



Nido Hogar

El juego de la tienda · Guía de uso para participantes y docentes

Programa **Crece con confianza** · Universidad del Rosario × Addi · Caso Nido Hogar S.A.S.

Octubre de 2026 · Un solo archivo HTML, funciona sin internet · También en

www.financia.com.co/herramientas/nidohogar.html

1. Qué es y para qué sirve

El participante queda al frente de Nido Hogar, el comercio de muebles, electrodomésticos y decoración que acompaña todo el curso: dos tiendas, canal digital, 14 empleados, \$2.444 millones de ventas al año y una utilidad neta del 1 %. Tiene doce meses, de octubre de 2026 a septiembre de 2027, para ordenar los números. Cada mes decide precios y descuentos, pedidos al proveedor, pauta, medios de pago, crédito e inversiones, y al cerrar recibe el estado de resultados con los costos que no se ven, el flujo de caja, el punto de equilibrio y la cobertura de sus cuotas. Todas las cifras están en millones de pesos y salen de los datos maestros del caso, de modo que lo que el participante ve en el juego coincide con lo que calcula en Excel.

Sesión 2 · Márgenes

Margen aparente frente a margen real (flete, empaque, comisiones, garantías), markup, efecto de los descuentos y punto de equilibrio multiproducto.

Sesión 3 · Ventas y pagos

Tráfico × conversión × ticket con la estacionalidad del caso; Addi, tarjetas, PSE y crédito institucional por costo, recaudo y efecto comercial.

Sesión 4 · Caja

Utilidad no es caja; pedidos con un mes de anticipación, 45 % de contado y 55 % a 45 días; ciclo de conversión de efectivo; reserva de liquidez.

Sesiones 5 y 6 · Crédito y riesgos

Tasas efectivas, cobertura de cuotas, crédito productivo (camión), tarjeta al 27,5 %, tope de usura; doce eventos de la matriz de riesgos; Pasaporte Financiero al final.

2. Cómo abrirlo

1. **En internet:** entra a www.financia.com.co/herramientas/nidohogar.html y pulsa «Jugar en pantalla completa» (individual) o «Abrir modo equipos». Se abre en una pestaña nueva.
2. **Sin internet:** abre [nido_hogar_juego.html](#) (carpeta [09_Juego_Nido_Hogar](#) del material) con doble clic en Chrome o Edge.
3. El botón  de la barra superior activa la pantalla completa (o F11). El progreso se guarda en el navegador (botón ); al volver aparece «Continuar partida guardada».
4. Duración: 12 meses (octubre a septiembre) o versión corta de 6 meses (octubre a marzo), que incluye la temporada alta y el valle de enero y febrero.

3. La pantalla de juego

ZONA	QUÉ MUESTRA
Barra superior	Mes y factor de temporada, caja, patrimonio, deuda total, cartera, inventario, ventas estimadas del mes (en rojo si quedan por debajo del punto de equilibrio) y estrellas.
Mapa	Tienda Chapinero, tienda Kennedy, canal digital con la valla de mercadeo, bodega con cajas por línea (cuántos meses de inventario hay), caja de medios de pago, banco, oficina, clientes frente a las tiendas, camión del proveedor y, si se compra, camión propio. Haz clic en cualquier edificio.
Marta, la contadora	Consejo contextual: ventas perdidas por falta de inventario, inventario insuficiente para la temporada que viene, caja en rojo, ventas por debajo del equilibrio, descuentos excesivos, tarjeta cara, inventario de más, falta de seguro.
Proyección del mes	Ventas esperadas y punto de equilibrio, margen de contribución, gastos fijos, facturas a 45 días, anticipo del pedido, cuotas y caja estimada al cierre.
Inventario por referencia	Seis referencias con su cobertura en meses (verde, ámbar, rojo) y lo que viene en camino.
Muelle inferior	Precios, Pedidos, Mercadeo, Pagos, Banco, Invertir y el botón Cerrar mes .
Botones   	Cajón lateral con Finanzas (ciclo de caja, P&G, balance, acumulado del año), Misiones, Historial (tabla y gráficas de patrimonio, caja, ventas frente a equilibrio y utilidad) y Movimientos.

4. Las decisiones de cada mes

ACCIÓN	QUÉ DECIDES	CONCEPTO QUE ENSEÑA
 Precios	Ajuste de precio por línea entre -25 % y +15 %. La tabla muestra, por referencia, el margen aparente y el margen real descontando flete, empaque, garantías y la comisión promedio de los medios de pago, y la demanda esperada.	Margen real, markup frente a margen, unidades adicionales que exige un descuento ($\text{descuento} \div (\text{margen} - \text{descuento})$).
 Pedidos	Unidades por referencia. Llegan el mes siguiente. 45 % de contado (se paga al cierre) y 55 % a 45 días. El juego sugiere la cantidad que cubre la demanda del próximo mes menos lo que sobra.	Inventario y estacionalidad, días de inventario, días de proveedor, ventas perdidas que no se recuperan.
 Mercadeo	Pauta mensual de \$0 a \$15 M (el caso gasta \$4,5 M). Mueve el tráfico con rendimientos decrecientes.	Impulsores de la venta; margen adicional frente a gasto adicional.
 Pagos	Activar o desactivar Addi (30 % de las ventas, 5 % de comisión, +15 % de unidades en muebles y electrodomésticos), tarjetas (36 %, 2,5 %) y crédito institucional (10 % a 45 días, sin comisión, genera cartera y riesgo de mora).	Costo, recaudo y efecto comercial de cada medio; financiación de terceros frente a crédito propio.
 Banco	Crédito nuevo a 24 meses (21 % E.A. más 1 % de estudio y seguro) con cupo según la capacidad de pago; pagar la tarjeta (27,5 % E.A.); abonar al crédito vigente.	Tasas efectivas, costo total del crédito, cobertura de cuotas (meta $\geq 1,2$), tope de usura.
 Invertir	Camión de reparto (\$60 M, de contado o financiado) que reduce los fletes 60 % y cuesta \$1,5 M al mes; seguro de inventario (\$0,8 M al mes, cubre el 90 % de un siniestro).	Evaluar una inversión por los ahorros que genera; protección frente a los riesgos operativos.

El cierre del mes

Al pulsar **Cerrar mes** el juego vende según la demanda y el inventario disponible, cobra por cada medio de pago, descuenta el anticipo del pedido, recibe la mercancía pedida, paga gastos fijos, aplica el evento del mes, cobra la cartera y paga las facturas que vencen, atiende las cuotas y la tarjeta, liquida el impuesto y muestra el reporte: evento con su lección, cuatro indicadores (ventas, utilidad, caja, cobertura), misiones logradas, lecciones automáticas y, desplegadas, el estado de resultados, el flujo de caja y las ventas por referencia.

Eventos. Alza del dólar en importados, valle de ventas, mora institucional, daño en bodega (con o sin seguro), fraude en devoluciones, salida de la vendedora líder, apertura de un competidor, subida de tasas, fiebre de Black Friday, oferta del proveedor, alza del arriendo y video viral. Salen de la matriz de riesgos del caso y en modo equipos son los mismos para todos.

Misiones

Catorce misiones alineadas con los resultados de aprendizaje: pedido a tiempo, diciembre sin faltantes, sobrevivir el valle, margen real conocido, sobre el equilibrio, ciclo corto, cuotas cubiertas, adiós tarjeta, reserva de liquidez, cero sobregiro, mezcla de pagos, inversión productiva, mejor que el caso (más de \$25,4 M de utilidad) y meta de crecimiento (más de \$2.640 M de ventas).

El cierre del año: Pasaporte Financiero

La pantalla final llena las ocho secciones del Pasaporte Financiero del Negocio con los resultados de la partida (negocio, diagnóstico, flujo de caja, márgenes, obligaciones, capacidad de pago, financiación y activos, plan a 30 días) y propone un plan de fortalecimiento a partir de las debilidades observadas. Puede imprimirse a PDF y sirve de ensayo para el Pasaporte que cada participante presenta en el taller presencial.

5. Modo equipos: guía para el docente

1. Entra a financia.com.co/herramientas/nidohogar.html y pulsa «Soy docente: crear sala de equipos». Elige el número de equipos (2 a 8), sus nombres, la dificultad, la duración y una **contraseña de docente** (se escribe dos veces y nunca se muestra a los equipos).
2. **Dos formas de jugar.** «Generar enlace de la sala» crea una sala en línea con un código de 5 letras: compartes el enlace y cada equipo juega desde su propio dispositivo; el marcador y el calendario se sincronizan cada 4 segundos. «Iniciar la sala en este computador» abre la versión por turnos en un solo computador, sin internet.
3. El **marcador** ordena los equipos por patrimonio y muestra ventas, utilidad, deuda y estrellas; en línea, además, qué equipos están conectados. Cada equipo pulsa  **Jugar**, decide y pulsa «Cerrar mes». Queda bloqueado hasta que avances el calendario.
4. Cuando todos cerraron, el marcador ofrece «**Avanzar al siguiente mes (docente)**», que pide la contraseña.
5. El botón  **Docente** abre el panel: tabla comparativa con semáforos (patrimonio, ROI, caja, utilidad acumulada, margen de contribución, cobertura, ciclo de caja, ventas perdidas, estrellas), gráfica de patrimonio, detalle de cada tienda con sus decisiones de precio, pauta y medios de pago, notas y preguntas para la puesta en común. Permite cerrar a la fuerza a los equipos pendientes y terminar la partida.
6. La pantalla final muestra el ranking, el Pasaporte del ganador y los de los demás equipos desplegados, la tabla mes a mes y las preguntas de discusión.

Uso sugerido en el programa. Modo equipos de 6 meses (octubre a marzo) en la sesión 6 o en el taller presencial: con 4 equipos toma unos 40 minutos e incluye la temporada alta y el valle. Modo individual de 12 meses como trabajo entre la sesión 4 y la 6, con el Pasaporte final como insumo del propio.

Lo que conviene observar. Quién pidió inventario antes de noviembre y quién perdió ventas en diciembre; quién regaló margen con descuentos; quién apagó Addi o el crédito institucional y qué pasó con ventas, comisiones y cartera; quién llegó a enero con reserva; quién usó la tarjeta y quién la pagó; y si el que más vendió fue el que más ganó.

6. Preguntas para la puesta en común

1. ¿En qué meses hubo utilidad pero la caja bajó? ¿Dónde quedó la plata?
2. ¿Quién vendió más y quién ganó más? ¿Coinciden? ¿Qué papel jugaron los descuentos y las ventas perdidas?
3. ¿Qué hizo cada equipo con Addi, las tarjetas y el crédito institucional? ¿Qué pasó con la comisión, el recaudo y las ventas?
4. ¿Cómo enfrentó cada equipo enero y febrero? ¿Quién construyó reserva en diciembre?
5. ¿Quién se endeudó y para qué? ¿Cómo quedó la cobertura de cuotas?

7. Cifras y supuestos del modelo

PARÁMETRO	VALOR
Referencias	Sofá Lino (\$1,89 M, costo \$1,08 M), cama Nube (\$1,25 M / \$0,74 M), nevera 300 L (\$2,35 M / \$1,88 M), lavadora 17 kg (\$1,78 M / \$1,39 M), lámpara Nórdica (\$0,32 M / \$0,16 M), sábanas 300 hilos (\$0,145 M / \$0,072 M), con flete, empaque y garantías del catálogo del caso.
Estacionalidad	Oct 0,95 · Nov 1,25 · Dic 1,45 · Ene 0,70 · Feb 0,75 · Mar 0,90 · Abr 0,90 · May 1,10 · Jun 1,15 · Jul 0,95 · Ago 0,90 · Sep 1,00.
Demanda	Unidades base × temporada × tráfico $(0,75 + 0,25 \cdot \sqrt{(pauta \div 4,5)})$ × efecto del precio (elasticidad 2,5 muebles, 2,0 electrodomésticos, 3,0 decoración para descuentos) × efecto de los medios de pago × eventos.
Medios de pago	Efectivo 13 % · tarjetas 36 % (2,5 %, 2 días) · PSE 11 % (0,8 %, 1 día) · Addi 30 % (5 %, 1 día; supuesto didáctico) · crédito institucional 10 % (0 %, 45 días, 2 % de incobrables base).
Gastos fijos	\$50 M al mes del caso: \$44,7 M fijos más pauta (\$4,5 M por defecto) y seguro (\$0,8 M). Depreciación \$1,5 M (más \$1 M con camión). Impuesto de renta 35 % con compensación de pérdidas.
Proveedor	45 % de contado al cierre del mes, 55 % a 45 días. Pedidos llegan el mes siguiente.
Deuda inicial	Crédito de capital de trabajo: saldo \$109,2 M, cuota \$5,51 M, 24 cuotas pendientes, 21 % E.A., seguro \$0,06 M. Tarjeta empresarial \$15 M al 27,5 % E.A. Tasa de usura de octubre de 2026: 28,59 % E.A.
Saldos iniciales	Caja \$35 M (medio; \$60 M fácil, \$20 M difícil), inventario ≈ \$181 M, cartera \$30 M, proveedores \$106 M, activos fijos \$90 M.
Crédito nuevo	24 meses, 22 % E.A. (21 % + 1 punto), 1 % de estudio, seguro \$0,03 M/mes; cupo = la cuota que deja la cobertura en 1,2.
Quiebra	Sobregiro mayor que \$40 M o que la mitad del patrimonio inicial, con patrimonio negativo.

Las cifras son ficticias y didácticas. La comisión de Addi, el efecto de la financiación en las unidades y las elasticidades son supuestos del juego que conviene validar con Addi antes de usarlos como referencia comercial.

8. Solución de problemas

- **No aparece «Continuar partida guardada».** La partida vive en el navegador del computador donde se jugó.
- **El juego se ve pequeño.** Botón  o F11, o el enlace «Jugar en pantalla completa» de la página de FinancI.A.
- **No me deja pedir.** El anticipo supera la caja más los recaudos del mes. Reduce el pedido o pide crédito primero.
- **Olvidé la contraseña del docente.** Es la que se escribió al crear la sala. Si se perdió, hay que crear una sala nueva.
- **Un equipo cambió de dispositivo.** En el panel docente, «Liberar dispositivo» deja que ese equipo vuelva a entrar desde otro celular o portátil con el mismo enlace.

- **El enlace de la sala no abre.** La sala en línea solo funciona desde financia.com.co con internet. Sin conexión, usa la sala en un solo computador.

Nido Hogar, el juego de la tienda · Iván Felipe Rico · Universidad del Rosario × Addi · FinancI.A. Cifras ilustrativas; no representan los costos, precios ni comisiones reales de ningún comercio ni plataforma.