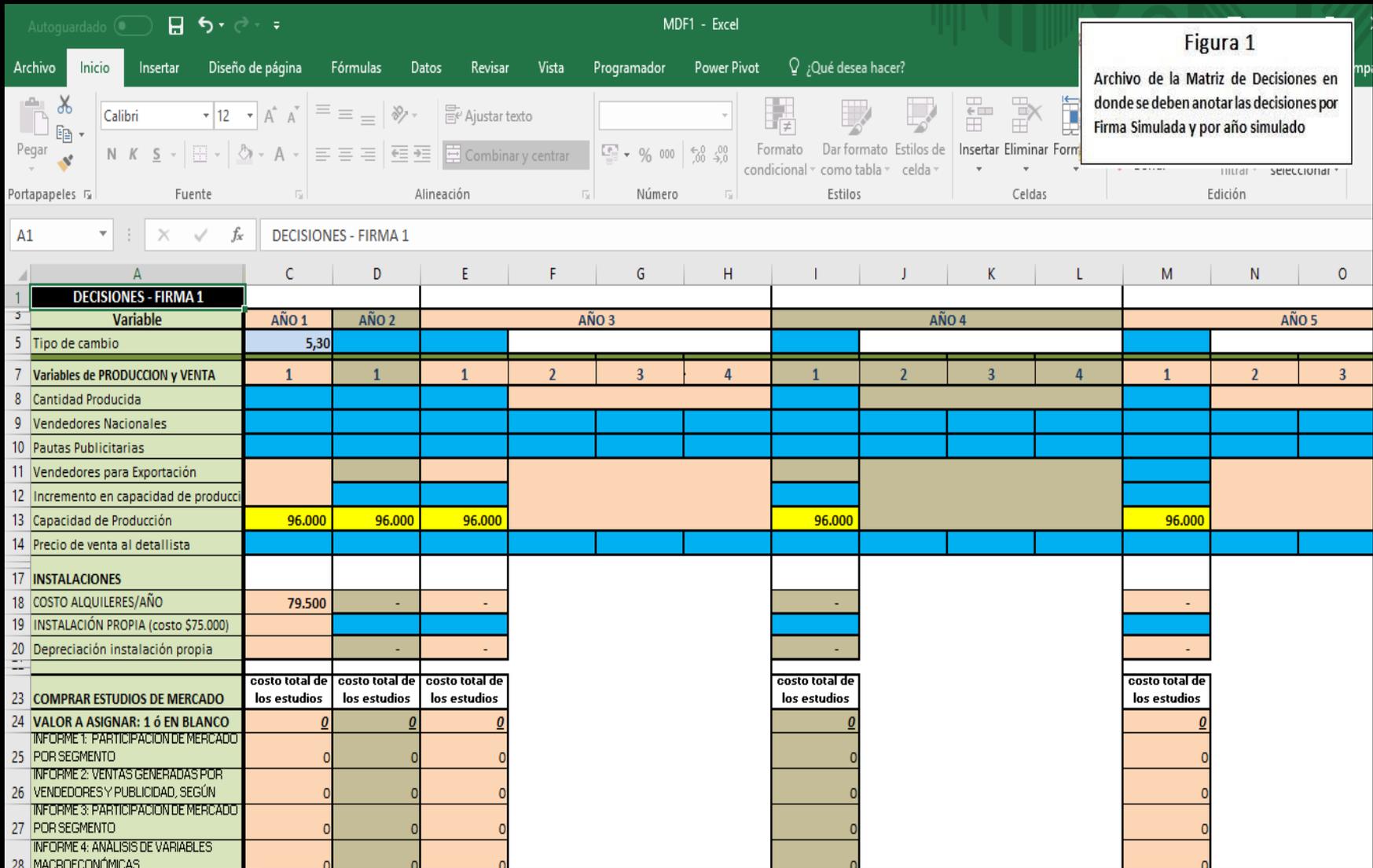




# Envío de decisiones (Matriz de decisiones)



**Figura 1**  
 Archivo de la Matriz de Decisiones en donde se deben anotar las decisiones por Firma Simulada y por año simulado

## Figura 2

Los datos se anotan solo en las casillas con fondo azul. En el primer año se introducen los datos de Inicio (ver cejilla con estos datos para cada Firma Simulada)

DECISIONES FIRMA 4												
Variable	ANO 1	ANO 2	ANO 3				ANO 4					
Tipo de cambio	5.30	5.50				5.80				6.80		
<b>Variables de PRODUCCION y VENTA</b>	4	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	
Cantidad Producida	60,400	96,000				192,000				288,000		
Vendedores Nacionales	17	25	25	25		25	25	45		45	10	
Pautas Publicitarias	55	60	60	60		60	60	70		70	20	
Vendedores para Exportación												
Incremento en capacidad de producción		1				1				1		
Capacidad de Producción	96,000	96,000				192,000				288,000		
Precio de venta al detallista	50.79	51.00	42.00	55.00		55.00	42.00	55.00		55.00	42.00	
<b>INSTALACIONES</b>												
COSTO ALQUILERES/AÑO	79,500	82,500				174,000				306,000		
INSTALACIÓN PROPIA (costo \$75,000)												
Depreciación Instalación propia												
<b>COMPRAR ESTUDIOS DE MERCADO</b>	costo total estudios (en \$)	costo total estudios (en \$)				costo total estudios (en \$)				costo total estudios (en \$)		
VALOR A ASIGNAR: 1 ó EN BLANCO	6500	6500				6500				6500		
INFORME 1: PARTICIPACIÓN DE MERCADO POR SEGMENTO	2000	2000				2000				2000		
INFORME 2: VENTAS GENERADAS POR SEGMENTO												

**Annotations:**

- Celda con Datos (color Cambia de azul intenso a pálido)
- Celda sin datos (azul intenso)
- Celdas de otros colores están bloqueadas
- Cejilla con información de variables y datos de inicio

Variable	Abreviatura	Unidad	Año de la simulación en que aplica
Tipo de cambio		P¢S por \$ promedio por año	Todos (10 años)
Cantidad Producida	Cant prod	Unidades por año	Todos
Vendedores nacionales	Vended nac	Cantidad de vendedores por año por segmento	Todos
Pautas publicitarias	Pautas pub	Cantidad de pautas publicitarias por año por segmento	Todos
Vendedores para exportación	Vended exp	Cantidad de vendedores para exportación	A partir del año 5

<b>Incremento en la capacidad de producción</b>	Incrementem cap prod	96.000 unidades por módulo de producción adicional (solo uno por año)	A partir de laño 2. El incremento tiene efecto al año siguiente de ordenarse
<b>Precio de venta al detalle</b>	Precio venta detalle	Cada unidad vendida según segmento	Todos
<b>Instalación propia</b>	Instalación propia	Cada instalación	A partir del año 2. Cada Firma Simulada decide si alquila (por default) o si compra sus propias instalaciones
<b>Comprar estudios de mercado</b>	Comprar estudios de mercado	Ordenar informa 1 Ordenar informa 2 Ordenar informa 3 Ordenar informa 4	Todos

Servicios asesor Exportación	Servicios asesor Exportación	Ordenar los servicios del asesor	A partir del año 5
Solicitud de Financiamiento	Solicitud de Financiamiento	Préstamos año 1 Préstamos año 2 Préstamos año 3 Préstamos año 4 Préstamos año 5 Préstamos año 6 Préstamos año 7 Préstamos año 8 Préstamos año 9 Préstamos año 10	Todos. El costo de préstamos del banco RIB es 5% anual a 10 años plazo. El costo de préstamos en bancos comerciales es 25% anual a 5 años plazo

CONFIGURACION DE VARIABLES - FIRMA

Costo de los estudios (en \$)	
Informe 1	5,000
Informe 2	4,000
Informe 3	3,000
Informe 4	1,000

Tipo de cambio	
Año 1	5.3

Alquiler o Instalación propia	
Alquiler anual (incl. Deprec.) (\$)	15,000
Compra instalac. Propia (\$)	75,000
Periodo de depreciación (años)	15
Porcentaje de costo por servicios de asesoría para exportación % sobre ventas generadas	5.0%

Costo del financiamiento	
En Banca de Desarrollo	
%	5.0%
plazo	10
En Banca comercial	
%	25.0%
plazo	5

Modelo de consumo por segmento		
segmento 1	precio	0
segmento 2	calidad	1
segmento 3	precio	0
segmento 4	calidad	1
0=segmento de precio 1=segmento de calidad		

POTENCIAL DE VENTAS	
vend nac	-
pauta public	-
vend expor	-

rangos para equilibrio Vts vend vs vts publicidad				
	max	min	fvv*	vpu**
s1	73.5%	66.5%	1.1	0.9
s2	63.0%	57.0%		
s4	42.0%	38.0%		
s3	31.5%	28.5%		
* factor venta por vendedores **factor venta pautas por public				

Costo de producción	
Segmento	1
FIRMA 3	3.5

Costo despedir un vendedor en PSC	
	5,000

Capacidad de producción en unidades por año	
	96,000

DATOS DE INICIO	
<b>FIRMA</b>	
CONDICIONES DE INICIO	S1
cant producida	60,400
Vend nacionales	16
Pautas publicitarias	56
Vend exportación	NA
Increment cap prod	NA
Instalación propia	NA
Ordenar informe 1	1
Ordenar informe 2	1
Ordenar informe 3	1
Ordenar informe 4	1
Servicios asesor exportación	NA
Préstamos año 1	634,000
Precio venta al detalle (nacional)	46.17

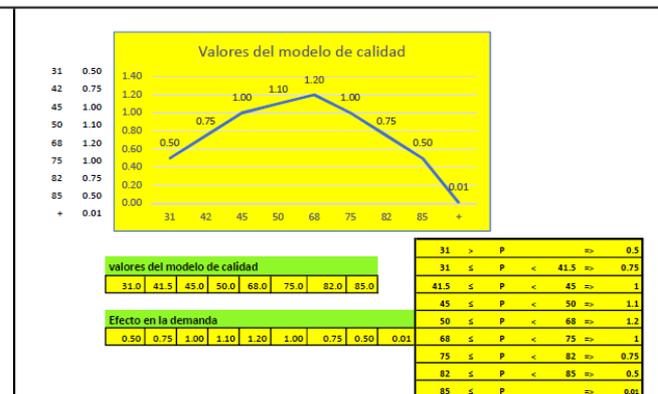
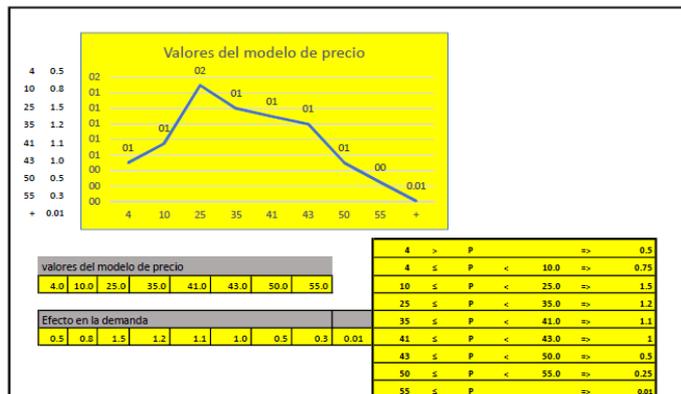
MERCADO POTENCIAL POR SEGMENTO	
AÑO	1
S1	
CPC (*)	0.6018
F ACTUALES	1,201,750
MAX DEM	2,407,450
POBLAC	4,000,000
S2	
CPC (*)	0.4377
F ACTUALES	-
MAX DEM	656,577
POBLAC	1,500,000
S3	
CPC (*)	0.4377
F ACTUALES	-
MAX DEM	218,859
POBLAC	500,000
S4	
CPC (*)	0.4377
F ACTUALES	903,000
MAX DEM	2,188,591
POBLAC	5,000,000

(\*) CPC = CONSUMO PERCÁPITA

POTENCIAL DE VENTAS	
vend nac	-
pauta public	-
vend expor	-

rangos para equilibrio Vts vend vs vts publicidad				
	max	min	fvv*	vpu**
s1	73.5%	66.5%	1.1	0.9
s2	63.0%	57.0%		
s4	42.0%	38.0%		
s3	31.5%	28.5%		
* factor venta por vendedores **factor venta pautas por public				

INTERACCIÓN EN SEGMENTOS				
RANGOS DE VENTAS DE FIRMAS SIMULADAS (VFS) EN RELACIÓN AL POTENCIAL DE VENTAS DE CADA SEGMENTO DE MERCADO (PVS):				
SI VFS ES	<	75%	DEL PVS	=> 1.0
SI VFS ES	≥	75%	Y VFS <	80% DEL PVS => 0.9
SI VFS ES	≥	80%	Y VFS <	90% DEL PVS => 0.8
SI VFS ES	≥	90%	Y VFS <	100% DEL PVS => 0.7
SI VFS ES	≥	100%	Y VFS <	100% DEL PVS => 0.5
* FMD = FACTOR QUE MODIFICA LA DEMANDA				



**DATOS DE INICIO**

<b>FIRMA</b>	
CONDICIONES DE INICIO	<b>S1</b>
cant producida	60,400
Vend nacionales	16
Pautas publicitarias	56
Vend exportación	NA
Increm cap prod	NA
Instalación propia	NA
Ordenar informe 1	1
Ordenar informe 2	1
Ordenar informe 3	1
Ordenar informe 4	1
Servicios asesor exportación	NA
Préstamos año 1	634,000
Precio venta al detalle (nacional)	46.17