



Quito, 17 de mayo de 2011

Ing. N N  
Empresa NN  
PRESENTE

**Estimado Ing. NN:**

Reciba un cordial saludo de parte de quienes hacemos **Pirámide Digital**, una empresa de Consultoría y Capacitación en Alta Gerencia, dedicada a promover herramientas efectivas de mejoramiento y solución, que optimizan la gestión gerencial, garantizando los resultados obtenidos mediante nuestra participación.

Me es grato poner a su consideración el Curso Gerencial **MODELO DE SIMULACION DE NEGOCIOS®**, el mismo que busca que los participantes consigan los **siguientes objetivos**:

- Sensibilizar, concienciar y motivar a los participantes para que logren mejorar su **visión integral de la empresa y del negocio en el que se desempeñan**;
- Mejorar el nivel de **conocimiento para optimizar el manejo de una empresa**;
- Desarrollar **negocios paralelos** que se pueden poner en funcionamiento, en base a la estructura tecnológica ya implementada;
- Medir el **impacto** que tienen las **decisiones** en el contexto general de la empresa;
- Comprender la importancia de **interactuar dentro de equipos gerenciales**, para alcanzar una **sinergia** que permita contribuir al logro de los **objetivos comunes** de la compañía, mejorando de esta manera, la **cultura organizacional**;
- Conocer y aplicar el **Modelo de Dupont**;
- Realizar **planeación estratégica** a largo plazo.

**¿En qué consiste el Modelo de Simulación de Negocios?**

Es un Curso Gerencial de alto impacto en la cultura organizacional y que está estructurado en base a:

- **Un tablero de simulación de negocios,**
- **Software complementario;**
- **Manual de los participantes**

Metodológicamente, los participantes se exponen, a partir de una situación predeterminada e idéntica para todos, a situaciones diferentes y cambiantes que son el efecto precisamente, de retroalimentación de decisiones que ellos van tomando trimestralmente y la retroalimentación completa se cumple cada año, que es cuando los participantes tienen la oportunidad de **construir, analizar y comparar la información financiera de su empresa y la de los demás equipos**, que de hecho se convierte en una fuente adicional de aprendizaje, terminando así e iniciando un nuevo ciclo de aprendizaje y reflexión.

Bajo estas premisas el **MODELO DE SIMULACION DE NEGOCIOS®**, sirve para desarrollar en los participantes, las siguientes **destrezas gerenciales**:

- Nuevas aptitudes y capacidades para **gerenciar las diferentes áreas** que conforman una empresa;
- Potenciar y empoderar a los **líderes de la organización**;
- Aplicar de manera práctica y dinámica la **metodología de trabajo en equipo**;
- Identificar un esquema lógico y sustentado para la **correcta toma de decisiones del negocio**;
- Poner en práctica la **estrategia de negocios** basada en la **relación con el cliente**;
- Desarrollar **nuevas estrategias** que permitan **enfrentar con éxito a la dura competencia**;
- Realizar **planificación estratégica a largo plazo**;

El **MODELO DE SIMULACION DE NEGOCIOS®**, ha sido probado y puesto en práctica en numerosas empresas nacionales e internacionales en las que **Pirámide Digital**, ha tenido la oportunidad de prestar sus servicios de capacitación y consultoría. Hemos tenido la oportunidad de trabajar en Estados Unidos, Costa Rica, Panamá, México, Colombia, El Salvador, Nicaragua, Paraguay, Brasil, India y Jamaica

La participación de ejecutivos y líderes de una determinada organización, en el **MODELO DE SIMULACION DE NEGOCIOS®**, permitirá que la empresa auspiciante, consiga los siguientes beneficios:

- Ejecutivos con una **visión clara del negocio** y de la implicación de sus acciones y decisiones en los resultados obtenidos en la organización;



- Planificación y ejecución de **nuevas estrategias** que permitan que la empresa **mejore su rentabilidad** y logre continuidad en el tiempo;
- Líderes con mejor conocimiento del negocio, **construyendo y dirigiendo más eficientemente sus equipos de trabajo**;
- Determinación de **niveles de servicio** entre las áreas de la organización, optimizando de esta manera, el **Sistema de Gestión de la Calidad**;
- Mejoras en la **relación con el cliente**;
- Mejoras en la relación entre la administración y el comité de empresa;

El Curso Gerencial **MODELO DE SIMULACION DE NEGOCIOS®**, está planificado para ser desarrollado en **tres jornadas de capacitación de 10 horas cada una**, al que podrían asistir **hasta 30 participantes**.

Si desea mayor información sobre este evento: en el Anexo adjunto, encontrará mayores detalles sobre el **MODELO DE SIMULACION DE NEGOCIOS®**.

Agradecemos su confianza puesta en nuestros productos y servicios.

Con atento saludo,

Pablo G Páez PhD

∴ CEO

[www.piramidedigital.com](http://www.piramidedigital.com)

[www.elmayorportaldeGerencia.com](http://www.elmayorportaldeGerencia.com)

Cel (593)91 699699

skype: ppaezec



## ANEXO INFORMACION AMPLIADA DEL CURSO GERENCIAL: MODELO DE SIMULACION DE NEGOCIOS®

### ¿Qué beneficios contempla nuestra propuesta de Capacitación?

La utilización de juegos y simulaciones para facilitar el desarrollo de los ejecutivos ha estado presente entre nosotros por muchos años, el interés de muchos profesionales en el mundo sobre la materia, nos ha permitido llegar a niveles verdaderamente sorprendentes de avance. Por lo que esta presentación representa un enorme progreso en la **aplicación de herramientas modernas a experiencias con muchos años de existencia**.

Los principios que guían el aprendizaje en el modelo los podemos relacionar casi de manera perfecta con lo que una gran cantidad de investigadores, entre ellos, Argyris y Sterman contribuyeron a definir como el aprendizaje de doble ciclo, que está sustentado en la retroalimentación (*feedback*), concepto que constituye una de las anclas de la dinámica de sistemas. Como bien lo sabemos e inclusive lo hemos padecido, cuando estos ciclos los experimentamos en la vida real, las demoras inter-construidas en cada paso, hacen que el aprendizaje tome años en acumularse; por lo que la posibilidad de interactuar con este modelo de simulación, permite a los participantes **acelerar el aprendizaje**.

Desde la perspectiva de dinámica de sistemas, los participantes en este ejercicio tienen la oportunidad de reconocer y descubrir todos sus elementos; procesos de retroalimentación, estructuras de acumuladores y flujos, demoras y la relación no lineal de las variables, teniendo así mismo, la oportunidad de identificar la naturaleza de sistemas complejos, tanto por la cantidad de factores a considerar como por la respuesta dinámica que presentan.

El **MODELO DE SIMULACION DE NEGOCIOS®**, adicionalmente ha superado la limitación de los modelos físicos, pues **contamos con un software que ordena la forma de pensar y desarrollar la estrategia**, con base en el cual, los participantes tienen la posibilidad de experimentar, con gran eficiencia, la **toma de decisiones de negocios ante diferentes escenarios, observar detalladamente la respuesta dinámica de gran cantidad de variables e identificar los puntos de apalancamiento para el desarrollo de la estrategia**.

Por otra parte, el **MODELO DE SIMULACION DE NEGOCIOS®**, incluye todos los conceptos y los componentes básicos que las diferentes industrias deben tener en consideración en los actuales momentos, pues está diseñado en base a la dinámica que se debe implementar para mantener **clientes satisfechos**, a través de la estrategia de **CRM - CUSTOMER RELATIONSHIP MANAGEMENT**.

### ¿Qué mecanismos ofrece el Modelo de Simulación de Negocios® para desarrollar las destrezas propuestas?

Para lograr lo antes indicado, se formarán empresas conformadas por cinco participantes cada una, quienes asumirán un rol específico de responsabilidad: CEO (Presidente Ejecutivo), CCS (Vicepresidente de Estrategia Corporativa), CFO (Vicepresidente de Finanzas), CIO (Vicepresidente de Sistemas - IT), CMO (Vicepresidente de Mercadeo), CRM (Vicepresidente de Servicios al Cliente) y CSO (Vicepresidente de Ventas).

Las personas asignadas que cumplan estos roles, no necesariamente deben tener experiencia en el área en la que van a participar en el Simulador de Negocios, pues en la primera fase del Taller, el Instructor, les entrena sobre los "requisitos básicos" para cumplir apropiadamente, con la **operación de la organización**.

Cada una de las empresas, así conformadas:

- Parten con Balances y Estado de Pérdidas y Ganancias iguales;
- Producen y ofrecen los mismos productos al mercado;
- Tienen instalaciones, equipos tecnológicos, redes y sistemas iguales en operación en sus plantas;
- Acceden todas al el mismo mercado;
- Tienen exactamente el mismo número de clientes;
- Facturan la misma cantidad de dinero;
- Receptarán los mismos pedidos de sus clientes;
- Están endeudadas en el mismo monto;



- Poseen activos fijos iguales;
- Aplican el mismo criterio de compras y pagos a proveedores.

Otro aspecto que es muy importante de considerar, lo constituye la **reflexión y revelación expresa de la relación existente entre cada una de las áreas de la empresa** y las consecuencias esperadas e inesperadas de las decisiones que tomamos. La incorporación de áreas de decisión con demoras importantes en sus efectos, así como los límites al crecimiento que surgen de la interacción de diferentes grupos de manera simultánea facilita y estimula la búsqueda de las palancas apropiadas para alcanzar nuevos niveles de crecimiento.

El concepto de retroalimentación, surge desde la misma explicación inicial del tablero, el cual fue desarrollado con base en la circulación del capital en las organizaciones. Esto es, el dinero en Caja se convierte en inventario de materiales, posteriormente en inventario de productos en proceso, a continuación en inventario de productos, los cuales al ser vendidos, pasan a cuentas por cobrar, las cuales después de cierto tiempo nuevamente se convierten en efectivo, cerrando así el ciclo y empezando uno nuevo.

Por otra parte, el **MODELO DE SIMULACION DE NEGOCIOS®**, cubre tres etapas consecutivas en el proceso de formación y capacitación de ejecutivos: **Operación, Gerencia y Estrategia de una empresa.**

En la Fase de **Operación**, el Facilitador del Taller, enseñará las reglas básicas para **administrar una empresa**. Es decir, plasmarán en el modelo, las cifras definidas en el Balance General, cumplirán con políticas pre-establecidas por la empresa. En definitiva, la empresa funcionará por la inercia propia del negocio, sin que sea necesario incorporar decisiones o estrategias.

Esta es la etapa básica del Modelo de Simulación, pues **Operar** una empresa ya existente, con participación del mercado, con plataformas tecnológicas en funcionamiento, con una marca reconocida en el mercado, en condiciones de monopolio y que ha venido operando regularmente con márgenes de utilidad aceptables, es en realidad, poco retador.

Una vez que los participantes, han cubierto la fase de **Operación**, pasan al siguiente nivel, que es el de la **Gerencia**, en el cual:

- Definirán **hacia dónde desean proyectar su empresa** en los próximos diez años;
- Empezarán a tomar sus propias **decisiones, basados en la información disponible;**
- **Interactuarán de manera dinámica** con los demás ejecutivos de su empresa;
- **Trabajarán en equipo;**
- Entenderán su verdadero **rol dentro de la compañía;**
- Entenderán y cumplirán con sus **responsabilidades;**
- **Colaborarán apropiadamente con el resto de áreas**, para lograr eficiencia en su empresa, pues desde el rol de responsabilidad de cada una de las áreas, se contribuirá a la **consecución de los objetivos de la compañía;**

En esta fase, los participantes desarrollan **destrezas gerenciales**, pues profundizan sus conocimientos teóricos y aplican sus propias experiencias y fortalezas, en pro de conseguir los resultados esperados en su empresa.

La tercera fase, de la **Estrategia**, permite a los **participantes ser visionarios** y utilizar las diferentes herramientas que le provee el Modelo de Negocios, para guiar sus acciones y las decisiones que van a tomar, en pro de **conseguir mejorar los indicadores financieros y de rentabilidad** y los resultados que espera la junta de accionistas, fruto de la gestión de la plana directiva en la empresa.

### **Beneficios para los participantes:**

El **MODELO DE SIMULACION DE NEGOCIOS®**, nos permite **poner a prueba nuestras creencias o modelos mentales** en todo momento de la simulación, pues cada corrida trimestral nos enfrenta a decisiones cuyas consecuencias en el corto y el largo plazo, nos permiten contrastar nuestros supuestos y mediante la reflexión oportuna, podemos confirmar o modificar nuestros modelos. De esta manera, **podemos comprobar cómo los participantes implantan estrategias**. Por ejemplo, de alta agresividad en las inversiones en capacidad tratando de conseguir altos volúmenes de producción y ventas para encontrarse con graves problemas de liquidez y rentabilidad por ignorar aspectos de mercadotecnia, ventas o finanzas.



La dinámica de este laboratorio impone sobre los participantes, la **necesidad de llegar a acuerdos pertenecientes al ámbito de la estrategia a seguir**, así como de los objetivos o metas globales a alcanzar. Naturalmente, se cometen errores y en lugar de acuerdos, se hacen compromisos, los cuales, por no ser ampliamente compartidos, eventualmente los enfrentan a contratiempos más ó menos importantes. De éstas y otras situaciones similares, surgen precisamente las **oportunidades de reflexión y diálogo para reconocer la importancia de verdaderamente desarrollar visiones compartidas y ampliamente aceptadas**.

La estructura del laboratorio incorpora la formación de equipos gerenciales, donde cada uno de los integrantes, asume determinada responsabilidad, el **diálogo constante entre los miembros de un equipo**, domina las sesiones teniendo la oportunidad de **probar sus acuerdos y desacuerdos**, los resultados que año con año se van obteniendo, constituyen la base de la retroalimentación sobre la que construye el aprendizaje.

Como resultado del trabajo en equipo, en el desarrollo del Curso, los ejecutivos podrán palpar y medir "**en tiempo real**", cómo su gestión ayuda a **empujar, conocer y apoyar de manera interactiva y pro-activa, el funcionamiento de la compañía**. Cumpliendo con los siguientes objetivos específicos:

- Incrementar el conocimiento de la dinámica del negocio en el que operan;
- Incrementar el número de decisiones coherentes, acertadas y oportunas;
- Incrementar el índice de satisfacción de los clientes;
- Conocer y desarrollar estrategias ganadoras;
- Incrementar las ventas;
- Conocer herramientas de medición financiera en el negocio;
- Optimizar los recursos disponibles en la organización;
- Hacer que las decisiones caigan por su propio peso;
- Definir responsabilidades;
- Trabajar en función de conseguir resultados;
- Mejorar la toma oportuna de decisiones;
- Compartir con los demás participantes las estrategias utilizadas y los resultados obtenidos.

#### **Beneficios para su empresa:**

- Creación de sinergia corporativa
- Segura consecución de mejores resultados económicos, fruto del mejor nivel y engranaje de su equipo gerencial.
- Ejecutivos con una visión integral del negocio y de la implicación de sus acciones y decisiones en los resultados obtenidos en la organización.
- Mejoras en la rentabilidad y continuidad en el tiempo, a través de la planificación y ejecución de nuevas estrategias.
- Equipos de trabajo enfocados, comandados por líderes con un mejor conocimiento del negocio en el que se desempeñan.
- Optimización del Sistema de Gestión de la Calidad, a través de la determinación de niveles de servicio entre las áreas de la organización.
- Líderes con mejor conocimiento del negocio, construyendo y dirigiendo eficientemente sus equipos de trabajo hacia las metas corporativas.
- Mejoras en la relación con el cliente externo e interno.
- Mejoras en la relación entre el directorio, la gerencia/administración y el comité de empresa/personal.

#### **¿Cómo garantizamos nuestros servicios?**

Es importante mencionar que la calidad del Curso Gerencial **MODELO DE SIMULACION DE NEGOCIOS®**, se basa en el nivel y experiencia profesional del personal bajo cuya responsabilidad, va a estar el desarrollo del Taller.

Por otra parte, el **MODELO DE SIMULACION DE NEGOCIOS®** y todo el material de soporte, así como el software complementario, han sido creados, diseñados y patentados por **Pirámide Digital** el Facilitador del taller, el **Ing. Pablo G. Páez**, profesional de amplia trayectoria nacional e internacional.



Es importante mencionar que el **índice de satisfacción promedio de los participantes** a nuestros talleres, medido en las encuestas de evaluación a los propios participantes, ha sido del **99%**, dato que es importante pues estamos hablando que nuestros participantes están en el rango de **"totalmente satisfechos"**.

### Contenido del Curso Gerencial:

El Curso Gerencial **MODELO DE SIMULACION DE NEGOCIOS®**, está planificado para ser realizado en **tres días, con jornadas de diez horas de capacitación por día**.

El material que se entrega a cada participante y que corre por cuenta de **Pirámide Digital**, incluye:

- Manual del Taller (40 páginas)
- CD con el software de respaldo al **MODELO DE SIMULACION DE NEGOCIOS®**, que incluye:
  - Contenido del curso en Internet Explorer
  - Video explicativo
  - Presentación en Power Point
  - Manual en Word
  - Software para aplicación en Excel
  - Ayudas para seguimiento en Excel

### Invirtiendo en nuestra solución:

**"Nutrir el "Core-Business" de un ejecutivo,  
es la mejor inversión que puede hacer una empresa,  
ya que son ellos la fuente de la generación de recursos para las organizaciones.  
J. Welch**

### **Modalidad Curso Gerencial In-House:**

Tenemos abierta la posibilidad de participar en **Cursos Gerenciales In-House**, organizados específicamente para una determinada institución. En este caso, la inversión para la empresa que organiza y patrocina el evento es de **USD 14.995 + IVA**, para un cupo de máximo treinta participantes. Es política de nuestra empresa, que la forma de pago sea, 50% a la firma de este contrato, y el 50% restante a la finalización del evento. Incluye: uso de las instalaciones del Centro de Capacitación Gerencial de **Pirámide Digital**, un almuerzo y dos coffes breaks (por participante, por día), transporte para los participantes (Quito - Centro de Capacitación - Quito).

**"El retorno de la inversión en entrenamiento y capacitación  
de equipos gerenciales, es normalmente exponencial y en minutos"  
Vincent Peale.**

Dejamos abierta nuestra propuesta y esperamos poder colaborar en el entrenamiento y formación de ejecutivos y en la búsqueda de alternativas eficientes de **capacitación**, que les permita, **plasmear beneficios en la gestión del día a día**.

Con atento saludo

Pablo G Páez PhD

∴ CEO

[www.piramidedigital.com](http://www.piramidedigital.com)

[www.elmayorportaldeGerencia.com](http://www.elmayorportaldeGerencia.com)

Cel (593)91 699699

skype: ppaezec