



DOXA ADMINISTRATIVO



Junio de 2013

No. 18

Acreditación de Alta Calidad de Economía

Felicitemos a los Directivos del Programa de Economía, Profesores y Estudiantes por el logro de la Acreditación de Alta Calidad, reconocimiento a la labor que vienen desarrollando en los últimos años, que sea un motivo para la celebración académica de toda la Facultad de Ciencias Económicas y Administrativas en su Cuadragésimo Aniversario. El reto está planteado, para que los otros programas como Administración de Empresas y Comercio Internacional en principio y posteriormente Contaduría Pública y Mercadeo se unan en esa distinción académica. Usted que opina.

SIMULADOR EMPRESARIAL B-LOGIC, ESTRATEGIA PARA APLICAR LOS CONOCIMIENTOS GERENCIALES

Por: JUAN DAVID PAREDES ORTEGA

Alumno de Décimo Semestre Administrador de Empresas
Generación 2013 - Universidad de Nariño

Uno de los más grandes retos de la Universidad de Nariño y específicamente del programa de Administración de Empresas adscrito a la Facultad de Ciencias Económicas, Administrativas y Contables, consiste en la capacidad de brindarles garantías a los estudiantes, para que sus amplios conocimientos teóricos aprendidos durante la carrera, sean aplicados en la práctica laboral y empresarial.

El Programa de Administración de Empresas ha utilizado estrategias conocidas como “Práctica Empresarial”, que actualmente implica que el estudiante de décimo semestre asista a clases en el horario diurno y que en las tardes trabaje para una empresa de la región, aplicando lo que ha aprendido en sus 10 semestres y contribuirle a la empresa con su conocimiento y mano de obra; pero también existe la modalidad de “Pasantía”, donde los egresados (estudiantes que han terminado su carga académica) trabajan en una empresa generalmente de la ciudad tiempo completo durante 6 meses. Con la reforma al pensum del programa de Administración de Empresas, los estudiantes de décimo al iniciar semestre ya tendrán una constancia de que han terminado todas las materias hasta noveno y así en décimo, sólo se dediquen a la Práctica Empresarial en la mañana y en la tarde, lo que implica un concepto muy similar al de pasantías.

Lo anterior, permite una relación directa entre la Universidad de Nariño y el Programa de Administración de Empresas con el sector empresarial de Pasto, lo cual es importante entre muchas otras cosas para la posible adquisición de la acreditación del programa; sin embargo, algunos estudiantes de décimo semestre que ya prácticamente son

administradores de empresas, además de brindar su trabajo de manera gratuita, son encargados de funciones completamente ajenas al perfil de un Administrador de Empresas y sin ánimo de desmeritar, se podría decir que para los estudiantes son encomendadas labores de Servicios Generales, que son aceptadas para únicamente cumplir con la nota de la materia Práctica Empresarial.

Entonces, debido a la importancia de la práctica empresarial para aplicar los conocimientos académicos y la imposibilidad de que el 100% de los estudiantes de Administración de Empresas de la Universidad de Nariño se ubiquen en un puesto de trabajo realmente acorde con su perfil profesional y las competencias de un administrador, el simulador B-Logic podría resultar una herramienta virtual muy útil para la aplicación de la ciencia y arte empresarial.

B-Logic se considera como una solución inteligente y dinámica que a partir del uso de las TIC, promueve el desarrollo de la formación empresarial, permitiendo interactuar entre entornos empresariales simulados y retos administrativos complejos que se podrían presentar en la realidad.

El simulador empresarial B-Logic trabaja en una plataforma virtual que es monitoreada por un líder que normalmente es un profesor o un encargado del sistema, la filosofía del software requiere la formación de equipos de máximo 6 personas que se desempeñarán en diferentes roles fundamentales para la organización.

La primera labor por lógica es determinar a qué negocio se dedicará la empresa, a lo cual el simulador empresarial brinda una serie de opciones que son analizadas por los grupos según sus intereses, gustos y preferencias. Entre las actividades que se pueden escoger en B-Logic están las concernientes a alimentos, manufacturas y muchas otras, para

SIMULADOR EMPRESARIAL B-LOGIC

este caso escogeremos la actividad relacionada con manufacturas y dentro de ellas prendas de vestir, la cual también presenta una serie de opciones como camisas, zapatos, correas, chaquetas en cuero y otras opciones tanto para el mercado masculino y femenino.

Una vez determinada la actividad económica, se puede pasar a la designación de funciones. B-Logic divide al simulador en 6 áreas funcionales: Gerencia General, Gerencia Financiera, Gerencia de Mercadeo y Ventas, Gerencia de Compras, Gerencia de Producción y Gerencia del Talento Humano. De lo anterior, los 6 miembros se adecúan de acuerdo a sus perfiles profesionales y competencias, al cargo que más se asemeje a sus aspiraciones. En este punto es importante escoger muy bien a las personas que conforman al equipo, debido a que se necesita de un compromiso constante y disciplina si se quiere lograr la obtención de utilidades.

La plataforma virtual B-Logic tiene una serie de entidades externas como sucede en la vida real entre las cuales están los bancos, proveedores (agua, energía, teléfono, arriendo, transporte, materias primas), entidades encargadas de impuestos y una transportadora de mercancía. Al iniciar interviene el Gerente General y el Gerente Financiero quienes se encargan de la constitución legal de la empresa ante Cámara de Comercio, previamente es necesario escoger un punto de fábrica y dos intermediarios de tres opciones de ciudades que son: Bogotá, Medellín y Cali. En Cámara de Comercio se elige el tipo de empresa que puede ser de responsabilidad limitada, en comandita, anónima, cooperativas y demás opciones sin contemplar aún a las Sociedades por Acciones Simplificadas, que han tomado fuerza en los últimos años. Cuando se constituye la empresa, es necesario asignar en el simulador los cargos que se habían establecido previamente y escoger una combinación de puntos de fábrica y venta óptima para la actividad económica, por ejemplo, si se trata de chaquetas se puede elegir a la fábrica en Bogotá y escoger puntos de venta o intermediarios en Bogotá y Medellín, debido a factores como competencia, clima, mercado, ventas históricas y tendencias de gustos de los consumidores, las cuales están consignadas en una base de datos que ofrece la plataforma.

Una vez constituida la empresa, es necesario reconocer que se inicia con una suma de activos considerablemente alta, puesto que ésta asciende a cerca de \$550.000.000 lo cual contrasta con la realidad de las empresas de Colombia y de Pasto específicamente que se matriculan con un patrimonio de \$1.000.000 en su mayoría. Posteriormente a la constitución y registros legales de la empresa, se procede a la apertura de una cuenta bancaria con un capital disponible de \$192.000.000 lo cual también contrasta de sobremanera con la realidad.

Hasta esta instancia, se ha determinado el negocio al cuál se dedicará la empresa, el tipo de empresa creada, la división de funciones a los asociados, la elección del lugar de la fábrica y de los puntos de venta o intermediarios y se ha creado una

cuenta bancaria para efectuar futuras transacciones. Es necesario y muy importante indicar que B-Logic tiene un factor que permite acelerar el tiempo en proporción 1 – 2, 1 – 7, 1 – 10, 1 – 15, 1 – 30, lo que significa en la primera proporción que por cada día real transcurrido, pasarán 2 días simulados y así sucesivamente.

La empresa cuenta con un plan de acción que evidencia un orden en las actividades y permite relacionar cada paso en tres estados: sin iniciar, en ejecución y finalizado. La empresa en este punto está lista para empezar a producir y vender, con el fin de conseguir las tan anheladas utilidades.

Las guías y talleres que contienen paso a paso las actividades de B-Logic, sugieren comenzar con producciones pequeñas de 200 artículos para aprender a manejar el sistema. Lo cual no es una buena estrategia, puesto que en todo lo que se ha realizado hasta el momento y sumado a ello la producción, transcurriría por lo menos un mes simulado y la empresa tendrá que pagar naturalmente servicios (agua, energía, teléfono), arriendo y la mano de obra que es lo más costoso para ese instante, puesto que a pesar de que no hay producción los 6 gerentes de área demandan cerca de \$2.500.000 cada uno a lo que se le deben sumar las prestaciones y demás aportes nominales.

En caso de que se decida comenzar con una producción mínima de 200 unidades, se hace indispensable aprender y mecanizar el proceso de compra de materia prima, producción y ventas de productos terminados, puesto que en el futuro no habrá tiempo para revisar paso a paso los talleres de B-Logic. La clave está en conectarse con la plataforma desde el inicio y general un ambiente de trabajo dentro del equipo de responsabilidad y motivación; puesto que llega un punto en que la consecución de utilidades se convierte en un reto personal y por ende grupal.

Antes de iniciar con la producción, es necesario el proceso previo de compra de materia prima. El gerente de compras acompañado con el gerente financiero quien evalúa y efectúa todos los pagos, solicita una cantidad de materia prima necesaria para la producción; en el caso de las chaquetas de cuero, se solicita la cantidad requerida de cuero, botones, cierres y hasta las bolsas para utilizarlas al momento de vender las chaquetas. Las características del producto se definen de acuerdo a parámetros de calidad, durabilidad y diseño que tenga la empresa en particular. La cantidad de materiales comprados a los proveedores debe ser exacta, puesto que si es inferior, la producción no se podría llevar a cabo y si es superior, se tendría que guardar la cantidad de materia prima que sobra en los inventarios de bodega; B-Logic no genera pérdidas por fallas técnicas o humanas, puesto que no desperdicia absolutamente nada. Al momento de pedir la materia prima, puede suceder que durante el transcurso del transporte de ésta hacia la empresa (se envía la materia prima desde Bogotá, Medellín y Cali, según los proveedores), bien sea por medio aéreo o terrestre, surjan inconvenientes como derrumbes o demoras imprevistas.

SIMULADOR EMPRESARIAL B-LOGIC

Una vez recibida la materia prima en las puertas de la empresa y reservado el espacio en bodega que es considerablemente amplio, se procede con el alistamiento de materia prima para iniciar la producción. Aquí se asigna personal de 4 tipos diferentes (0, 1, 2, 3; siendo 0 el empleado poco capacitado, con baja experiencia y bajo salario; y 3 un empleado muy capacitado, con experiencia y salario alto). La plataforma permite contar con 10 trabajadores que se pueden ubicar en los turnos de la mañana, tarde y noche, éste último turno genera un recargo nocturno al momento de liquidar la nómina. Cuando la producción es alta y se asignan pocos trabajadores, éstos tardan mucho tiempo y aparece una ambulancia en la pantalla, indicando que el empleado sufrió una enfermedad por exceso de trabajo y la empresa asume todo riesgo según la legislación laboral del país. Por ende es recomendable buscar un óptimo entre la cantidad producida, el tiempo y los costos de acuerdo al número de trabajadores a contratar.

Con la primera producción pequeña de 200 unidades recomendadas por los talleres de B-Logic que se hacen en el primer mes, además de los asuntos concernientes a la legalización de la empresa y los demás procesos iniciales, lo más seguro es que el mes termine con una pérdida reflejada en el estado de resultados de más de \$50.000.000, puesto que se debe pagar servicios, arriendo, materiales directos e indirectos, nómina, lo cual es indudablemente costoso.

Por eso las utilidades parten de conocer muy bien los procesos de compra y producción, a tal punto de lograr hacerlos prácticamente de forma mecánica, buscando producciones grandes aprovechando los activos disponibles en banco y la facilidad de acceder a créditos virtuales, que se amortizan según los niveles financieros de endeudamiento de la empresa. La producción de B-Logic a escala reduce costos, pero es necesario atender los óptimos, puesto que en el caso de las chaquetas producir 100 unidades es más costoso que producir 250 y producir 500 unidades también es más costoso que producir 250, lo cual indica en este caso que el óptimo está en 250 unidades. Lo anterior refleja la necesidad de hacer varios planes de producción simultáneos de 250 unidades cada uno, es decir, si se quieren fabricar 1000 chaquetas de cuero, se deben hacer en 4 producciones simultáneas de 250 unidades cada una.

Durante la producción de 1000 chaquetas que puede durar alrededor de 20 días con todos los empleados trabajando, la empresa no puede quedarse estática sino que necesita en primer lugar pedir más materia prima para nuevas órdenes de producción y en segundo lugar y no menos importante, hacer esfuerzos en mercadeo y ventas para lograr vender rápido lo que se produjo, puesto que el periodo de venta máximo es de un mes donde se conocen los estados de resultados parciales.

Es fundamental para la empresa tener un logo, banner, slogan y demás opciones de mercadeo que permite utilizar B-Logic, las cuales incrementan las ventas en periodos de tiempo cada

vez más cortos; estos logos, banner, slogan se deben cambiar periódicamente porque de no hacerlo, el simulador entendería que la empresa es estática y ya no sería atractiva para los clientes y competitiva dentro del mercado.

Cuando finaliza la producción las órdenes de pedido llegan a la empresa y el gerente de mercadeo y ventas se encarga de atenderlas, se deben despachar por la transportadora B-Logic bien sea por vía aérea o terrestre, en algunos casos los costos son iguales y la diferencia de tiempo entre las dos es bastante grande; mientras que por vía terrestre un pedido se puede entregar en 20 horas, por vía aérea el pedido llega a su destino en tan solo 8 horas. Luego se registran las facturas y los pagos llegan la cuenta empresarial de la empresa.

Sin embargo a título personal diría que lo importante no es solamente obtener utilidades, puesto que la plataforma se convertiría en algo mecánico y repetitivo; lo más importante es aplicar los conceptos gerenciales administrativos, económicos, financieros, productivos y demás, con el fin de generar una planeación estratégica que una al equipo para que desempeñe funciones coherentes con las competencias de un administrador de empresas y entienda de forma simulada la responsabilidad de un gerente de área.

Las utilidades sin la planeación son imposibles de obtener, el trabajo en equipo es indispensables, por eso se recomienda que los grupos no sean necesariamente de 6 personas sino de 3 y que cada una se reparta 2 funciones administrativas. Generalmente los líderes del área Gerencia General y el líder de Talento Humano casi no interfiere en las actividades del grupo, son pocos los estudiantes encargados de éstas áreas de generar planes y ayudar al resto, la diversificación de las funciones están tan marcadas que algunos integrantes de los grupos solo se dedican a hacer netamente sus funciones y se olvidan del equipo. Generalmente los grupos de 3 personas son más eficientes en este tipo de ejercicios.

En conclusión, lo anterior resulta ser una explicación sobre la importancia de éste simulador empresarial al momento de relacionar los conocimientos teóricos con la práctica. B-Logic es una plataforma muy completa que les permite a sus usuarios tener una experiencia valiosa, que lo invita a tomar decisiones, trabajar en equipo y manejar problemas que se pueden presentar tanto en el simulador como en la vida real.

Investigación en la FACEA

Escribanos con temas para investigar en el 2013. Cual será el tema y la teoría del 2013?

Comentarios, Aportes y Sugerencias:

oscarhbp@gmail.com

oscarhbp@udenar.edu.co

