



Best- earth- technology-adapt

Presentado por Jessica
Galán Peña, Jaime Silva,
Moisés Tovar

Diplomado en simulación de gerencia y responsabilidad social
empresarial

Universidad el Bosque

TABLA DE CONTENIDO

RESUMEN	5
PALABRAS CLAVE.....	5
ABSTRACT	6
KEYWORDS	6
¿QUIENES SOMOS?.....	7
ESTADO DEL ARTE	8
GESTIÓN ESTRATÉGICA.....	11
MISIÓN	11
VISIÓN.....	12
OBJETIVO PRINCIPAL	12
VALORES CORPORATIVOS	12
ORGANIGRAMA	12
OPERACIONES Y LOGÍSTICAS DE PARTICIPACIÓN EN EL MERCADO.....	14
VALOR DEL PRODUCTO	15
ANÁLISIS DEL NIVEL DE INNOVACIÓN HISTORICA BETA.	16
VALOR DE MARCA.....	17
EFICIENCIA DE PRODUCTIVIDAD	18
TASA DE OCUPACIÓN	19
FINANZAS.....	20
ANÁLISIS HORIZONTAL DEL ESTADO DE RESULTADO.	20
ANÁLISIS HORIZONTAL DEL BALANCE DE SITUACIÓN.....	22
ANÁLISIS VERTICAL	24
ANÁLISIS VERTICAL DEL BALANCE DE SITUACIÓN	25
ANÁLISIS DEL BALANCE DE SITUACIÓN.....	26
INDICADORES DE CRISIS	27
RAZÓN CORRIENTE BETA	28
PRUEBA ACIDA BETA.....	29
MARKETING MIX 4 P´S.....	30
PRODUCTOS	30
PRECIO	31
PLAZA.....	32

CANALES DE DISTRIBUCIÓN	32
PROMOCIÓN	32
SEGMENTACIÓN POR MERCADO	33
PUBLICO BETA.....	33
TALENTO HUMANO.....	34
CONCLUSIONES.....	35
APRENDIZAJE.....	36
REFERENCIAS.....	38
ANEXOS	40

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1. <i>Ingresos por producto y mercado. beta</i>	14
Tabla 2. <i>Análisis nivel innovación. histórico. beta</i>	15
Tabla 3. <i>Valor de marca por mercado y producto</i>	17
Tabla 4. <i>Indicadores clave de la compañía beta</i>	18
Tabla 5. <i>Capacidad de producción por compañía. beta</i>	19
Tabla 6. <i>Endeudamiento financiero</i>	26
Tabla 7. <i>Endeudamientos</i>	27
Tabla 8. <i>Razón corriente</i>	28
Tabla 9. <i>Prueba acida</i>	29
Tabla 10. <i>Precios</i>	31

ÍNDICE DE GRÁFICAS

Grafica 1. <i>Análisis nivel innovación histórica beta</i>	16
Grafica 2. <i>Análisis Horizontal del estado de resultados</i>	20
Grafica 3. <i>Análisis horizontal del balance de situación</i>	22
Grafica 4. <i>Análisis vertical estado de resultados</i>	24
Grafica 5. <i>Análisis vertical del balance de situación</i>	25

RESUMEN

El mundo siempre vive en constante cambio, ya sea para evolucionar o para retroceder, a la vez presenta más fenómenos de globalización. Cada vez los sectores industriales buscan la manera de ser más competitivos, casi que es una constante competencia para poder encontrar nuevos productos, como la tecnología personal, la domótica para el hogar y los pequeños electrodomésticos. Estos nuevos productos al principio generan incertidumbre, pero con la aceptación del mercado se genera ingresos para cada país o región.

La industria tiene que agregar en cada uno de sus productos un valor agregado o un “plus” para generar una diferencia clara entre todos los competidores del mercado. Beta busca llevar a cabo estas ideas mediante estrategias logísticas, de marketing, financieras y de talento humano que satisfagan las necesidades del mercado actual y los posibles nuevos destinos. En el simulador Business Global el trabajo es la toma de decisiones mediante los conceptos empresariales aprendidos durante toda la carrera y también a través de las sesiones del diplomado.

Este simulador nos ayuda a entender una serie de conceptos empresariales y ponerlos a prueba mediante la toma de las cuatro decisiones en el simulador.

PALABRAS CLAVE

-Industria-Mercado-Producción

ABSTRACT

The world always lives in constant change, either to evolve or to regress, at the same time it presents more phenomena of globalization. Every time the industrial sectors are looking for ways to be more competitive, almost that is a constant competition to be able to find new products, such as personal technology, home automation and small appliances. These new products at first generate uncertainty but with the acceptance in the markets generate income for each country or region.

Each industry must add in each of its products an added value or a "plus" to generate a clear differentiation between all the competitors in the market. Beta seeks to carry out these ideas through logistical, marketing, financial and human talent strategies that meet the needs of the current market and possible new destinations. In the Business Global simulator, work is decision- making through the business concepts learned throughout the career and through the diploma sessions.

This simulator helps us understand a series of business concepts and put them to the test by making the four decisions in the simulator.

KEYWORDS

-Industry-Market-Production

¿QUIENES SOMOS?

La compañía beta es líder en la industria Big Producers en territorio chino, esta ha decidido contratar a una nueva gerencia la cual va a tomar decisiones en el área de producción, promoción, ventas y finanzas entre otras. Estas decisiones se van a basar en cómo se recibe la compañía con mercados existentes.

Beta cuenta para el año fiscal 2021 con un mercado ya estandarizado en todo el territorio local, supliendo la demanda con dos fábricas de gran producción. La nueva gerencia tiene una meta de crear nuevos mercados los cuales están acordes a la demanda que requiere la compañía en un mercado nuevo.

ESTADO DEL ARTE

La compañía Beta presentó un nuevo plan gerencial para el inicio del año 2020, el cual se basó en la mezcla de los stakeholder con la gestión interna de la compañía. Este nuevo plan gerencial cuenta con la mezcla de las capacidades internas de la compañía en cuanto a la estructura organizacional.

“En el mundo de los negocios, los stakeholders son aquellos individuos o grupos que tienen interés e impacto en una organización y en los resultados de sus acciones” (Bello, 2021)

Para la nueva gerencia de la compañía Beta su principal característica es su cultura organizacional, ya que la compañía se ve reflejada ante los stakeholder como una compañía con valores y creencias apropiadas a sus procesos, todo esto llevándolo a una buena práctica laboral y éxito en el mercado.

Beta toma esta cultura como base a su capacidad directiva ya que por medio de una buena ejecución en dicha capacidad la organización va a producir un valor interno en la compañía reflejándose en sus clientes e inversionistas. Por esta razón al tener un buen grupo de líderes comprometidos en su directiva se logrará comprender y resolver las adversidades que la compañía pueda presentar.

“La cultura corporativa tiene un impacto en la identidad de la organización, el nivel de la fuerza de la cultura fomenta la participación de los miembros de la empresa, su compromiso y nivel de productividad” (Denison, 1984)

Como segundo escalón en su gestión como compañía presenta los principios, los cuales se inculcan en los principios del talento humano. Recurso de suma importancia para la compañía ya que ellos son los colaboradores que le dan vida y movimiento a Beta. Tomando los conceptos de visión y misión de la compañía como sus principales leyes de trabajo. Todo el talento humano presenta un proceso de formación de calidad como persona y trabajador para así convertirse en una pieza fundamental en lo que es BETA como compañía.

“La gestión del talento humano en las organizaciones se centra en la idea de que el éxito de la compañía depende en gran parte del talento y las habilidades de sus empleados.” (Semana, 2019)

Para este nuevo plan gerencial se implementarán nuevos procesos los cuales llevan a Beta a una mejora constante y progresiva. Para así alcanzar el objetivo de convertirse en la planta de mayor producción y comercialización de electrodomésticos de línea blanca. Dichos procesos se fundamentan en el aumento de la capacidad competitiva como compañía generando un mayor alcance del mercado.

En el momento de mejorar dichos procesos se incorpora la buena práctica de las capacidades de comunicación como compañía, Beta busca difundir su mensaje de calidad y confianza en sus productos con un constante crecimiento tecnológico e innovador.

“Conjunto de habilidades que posibilita la participación apropiada en situaciones comunicativas específicas” (Cantabria, 2022)

Beta como compañía en crecimiento exponencial en el área operacional requiere de una amplia y robusta estructura organizacional, la cual se basa en instruir a todos los colaboradores de la planta de una forma adecuada para así generar una cadena de valor en todo el proceso de fabricación, dando como efecto positivo un aumento en su capacidad financiera. “Estructura organizacional es un sistema utilizado para definir una jerarquía dentro de una organización. Identifica cada puesto, su función y dónde se reporta dentro de la organización.” (Brume, 2019)

La nueva gerencia de la compañía BETA ha decidido tomar su entorno externo como principal tema de importancia y valor, ya que este entorno cuenta con factores de suma importancia los cuales pueden generar una amenaza o ventaja referente a su producción y competitividad en el mercado. Por tal motivo genera un conjunto de aspectos que van ligados a lo que BETA representa como compañía. “El sistema de nivel superior en el que se inserta la empresa, y está formado por aquellos factores, fuerzas o variables que influyen, directa o indirectamente, en los procesos de gestión.” (Pyme, 2018)

Las principales áreas en las que se enfoca la nueva gerencia de la compañía BETA son el tecnológico y sociocultural; ya que por medio de los productos y avances tecnológicos se quiere satisfacer las necesidades de los consumidores dependiendo de la región en la que se encuentren y su generación. Por tal motivo se requiere un constante aprendizaje y desarrollo tecnológico en los productos.

Según Terán Cázares y Mendoza Gómez (2016) señala que

El concepto de Entorno Socio cultural, el cual representa las dinámicas sociales, costumbres y valores que trae consigo el individuo y que son parte de su conducta, de acuerdo con ello se eligieron valores del ámbito social-cultural, como elementos que impactan el comportamiento de ciudadanía organizacional, y que en este trabajo de investigación se busca probar de manera empírica. (1-15)

Además de satisfacer las necesidades de los usuarios la compañía BETA, sigue innovando para brindar la mejor experiencia a los consumidores generando así un servicio eficaz y óptimo para su hogar.

Al tomar la decisión de incursionar en nuevos mercados, la compañía BETA se debe adaptar a las diferentes normas legales y económicas que existen en cada segmento de futuros consumidores. “Al ser el entorno cada vez más complejo, dinámico e interrelacionado, la empresa está obligada a cambiar para garantizar su propia supervivencia”.

GESTIÓN ESTRATÉGICA

MISIÓN

Ofrecer un servicio ágil e innovador de electrodomésticos para satisfacer las necesidades del consumidor con una alta calidad en los procesos personales del hogar.

VISIÓN

En el año 2032 Beta será reconocida como una empresa fabricante de productos de alta calidad, logrado establecer un vínculo directo con los clientes en la implementación de tecnología en sus hogares.

OBJETIVO PRINCIPAL

Desarrollar técnicas empresariales para el buen rendimiento de la compañía por medio del simulador Company Game.

VALORES CORPORATIVOS

1. Calidad

Desarrollar un portafolio de productos fabricados con materias primas y procesos de alta calidad.

2. Compromiso

Tener puntualidad en las entregas de los productos.

3. Competitividad

Tener una alta innovación manteniendo los estándares de calidad a un precio asequible.

ORGANIGRAMA



**Gerente General -
Finanzas, Jaime
Alberto Silva Rueda**



**Gerente de
Operaciones y
Logística - Talento
Humano, Moisés
Tovar Perdomo**



**Gerente Marketing -
Jessica Galán**

OPERACIONES Y LOGÍSTICAS DE PARTICIPACIÓN EN EL MERCADO.

Tabla 1

Ingresos por producto y mercado. beta

Ingresos por producto y mercado. Beta						
	2023			2024		
	TecnoPerso	PeqElectro	DomoHogar	TecnoPerso	PeqElectro	DomoHogar
China	\$ 19.363.724	\$ 42.232.904	\$ 6.309.055	\$ 18.841.800	\$ 48.101.496	\$ 6.681.150
UE Oriental	\$ 318.150	\$ 543.290	\$ 399.550	\$ 327.060	\$ 234.650	\$ 257.670
TOTAL INGRESOS	\$ 19.681.874	\$ 42.776.194	\$ 6.708.605	\$ 19.168.860	\$ 48.336.146	\$ 6.938.820

Nota: Elaboración propia con datos, adaptada a resultados del simulador de Company game "Businessglobal"

La tabla muestra los resultados de los ingresos o las ventas por mercado en los años 2023 y 2024. Se puede ver que gracias a la cuarta decisión hubo un aumento en los ingresos totales menos en los productos de la Tecnología Personal, que percibe la compañía por concepto de la disminución en ventas y por el bajo valor del producto.

Los ingresos totales en:

- Ingresos de los Pequeños Electrodomésticos en China aumentaron en un 13,9%.
- Ingresos de la Tecnología Personal en China disminuyeron en un 2,7%.
- Ingresos en Domo Hogar en China aumentaron en 5,9%
- Ingresos de los Pequeños Electrodomésticos en Europa Oriental disminuyeron un 39,8%

Es importante decir que al abrir una nueva fábrica y un nuevo mercado en Europa Oriental se genera una nueva fuente de ingresos para la compañía.

Los resultados que muestra la tabla exponen que en China sintieron el aumento en la innovación y en el marketing y en Europa Oriental sintieron el aumento en los precios por encima del mercado.

VALOR DEL PRODUCTO

Tabla 2

Análisis nivel innovación. histórico. beta

Análisis nivel innovacion. Historico. Beta					
	2020	2021	2022	2023	2024
TecnoPerso	2	2	2	3	4
PeqElectro	2	3	4	4	4
DomoHogar	1	1	2	3	3
PROMEDIO	1,66666667	2	2,66666667	3,33333333	3,66666667

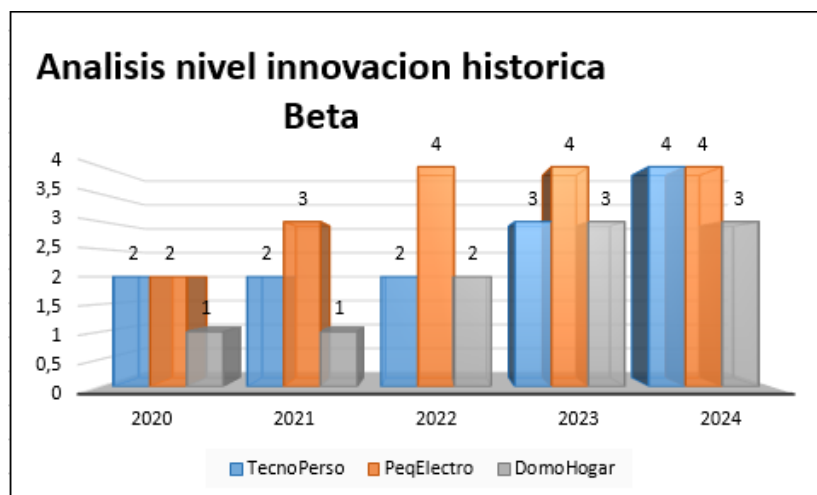
Nota: Elaboración propia con datos, adaptada a resultados del simulador de Company game "Businessglobal"

Para analizar el valor del producto es importante tener en cuenta los niveles de innovación, primero aclarar que este indicador se está presentando en una escala de 1-10, donde es muy baja innovación y donde 10 es la máxima innovación.

ANALISIS DEL NIVEL DE INNOVACIÓN HISTORICA BETA.

Grafica 1

Análisis nivel innovación histórica beta



Nota: Elaboración propia con datos, adaptada a resultados del simulador de Company game "Businessglobal"

En el año 2020, el promedio total de los tres productos de innovación fue de 1,6 puntos. Este indicador aumentó un 0,6% con respecto al año anterior, el incremento no fue tan alto debido a que teníamos unas obligaciones financieras muy altas debido a la apertura de una nueva fábrica y de un nuevo mercado. Para el año 2022 el indicador de innovación aumentó un punto para Pequeños electrodomésticos y Domo Hogar. En el 2023 también hubo un aumento de un punto entero en la Tecnología Personal y en Domo Hogar.

Para el año 2024 Beta aumentó un punto en la Tecnología Personal debido a que esta es la que menos ingresos representa para la compañía.

VALOR DE MARCA

Tabla 3

Valor de marca por mercado y producto

Valor de Marca por Mercado y Producto			
Compañía Beta		2023	2024
China	TecnoPerso	43	43
China	PeqElectro	47	42
China	DomoHogar	46	47
UE Oriental	TecnoPerso	43	64
UE Oriental	PeqElectro	37	35
UE Oriental	DomoHogar	42	42

Nota: Elaboración propia con datos, adaptada a resultados del simulador de Company game "Businessglobal"

Se puede ver los niveles del valor de la marca desde 10 a 100. En la primera decisión del año 2021, se aumentó de 48 a 55 puntos debido a una inversión en el posicionamiento de la marca, en el año 2022 debido a un crédito extraordinario Beta tuvo problemas en todos los indicadores y el valor de la marca no fue la excepción debido a que reducimos de 55 a 43 puntos, ya en el año 2023 Beta pudo solucionar sus obligaciones financieras y volver a aumentar de 43 a 46 puntos el valor de la marca. Para el año 2024 el valor de la marca bajó de 46 a 42 puntos esto debido a que si bien los ingresos aumentaron no pudimos cubrir nuestras obligaciones financieras.

EFICIENCIA DE PRODUCTIVIDAD

Tabla 4

Indicadores clave de la compañía beta

Indicadores Clave de la Compañía Beta					
Año	2020	2021	2022	2023	2024
Nivel Tecnología - Escala 1 a 10	1,0	2,0	3,0	4,0	5,0

Nota: Elaboración propia con datos, adaptada a resultados del simulador de Company game "Businessglobal"

La eficiencia de productividad tiene también en cuenta los niveles de la inversión en la tecnología industrial, este nivel está visto en una escala de 1-10, en el año 2020 Beta tenía un resultado total de 1,0 punto. Para el año 2021 Beta realizó una inversión la cual se ve reflejada con un total para ese año de 2,0 puntos. Beta siguió realizando la misma inversión hasta el año 2023 donde cuenta con un total de 4,0 puntos. El resultado para el año 2023 es un poco bajo debido que Beta tenía un muy bajo nivel de tecnología al principio y se viene aumentando un punto entero cada año.

Para el año 2024 Beta subió un punto entero a este indicador y se vio reflejado en que los ingresos aumentaron.

TASA DE OCUPACIÓN

Tabla 5

Capacidad de producción por compañía. beta

Capacidad de Produccion por Compañía. Beta				
		TecnoPerso	PeqElectro	DomoHogar
Capacidad Produccion	BigProducers	242.400	909.000	19.695
	Allin One	0	0	0
	High Tecnology	0	0	0
	TOTAL CAPACIDAD PRODUCCION	242.400	909.000	19.695
Produccion Real	BigProducers	222.211	831.348	19.498
	Allin One	0	0	0
	High Tecnology	0	0	0
	TOTAL UNIDADES PRODUCIDAS	222.211	831.348	19.498
Tasa Ocupacion Fabricas	BigProducers	91,7%	91,5%	99,0%
	Allin One	0,0%	0,0%	0,0%
	High Tecnology	0,0%	0,0%	0,0%

Nota: Elaboración propia con datos, adaptada a resultados del simulador de Company game "Businessglobal"

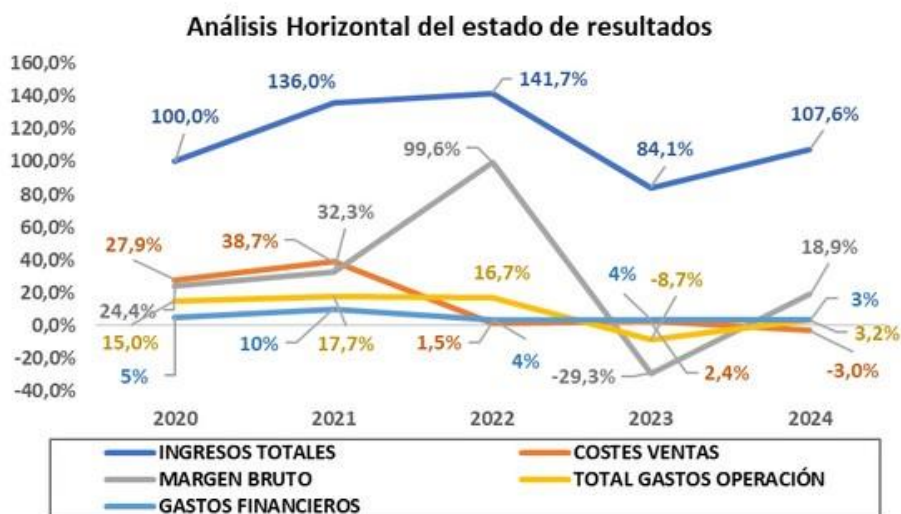
Las capacidades de producción de Beta Para el año 2023 Beta cuenta con tres Big Producer en donde dos están en China y una en Moldavia. Beta era la compañía del simulador que tenía la mayor tasa de ocupación, en el año 2021 la decisión fue abrir una nueva fábrica en Moldavia para tratar de reducir esa tasa de ocupación en China, en el año 2022 no se aumentó en la producción, el resultado fue que se redujo de un 94,0% a 92,5%, y también gracias a eso se redujeron los costos de fabricación de \$28.457.754 a \$25.182.746.

En el 2024 Beta no aumentó la producción debido a que los precios se aumentaron y se logró reducir de 92,5% a 91,6% la tasa de ocupación.

FINANZAS

ANÁLISIS HORIZONTAL DEL ESTADO DE RESULTADO.

Grafica 2.

Análisis Horizontal del estado de resultados

Nota: Elaboración propia con datos, adaptada a resultados del simulador de Company game "Businessglobal"

Análisis horizontal del estado de resultados: La compañía Beta presenta un análisis del estado de resultados efectivo, ya que se presentaron variaciones porcentuales positivas en la cuenta de ingresos totales teniendo una variación desde el año 2020 tomando el 100% de un valor de \$ 42.671.592, presentando un alza máxima en el año 2022 de una variación del 41,7% presentando un valor monetario de \$ 82.219.072. Siendo el 2022 el periodo en él se registraron mayores ingresos en la compañía Beta.

Todo esto debido al incremento en productividad de las plantas y bajos precios en los productos de línea blanca. Adicionando el aumento en la retoma de las cuentas por cobrar por clientes. Para el año 2023 y 2024 se presenta una variación inferior, aun así, siendo positiva en el estado de resultados.

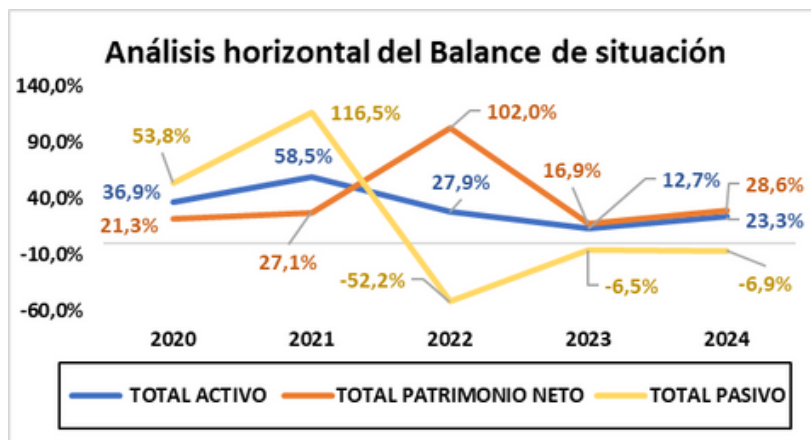
Otra cuenta que registra un pico para el 2022 es el margen bruto debido a los altos ingresos que se presentaron para el año fiscal como resultado que los costes de ventas disminuyeron de un 38% a un 1,5%. De igual manera los gastos financieros se mantuvieron con una variación inferior al 10% esto como significado del pago cumplido de los créditos y saldos.

Otra cuenta que se presenta una variación positiva para la compañía Beta es la de gastos de operación debido a su baja para el periodo fiscal 2022 contando con una variación del 16,7% (\$17.301.092) a un 8,7% (\$ 14.825.728) significando de igual forma en el margen bruto de la compañía Beta para el año fiscal.

ANÁLISIS HORIZONTAL DEL BALANCE DE SITUACIÓN

Grafica 3.

Análisis horizontal del balance de situación



Nota: Elaboración propia con datos, adaptada a resultados del simulador de Company game "Businessglobal"

Para el análisis horizontal del Balance de situación de la compañía Beta se consolidaron los tres principales componentes del análisis lo que es el total del activo, el total del patrimonio neto y el total del pasivo.

El total activo presentó una variación en los cuatro periodos teniendo su mayor pico en la gráfica para el año 2021 debido a la construcción de la nueva planta en Moldavia, aumentando este porcentaje por la adquisición de nuevas plantas y equipos. Los cuales generaron una depreciación en futuros años fiscales, pero generando un mayor ingreso en la cuenta de caja y bancos de un 14% (\$9.622.934) para el año fiscal 2022 y cerrando el 2024 en un 44,3% (\$41.880.560).

El consolidado del Pasivo en la compañía Beta presentó su mayor variación para el año fiscal 2022 teniendo una diferencia del

-52,2% ya que para el periodo se realizó el pago total del crédito extraordinario el cual presentaba una gran participación para la compañía Beta, dejando como resultado solo el pago de proveedores como único pasivo para la compañía para los siguientes periodos fiscales.

El patrimonio también presenta una variación para el año 2022 debido al recaudo de capital más reservas y el aumento en el resultado neto. Dando así una variación final positiva del 28,6%.

ANÁLISIS VERTICAL

Grafica 4.

Análisis vertical estado de resultados

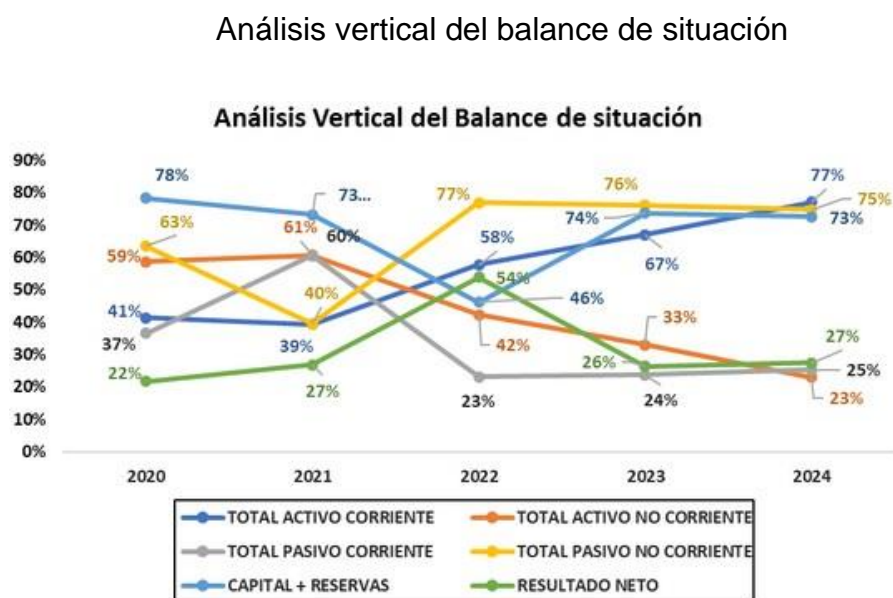
Nota: Elaboración propia con datos, adaptada a resultados del simulador de Company game "Businessglobal"

En el análisis vertical del estado de resultados se analizó que las cuentas de gastos de marketing, depreciación, personal y generales no presentaron un cambio grande en su participación. Por otro lado, el indicador que presentó mayor variación en su participación fue el coste de fabricación mostrando así una mayor ganancia en margen bruto, todo esto debido a la implementación de mejoras en las plantas de producción para la compañía Beta. En lo largo de los 5 periodos fiscales. Disminuyendo de un 89% a un 66,7%. Estos gastos presentaron una importancia para la compañía Beta positiva por una baja participación y mejora en los

indicadores finales debido a sus bajos niveles de cambio frente a las decisiones tomadas en los periodos fiscales. Dando como resultado un resultado positivo para la compañía Beta en su estado de resultados.

ANÁLISIS VERTICAL DEL BALANCE DE SITUACIÓN

Grafica 5.



Nota: Elaboración propia con datos, adaptada a resultados del simulador de Company game "Businessglobal"

El análisis vertical basándonos en la participación de cada una de las cuentas, se consolidan las en las más importantes ya que podemos observar como el total activo corriente presento una variación en su participación de 41% a una participación del 71% todo esto debido a dos cuentas en especial.

La primera es caja y bancos la cual desde el periodo 2021 comenzó a realizar un alza debido al pago de clientes y la reducción de cuentas por cobrar.

La segunda cuenta que presento una participación alta para el 2021 y teniendo una baja para el 2022 fue el pasivo corriente debido al pago del crédito extraordinario a su totalidad, dándole a Beta la facilidad de realizar un recaudo de capital más reservas reflejado en el patrimonio neto de la compañía.

ANALISIS DEL BALANCE DE SITUACIÓN

Tabla 6.

Endeudamiento financiero

ENDEUDAMIENTO FINANCIERO				
2020	2021	2022	2023	2024
23,1%	39,4%	11,4%	12,6%	10,7%

Nota: Elaboración propia con datos, adaptada a resultados del simulador de Company game "Businessglobal"

La compañía Beta presento un nivel de endeudamiento del 35,2% para el 2020, superando los estándares por motivo de un préstamo inicial, sin importar el indicador se realizó un préstamo a largo plazo para la construcción de una planta de producción, adicionando un préstamo extraordinario dando como resultado el 76,2% como indicador del año 2021.

Para el año fiscal 2022 se presentó una mejora sobresaliente ya que se lograron consolidar muchas obligaciones financieras, dejando a Beta con un indicador optimo, aun así, ofreciendo una mejora para el año 2023 y 2024.

Presentando a Beta como una compañía óptima para proyecciones de endeudamiento financiero y así seguir mejorando su funcionamiento como compañía.

INDICADORES DE CRISIS

Tabla 7.

Endeudamientos

ENDEUDAMIENTO FINANCIERO				
2020	2021	2022	2023	2024
23,1%	39,4%	11,4%	12,6%	10,7%

IMPACTO DE CARGA FINANCIERA				
2020	2021	2022	2023	2024
1,5%	2,6%	0,7%	0,8%	0,7%

COBERTURA DE INTERES				
2020	2021	2022	2023	2024
27,8998278	15,7249384	77,781084	59,2841635	76,6568051

Nota: Elaboración propia con datos, adaptada a resultados del simulador de Company game "Businessglobal"

Para la compañía Beta sus indicadores de crisis son de suma importancia debido a que con estos se analiza el estado en el cual se encuentra la compañía y su estado actual.

A la compañía BETA mantuvo unos indicadores de crisis óptimos para su funcionamiento, debido la reducción de sus obligaciones financieras, que se disminuyeron para el año fiscal 2022. Realizando un balance positivo al momento de llegar a endeudarse en futuros periodos.

Para el indicador de impacto de carga financiera se mantiene en un valor porcentual optimo ya que no supera el 10% dando como resultado a Beta una baja carga al momento de pagos de interés por prestamos realizados así no superando el 1% para futuros años fiscales.

Como ultimo indicador de crisis se toma la cobertura de interés dicho indicador presento un alza desde al 2020 de un 27,8 al año 2024 cerrando en un 76,65 presentado esto como el interés optimo sobre la ganancia de la compañía en las decisiones tomadas en los años anteriores.

RAZÓN CORRIENTE BETA

Tabla 8.

Razón corriente

RAZÓN CORRIENTE				
2020	2021	2022	2023	2024
3,21484765	1,35245802	13,8724597	18,8832536	27,0104767

Nota: Elaboración propia con datos, adaptada a resultados del simulador de Company game "Businessglobal"

La compañía Beta contaba con una razón corriente óptima para el año fiscal 2020 con una relación de 3,21 a 1. Pero como resultado de las obligaciones financieras este indicador presento una baja de relación de un 1,35 para el año 2021.

Para el 2022 se presenta alza en este indicador debido a las ventas realizadas y pago de las obligaciones financieras llegando al periodo fiscal 2023 y

2024 a un alza en el indicador del 27,01 a 1 demostrando el poder de Beta al momento de responder sus activos con las obligaciones que presente la compañía en proyección a futuros años fiscales.

PRUEBA ACIDA BETA

Tabla 9.

Prueba acida

PRUEBA ACIDA				
2020	2021	2022	2023	2024
2,43952014	0,92578942	10,5615218	14,6391508	22,3604921

Nota: Elaboración propia con datos, adaptada a resultados del simulador de Company game "Businessglobal"

La compañía Beta cuenta con unos indicadores óptimos para los dos años fiscales 2020-2022 debido a una relación de 2,4 a 1 y una relación de 10,5 a 1 mostrando esto la baja dependencia de los inventarios para la liquidez de la compañía.

Para la compañía Beta en los años fiscales 2023 y 2024 llego a contar con una prueba acida 22,3 a 1 mostrando la gran baja dependencia de la compañía de los a los inventarios realizados en planta, mostrando así una amplia capacidad de pago a sus proveedores o inversionistas sin tener que realizar una venta de sus activos fijos o inventarios. Mostrando un gran flujo de efecto para futuros periodos fiscales.

MARKETING MIX 4 P'S

PRODUCTOS

Tecnología personal

- Reloj inteligente: Es frecuente en el mercado de tecnología personal ya que tiene muchas herramientas en un solo producto.
- Auriculares: Los auriculares son muy habituales en todas las personas.

Pequeños Electrodomésticos

- Licuadora: Es el artículo más usual de los electrodomésticos en la cocina.
- Secador de cabello: Son de los electrodomésticos comprados en las casas contemporáneas
- Calefactor: Tienen como ventaja ya que operan principalmente en las residencias.

Domótica para el hogar

- Luz inteligente: Las luces inteligentes para la sala de estar, el baño, el patio trasero o la cocina, tienen la luz perfecta para el hogar y está muy pedida por el mercado ya que estamos en la era de la tecnología y muchos quieren implementarla.
- Aspersor programable: Es el dispositivo que ayuda a regar las plantas del hogar de una manera muy efectiva.

- Termostato Inteligente: Este artículo se está haciendo muy usual en las habitaciones ya que ahorra más energía.

PRECIO

La compañía Beta tuvo en cuenta las variables como; el costo de producción, transporte, el Producto Interno Bruto de cada país, segmentación del mercado, para las tomas de decisiones en cada producto y así poder tomar la mejor decisión junto al precio de las decisiones anteriores en cada una de las líneas de productos, también se verificaba que estas no fuesen menores que el precio de venta.

Tabla 10.

Precios

Decisión precios. Beta					
Productos	Países	2024	2023	2022	2021
Tecnoperso	China	150	135	140	100
	UE oriental	230	210	220	170
Pequelectros	China	70	55	60	41
	UE oriental	65	50	50	45
Domo hogar	China	350	335	340	300
	UE oriental	630	610	600	500

Nota: Elaboración propia con datos, adaptada a resultados del simulador de Company game "Businessglobal"

La tabla representa las tomas de decisiones en cada producto, País y los años. Se puede evidenciar que en cada año la compañía Beta cambiaba sus precios y de igual forma pocas veces los mantenía constante.

PLAZA

CANALES DE DISTRIBUCIÓN

CANALES	RECORRIDO
DIRECTO	FABRICANTE- CONSUMIDOR
DOBLE	FABRICANTE-AGENTE EXCLUSIVO-MAYORISTA- DETALLISTA-CONSUMIDOR

Fedex es el operador de servicios logísticos para la operación logística de distribución de la compañía Beta, teniendo en cuenta que es el socio estratégico de la compañía que se encarga de hacer llegar y de entregar la mercancía a los clientes tanto en China como en Moldavia.

PROMOCIÓN

La compañía Beta tiene una mayor visibilidad y confianza con sus productos en canales de comunicación como lo son las redes sociales, Instagram, Facebook Marketplace, Tik Tok, Radio, Revistas, Periódicos. Así mismo esto genera una mayor publicidad ya que estas redes son medios masivos efectivos para llegar al cliente y le genera a la compañía un alto alcance de ventas.



La compañía BETA se destaca por tener un reconocimiento en toda China, para determinar una fidelización a la marca y los productos ofrecidos por la empresa. Para si aumentar sus ingresos, la innovación en sus productos. aplicando la tecnología de punta.

SEGMENTACIÓN POR MERCADO

Los productos de BETA van dirigidos a clientes entre de rango de edad de 20 a 60 años, debido a la oferta de los productos que la empresa vende en los países de China y en Moldavia. El propósito es crear una fidelización con los clientes con la marca y sus respectivos productos de TecnoPerso, PeqElectro y DomoHogar.

PUBLICO BETA

Nuestro público son las personas que buscan electrodomésticos para el hogar de buena calidad y económicos. Para el uso diario que se ajuste a sus necesidades.

<p>CHINA</p> 	<p>MOLDAVIA</p> 
<p>China es el país donde tenemos la principal fábrica de Bigproducer, Donde su población es nuestro principal segmento de mercado</p> <p>La elección de China para la compañía Beta fue fundamental ya</p>	<p>Moldavia es el país donde tenemos la tercera fábrica de Bigproducer, el segmento de mercado para la compañía Beta es su población, el cual tiene 2.620.495 de población.</p>

<p>que cuenta con una población de 1.412.120.000 personas y es el país más poblado del mundo.</p> <p>China es la segunda economía más grande del mundo por su PIB.</p> <p>Se encuentra en el puesto 46 de los 190 que conforman Dojng Business el cual califica la facilidad que China ofrece para generar nuevos negocios.</p>	<p>Moldavia hace parte de Doing Business y se encuentra en el puesto 47, el cual conforman 190 países que ofrecen abrir nuevos mercados.</p> <p>Para la compañía Beta fue vital abrir su tercera fabrica en Moldavia teniendo en cuenta como objetivo principal, generar un aumento de empleos, visto que Moldavia es uno de los países más pobres de Europa.</p>
---	---

TALENTO HUMANO

Gerente General - Finanzas, Jaime Alberto Silva Rueda

Tiene la responsabilidad de tomar las mejores decisiones en cuanto a ingresos y costos de la compañía. También analiza los balances y estados de resultados de la empresa.

Gerente de Operaciones y Logística - Talento Humano, Moisés Tovar Perdomo

Encargado de planear y dirigir sobre los recursos de la organización, buscando llegar a los objetivos planeados de igual forma es responsable de la formación y gestión del talento que se encuentra a cargo dentro de la compañía.

Gerente Marketing - Jessica Galán

Es la persona encargada de estudiar los mercados existentes y futuros, Asimismo de la publicidad y los costos operativos en el área de estos.

CONCLUSIONES

Decisión 1:

Al realizar el primer simulacro de cómo se iba a comportar el mercado frente a la primera decisión la nueva gerencia de la compañía Beta decide tomar un préstamo para la apertura de la nueva fábrica en Europa oriental.

De esta forma aumentando la capacidad de producción a un bajo costo de mano de obra. Esta decisión fue acertada debido a que la compañía aumento en planta y equipo por medio de un financiamiento teniendo más periodos para responder por sus obligaciones financieras. Todo esto reflejado en los flujos de caja en los próximos periodos fiscales de la compañía Beta.

Decisión 2:

Para este periodo la nueva gerencia al querer incursionar en un nuevo mercado tomo la decisión de entrar con los precios más bajos en dicho mercado, dando como resultado una baja ganancia, pero óptima para el pago de las obligaciones financieras y no entrar en una crisis.

Por otro lado, con esta decisión se realizó una excelente incursión en el nuevo mercado por los bajos precios así tomando la mayor parte de oferta en los productos de línea blanca.

Decisión 3:

Se realizó un gran gasto en el área de marketing e innovación de productos aun así manteniendo los precios acordes al mercado chino y moldavo, generando de esta forma una mejora en los productos de línea blanca. Sin importar que no se generara una mayor ganancia para la compañía Beta.

Decisión 4:

Para este periodo se tomó una decisión errada debido a que se incrementó el precio de los productos ya estandarizados en los mercados, debido a la obligación de mejorar las ganancias para la compañía.

Generando una pérdida en el valor de la marca y oferta de los productos Beta. Como resultado bajando en el ranking del simulador. Todo esto por generar una mayor ganancia se tomó la decisión errada.

APRENDIZAJE

Como aprendizaje en el simulador de Company Game, se obtuvo un conocimiento amplio de las decisiones y labores con las que cuenta una gerencia de una compañía.

El énfasis del aprendizaje en esta práctica tomamos la responsabilidad social y empresarial que ya a lo largo de los periodos con los cargos delegados al grupo

se presentaron falencias debido a los diferentes puntos de actuar frente a una decisión crítica para la compañía. Aun así, logrando solventar estas diferencias y siempre ir acordes a tomar la decisión óptima para la compañía.

Como equipo se tomó presente la importancia del buen manejo de los recursos de una compañía para su mejor crecimiento y no obstante aclarar que en un mercado cuando se implementan los precios más bajos llevan a una venta óptima de los bienes y servicios ofrecidos.

Al terminar el simulador se presentó una desilusión al observar el valor de marca de la compañía no fue el mejor del mercado, aun así, generando para el equipo una ganancia de conocimiento adquirido y experiencia al momento de gerenciar una compañía.

“La creatividad individual es un determinante central de la innovación empresarial y un factor clave en la consolidación del talento humano como ventaja competitiva”. (Cendales Ayala, et al., 2022)

Para el Grupo Beta tomamos este concepto al final del aprendizaje debido a que el trayecto de las decisiones cada integrante tomo su participación individual como un factor determinante al momento de realizar una decisión.

Como resultado en las primeras decisiones esta innovación se vio reflejada en el ranking de la compañía y ya para el final este factor clave se fue estancando, perdiendo la oportunidad de mejora en el simulador. Todo esto haciendo referencia que el talento humano llega a ser la ventaja mas importante frente a la competencia de los mercados.

REFERENCIAS

- Acosta, J. F., & Rodríguez, J. O. (2008). Factores externos e internos determinantes de la orientación de la cultura estratégica de las empresas. *Investigaciones Europeas de Dirección y Economía de la Empresa*, 14(1), 13-32. [https://doi.org/10.1016/S1135-2523\(12\)60009-4](https://doi.org/10.1016/S1135-2523(12)60009-4)
- Bello, Helena (2022). *Stakeholders: quiénes son, por qué son importantes y cómo gestionarlos*. IEBS Business School. <https://www.iebschool.com/blog/stakeholders-quienes-son-digital-business/>
- Brume González, M. J. (2019). *Estructura organizacional*. Institución Universitaria Itsa. <https://www.itsa.edu.co/docs/ESTRUCTURA-ORGANIZACIONAL.pdf>
- Denison, D. R. (1984). *Bringing corporate culture to the bottom line*. *Organizational dynamics*, 13(2), 5-22. <http://www.denisonconsulting.com/wp-content/uploads/2019/05/denison-1984.pdf>
- González Bríñez, M. H., Cendales Ayala, B. E., & Segura Camacho, S. (2022). Variables e instrumentos para la evaluación del desempeño individual en el trabajo. *Cuadernos Latinoamericanos De Administración*, 18(34). <https://doi.org/10.18270/cuaderlam.v18i34.3950>
- Grandes Pymes (2018). *Análisis del entorno y ambiente externo de las organizaciones*. <https://www.grandespymes.com.ar/2018/10/31/analisis-del-entorno-y-ambiente-externo-de-las-organizaciones/>
- Semana. (2019, 23 de junio). *Gestión de talento humano: un encargo estratégico para el desarrollo de la organización*.

<https://www.semana.com/empresas/articulo/gestion-de-talento-humano-un-encargo-estrategico-para-el-desarrollo-de-la-organizacion-por-jorge-enrique-rodriguez/273521/>

Terán, M., & Mendoza, J. (2016). *La influencia del entorno sociocultural en los comportamientos de ciudadanía organizacional y su impacto en la responsabilidad social empresarial*. En XV Congreso Internacional de Investigación en Ciencias Administrativas (pp. 1-15).

https://acacia.org.mx/busqueda/pdf/12_02_entorno_sociocultural.pdf

Universidad de Cantabria (2022). *Capacidad de comunicación*.

<https://web.unican.es/forouempresas/acciones-del-foro-uc-empresas/catalogo-de-competencias/capacidad-de-comunicacion>

ANEXOS

Tabla 1. Ingresos por productos y mercado.

Nota: Los datos son proporcionados por el simulador Company Game.

Tabla 2. Análisis nivel innovación.

Nota: Los datos son proporcionados por el simulador Company Game.

Tabla 3. Valor de Marca por Mercado y Producto.

Nota: Los datos son proporcionados por el simulador Company Game.

Tabla 4. Indicadores Clave de la Compañía Beta.

Nota: Los datos son proporcionados por el simulador Company Game.

Tabla 5. Capacidad de Producción por Compañía. Beta.

Nota: Los datos son proporcionados por el simulador Company Game.

Tabla 6. Capacidad de Producción por Compañía. Beta.

Nota: Los datos son proporcionados por el simulador Company Game.

Tabla 7. Canales de distribución.

- Impacto de carga financiera Beta.

- Cobertura de interés Beta.

Nota: Los datos son proporcionados por el simulador Company Game

Tabla 8. Razón corriente Beta.

Nota: Los datos son proporcionados por el simulador Company Game

Tabla 9. Prueba Acida.

Nota: Los datos son proporcionados por el simulador Company Game

Tabla 10. Decisión de precios

Nota: Los datos son proporcionados por el simulador Company Game