

Contenido

Prefacio xi
Introducción xiii

- 1. Inicio del juego empresarial: Principio de la historia** 1
Instrucciones para el juego empresarial en PC 7
- 2. Contabilizando los hechos: Los resultados finales** 11
El ambiente de negocios 11
Los resultados finales 12
Balance general 13
Estado de pérdidas y ganancias 18
Balance general vs. Estado de pérdidas y ganancias
o de resultados 24
Toma de decisiones financieras 26
Contabilizando los hechos 32
Resumen y conclusiones 33
Instrucciones del juego en PC 34
- 3. Planeación estratégica: El alma de la empresa** 37
¿Qué es un plan estratégico? 38
¿Quién necesita la planeación estratégica? 38
Requerimientos organizacionales 40
Pronóstico 40
Preparación de un plan estratégico 43
Financiamiento de su plan 55

| | |
|--|------------|
| Planeación de contingencias | 57 |
| Cómo seguir la trayectoria de su plan | 58 |
| Resumen y conclusiones | 62 |
| Tareas e instrucciones del juego en la PC | 62 |
| 4. Administración de la economía: Las leyes de la oferta y la demanda | 65 |
| Microeconomía | 66 |
| Demanda del mercado | 68 |
| Asignación de la demanda | 71 |
| Elasticidad de precios de la demanda | 72 |
| Curvas de la oferta | 74 |
| Elasticidad del precio de la oferta | 78 |
| Equilibrio del mercado | 78 |
| El juego del monopolio | 81 |
| Macroeconomía | 82 |
| Recopilación | 84 |
| Resumen y conclusiones | 87 |
| Tareas e instrucciones del juego | 88 |
| 5. El ingreso al mercado: ¿Alguién quiere hacerlo? | 89 |
| Planes del mercado | 89 |
| Entrar sorpresivamente en el mercado | 101 |
| Planificación estratégica del mercado | 102 |
| Resumen y conclusiones | 104 |
| Tareas e instrucciones del juego | 106 |
| 6. El juego de las ventas: Ahí es donde se hace camino | 109 |
| El costo de exagerar | 109 |
| La economía y el plan de ventas | 110 |
| La mercadotecnia y el plan de ventas | 112 |
| Análisis histórico | 115 |
| El análisis de venta final | 115 |
| El proceso de ventas | 119 |
| La falta de visión de la producción masiva | 120 |
| La historia de Ford | 121 |
| Lo obsoleto de los productos | 121 |
| El mito del crecimiento de la industria | 122 |
| La organización de ventas del futuro | 123 |
| Explotación de los productos | 123 |
| Patrones históricos de producto | 123 |
| Planificación del ciclo de vida | 127 |

| | | |
|---|-----|------------|
| Resumen y conclusiones | 128 | |
| Tareas e instrucciones del juego | 130 | |
| Pedido de recursos de manufactura | 130 | |
| Tutorial | 131 | |
| Fabricación de autos | 132 | |
| Venta de autos | 134 | |
| Reporte de investigación del mercado | 134 | |
| Recomendación final | 135 | |
| 7. Control del proceso de producción: Cómo proteger sus activos | | 137 |
| Objetivos del control de la producción | 138 | |
| Costos de producción | 139 | |
| El punto de equilibrio | 144 | |
| Contribución al margen | 145 | |
| Control de producción y utilidades | 145 | |
| Cambios en los costos variables | 147 | |
| Cambios en los costos fijos | 150 | |
| Incremento al máximo de las utilidades | 153 | |
| Plan de producción estratégico | 154 | |
| Resumen y conclusiones | 156 | |
| Tareas e instrucciones del juego | 157 | |
| 8. Fabricación justo a tiempo: Sólo lo suficiente para tener éxito | | 161 |
| Un enfoque integrado | 162 | |
| Conceptos erróneos acerca de JAT | 163 | |
| Las ventajas de costo | 163 | |
| Cómo funciona JAT | 166 | |
| Liderazgo JAT | 172 | |
| Puesta en práctica del sistema del JAT | 173 | |
| Desarrollo de un modelo JAT | 177 | |
| Programación de la puesta en práctica | 178 | |
| Resumen y conclusiones | 178 | |
| Tareas e instrucciones del juego | 179 | |
| 9. La perfección no basta: Cómo armonizar los activos humanos | | 181 |
| El activo humano | 182 | |
| La deslustrada fuerza laboral estadounidense | 182 | |
| ¿Por dónde empieza.? | 183 | |
| ¿Qué es una visión? | 185 | |
| La visión de Chrysler | 185 | |

| | |
|--|-----|
| Crear una visión | 187 |
| Misiones y metas | 189 |
| Declaraciones de la misión | 189 |
| Declaraciones de metas | 189 |
| Objetivos | 190 |
| Malos entendidos acerca de la delegación de la autoridad | 192 |
| El proceso de delegar la autoridad | 193 |
| Síntomas de la delegación de la autoridad | 196 |
| Obstáculos para el equipo | 196 |
| Selección de las personas adecuadas | 197 |
| Resumen y conclusiones | 198 |
| Instrucciones y el juego en la PC | 198 |

10. El juego de la calidad total: En la carrera de la calidad, no existe una meta **201**

| | |
|---|-----|
| La calidad es obvia | 202 |
| La historia del CCT | 202 |
| Información y análisis | 208 |
| Comparación de los datos y medidas de desempeño | 209 |
| Análisis de la información de la calidad | 210 |
| Planificación estratégica del CCT | 211 |
| Administración de los recursos humanos | 213 |
| Seguridad de la calidad del producto | 214 |
| Planes de control de calidad | 214 |
| Proceso de mejoramiento continuo | 215 |
| La calidad de los proveedores | 216 |
| Resultados de calidad | 217 |
| Satisfacción del consumidor | 218 |
| Relaciones con los clientes | 220 |
| Su junta con Tom | 222 |
| Resumen y conclusiones | 224 |
| Tareas e instrucciones del juego en la PC | 224 |

11. El poder de la información: Balas para las armas de la empresa **227**

| | |
|------------------------------------|-----|
| La tecnología de la información | 227 |
| El viejo estilo | 228 |
| ¿En qué nos beneficia? | 229 |
| Cómo ganar el juego | 230 |
| El peligro de la ignorancia | 232 |
| Procesamiento de los conocimientos | 232 |
| La nueva clase de información | 233 |
| ¿Qué está sucediendo? | 234 |

| | |
|--|-----|
| Procesamiento de la inteligencia | 235 |
| El proceso de la toma de decisiones | 236 |
| La búsqueda de información | 236 |
| Formulación del problema | 241 |
| Evaluación de las alternativas | 242 |
| Resumen y conclusiones | 247 |
| Instrucciones y recomendaciones del juego en la PC | 247 |

12. Cómo cambiar el área corporativa en Estados Unidos: Aprendiendo a amar el cambio **249**

| | |
|--|-----|
| Cómo cambiar el área corporativa en Estados Unidos | 250 |
| Aprendiendo a amar el cambio | 250 |
| Las realidades de la década de 1990 | 251 |
| La luz al final del túnel | 252 |
| Los cambios mínimos | 253 |
| Una mirada a la excelencia | 253 |
| La productividad no es gratis | 255 |
| Una estrategia para el cambio | 256 |
| Otra vez en el juego | 256 |
| Destruya los obstáculos | 258 |
| El budín de frutas | 258 |
| Puesta en práctica de los cambios | 259 |
| Resumen y conclusiones | 260 |
| Tareas e instrucciones del juego en la PC | 262 |

13. Cómo jugar el juego empresarial: ¿Tiene usted lo que se necesita para ganar? **265**

| | |
|---------------------------------|-----|
| ¿Cómo se gana el juego? | 266 |
| Configuración de hardware | 266 |
| Acerca de su disco del juego | 267 |
| Inicio del juego | 268 |
| Paneles del juego | 268 |
| Cómo jugar en el mes 1 | 272 |
| Cómo jugar en el mes 2 | 279 |
| Cómo jugar en el mes 3 | 283 |
| Cómo jugar en el mes 4 | 283 |
| Cómo jugar en el mes 5 | 286 |
| Tutorial del juego | 288 |
| Fabricación del producto | 289 |
| Venta de autos | 290 |
| Cómo jugar en los meses 6 al 12 | 290 |