COMPAS Empresarial

VOLUMEN 8 • NÚMERO 23 • 3er CUATRIMESTRE, 2017 • ISSN 2075 - 8952

Artículo Científico

https://doi.org/10.52428/20758960.v8i23.821

Análisis financiero como herramienta de la toma de decisiones. Caso: Simulación Juego de Negocios para calzados deportivos de la empresa Enjoy

Financial analysis as a tool for decision making. Case: Business Simulation Game for sport footwear company Enjoy

Lizeth Vania Sandóval Velásquez 1

RESUMEN

En este trabajo se describe la realización de la simulación de Juego de Negocios a través del Business Game Strategy, programa que recrea la industria de los calzados deportivos a nivel mundial. Para esta versión se tuvo la participación de 7 empresas que compitieron dentro del mercado, las cuales venían realizando operaciones a lo largo de 10 años; a partir del año 11 ingresan a todas las empresas nuevos equipos gerenciales, quienes se harán cargo de la dirección de cada empresa durante 8 años más. Entre estas empresas se encuentra la empresa Enjoy, que fue líder del sector durante casi todos los años en los que las nuevas gerencias deberían tomar las decisiones, además que obtuvo el primer lugar en el Juego de Negocios.

En el presente trabajo se puede conocer cuáles son las estrategias utilizadas durante las decisiones de cada año, las lecciones aprendidas y los resultados de las mismas; así como también se puede conocer cuál es estado de las empresas competidoras y si lograron alcanzar las expectativas de los inversionistas (parámetros que se toman para calificar a las empresas); también se puede verificar a través de un análisis de los Estados Financieros el estado de la empresa, cómo se encuentra financieramente hablando, las falencias y fortalezas y conocer la evolución de las cuentas año tras año. De igual manera se realiza el análisis de los índices financieros para determinar los niveles de liquidez, apalancamiento, rentabilidad y de actividad para tomar acciones según los resultados.

Palabras clave: Análisis financiero. Empresas. Gestión financiera. Indicadores financieros.

ABSTRACT

This paper describes the performance of the business simulation game The Business Game Strategy that recreates the sports footwear industry worldwide. For this version had the participation of 7 companies that competed in the market, these companies were performingOperations over 10 years, starting in year 11 ali the new management teams will oversee the managementof each company for 8 more years, among which is the Enjoy company that was the leader company of the company. Sector during almost all the years in which the new managements should make the decisions, besides that the company Enjoy obtained the first place in the business game.

1 Ing. Comercial. Candidata a la Maestría en Administración de Empresas. Analista Administrativo Financiero MERINCO S.A. Universidad Privada del Valle sandoval.lizeth@hotmail.com

Fecha de recepción: 12/12/2017

In the work one can know the strategies used during the decisions of each year, the lessons learned and the results of the same, it is possible to know the state of the competing companies and if they were able to reach the expectations of the investors who are the parameters that are taken to qualify companies, can also be verified through an analysis of the financial state of the company case study, as it is financially speaking, shortcomings and strengths, know the evolution of accounts year after year, the analysis of the financial indices is also carried out to determine the levels of liquidity, leverage, profitability and activity and take actions according to results.

Keywords: Financial analysis. Business. Financial management. Financial indicators.

INTRODUCCIÓN

El simulador Juego de Negocios es una herramienta de apoyo para el aprendizaje de forma virtual que simula una industria real y la participación de varias empresas en un mismo mercado, con el propósito que los estudiantes puedan decidir las mejores alternativas para la dirección de la empresa con base a los conocimientos adquiridos a lo largo del programa de la Maestría en Administración de Empresas realizado por la Universidad Privada del Valle.

En este trabajo se emplea la simulación a través del programa The Business Strategy Game (BSG), el cual recrea la industria mundial de los calzados deportivos (Thompson y Miller, 2017), donde se tiene varias empresas competidoras; cada una ya viene trabajando desde hace 10 años y todas se encuentran bajo las mismas condiciones de activos, ventas, ganancias, deudas y patrimonio, entre otros.

MATERIALES Y MÉTODOS

Entre las técnicas empleadas se tiene la observación participativa, ya que se realizó el trabajo grupal a nivel gerencial en las decisiones del simulador, donde cada participante dio su punto de vista. El instrumento que se utilizó es el simulador de Juego de Negocios BSG, también se utilizaron las bitácoras grupales para anotar los datos más importantes de cada decisión.

En la investigación se desarrolló un enfoque de investigación cuantitativo, debido a que se cuantificaron y analizaron los datos de información (estadísticos y financieros) de la empresa.

El tipo de investigación fue netamente descriptiva, pues se describieron todos los resultados de cada decisión dentro del juego de negocios; entre los métodos de investigación se tiene: análisis, debido a que separaron las partes de un todo para estudiarlas de forma individual; deducción, debido a que se partió de datos generales como los de la industria para llegar a los particulares como las acciones y estrategias de la empresa; y estudio de caso, porque se basó en los datos que arroja el simulador Juego de Negocios (Hernández, Fernández. y Baptista, 2010).

RESULTADOS

La empresa Enjoy fue la empresa ganadora en el Juego de Negocios debido a las acertadas estrategias que se emplearon a lo largo de las decisiones. Desde el inicio, la empresa siguió una estrategia de mejor costo, durante la primera decisión del juego de negocio en el año 11 Enjoy salió en segundo lugar; sin embargo, fue la empresa que tuvo mayor participación de mercado, como se observa en el cuadro N°1, donde se aprecia los datos de participación de mercados durante el año 11 para el segmento de mercado mayorista y ventas por internet.

Cuadro N°1. Segmento mercado mayorista

Segmento mercado mayorista	Action Motion	Bronte	Coach	Drago	Enjoy	Falcon	GameChanger
Norteamérica	14,10%	10,20%	12,20%	15,40%	18,20%	14,20%	15,60%
Europa-África	15,40%	10,80%	9,90%	15,90%	18,90%	15,70%	13,40%
Asia-Pacífico	15,50%	5,70%	14,40%	16,60%	18,60%	16,10%	13,10%
Latinoamérica	15,90%	6,50%	15,60%	14,70%	18,10%	16,00%	13,20%

Fuente: Elaboración propia en base a recuperación de datos BSG, 2016

Cuadro N°2. Segmento mercado ventas por internet

Ventas por internet	Action Motion	Bronte	Coach	Drago	Enjoy	Falcon	Game Changer
Norteamérica	10,50%	5,80%	16,00%	14,30%	24,80%	15,30%	13,50%
Europa-África	10,80%	6,20%	16,00%	14,30%	25,60%	15,80%	11,50%
Asia-Pacífico	11,20%	5,70%	16,20%	14,70%	25,20%	16,20%	10,90%
Latinoamérica	11,00%	5,50%	18,10%	14,30%	24,80%	15,80%	10,50%

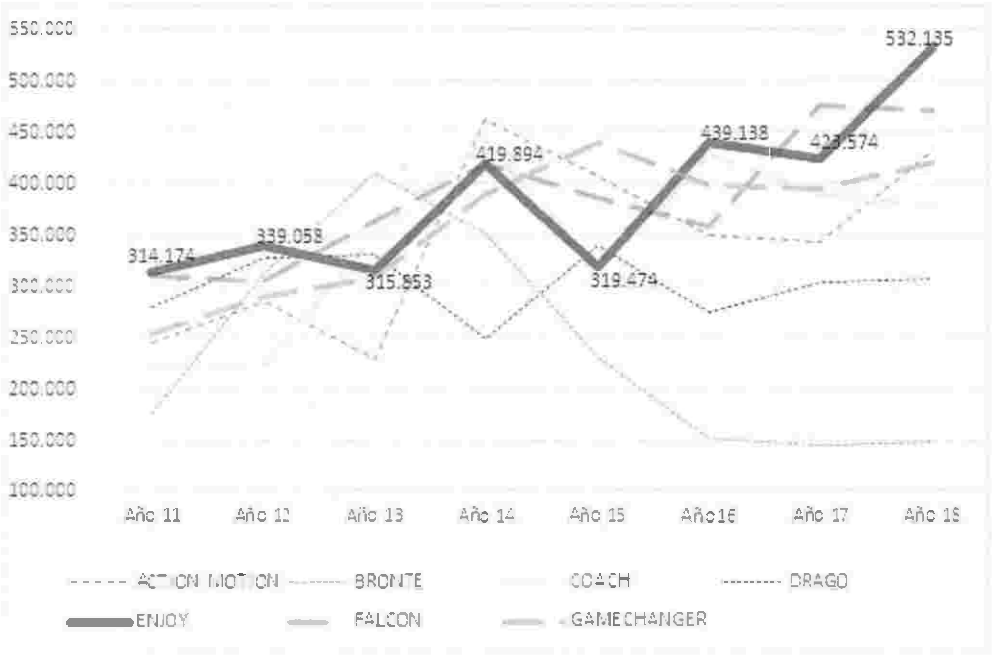
Fuente: Elaboración propia en base a recuperación de datos BSG, 2016

En esta primera decisión, la empresa Enjoy cumplió con todas las expectativas de los inversionistas, pero la empresa Falcon obtuvo un mayor puntaje.

En el segundo año de decisión, Enjoy mantuvo la misma estrategia, mientras las otras empresas subían sus precios, por lo que se obtuvo un mejor nivel de ventas y se logró tomar el liderazgo en la industria hasta el último año de decisión.

Desde el año 14 de decisión, los demás competidores bajaron sus precios y quisieron adoptar la estrategia de Enjoy generando una guerra de precios en el mercado para captar mayores ventas; fue tan fuerte la guerra que algunas empresas trabajaron a pérdida para poder tener precios bajos, debido a que sus costos de producción eran elevados. Cada año se hizo más fuerte la guerra, teniendo precios cada vez más bajos, en el año 17 se generó una recesión en las ventas a nivel general en el mercado, por lo que las empresas no generaron los ingresos pronosticados; es ahí que la empresa Enjoy decide salir de esta "guerra de precios", como se puede apreciar en la siguiente grafica de ingresos por ventas anuales.

Cuadro N°3. Segmento mercado ventas por internet



Fuente: Elaboración propia en base a recuperación de datos BSG, 2016

El año 18 dio un giro estratégico fabricando productos con mayor calidad a un precio más elevado; mientras las demás empresas seguían en el mercado saturado de costos bajos, Enjoy recuperó sus ingresos esperados, por lo que se pagaron los compromisos con el banco e incluso se realizó la entrega de dividendos a sus inversionistas.

DISCUSIÓN

Los resultados logrados durante todos los años de duración del juego se deben a una estrategia bien planteada desde el principio, donde todo iba en dirección al cumplimiento de los lineamientos de la empresa como la visión y la misión. El tratar de cumplir los pronósticos y las expectativas de los inversionistas, revisando año tras año los resultados de venta, posición de mercados y los datos financieros, ayudaron a establecer nuevas directrices para la toma de decisiones del siguiente año, tomando siempre en cuenta lo que venía haciendo la competencia para estar un paso adelante.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

(1) Thompson, A. y Miller, J. (2017). The Business Strategy Game. EE.UU.: Mc Graw Hill Education, Inc.
(2) Hernández, R., Fernández, C. y Baptista, P. (2010). Metodología de la investigación 5ta edición. México D.F.: Mc Graw-Hill/Interamericana editores, S.A.

Fuentes de financiamiento: Esta investigación fue financiada con fondos de los autores.

Declaración de conflicto de intereses: Los autores declaran que no tiene ningún conflicto de interés.

Copyright (c) 2017 Lizeth Vania Sandóval Velásquez

Este texto está protegido por una licencia *CreativeCommons 4.0*.

Usted es libre para Compartir —copiar y redistribuir el material en cualquier medio o formato— y Adaptar el documento —remezclar, transformar y crear a partir del material— para cualquier propósito, incluso p a ra f i n es comerciales, siempre que cumpla la condición de:

Atribución: Usted debe dar crédito a la obra original de manera adecuada, proporcionar un enlace a la licencia, e indicar si se han realizado cambios. Puede hacerlo en cualquier forma razonable, pero no de forma tal que sugiera que tiene el apoyo del licenciante o lo recibe por el uso que hace de la obra.

Resumendelicencia - *Textocompletodelalicencia*