

Venture Game. Modelo de simulación

Emiliano Fraile Arbiol. Editorial
 Universidad de Deusto. San Sebastián.
 2006. 103 páginas.

Desde que los juegos de empresa hicieron su aparición en los programas de dirección de empresas, hace algo más de 50 años, su evolución ha sido constante. Esta evolución ha sido marcada fundamentalmente por el estado de la tecnología que subyace en la confección del juego, así como en su práctica y administración. Desde el primer juego *Play One*¹ publicado por la revista *Harvard Business Review*, cuyo principal soporte era un tablero y varias fichas y se administraba manualmente, hasta los modernos juegos de empresa interactivos con soporte informático, el desarrollo ha sido constante.

El autor del presente juego, el profesor Fraile Arbiol, es un auténtico experto en el estudio, confección y administración de juegos. Una buena parte de su labor investigadora se ha centrado alrededor de los juegos de empresa. No es de extrañar, pues, que nos brinde una nueva herramienta de simulación para su utilización en cualquier *curriculum* empresarial con la ayuda de ordenadores.

El modelo que el autor pone en nuestras manos puede ser usado de distintas

maneras y con objetivos pedagógicos diferentes y va dirigido a las personas con suficientes conocimientos teóricos de dirección de empresas para que pongan en práctica esos saberes dirigiendo una o varias empresas y gestionando un patrimonio personal o de grupo.

El objetivo del modelo es permitir que los participantes pongan en práctica una política de crecimiento y desarrollo de su patrimonio mediante la creación y gestión de una o varias empresas, creando redes de alianzas entre ellas o integrándolas en diversos grados.

Este juego puede definirse como, de aspecto general, con una mayor vertiente en las áreas de contabilidad y finanzas, competitivo aunque poco interactivo, la temporalidad simulada es anual, se compite en equipo y permite la negociación entre los participantes.

Genérico porque no trata de representar un entorno económico concreto, aunque al permitir el cambio de parámetros básicos puede relacionarse con actividades concretas.

General pues se encuentran representadas la mayor parte de las áreas funcionales de la empresa, si bien tiene un peso mayor el área de finanzas.

Área de contabilidad. Todas las decisiones tomadas por el participante suponen la realización de asientos contables en una o varias empresas con la consiguiente generación de documentos contables.

Competitivo. Las decisiones tomadas por una empresa pueden afectar a los resultados de otras empresas.

¹ Andlinger, G.R. (1958), "Business Games-Play One!", *Harvard Business Review* (36), marzo/abril, páginas 115-125.

Dadas las escasas ayudas que el modelo proporciona en la toma de decisiones puede clasificarse como poco interactivo.

Anual. Cada periodo simula un año en la vida de la empresa. Si bien el número de decisiones que se pueden tomar en ese periodo es prácticamente ilimitado.

Equipos. La gestión inicial puede ser llevada a cabo por una persona, pero es posible también que sea un grupo gestor el que trabaje en la simulación.

Negociación. El modelo permite y alienta la negociación entre diferentes empresas y grupos de gestores.

Como es obvio el administrador del juego tiene la posibilidad de pretender alcanzar distintos objetivos, y esto es factible porque puede restringir o ampliar las diferentes posibilidades que ofrece este juego.

El escenario de partida de esta simulación tiene lugar en un entorno macroeconómico en el que hay empresas en cinco sectores básicos. Estos sectores simulados son:

- Maquinaria. Las empresas de este sector fabrican módulos de maquinaria que pueden vender a otras empresas o al público.
- Materias primas. Las empresas pertenecientes a este sector producen materias primas que venden a otras empresas o al público.
- Bienes de consumo. Las empresas producen bienes de consumo para venderlos al público fundamentalmente, pero también pueden venderlos a otras empresas.

– Logística y transporte. Las empresas se dedican principalmente al transporte de mercancías llevando los productos de las empresas vendedoras a las compradoras o al público.

– Banca. Las empresas que componen este sector son bancos que ofrecen sus productos y servicios tanto al resto de empresas como al público.

En cada sector hay una empresa base dirigida por el administrador y con la que no es necesario negociar las condiciones de cada operación, pues éstas son conocidas de antemano ya que las publica el administrador del juego y son comunes para todos los participantes.

Los participantes o grupos de participantes comienzan el juego con un capital decidido por el administrador. En principio cada participante es una empresa y tiene la oportunidad de invertir su dinero en la creación de una o varias empresas, solo o en colaboración con otros participantes.

La labor de los participantes comienza en el periodo 0 y se espera que empiecen a crear empresas en uno o varios sectores contando con sus recursos o aliándose con otros grupos de participantes para crear empresas con mayor capital o para diversificar sus inversiones.

Todas las decisiones son tomadas e introducidas en el modelo por medio de una página *web* por los participantes, bien sea actuando en nombre de una empresa individual o en nombre de otras empresas de la que sean gestores.

En algunos casos una decisión supone una negociación entre dos o más

empresas. Todo lo que suponga decisiones que afecten a dos empresas (participantes), debe ser negociado con la otra parte antes de introducir las decisiones en el modelo. Muchas decisiones suponen un movimiento físico de productos que se deriva de las ventas, o un movimiento de dinero. En estos casos la empresa vendedora elige tanto la empresa de transporte como el banco por el que se canalizarán los pagos e ingresos.

Nos encontramos en suma ante un nuevo juego de empresas enormemente

abierto, en que el grado de participación y dificultad depende de la imaginación de los participantes así como de la maestría y habilidad del administrador. Dadas las características del juego se puede afirmar que este *venture game* no es sólo un instrumento pedagógico sino que puede dar pie a una herramienta de investigación sobre las cualidades y perfil del empresario individual.

José Manuel Rodríguez Carrasco