

Escenario

El gran empresario descubridor e inventor de los tenpomatics, decide retirarse y dejar la gerencia a un equipo profesional de gerentes. Les entrega una empresa industrial en crecimiento con un muy completo sistema de información gerencial, que ordenó desarrollar pero que, en realidad, nunca supo manejar. Los nuevos gerentes se encuentran con grandes cantidades de información que es preciso analizar y muchas funciones que deben de orquestarse en un todo que produzca armónicamente resultados, justamente las tareas del gerente general profesional.

- Simula un mercado de bienes de consumo ensamblados industrialmente con 3 áreas definidas.
- Inicialmente se produce y vende en el Área 1 y en las demás solo se vende, pero es factible abrir plantas en las 2 áreas restantes.
- El problema principal es de coordinación entre funciones y de planeación estratégica
- La empresa ganadora es la que muestra utilidades altas y consistentes y un precio de la acción mayor al de las demás empresas.

Objetivos

1. Perspectiva integral de Gerencia a largo plazo.
2. Enfatiza la aplicación práctica de la toma de decisiones cuantitativa.
3. Enseña a integrar los planes operativos y los reportes de resultados.
4. Desarrolla la capacidad de reducir el tiempo empleado en la toma de decisiones al cuidar los registros y reportes.
5. Enseña a coordinar funciones y que no podrán lograr sus objetivos predeterminados si cualquiera de las funciones es maximizada a expensa de los demás.
6. Demuestra la importancia de un manejo adecuado de stocks, producción y vendedores.
Enseña, en un mundo simulado, las consecuencias de una buena o mala decisión.

Puesta en escena

- Todas las funciones de una empresa están simuladas, cada una con igual peso, para enseñar a integrarlas en un todo coherente y equilibrado.
- Posiblemente una ensambladora/maquiladora, ha sido formada hace 3 años con un capital de 100,000 acciones valoradas a \$ 10 cada una para producir Tenpomatics en una planta situada en uno de tres mercados.
- La materia prima se ensambla utilizando cuadrillas de tres obreros, siendo luego vendidos por los vendedores que trabajan en las oficinas de venta.
- Se compite con varias otras empresas en 3 mercados.
- Gran número de decisiones interrelacionadas, desde cómo organizarse para una gestión efectiva, hasta como distribuir las ganancias de la empresa.

El Mundo Tenpomatic

El Mundo Tenpomatic

