que quiere que su empresa tenga con el cliente. En caso de que la opción elegida en esta pantalla sea la misma que la elegida en la pantalla MERCADO (capítulo 2 de este manual) las ventas reales se acercarán a las ventas esperadas por la empresa.

5. OPERATIVA

5.1 INVERSIÓN

En esta pantalla el usuario podrá realizar todas las compras de inmovilizado y de funcionamiento que estime oportunas para cada trimestre. Por otro lado, en esta pantalla podrá destinar dinero para el desarrollo de su producto o servicio, en caso de que no esté desarrollado. Muchas de las compras que se pueden realizar tienen la opción de retrasar el pago a 30, 60 ó 90 días.

- **Inversión en hardware:** Indica la inversión prevista para el trimestre en hardware si lo hubiere.

- **Inversión en software:** Indica la inversión prevista para el trimestre en software si lo hubiere.

- **Mobiliario:** Indica la inversión prevista para el trimestre en curso en mobiliario.

- **Inversión en local y su acondicionamiento:** Indica la inversión para el trimestre en curso para el acondicionamiento del local si fuera necesario.

- **Alquiler del local:** Indica el importe del alquiler del local para un trimestre. En este caso no existe la opción de retrasar el pago.

- **Inversión para el desarrollo del prototipo:** Indica en caso de ser necesaria la inversión realizada en el prototipo para que sea comercializable. No es necesario invertir algo de capital en el prototipo para poder activarlo. En cuanto el prototipo esté activo se podrá comercializar y siguiendo las leyes contables empezará su amortización. Hasta que el prototipo no esté activo no se podrá comenzar su comercialización ni su venta.

- **Inversión en patentes y marcas:** Indica la inversión realizada en patentes y marcas en caso de ser necesarias.

- **Inversión en estudios (mercado, jurídico, etc.):** Indica el gasto que se realizará el trimestre en curso en estudios de mercado, jurídicos y otros tipos de estudios.

El Saber como Arma de Vida

- **Inversión en otros recursos materiales:** Indica la inversión en el mes en curso en otros recursos materiales no contemplados en apartados anteriores en caso de ser necesarios.

- **Inversión en otros recursos inmateriales:** Indica la inversión en el mes en curso en otros recursos inmateriales no contemplados en apartados anteriores en caso de ser necesarios.

- **Gastos de funcionamiento:** Indica el gasto realizado en el trimestre en curso en los gastos de funcionamiento propios de la empresa (luz, agua, etc.).

- **Asistencia:** Indica el gasto en el trimestre en curso en asesorías contables y en otro tipo de asesoramientos.

Tal y como indican las normas contables, las inversiones en hardware, software, mobiliario, inversión en local y su acondicionamiento, la inversión en patentes y marcas y las inversiones en otros recursos materiales e inmateriales están sujetas a las reglas de amortización. Por otro lado, la inversión en el prototipo comenzará a amortizarse en cuanto se active, ya que el hecho de activar el prototipo es sinónimo de que se espera sacar beneficio del mismo.

5.2 RECURSOS FINANCIEROS

En la presente pantalla el usuario podrá seleccionar y editar los aspectos financieros más importantes de su empresa, desde el importe destinado al Capital Social de la empresa, hasta los diferentes caminos que se pueden usar para la ampliación del capital, permitiendo, asimismo, la petición de préstamos a largo plazo o el uso de una Cuenta de Crédito en caso de ser necesaria para la empresa.

- **Capital Social:** Indica el importe que destinarán el o los socios de la empresa al Capital Social, este dato solo se puede editar en la primera decisión de la simulación.
- **Ampliación del Capital Social (aportaciones de socios):** En caso de que el usuario vea necesaria una ampliación de Capital Social por parte de los socios deberá editar el importe en este apartado.

- **Capital aportado por Capital Riesgo / Business Angel:** En caso de que el usuario vea necesario la participación de una empresa de Capital Riesgo o de Business Angel podrá editar el importe en este apartado. Una vez editado un importe en este apartado, se podrá acceder a los apartados relacionados con este.

El Business Angel tendrá un aporte Participativo, es decir, que el importe recibido por parte de la empresa de Capital Riesgo / Business Angel pasará directamente a ser parte del Capital Social, haciendo que la empresa del usuario pierda autonomía ya que se pierde parte del control de la misma al entrar un socio externo.

- **Contactos aportados por el Capital Riesgo / Business Angel:** En caso de que el usuario haya elegido la opción "Participativo", en el apartado "Tipo de aportación Capital Riesgo / Business Angel", podrá editar el tipo de contactos comerciales que se hayan podido generar gracias a la entrada en nuestra empresa de la empresa de Capital Riesgo / Business Angel. En caso de que la opción elegida en el apartado "Tipo de aportación Capital Riesgo / Business Angel" haya sido "préstamo" esta caja permanecerá deshabilitada.

- **Grado de independencia de la empresa en la gestión por el Capital Riesgo / Business Angel Participativo:** En caso de que el usuario haya elegido la opción "Participativo", en el apartado "Tipo de aportación Capital Riesgo / Business Angel", podrá editar, en caso de ser necesario, el grado de independencia del que goza la empresa del usuario después de recibir el dinero proveniente de la empresa de Capital Riesgo / Business Angel.

- **Otros servicios realizados:** La empresa además de vender su producto o servicio, también podrá realizar ciertos servicios para otras empresas o clientes, lo cual le reportará los ingresos necesarios para que la empresa subsista.

- **Tiempo de cobro de otros servicios realizados:** El usuario podrá editar el tiempo de cobro para los servicios realizados, podrá optar por cobrar al contado o a 30, 60, 90 ó 180 días.

- **Préstamos a L/P (largo plazo):** El usuario podrá pedir un único préstamo por trimestre.

- **Importe del préstamo a L/P (largo plazo) con entidades financieras:** El usuario podrá editar en este apartado el importe que pedirá a las entidades financieras en forma de préstamo a largo plazo.

- **Tiempo de amortización del préstamo a L/P (largo plazo):** Indica el tiempo de amortización del préstamo en trimestres.

- **Cuenta de Crédito:** El usuario, en caso de creerlo necesario, podrá hacer uso de una cuenta de crédito disponible para su empresa.

- **Importe financiación circulante de entidades de crédito (Cuenta de Crédito):** Indica el importe que se va a utilizar de la Cuenta de Crédito.

- **Cancelar Cuenta de Crédito:** El usuario puede devolver todo o parte del importe utilizado de la Cuenta de Crédito insertando el importe que desea devolver en este apartado.

- **Subvenciones:** El usuario, en caso de creerlo necesario, podrá registrar una subvención cada trimestre.

- **Importe de la subvención:** En este apartado el usuario podrá editar el importe de la subvención de la que va a disponer su empresa.

- **Concesión de subvenciones:** En este apartado el usuario podrá editar cuando se espera que se le conceda la subvención a su empresa. El usuario podrá elegir entre 4 opciones: a 30, 60, 90 ó 180 días.

- **Cobro de subvenciones:** En este apartado el usuario podrá editar cuando se espera que se su empresa cobre la subvención. El usuario podrá elegir entre 4 opciones: a 30, 60, 90 ó 180 días. No se puede cobrar una subvención que no se ha concedido, por lo que, la aplicación no permitirá que el cobro suceda antes que la concesión.

5.3 RECURSOS HUMANOS

Mediante esta pantalla el usuario podrá insertar los datos concernientes a los recursos humanos de su empresa. Podrá añadir y eliminar tanto socios como trabajadores de la empresa, así como asignar horas de la plantilla para futuros procesos de contratación de personal si fuera necesario. También podrá editar entre otros, los salarios y horas trimestrales que trabaja cada trabajador o socio en la empresa.

- **Socios:** El usuario debería, teniendo en cuenta la Forma Jurídica elegida por el usuario en la pantalla “Entorno”, añadir tantos socios como la Forma Jurídica diga que es necesario. A partir de ese número mínimo de socios necesarios según la Forma Jurídica, el usuario podrá añadir tantos socios como estime necesario.

- **Perfil:** Indica el perfil que tiene el socio dentro de la empresa.

- **Participación:** Indica la participación del socio dentro del Capital Social de la empresa.

- **Coste salarial:** Indica el coste salarial trimestral que supone para la empresa tener contratado a este socio. En caso de que el coste salarial sea 0, se entenderá que el socio no trabaja actualmente en la empresa, independientemente de que sea socio.

- **Horas de trabajo:** Indica las horas que trabajará este socio en la empresa este trimestre en curso. La suma de horas de socios y trabajadores siempre tendrá que ser mayor o igual que la suma de las horas asignadas a la realización de la beta abierta (capítulo 4.1 de este manual), a la atención al cliente (capítulo 4.2 de este manual), a la producción propia del producto o la realización del servicio (capítulo 5.4 de este manual) y al proceso de contratación de personal (presente capítulo).

- **Grado de motivación:** Indica el grado de motivación de este socio respecto al trabajo que realiza dentro de la empresa.

- **Grado de experiencia:** Indica el grado de experiencia que tiene este socio en la labor que desempeña en la empresa.

- **Trabajadores:** El usuario podrá editar tantos trabajadores como crea necesarios.

El Saber como Arma de Vida

- **Perfil:** Indica el perfil del trabajador dentro de la empresa.
- **Coste salarial:** Indica el coste salarial trimestral que supone el tener contratado a este trabajador en la empresa.
- **Antigüedad:** Indica el número de trimestres que este trabajador está trabajando para la empresa. El usuario no podrá editar este apartado y según vayan pasando decisiones trimestrales subirá la antigüedad.
- **Horas de trabajo:** Indica las horas que trabajará este trabajador en la empresa este trimestre en curso. La suma de horas de socios y trabajadores siempre tendrá que ser mayor o igual que

la suma de las horas asignadas a la realización de la beta abierta (capítulo 4.1 de este manual), a la atención al cliente (capítulo 4.2 de este manual), a la producción propia del producto o la realización del servicio (capítulo 5.4 de este manual) y al proceso de contratación de personal (presente capítulo).

- **Grado de motivación:** Indica el grado de motivación de este trabajador respecto al trabajo que realiza dentro de la empresa.
- **Grado de experiencia:** Indica el grado de experiencia que tiene este trabajador en la labor que desempeña en la empresa.
- **Tipo de contrato:** Indica el tipo de contrato que tiene este trabajador.

- **Procesos de contratación de personal por perfil:** Mediante este apartado el usuario puede indicar que en la presente decisión va a acometer un proceso de contratación.
- **Perfil:** Indica el perfil que se quiere contratar.
- **Número de horas trimestrales dedicadas a esta tarea:** Indica las horas que se dedicarán en el trimestre en curso para el proceso de búsqueda de candidatos y posterior contratación si la hubiere.

El Saber como Arma de Vida

5.4 PROCESOS DE LA EMPRESA

El usuario solo podrá acceder a esta pantalla si previamente ha activado el desarrollo del prototipo en la pantalla inversión. En esta pantalla el usuario podrá controlar el proceso productivo del producto o servicio que espera vender. Por un lado, el usuario podrá optar por realizar toda la producción de su producto o servicio dentro de la empresa gracias a los recursos propios de la misma. El usuario también tendrá la opción de subcontratar la producción a otra empresa, tanto nacional como internacional.

- **Tiempo de desarrollo propio:** Indica en caso de que el desarrollo se realice gracias a los recursos propios de la empresa, el tiempo en horas que dedicará la plantilla en el trimestre en curso para la producción o prestación del servicio.

- **Tiempo de desarrollo subcontratada:** Indica el tiempo en horas que dedicará la empresa subcontratada (si la hubiere) a desarrollar el producto/servicio o para poner en marcha los servicios que se esperan vender en el presente trimestre.

- **Coste de subcontratación del desarrollo de la versión definitiva:** Indica en caso de que el desarrollo se subcontrate el importe trimestral de dicho desarrollo.

- **Tiempo de pago del desarrollo subcontratado:** El usuario puede elegir entre 4 formas de pago a la empresa subcontratada: al contado, a 30 ó 60 días.

El Saber como Arma de Vida

6. SUCESOS ALEATORIOS

La aplicación contiene numerosos sucesos aleatorios, tanto positivos como negativos para la empresa.

El usuario podrá elegir hasta 10 sucesos aleatorios de una lista total de 35. Estos sucesos se activarán bajo 2 supuestos: por un lado, el usuario al elegir el escenario pesimista dará preferencia a los sucesos negativos, mientras que el escenario optimista se lo dará a los positivos.

6.1 SUCESOS ALEATORIOS NEGATIVOS

A continuación, el usuario podrá observar los diferentes sucesos aleatorios negativos y sus efectos.

- **Bajada del tipo de cambio:** Bajada del tipo de cambio de un 15%.
- **Subida del tipo de interés:** Subida de todos los tipos de interés un 15%.
- **Situación de crisis:** Reducción de las ventas reales en un 20%.
- **Variación negativa de las necesidades del consumidor:** Reducción de las ventas reales en un 10%.
- **Subida del impuesto de sociedades:** Subida del impuesto de sociedades en un 2%.
- **La competencia ha lanzado un producto muy parecido al nuestro:** Reducción de las ventas reales en un 20%.

El Saber como Arma de Vida

- **Reducción de las empresas demandantes de otros servicios:** Reducción del ingreso por parte de otros servicios realizados en un 15%.
- **Litigio por la marca o plagio de un producto:** Reducción de las ventas reales en un 50%.
- **La producción del producto lleva más tiempo de lo esperado:** Aumento de los costes de producción en un 10%.
- **Publicidad no efectiva:** Reducción de los retos de cobertura en un 20%.

- **Aumento del precio del combustible:** Aumento del gasto fijo de transporte en un 10%.

- **Huelga de transportistas:** Aumento del gasto fijo de transporte en un 25%.

- **Problemas de hardware, máquina parada:** Debido a las horas extras realizadas para llevar adelante la producción, todos los salarios de los trabajadores se incrementan un 20%.

- **Un trabajador deja la empresa:** Es reemplazado por otra persona, pero es inevitable una reducción de las ventas generales en un 10% y un aumento del coste de producción en un 10% debido a las horas extras requeridas para sacar adelante la producción.

- **Un socio deja la empresa:** Reducción de las ventas generales en un 10%, aumento del coste de producción un 20% debido a las horas extras para llevar adelante la producción.

- **Varios trabajadores dejan la empresa:** Son reemplazados por otras personas, pero es inevitable una reducción de las ventas generales en un 25% y un aumento del coste de producción en un 20% debido a las horas extras requeridas para sacar adelante la producción.
- **Baja por enfermedad de uno de los trabajadores:** Aumento del coste de producción un 2% debido a las horas extras para llevar adelante la producción.

- **Baja por enfermedad de varios trabajadores de la empresa:** Aumento del coste de producción un 10% debido a las horas extras para llevar adelante la producción.

- **Aumento del tiempo de la concesión de las subvenciones:** Se ha retrasado la concesión de la subvención.

- **Aumento del tiempo de cobro de las subvenciones:** Se ha retrasado el cobro de la subvención pedida.

- **Subida del IVA del 4%:** Las ventas en el mercado nacional se han reducido un 9%. Subida del IVA en un 4%.

- **Subida de impuestos y aranceles en el mercado internacional:** Las ventas en el mercado internacional se reducen un 12%.

- **Incremento de la inestabilidad política del mercado internacional:** Reducción de las ventas en el mercado internacional en un 25%.

6.2 SUCESOS ALEATORIOS POSITIVOS

- **Subida del tipo de cambio:** El tipo de cambio aumenta un 15%.

- **Bajada del tipo de interés:** Reducción de todos los tipos de interés en un 15%.

El Saber como Arma de Vida

- **Variación positiva del producto/servicio por el consumidor:** Las ventas reales aumentan un 15%.

- **Bajada de impuestos y aranceles en el mercado internacional:** Las ventas reales del mercado internacional aumentan un 12%.

- **Bajada del impuesto de sociedades:** Reducción del impuesto de sociedades en un 5%.

- **Bajada del IVA del 4%:** Aumento de las ventas del mercado estatal un 10%, reducción del IVA en un 4%.

- **La producción del producto lleva menos tiempo de lo esperado:** Reducción de los costes de producción en un 10%.

- **Publicidad muy efectiva:** Cobertura publicitaria aumentada en un 20%.

- **Disminución del precio de la gasolina:** Reducción del gasto de transporte en un 10%.

- **Disminución del tiempo de la concesión de las subvenciones:** La concesión de la subvención se realiza en menos tiempo.

- **Disminución del tiempo de cobro de las subvenciones:** El cobro de la subvención se realiza en menos tiempo.

INSTITUTO TECNOLOGICO DEL PUTUMAYO
El Saber como Arma de Vida

PASO DE DECISIÓN (PASO DE TRIMESTRE)

El usuario, una vez ha rellenado todos aquellos campos que crea que son necesarios, puede pulsar el botón “Pasar decisión” para así poder observar el estado de su empresa después de un trimestre.

LA ELECCIÓN DE ESCENARIO

Una vez el usuario haya insertado los datos pertinentes y pulsado el botón “Pasar decisión”, se encontrará en la pantalla de Elección de Escenario. En dicha pantalla, encontrará la posibilidad de elegir entre 3 escenarios diferentes que ofrecerán diferentes proyecciones a los datos insertados. Cada escenario ofrecerá diferentes variaciones de los diferenciales, el Euribor, el tipo de cambio y diferentes sucesos aleatorios, en caso de haber elegido alguno. El usuario además podrá observar un pequeño resumen de lo que se encontrará tras elegir el escenario.

- **Escenario optimista:** Al elegir este escenario el usuario encontrará mayor presencia de sucesos aleatorios positivos, además, las variaciones de diferenciales, Euribor y tipo de cambio serán convenientes para la estrategia empresarial de la empresa del usuario.

- **Escenario probable:** Los sucesos aleatorios que puedan aparecer en este escenario serán una mezcla de sucesos positivos y negativos. Por otro lado, los movimientos que puedan darse en los diferenciales, Euribor y tipo de cambio serán mínimos.

- **Escenario pesimista:** En este caso el usuario encontrará gran presencia de sucesos aleatorios negativos. Los movimientos de diferenciales, Euribor y tipo de cambio limitarán la estrategia empresarial del usuario.

El Saber como Arma de Vida

Una vez el usuario haya elegido el escenario que más le convenga, se encontrará en la proyección resultante de los datos insertados. El usuario siempre podrá volver a esta pantalla de elección de escenario si lo desea.

LA PROYECCIÓN DE DATOS

Una vez elegido el escenario el usuario podrá conocer el estado de su empresa 3 meses después según los datos insertados. Podrá observar el estado de la facturación por la venta de su producto o servicio,

la cuota de mercado que ha obtenido y los documentos contables más importantes para conocer con exactitud el estado de su empresa.

ENTORNO, MERCADO Y SUCESOS ALEATORIOS

En la presente pantalla el usuario podrá observar las ventas reales logradas de su producto o servicio, así como la cuota de mercado lograda en cada mercado en el que esté presente. También podrá observar la variación que hayan podido sufrir el tipo de cambio, el Euribor, y los diferenciales de préstamo a largo plazo, la cuenta de crédito y el descubierto bancario.

- **Entorno:** En este panel el usuario observará las variaciones de los datos insertados en la pantalla "Entorno". Sólo se mostrarán las variaciones sufridas por esos índices.

- **Mercado:** Este apartado lo componen 2 paneles, cada uno dirigido a uno de los mercados disponibles para el usuario, el Mercado 1 o mercado nacional y el Mercado 2 o mercado internacional. Los datos disponibles en ambos paneles son iguales.

- **Ventas reales:** Indica el importe de ventas reales del producto o servicio que la empresa ha conseguido en el pasado trimestre en este mercado.

- **Número de ventas/registros reales:** Este apartado indica las unidades de productos o servicios vendidos en el pasado trimestre en este mercado.

- **Facturación total por registro:** Indica la facturación total lograda por registros en el pasado trimestre en este mercado.

- **Cuota de mercado:** Indica la cuota de mercado que ha conseguido la empresa del usuario en el pasado trimestre gracias a la facturación conseguida vía producto o servicio.

- **Ventas de la competencia:** Indica el importe de ventas reales del producto o servicio que la competencia ha conseguido en el pasado trimestre en este mercado.

- **Cuota de mercado de la competencia:** Indica la cuota de mercado conseguida por las empresas competidoras directas. El usuario debe recordar que las dos empresas competidoras que se pueden asignar por cada mercado no son las únicas empresas que operarán en ese mercado. La aplicación creará más empresas competidoras a partir de los datos insertados anteriormente.

- **Sucesos:** Indica los sucesos aleatorios que han sido activados en este escenario.

BALANCE DE SITUACIÓN

Este es el primero de los documentos contables que el usuario podrá visualizar para conocer el estado actual de su empresa después de 3 meses.

- **Activo no corriente:** Son las inversiones que estarán durante largo tiempo dentro de la empresa.
- **Desarrollo:** indica el importe destinado hasta el momento en el desarrollo del prototipo. El importe destinado a esta cuenta no comenzará a amortizarse hasta que se active el desarrollo en la pantalla de “Inversiones”.
- **Propiedad industrial:** Valor de las patentes y marcas adquiridas.
- **Aplicaciones informáticas:** Valor del software adquirido.
- **Otro inmovilizado intangible:** Valor de otro inmovilizado intangible adquirido.
- **Equipos para procesos de información:** Valor del hardware adquirido.
- **Mobiliario**: Valor del mobiliario adquirido.
- **Otro inmovilizado material:** Valor de otros inmovilizados materiales adquiridos.
- **Inversiones en construcciones:** Valor de las inversiones en construcciones realizadas.

- **Activo corriente:** Son las inversiones que por su naturaleza no se espera que se mantengan más de un año dentro de la empresa. También contiene la cuenta de tesorería de la empresa.
- **Deudores por subvenciones:** Contiene el importe de subvenciones concedidas pero no cobradas.
- **Productos terminados:** Contiene el valor de los productos terminados mantenidos para la venta.
- **Clientes:** Contiene los derechos de cobro aplazados.
- **Bancos:** Contiene el importe de la empresa en tesorería.

- **Patrimonio neto:** Incluye los aportes realizados, ya sean en el momento de la constitución de la empresa o posteriormente, de los socios. Así como los resultados acumulados y las reservas legales.
- **Capital:** Indica el valor de los aportes realizados por los socios, ya sea en el momento de la constitución o posteriormente. También incluye la aportación de empresas de Capital Riesgo / Business Angel, en caso de que la aportación sea "participativa".

- **Reserva:** Indica la reserva que la empresa ha de mantener por ley. La reserva es el 20% de los resultados de ejercicios positivos.
- **Resultados de ejercicios anteriores:** Indica el importe de los resultados de ejercicios anteriores. En caso de que el resultado del ejercicio sea negativo pasará a esta cuenta en el siguiente trimestre, en caso de ser positivo el 80% del importe vendrá a esta cuenta, mientras que el restante 20% pasará a las reservas legales de la empresa.
- **Resultado del ejercicio:** Indica el resultado del último trimestre.
- **Pasivo no corriente:** Indica las obligaciones de la empresa que se mantendrán en un plazo mayor de un año.
- **Deudas a L/P con entidades de crédito:** Indica la obligación de la empresa hacia una entidad de crédito de la que se ha obtenido un préstamo a largo plazo.

- **Pasivo corriente:** Indica las obligaciones de la empresa que se mantendrán en un plazo menor de un año.
- **Cuenta de crédito:** Indica el importe de la cuenta de crédito de la que la empresa ha hecho uso.
- **Descubierto bancario:** Indica el importe del descubierto bancario en caso de haberlo.
- **Proveedores C/P:** Indica las obligaciones de la empresa hacia sus proveedores.

CUENTA DE RESULTADOS

En esta pantalla el usuario podrá ver cuáles fueron los ingresos y los gastos de la empresa en el trimestre anterior. El resultado del ejercicio es la cifra que podemos ver en el Balance en el apartado resultado del ejercicio.

- **Importe neto de cifras de negocio:** Muestra los ingresos obtenidos por la actividad de la empresa.
- **Ventas:** Indica los ingresos obtenidos por la venta de productos o servicios de la empresa.
- **Prestaciones de servicio:** Indica los ingresos obtenidos por las prestaciones de otros servicios.
- **Ingresos por publicidad:** Muestra los ingresos obtenidos gracias a la publicidad.
- **Variación de existencias de productos terminados**: Indica la variación de existencias de los productos terminados y mantenidos para la venta.
- **Trabajos realizados para el inmovilizado:** Indica la inversión realizada el pasado trimestre en el desarrollo del producto o servicio.

- **Otros ingresos de explotación (subvenciones):** Indica los ingresos obtenidos por las subvenciones concedidas el trimestre anterior.

- **Gastos de personal (sueldos y salarios):** Indica el importe de los gastos de personal del trimestre anterior.

- **Otros gastos de explotación:** Muestra los gastos ocasionados por llevar adelante la actividad productiva de la empresa.
- **Alquiler del local:** Indica los gastos ocasionados en el trimestre anterior por el alquiler del local.
- **Servicios externos:** Muestra los gastos ocasionados por la contratación de servicios externos.
- **Amortización de inmovilizado:** Muestra el importe dirigido a la amortización del inmovilizado durante el trimestre anterior.
- **Tributos:** Muestra el cobro o pago de tributos por parte de la empresa.
- **Resultado de la explotación:** Indica el resultado de ingresos menos gastos de las cuentas que tienen que ver con la explotación de la actividad productiva de la empresa.
- **Gastos financieros:** Muestra los gastos ocasionados por la actividad financiera de la empresa.

- **Deudas con terceros:** Indica los gastos ocasionados por los intereses de los préstamos a largo plazo, cuenta de crédito, descubierto bancario y préstamo de empresas de Capital Riesgo/ Business Ángel.
- **Diferencias de cambio:** Indica si ha habido ganancias o pérdidas relacionadas con los movimientos del índice del tipo de cambio.

- **Resultado financiero:** Indica el resultado de ingresos menos gastos de las cuentas que tienen que ver con la actividad financiera de la empresa.

- **Resultado antes de impuestos:** Muestra el resultado de pérdidas y ganancias antes de aplicarle el Impuesto de Sociedades.

- **Impuesto sobre el beneficio:** En caso de haber beneficio, muestra el importe asociado al Impuesto de Sociedades.

- **Resultado del ejercicio:** Muestra el resultado del ejercicio después de impuestos.

CASH-FLOW

El último documento contable que podrá visitar el usuario es el de Cash-Flow. Gracias a éste, el usuario podrá observar cuáles fueron los cobros y los pagos de la empresa durante el trimestre anterior. El saldo es la cifra utilizada para incrementar o disminuir el importe que podemos ver en el Balance en el apartado de "Bancos" (o en el apartado de Descubierto Bancario si fuera el caso).

- **Flujo de Efectivo de las actividades de explotación (I):** Muestra la suma de los apartados que componen esta partida.

El Saber como Arma de Vida

- **Resultado antes de impuestos:** Muestra el dato recogido en esta misma cuenta de la Cuenta de Resultados.

- **Ajustes de resultado:** Dentro de esta partida se encuentran diversos apartados que ajustan el resultado según las entradas y salidas de efectivo efectivas.
- **Imputación por subvenciones:** Muestra si se ha corregido una entrada de dinero por parte de una subvención.
- **Trabajos realizados por la empresa para su activo:** Muestra el capital gastado en la creación del prototipo.

- **Ventas realizadas:** Muestra si ha habido o se ha corregido una entrada de dinero por parte de una subvención.
- **Variación de existencias:** Muestra si ha habido una variación en las existencias mantenidas para la venta.

- **Otros flujos de efectivo de las actividades de explotación:** Muestra si ha habido algún pago o entrada de efectivo no contemplado en las anteriores partidas.
- **Pagos por impuestos sobre beneficios:** Muestra, si ha habido, los pagos realizados para cumplir con el impuesto sobre el beneficio.

- **Flujos de efectivo de las actividades de inversión (II):** Muestra los pagos realizados para las inversiones.
- **Inmovilizado:** Muestra los pagos realizados para obtener el inmovilizado.

- **Flujos de efectivo de las actividades de financiación (III):** Muestra los pagos y cobros realizados para mantener la financiación de la empresa.

- **Cobros y pagos por instrumentos de patrimonio:** Muestra los pagos y cobros realizados por la empresa.
- **Subvenciones, donaciones y ampliaciones de capital:** Muestra si ha habido alguna entrada de efectivo proveniente de subvenciones o ampliaciones de capital (tanto por parte de los socios como de una empresa de Business Ángel o Capital Riesgo).
- **Cobros y pagos por instrumentos de pasivo financiero:** Muestra si ha habido un acceso de efectivo o un pago derivados de préstamos
- **Nuevos préstamos suscritos con entidades de crédito:** Muestra si ha habido durante la presente decisión la obtención de un préstamo.

- **Devolución y amortización de deudas con entidades de crédito:** Muestra los pagos realizados a las entidades de crédito para la devolución y amortización de los préstamos firmados.

- **Aumento/Disminución neta del efectivo o equivalente (I+II+III):** Muestra la suma de los diferentes apartados que componen el documento de Cash-Flow.
- **Efectivo o equivalentes al comienzo del periodo:** Muestra el efectivo de la empresa al comienzo del trimestre.
- **Efectivo o equivalentes al final del periodo:** Muestra el efectivo de la empresa al final de la presente decisión (o al comienzo de la siguiente decisión).

RATIOS

En la última pantalla de la proyección de datos el usuario podrá observar algunos de las ratios más importantes para su empresa.

- **Ratio de liquidez:** Mide el grado en el que los derechos de los acreedores a corto plazo están cubiertos por activos que pueden convertirse en efectivo en un periodo correspondiente al vencimiento exigible. La liquidez debe ser mayor que 1, lo contrario significa una situación de suspensión de pagos. Su valor aconsejable depende de la salud financiera de los deudores y de la velocidad de circulación de las existencias.

- **Ratio de liquidez severa:** Esta ratio muestra una medida de liquidez más precisa que el ratio de liquidez corriente, ya que excluye a las existencias debido a que son activos destinados a la venta y no al pago de deudas, y, por lo tanto, menos líquidos, además están sujetas a pérdidas en caso de quiebra. Si el resultado es menor que 1, entonces la empresa corre el riesgo de no poder hacer frente con sus obligaciones a corto plazo.

- **Ratio de apalancamiento:** Es el endeudamiento de la empresa. Se suele considerar sólo la deuda con coste. Mide el riesgo que correría la compañía por financiación. A partir de un apalancamiento por encima del 7 sobre el total del activo puede considerarse peligroso.

- **Ratio de solvencia a L/P:** Mide la capacidad de una empresa para hacer frente a sus obligaciones de pago. Lo ideal es que el valor de esta ratio sea superior a 1,5.

- **Ratio de endeudamiento a C/P:** Indica la relación entre el pasivo corriente (es decir, las deudas menores a un año) y los recursos propios de la empresa. Esta deuda debe ser menor que el 50% del patrimonio neto de la empresa.

- **Ratio de endeudamiento a L/P:** Indica la relación entre los pasivos o deudas de un periodo mayor a un año y los recursos de la empresa, que también deben gestionarse en periodos mayores a un año.

- **Ratio de rentabilidad económica:** Indica la rentabilidad que obtienen los socios sobre el activo, es decir, la eficiencia en la utilización del activo.

- **Ratio de rentabilidad de empresa:** Mide la rentabilidad del negocio empresarial en sí mismo. Ya que mide la relación entre el beneficio de explotación y el activo neto. Un valor más alto significa una situación más próspera para la empresa, pues la empresa contará con una mayor rentabilidad, es decir, mayores beneficios en relación a sus activos.

- **EBITDA:** EBITDA es el acrónimo de “Earnings Before Interest, Taxes, Depreciation, and Amortization” (beneficio antes de intereses, impuestos, depreciaciones y amortizaciones), es decir, el beneficio bruto de la explotación calculado antes de la deducibilidad de los gastos financieros.

VOLVIENDO A LA EDICIÓN DE DATOS

Una vez el usuario haya observado en la proyección todos los documentos contables y aquellos datos de su interés, tendrá la opción de seguir insertando los datos correspondientes a la simulación del trimestre siguiente, para ello deberá escoger un escenario de los tres propuestos.

LICENCIAS USUARIOS Y CONTRASEÑAS

USER	PASSWORD	TIPO
ITP23001	5574	COLOMBIA
ITP23002	6946	COLOMBIA
ITP23003	2568	COLOMBIA
ITP23004	9867	COLOMBIA
ITP23005	2927	COLOMBIA
ITP23006	7207	COLOMBIA
ITP23007	7360	COLOMBIA
ITP23008	4102	COLOMBIA
ITP23009	5361	COLOMBIA
ITP23010	7639	COLOMBIA
ITP23011	3128	COLOMBIA
ITP23012	7264	COLOMBIA
ITP23013	5592	COLOMBIA
ITP23014	4621	COLOMBIA
ITP23015	4932	COLOMBIA
ITP23016	5461	COLOMBIA
ITP23017	4560	COLOMBIA

ITP23018	3644	COLOMBIA
ITP23019	9885	COLOMBIA
ITP23020	8155	COLOMBIA
ITP23021	6681	COLOMBIA
ITP23022	9026	COLOMBIA
ITP23023	7119	COLOMBIA
ITP23024	1099	COLOMBIA
ITP23025	1018	COLOMBIA
ITP23026	4363	COLOMBIA
ITP23027	6651	COLOMBIA
ITP23028	4050	COLOMBIA
ITP23029	9172	COLOMBIA
ITP23030	1754	COLOMBIA
ITP23031	1851	COLOMBIA
ITP23032	8102	COLOMBIA
ITP23033	7575	COLOMBIA
ITP23034	8366	COLOMBIA
ITP23035	4477	COLOMBIA
ITP23036	3059	COLOMBIA
ITP23037	3836	COLOMBIA
ITP23038	6822	COLOMBIA
ITP23039	5097	COLOMBIA
ITP23040	7663	COLOMBIA
ITP23041	8764	COLOMBIA
ITP23042	5993	COLOMBIA
ITP23043	4085	COLOMBIA
ITP23044	1623	COLOMBIA
ITP23045	5691	COLOMBIA
ITP23046	8219	COLOMBIA
ITP23047	4268	COLOMBIA
ITP23048	9364	COLOMBIA
ITP23049	7769	COLOMBIA
ITP23050	5684	COLOMBIA
ITP23051	9748	COLOMBIA

ITP23052	5091	COLOMBIA
ITP23053	1990	COLOMBIA
ITP23054	7654	COLOMBIA
ITP23055	6372	COLOMBIA
ITP23056	2316	COLOMBIA
ITP23057	4758	COLOMBIA
ITP23058	7558	COLOMBIA
ITP23059	3813	COLOMBIA
ITP23060	3227	COLOMBIA
ITP23061	5006	COLOMBIA
ITP23062	3429	COLOMBIA
ITP23063	2268	COLOMBIA
ITP23064	6378	COLOMBIA
ITP23065	1991	COLOMBIA
ITP23066	3059	COLOMBIA
ITP23067	9311	COLOMBIA
ITP23068	7005	COLOMBIA
ITP23069	9111	COLOMBIA
ITP23070	6346	COLOMBIA
ITP23071	2552	COLOMBIA
ITP23072	6915	COLOMBIA
ITP23073	7312	COLOMBIA
ITP23074	9665	COLOMBIA
ITP23075	1339	COLOMBIA
ITP23076	3274	COLOMBIA
ITP23077	4906	COLOMBIA
ITP23078	3809	COLOMBIA
ITP23079	5924	COLOMBIA
ITP23080	8844	COLOMBIA
ITP23081	9918	COLOMBIA
ITP23082	7976	COLOMBIA
ITP23083	6166	COLOMBIA
ITP23084	1161	COLOMBIA
ITP23085	7404	COLOMBIA

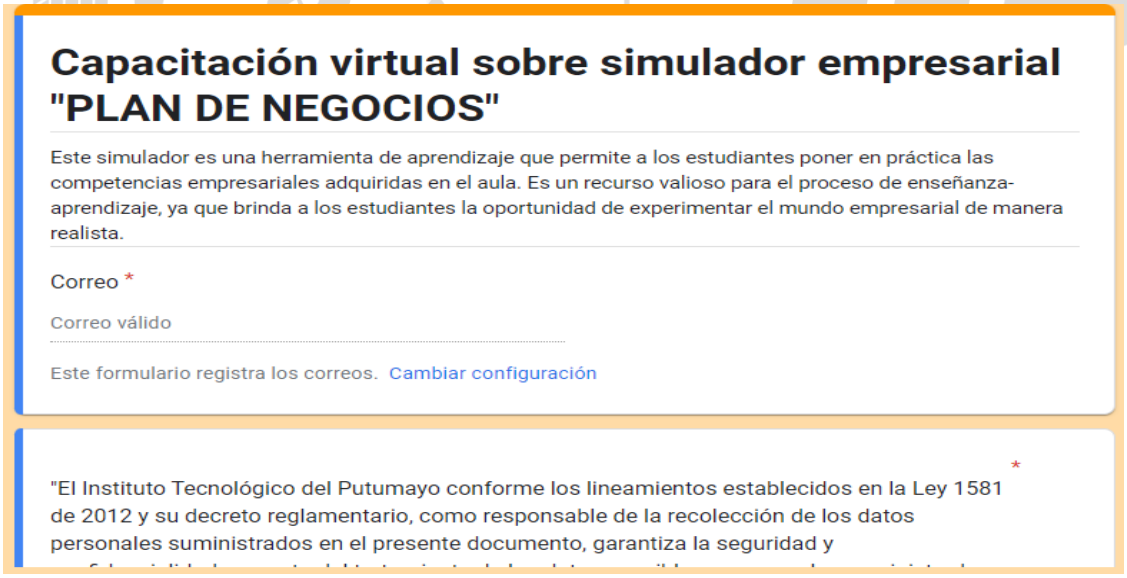
ITP23086	1521	COLOMBIA
ITP23087	6075	COLOMBIA
ITP23088	6912	COLOMBIA
ITP23089	3520	COLOMBIA
ITP23090	1700	COLOMBIA
ITP23091	9238	COLOMBIA
ITP23092	4293	COLOMBIA
ITP23093	3524	COLOMBIA
ITP23094	4456	COLOMBIA
ITP23095	1430	COLOMBIA
ITP23096	4451	COLOMBIA
ITP23097	8293	COLOMBIA
ITP23098	9329	COLOMBIA
ITP23099	6546	COLOMBIA
ITP23100	6196	COLOMBIA
ITP23101	5395	COLOMBIA
ITP23102	7999	COLOMBIA
ITP23103	1300	COLOMBIA
ITP23104	8066	COLOMBIA
ITP23105	9225	COLOMBIA
ITP23106	5534	COLOMBIA
ITP23107	5021	COLOMBIA
ITP23108	9458	COLOMBIA
ITP23109	2225	COLOMBIA
ITP23110	9419	COLOMBIA
ITP23111	6268	COLOMBIA
ITP23112	8994	COLOMBIA
ITP23113	9757	COLOMBIA
ITP23114	3570	COLOMBIA
ITP23115	4924	COLOMBIA
ITP23116	8518	COLOMBIA
ITP23117	1743	COLOMBIA
ITP23118	7089	COLOMBIA
ITP23119	5875	COLOMBIA

ITP23120	9091	COLOMBIA
ITP23121	5837	COLOMBIA
ITP23122	4226	COLOMBIA
ITP23123	8403	COLOMBIA
ITP23124	4168	COLOMBIA
ITP23125	3462	COLOMBIA
ITP23126	2110	COLOMBIA
ITP23127	2910	COLOMBIA
ITP23128	7683	COLOMBIA
ITP23129	2773	COLOMBIA
ITP23130	7101	COLOMBIA
ITP23131	1671	COLOMBIA
ITP23132	3115	COLOMBIA
ITP23133	9269	COLOMBIA
ITP23134	1250	COLOMBIA
ITP23135	3895	COLOMBIA
ITP23136	2745	COLOMBIA
ITP23137	1501	COLOMBIA
ITP23138	3241	COLOMBIA
ITP23139	4487	COLOMBIA
ITP23140	3208	COLOMBIA
ITP23141	8104	COLOMBIA
ITP23142	4350	COLOMBIA
ITP23143	7554	COLOMBIA
ITP23144	8136	COLOMBIA
ITP23145	9160	COLOMBIA
ITP23146	5429	COLOMBIA
ITP23147	3886	COLOMBIA
ITP23148	3174	COLOMBIA
ITP23149	8711	COLOMBIA
ITP23150	6632	COLOMBIA
ITP23151	7348	COLOMBIA
ITP23152	9860	COLOMBIA
ITP23153	5105	COLOMBIA

ITP23154	3658	COLOMBIA
ITP23155	5355	COLOMBIA
ITP23156	5959	COLOMBIA
ITP23157	7744	COLOMBIA
ITP23158	3532	COLOMBIA
ITP23159	8398	COLOMBIA
ITP23160	2574	COLOMBIA
ITP23161	2713	COLOMBIA
ITP23162	5570	COLOMBIA
ITP23163	4878	COLOMBIA
ITP23164	5026	COLOMBIA
ITP23165	7703	COLOMBIA
ITP23166	6003	COLOMBIA
ITP23167	7339	COLOMBIA
ITP23168	6820	COLOMBIA
ITP23169	7648	COLOMBIA
ITP23170	8899	COLOMBIA
ITP23171	2570	COLOMBIA
ITP23172	8197	COLOMBIA
ITP23173	3475	COLOMBIA
ITP23174	4424	COLOMBIA
ITP23175	2948	COLOMBIA
ITP23176	5700	COLOMBIA
ITP23177	8426	COLOMBIA
ITP23178	7207	COLOMBIA
ITP23179	9809	COLOMBIA
ITP23180	2905	COLOMBIA
ITP23181	2472	COLOMBIA
ITP23182	1542	COLOMBIA
ITP23183	8601	COLOMBIA
ITP23184	2970	COLOMBIA
ITP23185	2442	COLOMBIA
ITP23186	6441	COLOMBIA
ITP23187	4087	COLOMBIA

ITP23188	2935	COLOMBIA
ITP23189	1631	COLOMBIA
ITP23190	3093	COLOMBIA
ITP23191	3861	COLOMBIA
ITP23192	1770	COLOMBIA
ITP23193	8812	COLOMBIA
ITP23194	5103	COLOMBIA
ITP23195	4001	COLOMBIA
ITP23196	4015	COLOMBIA
ITP23197	8763	COLOMBIA
ITP23198	1024	COLOMBIA
ITP23199	7798	COLOMBIA
ITP23200	2473	COLOMBIA

Anexo evidencia lista de asistencia de los docentes que participaron en la capacitación del simulador plan de negocio.



Capacitación virtual sobre simulador empresarial "PLAN DE NEGOCIOS"

Este simulador es una herramienta de aprendizaje que permite a los estudiantes poner en práctica las competencias empresariales adquiridas en el aula. Es un recurso valioso para el proceso de enseñanza-aprendizaje, ya que brinda a los estudiantes la oportunidad de experimentar el mundo empresarial de manera realista.

Correo *

Correo válido

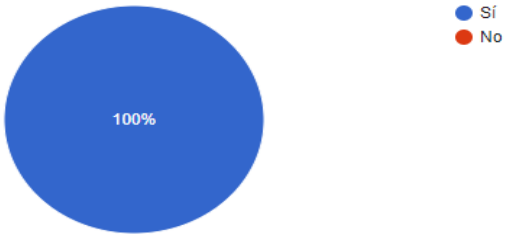
Este formulario registra los correos. Cambiar configuración

"El Instituto Tecnológico del Putumayo conforme los lineamientos establecidos en la Ley 1581 de 2012 y su decreto reglamentario, como responsable de la recolección de los datos personales suministrados en el presente documento, garantiza la seguridad y

Copiar

"El Instituto Tecnológico del Putumayo conforme los lineamientos establecidos en la Ley 1581 de 2012 y su decreto reglamentario, como responsable de la recolección de los datos personales suministrados en el presente documento, garantiza la seguridad y confidencialidad respecto del tratamiento de los datos sensibles o personales suministrados para los fines de la presente solicitud, igualmente propenderá por su debida custodia, uso, circulación y supresión." Política para el Uso y Tratamiento de Datos Personales".

5 respuestas



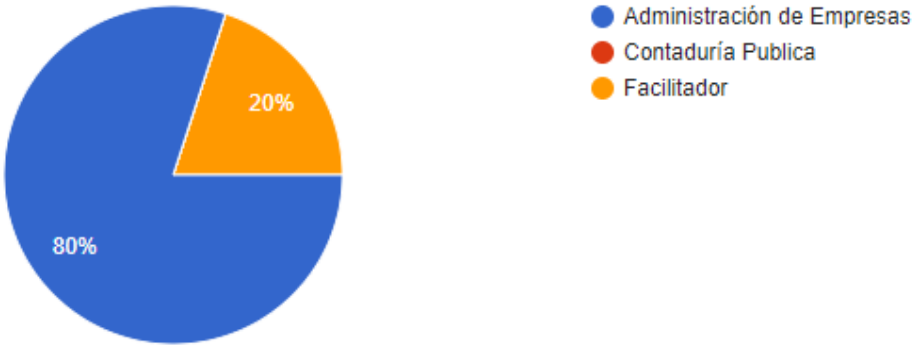
Nombres y apellidos

5 respuestas

- Adriana del Socorro Ibarra Castillo
- Arturo Delgado González
- Fabián Ricardo Duque
- Andres Camilo Gustin Moreno
- Valentina Ordóñez Betancourt

Programa al cual pertenece

5 respuestas



REYNEL BASTIDAS RIVERA

Director programa Administración de Empresas