

Advance<sup>7</sup>

## **Simulador Operaciones Financieras Internacionales.**

**-Manual del participante-**



---

## INDICE

|                                                                                            |   |
|--------------------------------------------------------------------------------------------|---|
| 1. Descripción básica del entorno de simulación. ....                                      | 3 |
| 2. Descripción básica del entorno de simulación. ....                                      | 3 |
| Las peticiones de clientes y la cotización de proveedores viene establecida en kilos ..... | 4 |
| Proceso de Compras.....                                                                    | 6 |
| Proceso de Ventas.....                                                                     | 6 |
| 3. Aceptación de peticiones .....                                                          | 7 |
| 4. Evaluación de los resultados. ....                                                      | 7 |

## 1. Descripción básica del entorno de simulación.

### Entorno de simulación

Business 21 es un simulador que reproduce el entorno competitivo de diversas compañías que realizar operaciones de importación y exportación de varios productos entre diferentes países.

#### Operaciones Exportación

Las operaciones de exportación se realizan con: USA, Unión Europea y China.

Los productos considerados son: Palta, Café y Prendas de Vestir.

#### Operaciones Importación

Las operaciones de importación se realizan con USA, Unión Europea y China.

Los productos considerados son: Maquinaria(repuestos), Computadores y Accesorios de vestir.

### Misión del participante

La misión del participantes es desarrollar el negocio de la empresa cerrando operaciones de Exportación e Importación:

- Las operaciones de exportación se realizarán respondiendo las peticiones de clientes internacionales, en base a las ofertas facilitadas por proveedores nacionales.
- Las operaciones de importación se realizarán respondiendo las peticiones de clientes nacionales, en base a las ofertas facilitadas por proveedores internacionales.

No siempre los clientes nacionales o internacionales pueden aceptar tus propuestas, aun cuando se cumplan con sus requerimientos de cantidad y precio, pues pueden preferir las propuestas de otros competidores, si consideran que son más competitivas. Así, pues haz lo posible por ofrecer propuestas competitivas.



## 2. Descripción básica del entorno de simulación.

### Especificaciones de producto en operaciones de exportación.

#### Palta

- Las peticiones de los clientes están formuladas en pallets, siendo las especificaciones más concretas:
- Cajas de 4 kilos
- Cajas de cartón corrugado 400 x 300 mm.
- Estibas de 1,200 X 800 mm
- Cada estiba o pallet tiene una capacidad de 264 cajas.
- El transporte de la palta se realiza en avión.
- Las peticiones de clientes y la cotización de proveedores viene establecida en kilos.

#### Café

Las peticiones de los clientes están formuladas en kilos, siendo las especificaciones más concretas:

- Café sin descafeinar en grano, sacos de 50 kilos
- En un contenedor caben unos 300 sacos.
- Las peticiones de clientes y la cotización de proveedores viene establecida en toneladas.

### **Vestir**

Prendas de algodón tipo TShirt para hombre o niños.

Las peticiones de los clientes están formuladas en kilos, siendo las especificaciones más concretas:

- Su presentación es en cajas de 1 kilo y contiene aproximadamente 10 prendas.
- En un contenedor caben unos 400 cajas.
- Las peticiones de clientes y la cotización de proveedores viene establecida en kilos.

### **Especificaciones de producto en operaciones de importación.**

#### **Maquinaria**

Las especificaciones de transporte son:

- Cada pallet o estibas incluye 80 unidades.
- Estibas de 1,200 X 800 mm
- En un contenedor caben 20 pallets o estibas.
- Las peticiones de clientes y la cotización de proveedores viene establecida en unidades.

#### **Computadoras**

Las especificaciones del producto son:

- Cada pallet o estiba incluye 80 unidades.
- Estibas de 1,200 X 800 mm
- En un contenedor caben 20 pallets o estibas.
- Las peticiones de clientes y la cotización de proveedores viene establecida en unidades.

#### **Textiles**

Prendas de algodón tipo TShirt para hombre o niños.

Las peticiones de los clientes están formuladas en kilos. Las especificaciones de transporte son:

- Su presentación es en cajas de 1 kilo y contiene aproximadamente 10 prendas.
- En un contenedor caben unos 400 cajas.
- Las peticiones de clientes y la cotización de proveedores viene establecida en kilos.

### **Incoterms**

Los Incoterms considerados para el vendedor son:

- 1.- EXW - Ex Works
- 2.- FCA - Free Carrier
- 3.- FAS - Free Alongside Ship
- 4.- FOB - Free On Board
- 5.- CFR - Cost & Freight

Los Incoterms considerados para el comprador son:

- 6.- CIF - Cost, Insurance & Freight
- 7.- CIP - Carrier & Insurance Paid To

- 8.- DPU - Delivered At Place Unloaded
- 9.- DDP - Delivered Duty Paid

### Servicios requeridos

La compañía deberá gestionar los servicios requeridos para poder completar la operación, teniendo en cuenta las condiciones establecidas por Proveedores y Clientes.

Seguidamente, se concretan los servicios que pueden ser requeridos:

- 1.- Carga a transporte en origen
- 2.- Transporte en origen
- 3.- Embarque a transporte internacional
- 4.- Gestiones aduaneras en origen
- 5.- Seguro en origen
- 6.- Seguro transporte principal
- 7.- Transporte internacional
- 8.- Desembarque en destino
- 9.- Seguro en destino
- 10.- Gestiones aduaneras en destino
- 11.- Carga al transporte en destino
- 12.- Transporte en destino
- 13.- Aranceles

En el apartado de decisiones del simulador, encontrarás toda la información relativa a costos de los diferentes servicios, considerando diversas alternativas para cada caso y diferenciando entre operaciones de importación y exportación.

### Tarifa seguros

#### Exportación

Las tarifas de seguros varían en función del país de origen y el producto. Los costos se establecen como porcentajes sobre el valor de la mercancía.

Se identifican tres categorías de seguros:

- Categoría 1: cobertura del 60%. Su coste es un 22% inferior al de la Categoría 2.
- Categoría 2: cobertura del 80%. Las tarifas que se muestran en las tablas adjuntas correspondiente a la Categoría 2.
- Categoría 3: cobertura del 100%. Su coste es un 17% superior al de la Categoría 2.

#### Importación

Las tarifas de seguros varían en función del país de origen y el producto. El coste del seguro se estima como un porcentaje del valor de la operación.

Se identifican tres categorías de seguros:

- Categoría 1: cobertura del 60%. Su coste es un 22% inferior al de la Categoría 2.
- Categoría 2: cobertura del 80%. Las tarifas que se muestran en las tablas adjuntas correspondiente a la Categoría 2.
- Categoría 3: cobertura del 100%. Su coste es un 17% superior al de la Categoría 2.

## Procesos

Los procesos de compra y venta son claves para conseguir resultados óptimos en tu empresa.

El **Proceso de Compras** te facilitará la obtención de mejores proveedores y más económicos.

El **Proceso de Ventas** te permitirá captar mejores peticiones de tus clientes.

### Proceso de Compras

El Proceso de Compras se evalúa en una escala de 1 (mínima capacidad) a 10 (máxima capacidad). En el área de decisiones, podrás asignar presupuesto a mejorar el Presupuesto de Compras. El nivel de eficacia alcanzado por el proceso puede incrementar por impacto del presupuesto asignado. Revisa los datos presentados en el simulador para conocer los valores de referencia previstos para mejorar dicho proceso.

El nivel alcanzado viene establecido por producto para las exportaciones y por mercado para las importaciones.

### Proceso de Ventas

El Proceso de Ventas se evalúa en una escala de 10 (mínima capacidad) a 100 (máxima capacidad). Un mayor nivel de eficacia en el proceso de venta es sinónimo de una mayor capacidad de atraer clientes.

El nivel alcanzado viene establecido por producto para las importaciones y por mercado para las exportaciones.

El nivel de eficacia de este proceso varía en función del presupuesto aportado, pero también está muy condicionado al presupuesto asignado por los competidores. El valor de referencia lo tienes en las decisiones que ha ido tomando la empresa en los periodos anteriores.

## Cuadro de Mando

En el apartado Cuadro de Mando del simulador, se muestran una amplia diversidad de informes en los que se detallan los resultados alcanzados por la compañía.

Entre los informes destaca:

- Valor de la compañía
- Indicadores clave
- Evolución de la eficacia de los procesos de compras y ventas.
- Análisis de margen de las operaciones de Importación-Exportación.
- Estado de resultados
- Balance

### 3. Aceptación de peticiones

Para cada una de las combinaciones Mercado/Producto la compañía dispondrá de tres peticiones. Para cada una de estas peticiones, se definen las siguientes condiciones:

- Cantidad
- Precio máximo
- Incoterm
- Modalidad de pago

Para atender las diferentes peticiones, dispondrás de tres ofertas de diferentes proveedores, que también se realizarán de acuerdo a diferentes condiciones:

- Cantidad
- Precio
- Incoterm
- Modalidad de pago

Para cada una de las combinaciones Producto/Mercado, cada compañía deberá completar el cuestionario adjunto:

- Número de petición aceptada
- Cantidad ofrecida
- Precio ofrecido
- Proveedor seleccionado para la operación
- Seguro: categoría seleccionada.

A partir de los datos anteriores, el sistema calculará los servicios que se deben contratar, además de los gastos financieros relacionados.

|            | Cantidad | Precio | Condición | Pago |
|------------|----------|--------|-----------|------|
| Petición 1 | 2.800    | 63,34  | 9         | 2    |
| Petición 2 | 2.000    | 64,61  | 8         | 2    |
| Petición 3 | 3.600    | 67,77  | 8         | 4    |

|             | Cantidad | Precio | Incoterm | Pago |
|-------------|----------|--------|----------|------|
| Proveedor A | 14.492   | 43,00  | 3        | 2    |
| Proveedor B | 15.941   | 40,42  | 1        | 2    |
| Proveedor C | 19.289   | 36,12  | 2        | 1    |

#### Exportación: Aceptación de petición

China, Vestir

#### Exportación: Cantidad

China, Vestir

| Petición 1                           | Petición 2                           | Petición 3                           |
|--------------------------------------|--------------------------------------|--------------------------------------|
| Nuevo <input type="text" value="0"/> | Nuevo <input type="text" value="0"/> | Nuevo <input type="text" value="0"/> |

#### Exportación: Precio

China, Vestir

| Petición 1                           | Petición 2                           | Petición 3                           |
|--------------------------------------|--------------------------------------|--------------------------------------|
| Nuevo <input type="text" value="0"/> | Nuevo <input type="text" value="0"/> | Nuevo <input type="text" value="0"/> |

#### Exportación: Proveedor

China, Vestir

| Petición 1                         | Petición 2                         | Petición 3                         |
|------------------------------------|------------------------------------|------------------------------------|
| <input type="text" value="Ns/Nc"/> | <input type="text" value="Ns/Nc"/> | <input type="text" value="Ns/Nc"/> |

#### Exportación: Seguro

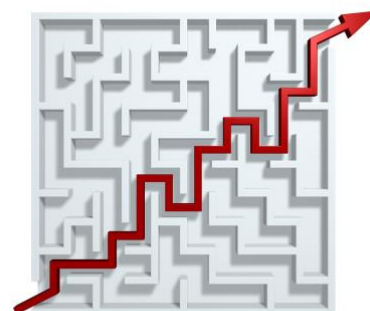
China, Vestir

| Petición 1                         | Petición 2                         | Petición 3                         |
|------------------------------------|------------------------------------|------------------------------------|
| <input type="text" value="Ns/Nc"/> | <input type="text" value="Ns/Nc"/> | <input type="text" value="Ns/Nc"/> |

### 4. Evaluación de los resultados.

La valoración de tu gestión se realizará a partir de la puntuación obtenida en el Índice Valor de Compañía, por tanto, deberás tenerlo muy presente en todas las fases de realización de la simulación. En condiciones normales, deberías ser capaz de incrementar el valor de tu compañía, al menos **un 7% cada periodo**. Este es un parámetro muy genérico, por tanto, deberás vincularlo a **objetivos estratégicos y operativos que puedas tener como referente en los diferentes periodos**.

Debes tener en cuenta que el **Valor de la Compañía es el reflejo de una actuación sólida**, tanto desde el punto de vista estratégico como táctico. Así pues, en primer lugar es recomendable definir una estrategia de mercado y operación de la compañía, en base a la cual puedas ir tomando tus decisiones. A continuación, será necesario evaluar la situación de la compañía



para cada uno de los **factores clave de éxito** identificados, para ir fijando objetivos y guías de actuación más operativas.

En base a las diferentes decisiones que se vayan tomando en los diferentes períodos el valor de la compañía irá evolucionando positiva o negativamente. De esta forma, una toma de decisiones que no haya reportado las consecuencias esperadas puede modificarse en el siguiente período.

En definitiva, el **Valor de la Compañía** refleja la evolución de los resultados en los últimos periodos y las expectativas para los siguientes, es decir, la capacidad de ser un **negocio sostenible y rentable a corto, medio y largo plazo**.

La siguiente tabla muestra de forma esquemática los diferentes parámetros considerados en el cálculo del valor de la compañía y el peso previsto para cada uno de ellos. De todas formas, este peso puede variar durante el desarrollo de la simulación, como consecuencia de las actuaciones de los diferentes competidores.

La evaluación de la gestión realizada por cada equipo se sintetiza en el **valor de la compañía**, que viene a representar la cotización que le asignan los inversores. El siguiente esquema muestra los factores considerados en el cálculo del valor de la compañía y la ponderación asignada:



El valor de la compañía refleja la evolución de los resultados económicos en los últimos periodos y las expectativas para los siguientes, evaluadas a través de los resultados alcanzados en los factores de competitividad. Es decir, un inversor tiene tanto en cuenta los resultados que obtiene la compañía en este periodo como su capacidad para mejorar sus resultados en el futuro. De esta manera, los equipos directivos de las compañías deben tomar decisiones pensando en la competitividad de su empresa en el futuro.

Debes tener en cuenta que el Valor de la Compañía es el reflejo de una actuación sólida, tanto desde el punto de vista estratégico como táctico. En base a las diferentes decisiones que se vayan tomando en los diferentes períodos el valor de la compañía irá evolucionando de forma positiva o negativa. De esta forma, una toma de decisiones que no haya reportado las consecuencias esperadas puede modificarse en el siguiente período.