

Nido Hogar

El juego de la tienda

👤 1 jugador

🏆 2 a 8 equipos

🕒 12 meses · 40 a 90 min

🌐 Sin internet

🛋️ Muebles · electrodomésticos · decoración



Carolina te deja las llaves de Nido Hogar en octubre, justo antes de la temporada alta. La tienda vende \$2.400 millones al año... y le quedan \$25. Tienes doce meses para que vender vuelva a significar ganar.

1 Empieza en 60 segundos

Lo mínimo para abrir la tienda

- 1 **Abre el juego.** En internet: financia.com.co/herramientas/nidohogar.html y pulsa «Jugar en pantalla completa». Sin internet: doble clic en nido_hogar_juego.html (Chrome o Edge).
- 2 **Elige el modo.** **Individual** para jugar a tu ritmo. **Equipos** si están en clase: el docente avanza el calendario y lleva el marcador.
- 3 **Dificultad y duración.** Medio es la caja real del caso (\$35 M). Doce meses es el año completo; seis meses va de octubre a marzo e incluye la temporada alta y el valle de enero.
- 4 **Pulsa «Abrir la tienda».** Marta, la contadora, te cuenta cómo recibes el negocio: inventario por \$181 M, proveedores por pagar \$106 M, un crédito con 24 cuotas y una tarjeta empresarial al 27,5 %.



Tu partida se guarda sola en el navegador del computador donde juegas. Al volver, pulsa «Continuar partida guardada». Pantalla completa con  o **F11**. Todas las cifras están en **millones de pesos**.

2 Conoce tu tienda

Qué hay en la pantalla

\$35,0 M

CAJA

\$106,8 M

PATRIMONIO

\$124,2 M

DEUDA

\$30,0 M

POR COBRAR

\$181 M

INVENTARIO

\$190 M

VENTAS EST.

★ 0

ESTRELLAS

Si **Ventas est.** está en rojo, este mes venderías por debajo del punto de equilibrio: el margen no alcanza para pagar los gastos fijos.



Tiendas

Chapinero y Kennedy. Clic para fijar precios y descuentos. La gente frente a la puerta es tu tráfico.



Bodega

Tu inventario. Las cajas de colores muestran cuántos meses de venta tienes por línea. Clic para hacer el pedido.



Canal digital y valla

La pauta mueve el tráfico. La valla crece con tu presupuesto de mercadeo.



Caja de pagos

Addi, tarjetas, PSE, efectivo y crédito a empresas. Cada uno cobra distinto y paga en días distintos.



Banco

Crédito nuevo, pago de la tarjeta, abonos. Y el sobregiro si la caja queda en rojo.



Marta

Tu contadora. Te avisa si te va a faltar inventario, si la caja cierra en rojo o si estás regalando margen.



El **camión del proveedor** arranca cada vez que haces un pedido. Lo que pides hoy llega el mes que viene: por eso siempre se compra pensando en la temporada siguiente.

3

Controles: las seis decisiones

En el muelle inferior o haciendo clic en cada edificio

ACCIÓN	QUÉ HACES	LO QUE DEBES SABER
 Precios	Subes o bajas el precio de cada línea entre -25 % y +15 %.	La tabla te muestra el margen real de cada referencia después de flete, empaque, garantías y comisiones. Un descuento del 10 % con margen del 36 % exige vender 38 % más solo para empatar.
 Pedidos	Cuántas unidades de cada referencia. Llegan el mes siguiente.	Pagas 45 % al cierre del mes y 55 % a 45 días. El juego te sugiere lo que necesitas para la demanda del mes entrante. Sin inventario, las ventas se pierden y no vuelven.
 Mercadeo	Pauta mensual entre \$0 y \$15 M (el caso gasta \$4,5 M).	Más pauta, más tráfico, pero cada peso adicional rinde menos. Compara el margen extra con el gasto extra.
 Pagos	Enciendes o apagas Addi, tarjetas y crédito a empresas.	Addi: 5 % de comisión, cobras en 1 día, vende 15 % más en muebles y electro. Tarjetas: 2,5 %. Crédito a empresas: sin comisión, pero cobras a 45 días y asumes la mora.
 Banco	Crédito nuevo a 24 meses, pago de la tarjeta, abono al crédito vigente.	El cupo depende de tu capacidad de pago (cobertura 1,2). La tarjeta al 27,5 % es tu deuda más cara; el sobregiro, al 2,5 % mensual, la peor.
 Invertir	Camión de reparto (\$60 M) y seguro de inventario (\$0,8 M al mes).	El camión baja los fletes 60 %. El seguro cubre el 90 % de un daño en bodega. Ambos se pagan solos... o no: calcula.

4

El calendario manda

La estacionalidad del caso: cuánto vende cada mes frente a un mes normal

0,95 Oct	1,25 Nov	1,45 Dic	0,70 Ene	0,75 Feb	0,90 Mar	0,90 Abr	1,10 May	1,15 Jun	0,95 Jul	0,90 Ago	1,00 Sep
--------------------	--------------------	--------------------	--------------------	--------------------	--------------------	--------------------	--------------------	--------------------	--------------------	--------------------	--------------------

Diciembre vende **el doble** que enero, pero los gastos fijos (\$50 M) son iguales todos los meses. Enero y febrero quedan por debajo del punto de equilibrio: la caja de esos meses se construye en diciembre.



Quiebra. Si el sobregiro supera lo que el banco tolera y tu patrimonio queda en negativo, la tienda cierra. Marta te habrá avisado con tiempo.

5

Tu primer trimestre, paso a paso

Octubre, noviembre y diciembre deciden el año

OCT **Haz el pedido grande.** Noviembre vende 25 % más que un mes normal. Abre **Pedidos** y acepta la sugerencia o súbela un poco en muebles y electrodomésticos. Mira la caja estimada al cierre: si queda en rojo, pasa primero por el **Banco** y toma un crédito pequeño.

NOV **Pide para diciembre** (factor 1,45, el mes más grande). Revisa en **Precios** que no tengas descuentos: en temporada alta la gente compra igual. Si sobra caja, **paga la tarjeta**: cada mes que la dejas cuesta 2 % de interés.

DIC **Vende y guarda.** Pide poco para enero (factor 0,70) y deja la caja llena: necesitas dos meses de gastos fijos (\$100 M) para cruzar el valle sin sobregiro. No construyas ni compres el camión con la plata de diciembre.

ENE-FEB **Aguanta.** Venderás por debajo del equilibrio y perderás algo de utilidad: es normal. Cuida el inventario, no regales margen con descuentos grandes y cobra la cartera institucional.



Objetivo del trimestre: cerrar diciembre sin ventas perdidas por falta de inventario, con la tarjeta en cero y con caja para dos meses de gastos fijos. Son tres misiones de una vez.

6

Estrategias de los campeones

Lo que separa al «aprendiz» del que «crece con confianza»



Conoce tu margen real antes de descontar

La nevera deja 14 % real, la lámpara 43 %. Un 10 % de descuento en electrodomésticos casi los regala; en decoración puede valer la pena.



Compra para el mes que viene, no para este

El pedido de hoy llega en 30 días. Lee el factor de temporada del mes siguiente y compra para él.



No apagues Addi por ahorrarte la comisión

El 5 % duele, pero sin financiación los muebles y electrodomésticos venden 15 % menos y cobras igual de lento. Haz la cuenta en la ventana de Pagos.



Dos meses de gastos fijos en caja

Tu escudo. Con \$100 M guardados, una mora, un siniestro o un mes flojo son un susto y no una quiebra.



Crédito productivo, no crédito tapahuecos

Pide crédito para inventario de temporada o para el camión si el ahorro en fletes cubre la cuota. Nunca para pagar la nómina de un mes malo.



Acorta el ciclo de caja

El caso parte de 26 días. Menos inventario quieto, cobros más rápidos y el plazo del proveedor bien usado te llevan a 20.

7

Eventos: lo que el mercado te manda

Aparecen al cerrar el mes. Cada uno trae una lección



Alza del dólar

Electrodomésticos 12 % más caros durante 3 meses.



Mora institucional

30 días más de espera y 10 % de la cartera no vuelve.



Fraude en devoluciones

\$3 M de pérdida.



Abre un competidor

Tráfico -6 % durante 3 meses.



Fiebre de Black Friday

+15 % de demanda el mes siguiente, si hay inventario.



Sube el arriendo

\$1 M más de gasto fijo cada mes.



Valle de ventas

Tráfico -12 % adicional en un mes flojo.



Daño en bodega

Pierdes 15 % del inventario. Con seguro recuperas el 90 %.



Se va la vendedora líder

Conversión -8 % durante 2 meses.



Suben las tasas

Tu crédito cuesta 3 puntos más por 3 meses.



Oferta del proveedor

8 % de descuento en el pedido del mes, pagando de contado.



Video viral

La decoración vende el doble el mes siguiente.

8

Misiones y estrellas

Catorce logros. Cada estrella suma 50 puntos al marcador final



Pedido a tiempo

Tu primer pedido al proveedor



Sobrevivir el valle

Enero y febrero sin sobregiro



Sobre el equilibrio

3 meses seguidos sobre el punto de equilibrio



Cuotas cubiertas

Cobertura $\geq 1,2$ por 3 meses



Reserva de liquidez

2 meses de gastos fijos en caja $\times 2$



Mezcla de pagos

Cambia los medios de pago y cierra el mes



Mejor que el caso

Más de \$25,4 M de utilidad en el año



Diciembre sin faltantes

Cero ventas perdidas en diciembre



Margen real conocido

Contribución ≥ 28 % con ventas



Ciclo corto

Ciclo de caja ≤ 20 días



Adiós tarjeta

Tarjeta empresarial en cero



Cero sobregiro

Llega a marzo sin sobregiro



Inversión productiva

Compra el camión y cubre su cuota



Meta de crecimiento

Más de \$2.640 M de ventas



Jugar en equipos

Así funciona la competencia en clase

Entra con el enlace del docente

El docente crea la sala y te comparte un enlace (o un código de 5 letras). Ábrelo en tu celular, tableta o portátil, elige tu equipo en la lista y listo: ese equipo queda asociado a tu dispositivo. No tienes que configurar nada.

Tu turno y el marcador

Pulsa  **Jugar**, decide y pulsa **Cerrar mes**. Verás el marcador con todos los equipos ordenados por patrimonio; se actualiza solo cada pocos segundos. Cuando el docente abra el siguiente mes, tu turno se activa automáticamente.



El docente manda el calendario. El evento del mes es el mismo para todos: solo cambian las decisiones. Quien no cierre a tiempo puede ser cerrado por el docente con lo que tenga. Si la clase es en un solo computador, el docente también puede abrir la sala ahí y los equipos juegan por turnos.

Cómo se gana

El ranking es por **patrimonio** (lo que vale la tienda después de pagar todas las deudas). El **puntaje** suma el patrimonio ganado por diez más 50 por estrella. La calificación va de «Aprendiz» a «Crece con confianza», que exige más de \$40 M de utilidad en el año. Al final recibes tu **Pasaporte Financiero**: la ficha completa de tu tienda y un plan de 30 días hecho a la medida de tus errores.

«Vender no siempre significa ganar, y ganar no siempre significa tener caja. Mira las tres cosas cada mes.» — Marta

Trucos y preguntas frecuentes

Lo que los jugadores preguntan en la primera partida

Trucos rápidos

- En **Pedidos**, la columna «Sobrante hoy» ya descuenta lo que vas a vender este mes: la sugerencia es un buen punto de partida.
- Las barras de «Inventario por referencia» cambian a ámbar con menos de 2 meses y a rojo con menos de 1.
- Las cajas de colores junto a la bodega son tus meses de inventario por línea: azul muebles, morado electro, dorado decoración.
- La ventana de **Precios** recalcula el margen real en vivo mientras mueves el deslizador.
- El reporte del mes tiene «Ver ventas por referencia»: ahí ves exactamente qué se agotó.
- La gráfica «Ventas vs. equilibrio» del historial muestra la línea roja que no debes cruzar hacia abajo.

Preguntas frecuentes

- ¿Por qué no me deja pedir?** El anticipo supera tu caja más lo que vas a recaudar este mes. Reduce el pedido o pide crédito.
- ¿Por qué el banco presta tan poco?** El cupo sale de tu capacidad de pago. Mejora el margen o paga la tarjeta y sube.
- ¿Sirve apagar el crédito a empresas?** Cobras más rápido y evitas la mora, pero vendes menos muebles. Pruébalo un mes y compara.
- ¿Puedo deshacer un mes?** No.
- ¿El juego se ve pequeño?**  o F11, o ábrelo desde «Jugar en pantalla completa».
- ¿Dónde está mi partida?** En el navegador y computador donde la jugaste.