

Estimado Director,

La simulación empresarial "SimEconomy" intenta demostrar el principal concepto de Mercados de Economía Global. Mientras simulan la cadena de valores de los celulares, los participantes aprenderán en el juego, los mecanismos básicos del mercadeo. Ellos tomarán los roles de empleados, dueños de fabricas, intermediarios, o detallistas y demostraran sus habilidades de negociación. Información detallada adicional es provista en las descripciones de puestos.

Participantes

Se necesitan por lo menos 17 estudiantes para garantizar un ciclo económico eficiente. Los participantes deben ser entre las edades de 15 a 19 años.

Material

Los siguientes materiales están incluidos en el juego y deben ser usados como copias originales:

- Varias descripciones de puestos para los intercambios entre roles.
- Varias descripciones de roles para los intercambios, intermediarios, europeos y dueños de fabricas europeos y asiáticos al igual que empleados europeos y asiáticos.
- Hojas de Facturas para cada rol.
- Hojas marcadas con modelos de celulares.

Los siguientes materiales deben ser provistos por los estudiantes:

- Por cada empleado asiático:
 - 1 par de tijeras
 - Marcadores de distintos colores (un color por periodo de juego)
- Por cada empleado europeo:
 - 1 par de tijeras
 - Marcadores de distintos colores (un color por periodo de juego y deberá ser igual al utilizan los empleados asiáticos).
- Por cada dueño de fábrica:
 - 1 bolígrafo color negro
- Calculadoras

Los diferentes tamaños de tijeras y marcadores son utilizados para simular las diferentes eficiencias productivas de las regiones. Los celulares solo pueden ser vendidos en el periodo en el cual fueron producidos ya que están sujetos al proceso de envejecimiento. Los diferentes

colores son utilizados para marcar el periodo en que los celulares fueron manufacturados. Para evitar confusión, debe estar seguro que los colores utilizados por todos y en cada periodo, sea consistente. El bolígrafo negro del dueño de la fabrica es para utilizarse en el proceso de dibujo del logo y el cual debe llevarse a cabo por los empleados. Esto debe ser coordinado con el dueño de la fábrica.

Dividiendo a la clase

Primero que nada, todo estudiante tiene que ser asignado a un rol:

- Detallista
- Intermediario
- Dueño Fabrica Europa
- Dueño Fabrica Asia
- Empleado Europeo
- Empleado Asiático

Es aconsejable que escoja a estudiantes motivados para los papeles importantes de intermediario y detallistas. Es recomendable que primero les pregunte quien quiere actuar como agente detallista sin darle información sobre los demás roles. Luego que escoja los intermediarios, entonces escoge los dueños de fábricas y finalmente los empleados. Las diferentes partes deben estar acentuadas por la forma de las sillas en el salón. Los detallistas, Europa y Asia deben estar marcadamente separados. Los intermediarios no necesitan sentarse.

La siguiente división es conveniente para un grupo de 17 estudiantes (el mínimo):

3 detallistas, 2 intermediarios, 2 dueños de fabrica de Europa, 2 dueños de fabrica de Asia, 4 empleados Europeos, 4 empleados Asiáticos. Una fabrica con un dueño y dos empleados deben organizarse alrededor de una mesa. En el caso de que un grupo difiere del tamaño y la cantidad de roles, se debe ajustar proporcionalmente (según tabla incluida). Por lo que tiene que tomarse en cuenta que una cantidad de empleados en cada fabrica tiene que ser balanceado para evitar una competencia distorsionada.

Una vez cada estudiante es sentado y el material dividido, todos reciben su descripción de puesto (rol). La descripción debe ser leída intensamente en los próximos 10 minutos. Luego, deben tomarse algún tiempo para las preguntas que puedan ocurrir además de calcular para una cadena de agentes o intermediarios. Un ejemplo puede ser utilizado para

llenar la hoja de facturación (un proyector puede ser de gran ayuda).

Organizando el juego

Al principio de la primera ronda (y al comienzo de los subsiguientes rondas por igual) el director tiene que nombrar el color del periodo y el logo para el juego complete. Se puede escoger cualquier logo (ejemplo: smiley). Cada ronda tiene una duración de 25 minutos y es dividida en dos fases. Es recomendable jugar 3 ó 4 rondas. En la primera fase de una ronda, el cual dura 15 minutos, los empleados tienen que cortar los celulares de papel. Al mismo tiempo los dueños de fábricas tienen que controlar la calidad de los celulares y tomar los primeros pasos de negociaciones con los intermediarios. Simultáneamente los intermediarios tienen que negociar con los dueños de fábricas y con los detallistas. En este proceso los intermediarios transfieren la información sobre las posibles ventas de las cadenas de intercambio a los dueños de fábricas.

El tiempo de producción termina luego de expirar los 15 minutos. No se les permitirá a los estudiantes producir nada más. En los próximos 10 minutos los empleados tienen la oportunidad de llenar sus hojas de facturación y opcionalmente negociar sus salarios. Es razonable que extienda los 10 minutos en la primera ronda para asegurar que todas las negociaciones obtengan resultados. Esto queda a discreción del profesor.

Los dueños de fábricas se aseguran del volumen de la producción actual y cierran los acuerdos con los intermediarios. Al mismo tiempo los acuerdos entre los intermediarios y las cadenas de intercambios se cierran de igual forma.

Ahora es posible comenzar la 2^{da} ronda. El director anuncia el color de la ronda. Los empleados comienzan a producir y los dueños de fábricas y los intermediarios utilizan la fase de producción para llenar sus hojas de facturaciones. El director funciona como un consumidor y compra los celulares a los detallistas. A este punto el director verifica la calidad de los celulares y compra solamente los que son aceptables.

Luego el director anuncia la tendencia sobre cuantos celulares posiblemente serán vendidos en la próxima ronda. En el primer periodo **todos** los celulares que son aceptables deben ser comprados a \$50.00 por unidad. En las próximas rondas el director puede simular diferentes influencias en el ciclo económico a través de

las cantidades compradas o precios altos. Por favor específica con antelación que la calidad juega un rol esencial. El país de origen se convierte en insignificante. El entendimiento de Usted sobre cualidad debe ser clarificado con antelación.

Una vez expire la última ronda las hojas de facturaciones tienen que ser entregadas al director.

Características especiales durante el juego

- Especifica la importancia de la alta calidad.
- En caso de que algún estudiante continúe trabajando en tiempo fuera de producción el director puede escoger la tolerancia de esta conducta. Puede utilizar este modo para explicar el fenómeno de trabajo ilícito en la unidad de aprendizaje. El mismo proceso puede utilizarse para arreglar los precios ilegalmente entre estudiantes con los mismos roles. En vez de esto, el director puede sancionar este tipo de actividad.
- Para motivar a los estudiantes, el director puede ofrecer un premio para el mejor actor de cada rol (ejemplo: mejor intermediario, mejor dueño de fábrica).
- Intercambio directo entre los dueños de fábricas y las cadenas de intercambio está totalmente prohibido.

	1 ^{er} año (25 min)		2 ^{do} año (25 min)		3 ^{er} año (25 min)		
Rol	Etapas 1 (15 min)	Etapas 2 (10 min)	Etapas 1 (15 min)	Etapas 2 (10 min)	Etapas 1 (15 min)	Etapas 2 (10 min)	Fase Final
Profesor (Consumidores)	<ul style="list-style-type: none"> Anuncia el logo (para el juego) Anuncia el color de los celulares (al principio) 		<ul style="list-style-type: none"> Anuncia el color de los celulares (al principio) Compra celulares de los detallistas Luego: anuncie una situación económica en el año corriente 		<ul style="list-style-type: none"> Anuncia el color de los celulares (al principio) Compra celulares de los detallistas Luego: anuncie una situación económica en el año corriente 		<ul style="list-style-type: none"> Compra celulares de los detallistas
Trabajador	<ul style="list-style-type: none"> Producción de celulares: cortar y dibujar logo 	<ul style="list-style-type: none"> Detiene la producción Negocia los salarios del año próximo Completa la hoja de calculos 	<ul style="list-style-type: none"> Producción de celulares: cortar y dibujar logo 	<ul style="list-style-type: none"> Detiene la producción Negocia los salarios del año próximo Completa la hoja de calculos 	<ul style="list-style-type: none"> Producción de celulares: cortar y dibujar logo 	<ul style="list-style-type: none"> Detiene la producción Negocia los salarios del año próximo Completa la hoja de calculos 	
Dueño Factoria	<ul style="list-style-type: none"> Supervisar la producción: calidad y cantidad Negociar precios y cantidades con intermediarios 	<ul style="list-style-type: none"> Inspecciona los resultados de la producción. Negocia con los trabajadores Negocia con los intermediarios 	<ul style="list-style-type: none"> Completa la hoja de calculos Supervisa la producción: cantidad y calidad Negocia precios y cantidades con los intermediarios 	<ul style="list-style-type: none"> Inspecciona los resultados de la producción. Negocia con los trabajadores Negocia con los intermediarios 	<ul style="list-style-type: none"> Completa la hoja de calculos Supervisa la producción: cantidad y calidad Negocia precios y cantidades con los intermediarios 	<ul style="list-style-type: none"> Inspecciona los resultados de la producción. Negocia con los trabajadores Negocia con los intermediarios 	<ul style="list-style-type: none"> Completa la hoja de calculos
Intermediario	<ul style="list-style-type: none"> Negociar con los dueños de fábricas y detallistas. 	<ul style="list-style-type: none"> Completa las negociaciones con los dueños de la fábrica y los detallistas. 	<ul style="list-style-type: none"> Completa la hoja de calculos Negociar con los dueños de fábricas y detallistas 	<ul style="list-style-type: none"> Completa las negociaciones con los dueños de la fábrica y los detallistas. 	<ul style="list-style-type: none"> Completa la hoja de calculos Negociar con los dueños de fábricas y detallistas. 	<ul style="list-style-type: none"> Completa las negociaciones con los dueños de la fábrica y los detallistas. 	<ul style="list-style-type: none"> Completa la hoja de calculos
Detallista	<ul style="list-style-type: none"> Negociar con los intermediarios 	<ul style="list-style-type: none"> Termina las negociaciones con los intermediarios. 	<ul style="list-style-type: none"> Vende los celulares al profesor (cliente) Completa la hoja de calculos Negocia con los intermediarios 	<ul style="list-style-type: none"> Termina las negociaciones con los intermediarios. 	<ul style="list-style-type: none"> Vende los celulares al profesor (cliente) Completa la hoja de calculos Negocia con los intermediarios 	<ul style="list-style-type: none"> Termina las negociaciones con los intermediarios. 	<ul style="list-style-type: none"> Vende los celulares al profesor (cliente) Completa la hoja de calculos

Distribución de roles por clases

Numero de Estudiantes	Detallistas	Intermediarios	Dueños de Fabrica	Empleados
17	3	2	4	8
18	3	3	4	8
19	4	3	4	8
20	4	4	4	8
21	3	2	4	12
22	3	3	4	12
23	4	3	4	12
24	4	4	4	12
25	5	4	4	12
26	5	5	4	12
27	4	3	5	15
28	4	4	5	15
29	5	4	5	15
30	5	5	5	15
31	4	3	6	18
32	4	4	6	18
33	5	4	6	18