

PLANIFICACIÓN ESTRATÉGICA

Las Simulaciones construidas con POWERSIM actúan como prototipos, permitiendo a las personas interactuar con escenarios “What if” en un entorno libre de riesgos. Pueden experimentar con ideas y políticas y finalmente *aprender* a realizar decisiones estratégicas que contribuyan a mejorar la performance de sus negocios.

	Segmento Consumidor	Segmento Negocios	Total
DSL Suscripciones	4.238	2.405	6.644
Ingresos	\$142.863	\$141.940	\$284.803
Costos Variables	84.757	48.115	132.872
Costos Fijos	214.329	121.671	336.000
Costos Totales	299.086	169.785	468.872
Ganancia antes de Impuestos	-156.223	-27.845	-184.069
Impuestos			0
NOPAT			-184.069
Retorno sobre las Ventas	-109%	-20%	-65%
Gastos de Capital			67.200
Retorno sobre la Inversión (ROI)			-3%
Beneficio Económico			-251.269

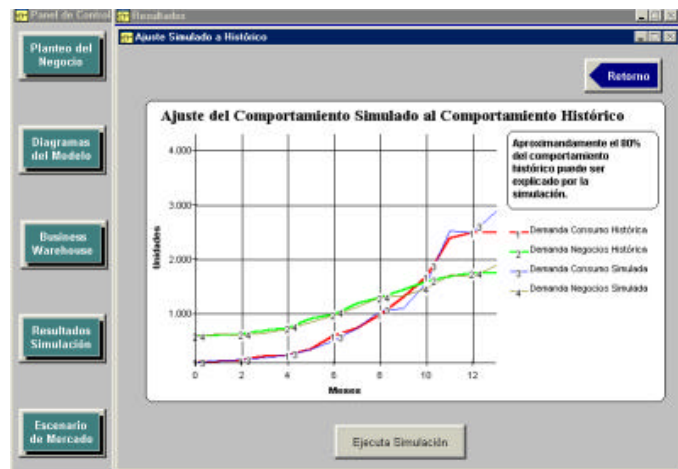
A medida que la competencia y la incertidumbre económica se intensifican, es vital que los planificadores estratégicos de cualquier empresa puedan establecer un balance entre la estrategia y la realidad operativa. Aquellas estrategias que tienen conflictos con “como el negocio funciona en realidad” están condenadas al fracaso. Con el software de Simulaciones de Negocios POWERSIM y los procesos de Visual Thinking incorporados por CACIT para facilitar el diálogo y el modelado, los planificadores pueden formalizar su realidad operativa del “día a día”.

CASO DE ESTUDIO – INDUSTRIA DE TELECOMUNICACIONES

Una importante TELCO decide analizar las posibilidades de inversión para adicionar un nuevo nicho de mercado en la tecnología de acceso a internet denominada ADSL. Los gerentes desean, experimentar con diferentes estructuras de precios, estrategias de capacidad de expansión y explorar mejoras en las prestaciones durante los próximos dos años. Para ello incorporan los datos de su Business Warehouse en el modelo para luego ver el ajuste del mismo a dicha información.

LA SOLUCION utilizando POWERSIM

Fue a través del proceso de construcción de un diagrama de niveles y flujos (stock & flow) que se desarrolló un modelo para representar la situación particular en estudio. El modelo se realizó con un horizonte temporal de tres años ejecutados en forma mensual. Una cantidad de datos se leen de la base de datos y luego se puede probar las distintas alternativas de precios, capacidad y prestaciones. Se consideró también una importante selección de escenarios pudiendo modificar una cantidad de variables vinculadas a sensibilidad de la demanda a la atractividad del servicio (precio, prestaciones, capacidad utilizada, retención del cliente), migración de clientes y variables financieras.



LOS RESULTADOS PRACTICOS

La amplia capacidad de presentar resultados de la herramienta se puede ver frente a las distintas ventanas que permiten visualizar Estado de Resultados, Utilización de capacidad, la dinámica de los Ingresos y las Suscripciones, y otros. Adquiere gran importancia debido al proceso utilizado, el gran compromiso del grupo de gerentes con la estrategia que ellos han construido en conjunto.