



Presentación

GLOBAL MANAGEMENT CHALLENGE

**Introducción a la
Competición**



Estás empezando una aventura única

Acabas de pasar a formar parte del consejo directivo de una compañía internacional.

Tu equipo deberá dirigir una compañía en un mercado altamente competitivo, tienes la oportunidad de desarrollar las siguientes habilidades:

- Dirección estratégica.
- Toma de decisiones.
- Trabajo en equipo.
- Liderazgo.

Para empezar:



PUNTO DE PARTIDA: Organización, Calendario y Manual.

4

COMPETICIÓN: Equipo, Reportes y Decisiones.

11

COMPAÑÍA: Descripción general.

18

Procedimiento

40

El objetivo es dirigir una empresa, analizar su situación a través de su pasado reciente y diseñar una estrategia para el futuro. Lo conseguirás analizando resultados, tomando decisiones en las diferentes áreas de la empresa, investigando el mercado y la situación económica con el objetivo de conseguir los mejores resultados en la competición.

El equipo vencedor se determinará mediante:

- El mayor desempeño de las inversiones al final de cada periodo, y por supuesto al final de la competición.

Inicialmente se entregará al equipo un reporte con la información de la empresa y el mercado de los cinco últimos trimestres.

Organiza tu equipo.

Probablemente sea la decisión mas importante que tomes, y la que más influirá en la calidad de las decisiones y los resultados que obtengas.

Debereis designar un director general responsable de organizar a los miembros del equipo en las siguiente áreas:

Marketing, Producción, Recursos Humanos y Finanzas.

El trabajo en equipo es muy importante en la competición.

Un equipo bien organizado, que aprovecha las habilidades de todos sus miembros y valora sus decisiones tiene muchas posibilidades de obtener buenos resultados.

Organiza el tiempo

Es importante que el trabajo se distribuya de acuerdo a todos los miembros del equipo. Tienes plazos en los que tomar las decisiones, como en la realidad, cumplir con estos plazos es vital para la empresa.

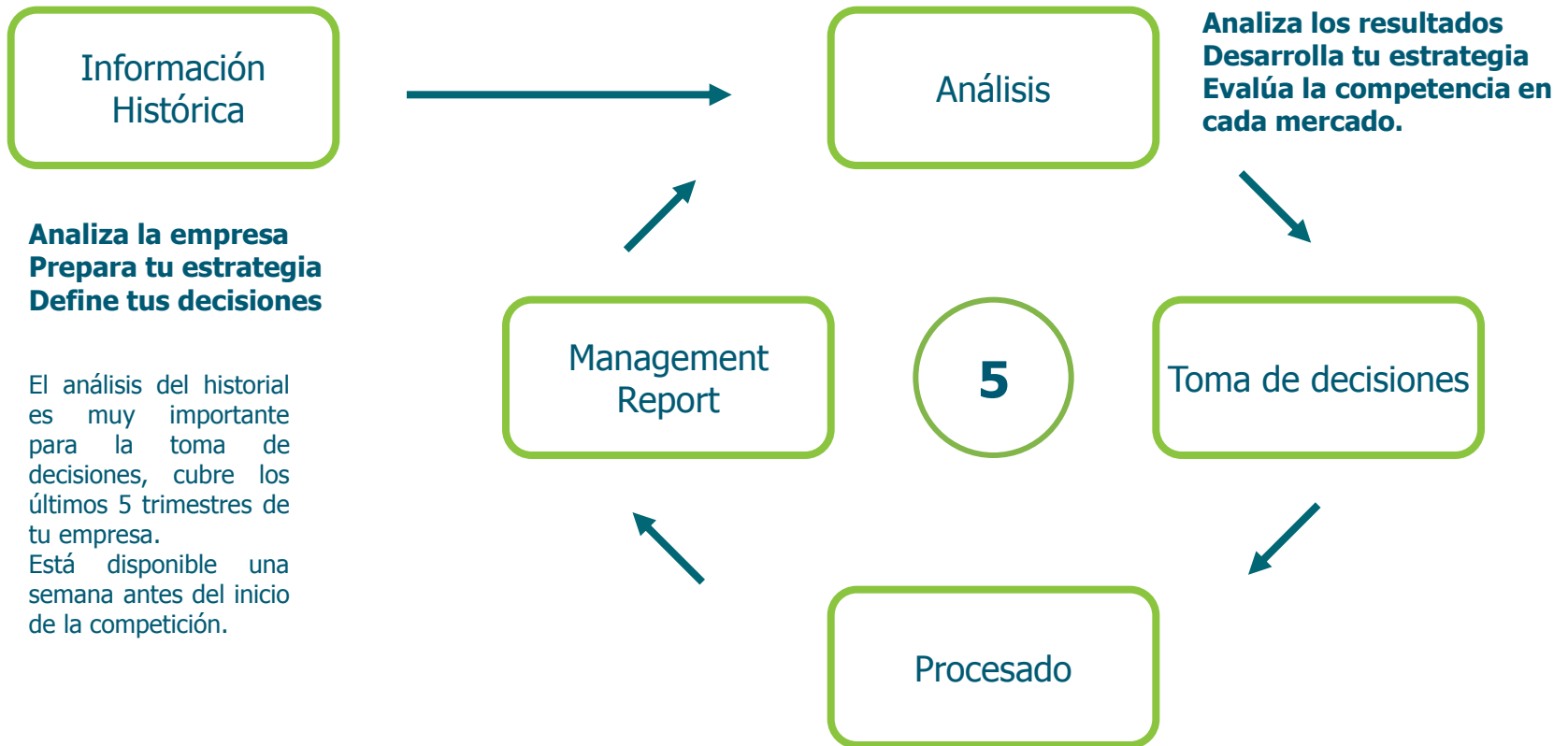
Planea las reuniones, la gestión del tiempo es vital para tus resultados.

Lee detenidamente el manual, está distribuido en 4 partes:

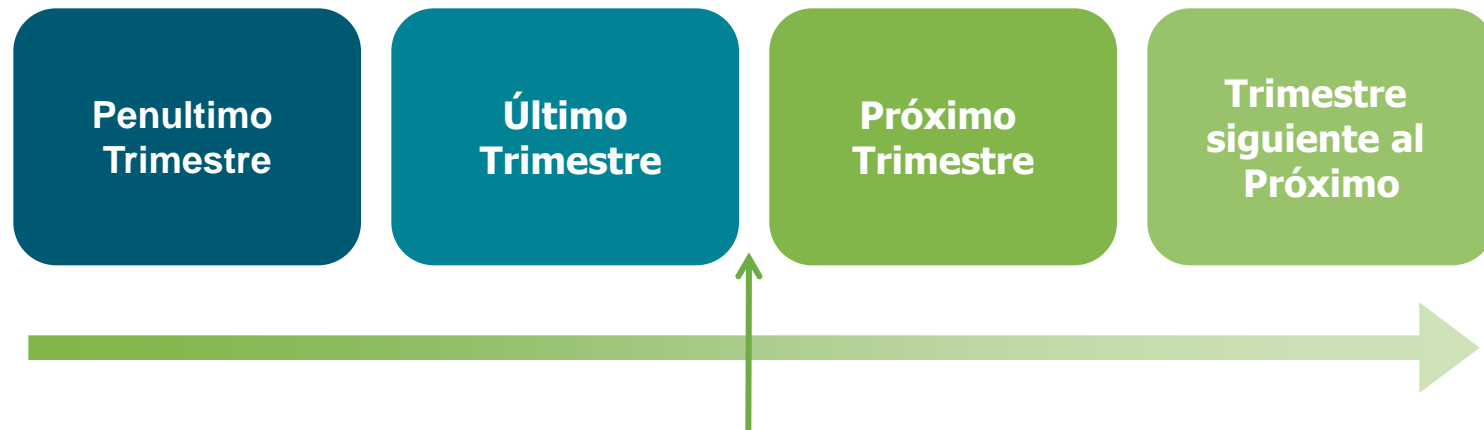
- 1. INTRODUCCIÓN:** Como usar el manual
- 2. CONTEXTO:** Contexto económico; eventos mundiales; Marketing; Producción y Distribución; Recursos Humanos y Finanzas.
- 3. INFORME DE GESTIÓN:** Se explica el funcionamiento de los reportes.
- 4. DECISIONES:** Explicación de como se envían las decisiones de cada trimestre.

Tomar las riendas de una empresa es una actividad muy compleja que exige preparación. Lee el manual para entender como funciona la compañía, como compite con otras empresas del sector, cuales son las bases de la simulación y que debe hacer tu equipo.

Se toman decisiones para cada trimestre.



La simulación se divide en trimestres.



Para tomar decisiones, considera que te encuentras en un momento imaginario entre el último trimestre y el próximo trimestre.

Ten en cuenta que algunas decisiones tienen efecto en el trimestre siguiente al próximo.

Recapitulando:

- 1 Organiza tu equipo**
Elige un director que será el responsable de la comunicación con la organización durante la competición.
- 2 Organiza tu tiempo**
Ten muy en cuenta las fechas en las que deben haberse tomado las decisiones.
- 3 Lee el manual**
Lee detenidamente el manual, en caso de duda envíanos un e-mail.
- 4 Competición/ Decisiones/ Trimestres**
Entender el ciclo de la competición es vital para el éxito de tu empresa.

competicion@gmcpain.com



Organiza tu empresa, define las responsabilidades y objetivos de cada uno, los métodos de trabajo y procesos de decisión. **Utiliza el ejemplo superior o crea el tuyo con otras funciones.** Designa al responsable de introducir las decisiones.

El Informe de Gestión contiene toda la información que necesitas analizar antes de tomar cada decisión. Está dividido en 4 partes. Teniendo en cuenta los siguientes puntos te será mas sencillo entender el manual.

- El Informe de Gestión reproduce tus decisiones.
- El Informe de Gestión te informa sobre: la producción, las dimensiones de tus instalaciones, las adquisiciones de materias primas, RRHH, ventas, productos, huella de carbono, transporte e información financiera: Balances, Cuentas de resultados, Tesorería, Inversiones, etc.
- El reporte incluye también información general sobre las actividades de los competidores como sus precios, plantilla de trabajadores, salarios, Agentes y Distribuidores, etc.

POR FAVOR, COMPRUEBA ...

tus decisiones

Año 2011 Trm 3

	Corporat.	Prod. 1	Prod. 2	Prod. 3
Publicidad: (€'000)				
Europa	30	30	30	30
Nafta	30	30	30	30
Internet	30	30	30	30

Precios (€):			
Europa	360	610	850
Nafta	360	610	850
Internet	340	520	740

Cantidades a entregar a: (Entrega incompleta con *)			
Agentes UE	850	300	200
Distribuidores Nafta	500	200	150
Distribuidor Internet	1400	850	475

Calidad:			
Introducción de Gran Mejora	0	0	0
Investigación y Desarrollo (€'000)	30	30	30
Tiempos de montaje (minutos)	115	165	325
Materias primas Premium (%)	0	0	0

Subcontratación:			
Componentes a encargar (unid.)	0	0	0

	Número necesar.	Soporte (€'000)	Comisión %
Agentes y Distribuidores:			
Agentes UE	2	13	13
Distribuidores Nafta	3	13	13
Distribuidor Internet		11	11

		3mes	6mes
Operaciones:			
Materia prima ('000) Actual	8	0	0
Mantenimiento horas/máquina	25		2
Número de puertos operador	10		30
		Turnos	
		Desarrollo Web-site	

Personal:		
Op. Esp. a Contratar	0	A formar
Salario hora Op.Esp (€c)	10,00	
Gastos de Gestión (€'000)	115	Formación Staff (days)
		0

Finanzas:		
Acciones a Emitir/Recomprar	0	Dividendo (cent./acción)
Préstamos (€'000)	0	Inversiones (€'000)
Máquinas a comprar	0	Máquinas a vender
Ampliación fábrica (sq. m.)	0	Plan de seguro
		2

Information:		
Cuotas de mercado	1	Actividad empresas
		1

RECURSOS FÍSICOS: Uso y disponibilidad	
Espacio:	Sq. m.
Terrenos de la empresa	9000
Acceso/parking etc	1800
Tierra disponible	6300
Tamaño de fábrica próximo trimestre	900
Circulación y acceso	225
Operacionez de mecanizado	175
Operaciones de montaje	260
Material y stock de componentes	0
Espacio disponible (- alquilado)	240
Máquinas	Number
Retiradas	0
Utilizadas último trimestre	7
Instaladas en último trimestre	0
Disponibles próximo trimestre	7
Horas disponibles último trimestre	7476
Horas de paralización	155
Horas utilizadas último trimestre	7319
Horas de mantenimiento	20
Rendimiento de las máquinas %	84.2
Materias primas:	
Stock Inicial	0
Entregas a precio actual	8000
Entregas por carencias	22
Perdido / Destruído	0
Utilizada en el Último Trimestre	8022
Stock Final	0
Entregas Próximo Trimestre	
Compras Último Trimestre	0
Compras Penúltimo Trimestre	0
Entregas Trimestre Siguiente al Próx.	0
Estadísticas Internet:	
Número de puertos servidor internet	10
Número de visitas internet con éxito	59373
Estimación de visitas fallidas (%)	1
Reclamaciones servicio de internet	120

RECURSOS HUMANOS:		
Personal de producción:	Montaje	Mecaniz.
Al inicio del último trimestre	26	48
Admitidos	0	8
Formados	0	
Despedidos	0	0
Bajas naturales	0	8
Disponibles próximo trimestre	26	48
Personal de montaje:		
Total horas disponibles último trimestre		14976
Horas Absentismo		274
Total horas utilizadas último trimestre		13615
Anuncio semanas huelga próx. Trim.		0

Agentes y Distrib.:	UE	Nafta	Internet
Disp. Ult. Trim.	2	3	1
Bajas Ult. Trim.	0	0	
Despidos Ult. Trim.	0	0	0
Altas Próx. Trim.	0	0	0
Disp. Próx. Trim.	2	3	1

Transporte:	UE	Nafta	Internet
Trayecto medio(km)	1434	500	300
Nº de fletes	5	3	10

Huella de carbono (CO2e):	Toneladas
Luz y calefacción en fábrica	8,55
Energía utilizada en producción	29,92
Total CO2e	38,47

DATOS PRODUCCIÓN:	Prod. 1	Prod. 2	Prod. 3
Cantidades:			
Solicitados	2697	1324	809
Producidos	2780	1367	836
Rechazados	83	43	27
Perdidos o destruidos	0	0	0
Entregas a:			
Agentes UE	833	294	196
Distribuidores Nafta	490	196	147
Distribuidor Internet	1374	834	466
Pedidos desde:			
UE	771	305	287
Nafta	686	267	256
Internet	1380	861	527
Vendidos:			
UE	771	294	196
Nafta	490	196	147
Internet	1380	834	466
Pedidos atrasados:			
UE	0	20	77
Nafta	100	45	83
Stocks:			
UE	350	0	0
Nafta	0	0	0
Internet	270	0	0
Servicio de garantía	95	44	215
Mejoras de producto	Ninguna	Menor	Mayor
Componentes:			
Montados Ult. Trim.	0	0	0
Pedidos Ult. Trim.	0	0	0
Stock final	0	0	0
Disponibles	0	0	0

ESTADOS FINANCIEROS		CUESTA DE RESULTADOS		BALANCE		FLUJO DE CAJA	
GASTOS GENERALES	€		€		€		€
Publicidad	360000	Ingresos por ventas	2302130	Activo fijo		Actividades de explotación:	
Distribuidor Internet	148248	Valor Stock inicial	54708	Terreno	450000	Cobros	2444513
Servicio Proveedor Internet	47431	Componentes comprados	0	Bienes inmuebles	450000	Seguros recibidos	29365
Agentes & Distribuidores	211698	Adquisición de materias primas	286937	Valor de las máquinas	1664038	Gastos de explotación	2040066
Departamento Comercial	26418	Funcionamiento máquinas	112977	Total activo fijo	2564038	Impuestos pagados	0
Servicio de Garantía	54487	Salarios mecanizado	304181	Activo Circulante		Net cash flow from operations	433812
Investigación y Desarrollo	90000	Salarios Mmontaje	152179	Inventario - Productos	59520	Actividades de Inversión:	
Desarrollo Web Site	30000	Control de calidad	4983	Inventario - Componentes	0	Intereses recibidos	0
Departamento Personal	8000	Transporte	47400	Inventario - Materia Prima	0	Ventas inmovilizado	0
Mantenimiento máquinas	27125	Menos valor de stock final	59520	Deudores	910273	Inversiones inmovilizado	0
Almacenes y Compras	9571	Coste de las ventas	903845	Efectivo y equivalentes	2938126	Flujo de caja de inversión	0
Información	12500	Beneficio Bruto	1398285	Total activo circulante	3907919	Actividades Financieras:	
Control de Crédito	4774	Gastos generales	1174104	Activo Total	6471957	Emisión de acciones	0
Seguros	9314	Seguros recibidos	29365	Pasivo:		Recompra de acciones	0
Dirección	115000	Amortización	42669	Impuestos a pagar	0	Pago de dividendos	0
Otros costes	19538	EBIT	210877	Acreedores	677051	Préstamos adicionales	0
TOTAL GASTOS GENERALES	1174104	Ingresos financieros	0	Descubierto bancario	0	Intereses pagados	0
Impuesto sociedades:		Gastos financieros	0	Pasivo exigible	677051	Flujo de caja finanzas	0
Base imponible Ult. Trim	210877	Beneficio antes de impuestos	210877	Préstamos	0		
Base Imponible acumulada	486420	Impuestos	0	Activo neto	5794906	Flujo de caja	433812
Beneficio/Pérdida impobnible	697297	Resultado neto	210877	Fondos propios		Flujo de caja anterior	2504314
		Beneficio por acción (cents)	5,27	Capital social	4000000	Efectivo y equivalentes	2938126
		Pago de dividendos	0	Prima de emisión	0	(incluye inversioines por valor -	0)
Seguros pedidos	34687	Transferido a reservas	210877	Reservas	1794906	Lim. descubierto Prox. Trim.	622000
Franquicia	5322,83	Reservas acumuladas	1584029	Patrimonio neto	5794906	Potencial Crédito Próx. Trim.	2234000
		Reservas totales	1794906				

ECONOMÍA INTERNACIONAL	UE	Nafta	Resto del Mundo Desarrollado	
Producto Nacional Bruto	4117	4307	60	
% Desempleo	7,2	5,1		
Balanza Comercial	1693	1715		
PREVISIONES PRÓXIMO CUARTO				
% Tasa Anual de Interés Próx. Trim.	4,4	3,1	Tasa cambio Próx. Trim. (€/\$)	1,03
Coste de construcción (€ metro cuadrado)	500			
Coste de componentes (€ por ud)	Prod. 1	Prod. 2	Prod. 3	
de (sin materias premium)	93	142	221	
a (100% materias premium)	110	176	272	
	Actual	3 Meses	6 Meses	
Precio Materia Prima (\$ por '000 ud)	32993	32567	32256	
NOTICIAS:	No Message			

INFORME COMPARATIVO	Empresa 1	Empresa 2	Empresa 3	Empresa 4	Empresa 5	Empresa 6	Empresa 7	Empresa 8
Mercado de valores:								
Cotización (cent.)	142,8	142,8	142,8	142,8	142,8	142,8	142,8	142,8
Valor de mercado (€)	5712000	5712000	5712000	5712000	5712000	5712000	5712000	5712000
Dividendo (cent/acción)	0	0	0	0	0	0	0	0
Rentabilidad de la Inversión (€)	5712000	5712000	5712000	5712000	5712000	5712000	5712000	5712000
Situación del mercado:								
Precios de productos (€)								
Prod. 1: UE	360	360	360	360	360	360	360	360
Nafta	360	360	360	360	360	360	360	360
Internet	340	340	340	340	340	340	340	340
Prod. 2: UE	610	610	610	610	610	610	610	610
Nafta	610	610	610	610	610	610	610	610
Internet	520	520	520	520	520	520	520	520
Prod. 3: UE	850	850	850	850	850	850	850	850
Nafta	850	850	850	850	850	850	850	850
Internet	740	740	740	740	740	740	740	740
Nº Empleados en producción	82	82	82	82	82	82	82	82
Salario Hora Op. Esp. (E.p)	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000
Nº Agentes y Distribuidores	5	5	5	5	5	5	5	5

BALANCES DE EMPRESAS

Empresa:	1	2	3	4	5	6	7	8
Activos								
Activo fijo	2564038	2564038	2564038	2564038	2564038	2564038	2564038	2564038
Inventarios	59520	59520	59520	59520	59520	59520	59520	59520
Deudores	910273	910273	910273	910273	910273	910273	910273	910273
Efectivo y equivalentes	2938126	2938126	2938126	2938126	2938126	2938126	2938126	2938126
Pasivo								
Impuestos a pagar	0	0	0	0	0	0	0	0
Acreedores	677051	677051	677051	677051	677051	677051	677051	677051
Descubierto bancario	0	0	0	0	0	0	0	0
Préstamos	0	0	0	0	0	0	0	0
Fondos propios								
Capital social	4000000	4000000	4000000	4000000	4000000	4000000	4000000	4000000
Prima de emisión	0	0	0	0	0	0	0	0
Reservas	1794906	1794906	1794906	1794906	1794906	1794906	1794906	1794906
Patrimonio neto	5794906	5794906	5794906	5794906	5794906	5794906	5794906	5794906

INFORMACIÓN COMPRADA		0							
Empresa		1	2	3	4	5	6	7	8
Cuotas de mercado (% según ventas)									
Prod. 1:	UE	3.6	3.6	3.6	3.6	3.6	3.6	3.6	3.6
	Nafta	3.8	3.8	3.8	3.8	3.8	3.8	3.8	3.8
	Internet	8.3	8.3	8.3	8.3	8.3	8.3	8.3	8.3
Prod. 2:	UE	2.7	2.7	2.7	2.7	2.7	2.7	2.7	2.7
	Nafta	3.2	3.2	3.2	3.2	3.2	3.2	3.2	3.2
	Internet	8.7	8.7	8.7	8.7	8.7	8.7	8.7	8.7
Prod. 3:	UE	5.4	5.4	5.4	5.4	5.4	5.4	5.4	5.4
	Nafta	6.6	6.6	6.6	6.6	6.6	6.6	6.6	6.6
	Internet	10.3	10.3	10.3	10.3	10.3	10.3	10.3	10.3
Información actividad de las empresas									
Empresa		1	2	3	4	5	6	7	8
	Publicidad (€)	360000	360000	360000	360000	360000	360000	360000	360000
	I+D (€)	90000	90000	90000	90000	90000	90000	90000	90000
Opinión Consumidores									
	Producto 1	**	**	**	**	**	**	**	**
	Producto 2	**	**	**	**	**	**	**	**
	Producto 3	****	****	****	****	****	****	****	****
	Web-site	****	****	****	****	****	****	****	****

La estrategia del equipo se plasma a través de **77 decisiones**, incluyendo:

- **Publicidad** (corporativa & productos)
- **Precios** (productos & mercados)
- **Entregas** (agentes & distribuidores)
- **Calidad** (I+D, mejoras, tiempos de montaje, materiales premium)
- **Subcontratación de componentes**
- **Agentes y Distribuidores** (reclutamiento, comisión, soporte)
- **Operaciones** (materiales, mantenimiento, turnos, desarrollo web)
- **Personal** (reclutamiento, formación, salario)
- **Finanzas** (acciones emitidas/adquiridas, dividendos, préstamos, inversiones, maquinaria, inmovilizado, seguros)
- **Información:** competidores y mercados (Acciones, Business Intelligence)

Decision Form

Identity

Group Company ID Code

Period

Year Quarter **Send**

Decisions about your Products

Advertising

	Corporate	Product 1	Product 2	Product 3
Europe	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
Nafta	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
Internet	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>

Prices (€)

	Product 1	Product 2	Product 3
Europe	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
Nafta	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
Internet	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>

Deliveries

	Product 1	Product 2	Product 3
Europe	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
Nafta	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
Internet	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>

Quality

	Product 1	Product 2	Product 3
Implement improvements	<input type="text" value="0"/>	<input type="text" value="0"/>	<input type="text" value="0"/>
Product development (€000)	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
Assembly times (min)	<input type="text" value="100"/>	<input type="text" value="150"/>	<input type="text" value="300"/>
Premium materials (%)	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>

Operations

Subcontracting (units)	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
------------------------	----------------------	----------------------	----------------------

Decisions about your Resources

Agents

	Number	Support	Commission %
European agents	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
Nafta distributors	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
Internet distributor	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>

Operations

Materials to buy: spot	<input type="text" value="0"/>	3mth <input type="text" value="0"/>	6mth <input type="text" value="0"/>
Plant maintenance (hr)	<input type="text"/>	Shift level (1, 2 or 3)	<input type="text"/>
Internet ports	<input type="text"/>	Website development	<input type="text"/>

Personnel

Assembly workers: hire	<input type="text" value="0"/>	Assembly trainees	<input type="text" value="0"/>
Wage rate (cents/hr)	<input type="text"/>		
Management budget	<input type="text"/>	Staff training (days)	<input type="text"/>

Finance

Shares (issue/cancel)	<input type="text" value="0"/>	Dividend (cents/share)	<input type="text"/>
Long term loan (€000)	<input type="text" value="0"/>	Term deposit (€000)	<input type="text" value="0"/>
Machines - to buy	<input type="text" value="0"/>	Machines - to sell	<input type="text" value="0"/>
Factory - build (sq m)	<input type="text" value="0"/>	Insurance plan (0-4)	<input type="text"/>

Information

Market shares	<input type="text" value="0"/>	Business intelligence	<input type="text" value="0"/>
---------------	--------------------------------	-----------------------	--------------------------------

Reset

Note: money values are in €000 unless shown otherwise

77 decisiones ...

Asegurate de que introduces bien tus decisiones.

Lee detenidamente las sugerencias de la página siguiente.

Tu gestión quedará plasmada en la hoja de decisiones. Lee detenidamente las siguientes recomendaciones:

- Se recomienda que una persona se encargue de introducir las decisiones y otra de verificarlas.
- Ten muy en cuenta las unidades de la decisión que estas tomando.
- Tras introducir y enviar todas las decisiones, sal de la página. Vuelve a entrar para verificar que se han introducido correctamente.
- Puedes introducir las decisiones gradualmente, no esperes al último momento.
- El Líder de Equipo es el responsable de las decisiones introducidas.
- En caso de duda, consulta el manual.

Para poder gestionar la empresa necesitas leer el manual.

A continuación vamos a tratar los puntos mas importantes para empezar:

Contexto Económico -----	<u>19</u>
Noticias Internacionales-----	<u>20</u>
Marketing -----	<u>21</u>
Producción -----	<u>27</u>
Recursos Humanos-----	<u>31</u>
Finanzas -----	<u>34</u>
Objetivo -----	<u>38</u>

Compites con otras empresas que fabrican los mismos productos en las mismas áreas geográficas.

El mercado se divide en dos áreas geográficas -**Unión Europea (UE) y el mercado Dolar (NAFTA)**- a las que se accede con distribución y marketing tradicional.

Simultáneamente tu empresa vende en todo el mundo (incluyendo UE y NAFTA) a través de internet. En todas las áreas compiten las mismas empresas.

Las tasas de cambio condicionan la competencia en algunos mercados; las estadísticas macroeconómicas se corrigen trimestralmente. En el mercado de internet se comercia en dólares.

Pueden ser provocadas por motivos políticos, económicos, medioambientales, guerras, desastres como erupciones volcánicas, terremotos, etc.

Estos sucesos pueden ocurrir repentinamente, ocurrir en el futuro, o ser predicciones que nunca lleguen a hacerse reales.

Lee detenidamente el reporte para informarte sobre la situación internacional.

Los efectos pueden influir en la competitividad de la empresa y en sus resultados.

Las noticias publicadas no tienen por qué ser totalmente verídicas.

El departamento de marketing es el responsable de crear la demanda y ventas de los productos, compitiendo con las demás empresas.

El éxito de la empresa depende de un buen análisis de la competencia, preparar el plan de marketing y tomar las mejores decisiones a corto y largo plazo. Deberás trabajar con los demás departamentos para asegurar que la compañía funciona adecuadamente.

Estudia a la competencia, sus decisiones sobre precios, empleados, salarios...

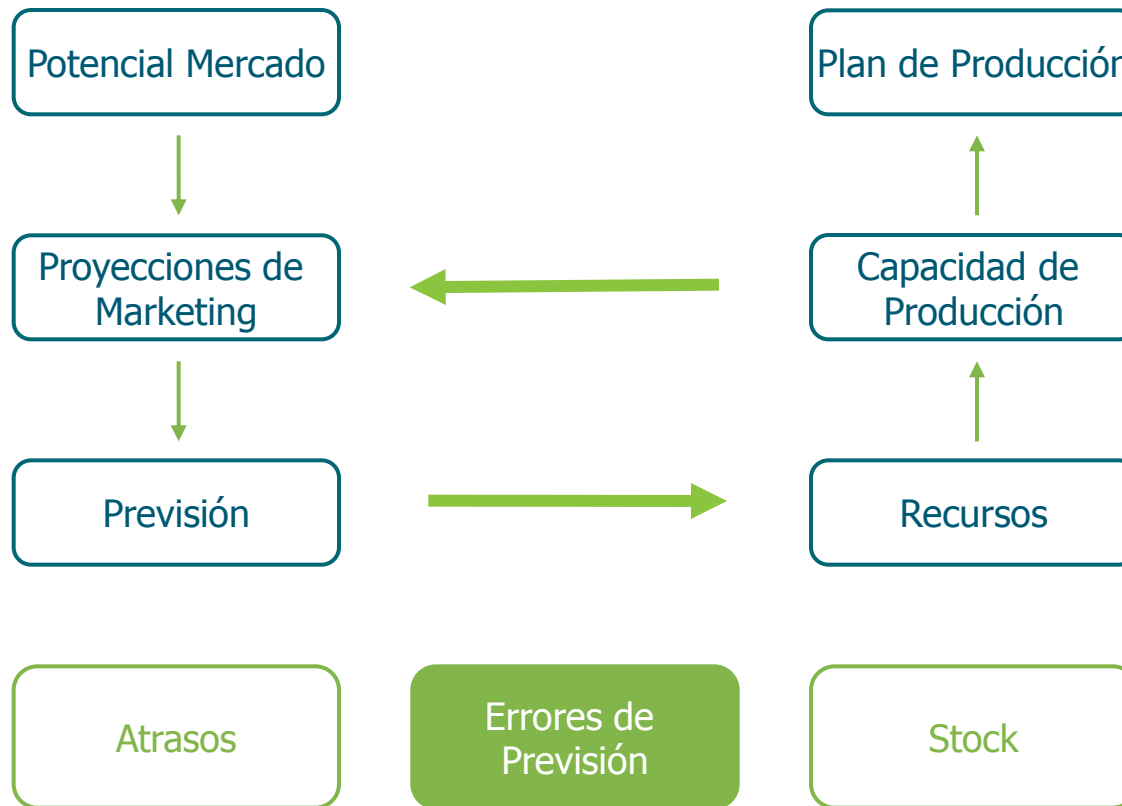
Observa toda la información de que dispones para hacer que tu plan de marketing sea altamente efectivo.

Para tomar las decisiones de marketing dispondrás de una gran cantidad de información. Parte de esta información la obtendrás sin coste alguno, podrás comprar otros informes mas detallados.

Con la información disponible deberás tomar las decisiones. Asegúrate de que has leído en el manual como afectan todos los siguiente elementos.

- Precios
- Calidad de productos
- Investigación y desarrollo
- Publicidad
- Ventas
- Disponibilidad de productos
- Dirección de marketing

Conflicto : **MARKETING / PRODUCCIÓN**



PRODUCTOS

Hasta 3 productos

Decide cuantos productos deseas fabricar para cada mercado.

DISTRIBUCIÓN

Hasta 3 mercados

UE

Agentes

NAFTA

Distribuidores

E-COMMERCE

Distribuidor Internet

Decide como y en que mercados deseas participar.

CLIENTES

Puedes adquirir informes para conocer la opinión de los clientes sobre tus productos.

Previsión de pedidos

Puedes vender a través
De diferentes canales o
Directamente a través de
internet

Estudia el manual para
entender las reglas

UE Agentes

- Número
- Comisiones
- Salario base

NAFTA Distribuidores

- Número
- Comisiones
- Salario base

E-COMMERCE Distribuidor de Internet

- Desarrollo Web-Site
- N° de puertos
- Comisiones
- Soporte financiero

Presentación de la
Empresa y sus
productos:
Publicidad

Utiliza el manual para
estudiar detenidamente
el efecto de la publicidad
en los diferentes
mercados.

Institucional

Largo plazo

- Por área

Productos

Corto plazo

- Por área

- Por producto

El departamento de producción es el responsable de la producción y distribución de los productos de la forma mas eficiente y que conlleve los mejores resultados para la empresa.

Debe respetar los estándares de calidad fijados por la política de marketing. Requiere trabajar conjuntamente con el departamento de marketing y de recursos humanos para asegurarse de que se dispone de la plantilla y los equipos adecuados para cumplir con la demanda.

La decisión mas importante es el plan de producción.

Muchas decisiones de producción tienen efecto a largo plazo.

El presupuesto de dirección tiene un gran efecto en la adecuada gestión de la producción.

Producción y distribución deben responder a las previsiones realizadas por marketing. Se puede decidir subcontratar la producción de todo o parte de la fabricación a empresas externas en lugar de fabricarlos en la empresa. La producción no se verá condicionada por la disponibilidad de material puesto que en caso de carencia siempre hay disponible en los mercados, aunque asumiendo un mayor precio. Revisa en el manual los siguientes elementos:

- Maquinaria
- Mantenimiento de las máquinas
- Espacio disponible
- Subcontratación de componentes
- Huella de carbono
- Garantías y calidad
- Transporte, almacenamiento y distribución
- Adquisición de materias primas y almacenamiento
- Información sobre tecnología
- Dirección de producción

Construir/ampliar la fábrica

MECANIZADO



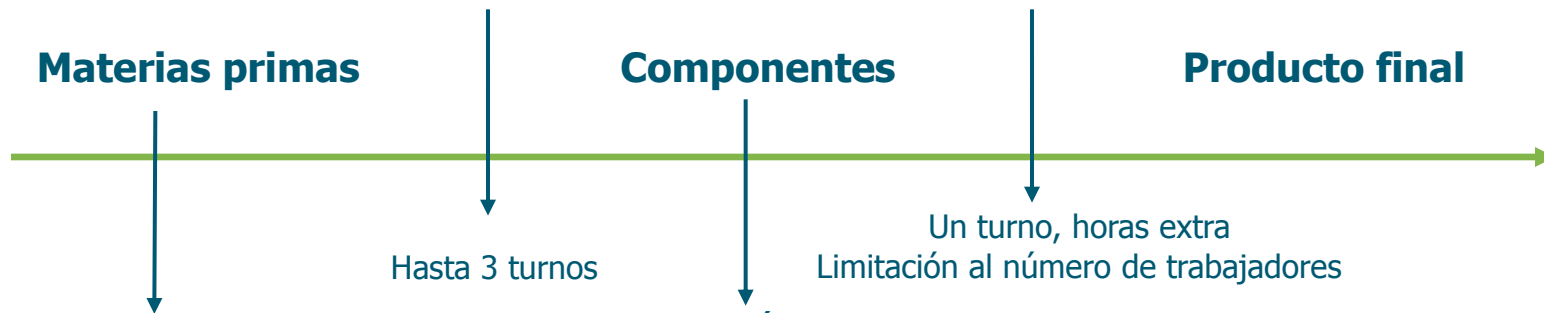
MONTAJE



Materias primas

Componentes

Producto final



Hasta 3 turnos

Un turno, horas extra
Limitación al número de trabajadores

Opción de subcontratar componentes

Opción de adquirir materias primas premium

Consulta las tablas del manual para saber las horas disponibles de producción según el número de turnos de trabajo.

Comprueba en el manual las condiciones que afectan al montaje
Define los tiempos de montaje en función de los niveles de calidad que desees.

	Unidades de Materia Prima	Tiempo de fabricación	Tiempo mínimo de montaje
PROD. 1	1	60 min.	100 min.
PROD. 2	2	75 min.	150 min.
PROD. 3	3	120 min.	300 min.

El mantenimiento y la antigüedad de la maquinaria condiciona el tiempo de mecanización

HUELLA DE CARBONO



→ Se produce por el consumo de energía en la fábrica*

- En caso de sobrepasar la huella de carbono admitida debe pagarse una tasa destinada a la plantación de árboles que absorban la huella de carbono que has generado.
- Se pueden adquirir materias primas premium menos perjudiciales para el medio ambiente.

* Luz y calefacción, mas la energía utilizada en las operaciones de fabricación y montaje.

La dirección de recursos humanos es responsable de formar una plantilla adecuada, eficiente, y de mantenerla motivada. Los empleados se contratan en un mercado competitivo. Es muy importante que la dirección de recursos humanos coopere con los demás departamentos para anticiparse a las necesidades de personal en la empresa.

Enfermedad, absentismo o huelgas pueden condicionar los costes de la empresa. Los salarios de empleados y dirección repercuten en el resultado de su trabajo.

La integración de la dirección de recursos humanos en la dirección de la empresa es esencial para asegurar que se conocen las necesidades de trabajadores, las condiciones de trabajo a las que están sometidos y las posibilidades de la empresa de mejorar su situación.

Trabaja los siguientes puntos en el manual:

- Mercado de trabajo
- Entrenamiento de trabajadores especializados
- Salarios y condiciones
- Alta dirección

Estabilidad/Inestabilidad

Salarios medios
Horas extraordinarias
Calidad
Despidos
Formación

- Contratación
- Absentismo
- Huelgas
- Reducción de personal
- Personal de montaje

Debes considerar los efectos de las decisiones en la contratación y la motivación
La buena gestión de recursos humanos afecta en gran medida a la capacidad de la empresa de funcionar adecuadamente.

El departamento financiero es el responsable de asegurar que los fondos de la empresa se gestionan adecuadamente. Esto incluye gran cantidad de roles como:

- Rentabilidad
- Inversiones y préstamos
- Activos
- Fiscalidad y política de dividendos

Debe funcionar junto a la dirección de la empresa para conseguir el máximo rendimiento de las inversiones.

Los préstamos, activos y seguros condicionan la rentabilidad de la empresa.
Lee detenidamente el manual para entender los costes asociados a la dirección de la empresa.

Todos los equipos gestionan una empresa con el objetivo de:
Maximizar el rendimiento de las inversiones

Este criterio mide el retorno de las inversiones para los accionistas iniciales. Se calcula como el valor de las acciones al final de la competición, más la emisión o recompra de acciones, más los dividendos recibidos.

*** El valor de la acción se determina en función de muchos factores (revisa el manual)**

Enfermedad y
accidentes laborales

Activos fijos

Stocks: productos
y materias primas

Los seguros minimizan el coste de sucesos eventuales que afecten a los costes de la empresa. Esto no reemplaza un ambiente de trabajo saludable derivado de una buena dirección.

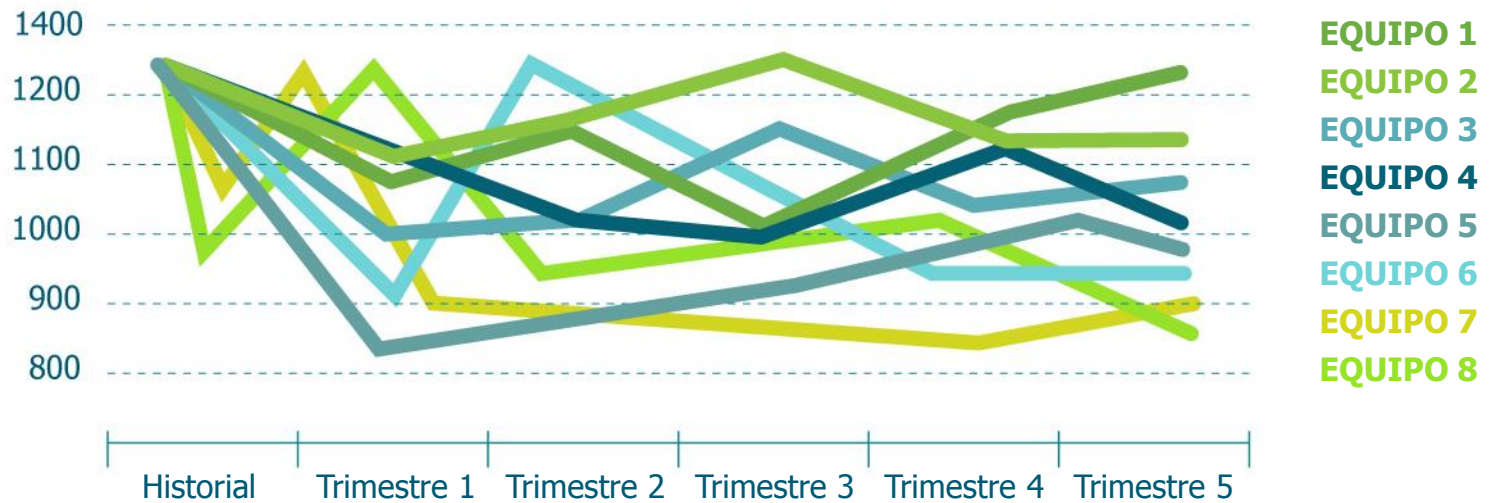
Descubierto
bancario

Préstamos
a plazo

Descubierto sin
garantía

Estudia detenidamente estos valores, tienen gran influencia en el resultado de tu empresa tras cada periodo.

Máximo rendimiento de la inversión **AL FINAL DEL ÚLTIMO TRIMESTRE**



DECISIONES

El Líder de Equipo es el responsable de comunicar las decisiones en:
www.gmcspain.com antes de **13:00 de la fecha de decisión.**

(Evita errores en la introducción de las decisiones. Comprueba la información introducida.)

Informe de Gestión

Disponible en www.gmcspain.com hasta **24h de la fecha de decisión.**

Para garantizar el éxito de tu empresa debes examinar los siguientes documentos:

Manual de competición.

Historial de la empresa.



GLOBAL MANAGEMENT CHALLENGE

Vídeo

www.gmcspain.com www.worldgmc.com
competicion@gmcspain.com