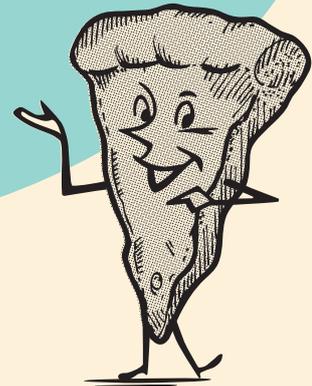


DON'T COOK
TONIGHT, PLAY
SPLOTTER'S
DELIGHT



FOOD CHAIN

Magnate



REGLAS





Diseño del juego: Jeroen Doumen, Joris Wiersinga

Diseño Gráfico: Ynze Moedt, Iris de Haan

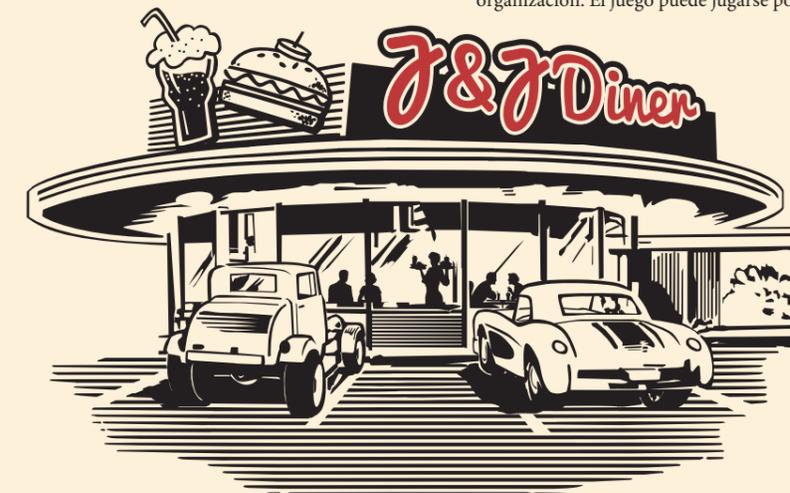
Traducción de reglas: Birgit Hugk, Torsten Hintz

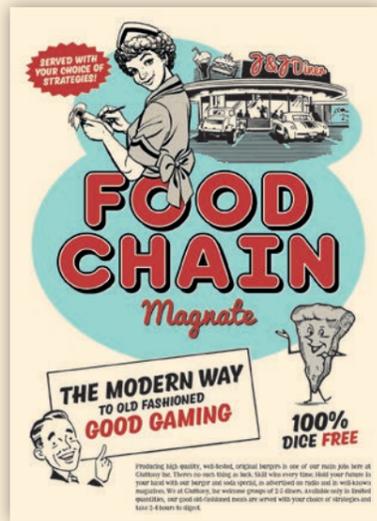
Publicado por : Splotter Spellen, The Netherlands, info@splotter.nl, <http://www.splotter.nl>

Playtesting por: Dan Blum, Eric Brosius, Ed Bryan, Nora Ghaoui, James Hayward, Gil Hova, Trisha Huang, Wei-Hwa Huang, Joe Huber, Larry Levy, Ian Mackey, Roel van Meerendonk, Mirjam Molenkamp, Douwe Mulder, Gerard Mulder, Kent Neumann, Steffan O'Sullivan, Joe Rushanan, Alan Stern, Tucker Taylor, Bartel van der Veek, Henriette Verburg, Roel Vinkenvleugel, Stefan Wegner, Arthur Zonnenberg. Apologies if you are not on the list, or if we spelled your name wrong! Special thanks to Ragnar Krempel and Bianca van Duijl who playtested the game multiple times a day on many, many Sundays for almost three years. Without them, this game would not exist.

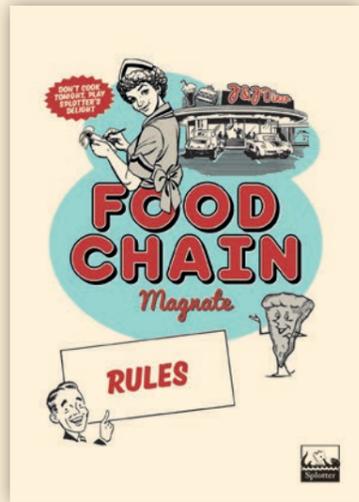
"¿Zumo de naranja? ¿Quieren zumo de naranja? ¿Qué es lo que viene? Quiero anuncios de hamburguesas en todos los canales, cada 15 minutos. Somos el Hogar de la Verdadera Hamburguesa, no un paraíso hippie de salud. Y colocad un cartel al lado de esa nueva casa de la esquina. Quiero que les apetezca una cerveza cada segundo que se sienten en su nuevo y lujoso jardín . "El nuevo aprendiz de la gerencia tiembla ante el director general y trata de señalar cortésmente que ..." ¿Qué quieres decir?, ¿que no tenemos suficiente personal? El director de recursos humanos te reporta directamente. ¡Contrata a más gente! ¡Entrénalos! Pero sea lo que sea que hagas, no les pagues salarios reales. No me metí en este negocio para ser pobre. Y despide a la gerente de descuentos, que sólo me está costando dinero. A partir de ahora, vamos a vender hamburguesas gourmet. Misma mierda, pero al doble del precio. ¡Traedme al director de marketing! "

Food Chain Magnate es un juego duro de estrategia que simula la construcción de una cadena de comida rápida. La atención se centra en la construcción de nuestra empresa utilizando un sistema de gestión de recursos mediante el uso de cartas (que representan a trabajadores humanos). Los jugadores competirán en un mapa de ciudad variable haciendo compras, operaciones de marketing y ventas así como en un mercado de trabajo donde podremos contratar a personas que ocuparán los puestos claves de nuestra organización. El juego puede jugarse por 2-5 jugadores serios en 2-4 horas.





1 caja de juego



1 libro de reglas



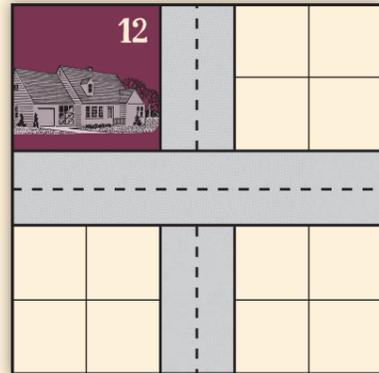
5 menús de jugador en Alemán



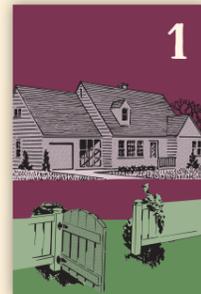
5 menús de jugador en Inglés



1 marcador de orden de turno



20 losetas de marca



8 losetas de casas



8 losetas de jardín



16 losetas de marketing : 6 carteles, 4 buzones, 3 aviones and 3 radios



16 fichas numeradas de "Ocupado"



3 restaurantes para cada jugador



1 marcador de turno para cada jugador



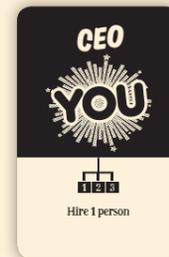
223 cartas de empleado



84 cartas de Hito



18 cartas de reserva del banco



6 cartas de CEO



40 refrescos (madera) 40 cervezas (mdera) 40 orange juices (madera)



40 pizzas (madera) 40 hanburguesas (madera)



VISTA GLOBAL

Cada jugador comienza como un solo empresario y ha de construir una cadena de comida rápida. Podremos hacerlo mediante la contratación y capacitación de personal, representado por cartas; y mediante la ejecución de las operaciones de su empresa, que se realizarán en un tablero variable. El juego continúa hasta que el banco se queda sin dinero (dos veces). El jugador más rico en ese momento, es el ganador.

El juego se desarrolla en diferentes fases. Algunas fases se juegan de forma simultánea; otras utilizan un orden de turno establecido.

CONCEPTO

Cartas de Empleado: estas cartas representan a una persona. El texto debajo de la foto describe lo que esa persona puede hacer en la empresa. Cartas con una  en la parte superior izquierda pueden ser contratados por los reclutadores. Las cartas que pueden ser entrenadas muestran las futuras opciones profesionales en la parte inferior izquierda. Algunas cartas muestran un icono  en la parte inferior izquierda. Estas son las primeras posiciones. Cada jugador sólo puede tener una de esas cartas en particular. En la parte superior derecha, algunas tarjetas muestran "rango", por carretera o zepelín. Las cartas de los empleados pueden representar gestores; comerciales; personal de cocina; y muchos otras roles. Las cartas que muestran  requieren un salario.

Posición Abierta : una posición en la estructura de la empresa, donde se puede jugar una carta de personal.

Rango: el número de veces que se cruza en una loseta diferente. Rango normalmente se comprueba siguiendo la carretera, a menos que la carta tenga un símbolo de Zeppelin. 

Restaurante: Cada jugador tiene tres restaurantes. Cada restaurante tiene un tamaño de 2x2 cuadrados. Uno de estos cuadrados está marcado como entrada con un dibujo de las puertas situadas en la esquina. Si necesita contar rango desde un restaurante, siempre se comenzará a contar a partir de su entrada.

Loseta del mapa: Elemento de mapa que puede ser recogido. Se compone de cuadrados de 5x5. Inicialmente, un cuadrado puede contener una carretera, bebidas, parte de una casa, o espacio vacío.

Comida y bebidas: Las piezas de madera simbolizan alimentos (hamburguesas y pizzas) y bebidas (refrescos, zumo de naranja y cerveza). Colocado sobre una casa, indicarían demanda. Colocado en una campaña de marketing, mostrarían lo que se está anunciando. En las manos de un jugador, representan sus existencias. También podemos ver iconos de bebidas impresos en el mapa. Estas ubicaciones indican lugares donde los compradores pueden obtener este tipo de bebidas.

PREPARACIÓN

CARDS SETUP

Coloque las cartas de empleados y de hitos de acuerdo a la imagen de la derecha.

Preferimos distribuir las cartas según esta representación, para tener una visión clara las opciones de promoción y qué cartas están en peligro de agotarse.

Pór cada empleado marcado con, **1x** eliminar una serie de cartas para que terminemos con el siguiente número:

jugadores	1x Cartas empleado	Carteles eliminados	Tamaño Mapa
2	1	#12, #15, #16	3x3
3	1	#15, #16	3x4
4	2	#16	4x4
5	3	None	5x4

Also put the billboards listed in the above table back in the box.

FIRST TO HIRE 3 PEOPLE IN 1 TURN
 + 2 Management Trainees

FIRST TO TRAIN SOMEONE
 \$15 discount on salaries

FIRST BILLBOARD PLACED
 No salaries for marketeers; Eternal marketing

FIRST TO THROW AWAY DRINK/FOOD
 Get a freezer that stores 10 items (drink or food)

FIRST BURGER PRODUCED
 +1 burger cook

FIRST BURGER MARKETED
 + \$5 for every burger sold

FIRST WAITRESS PLAYED
 Each waitress +\$2

FIRST PIZZA PRODUCED
 +1 pizza cook

FIRST PIZZA MARKETED
 + \$5 for every pizza sold

FIRST TO HAVE \$20
 May see bank reserve cards

FIRST ERRAND BOY PLAYED
 All buyers get + 1 drink from each source

FIRST DRINK MARKETED
 + \$5 for every drink sold

FIRST TO HAVE \$100
 Your CEO counts as CFO (+50% to cash earned) May not have a CFO.

FIRST CART OPERATOR PLAYED
 Buyers get range +1

FIRST AIRPLANE CAMPAIGN
 Count +2 open slots when determining order of play

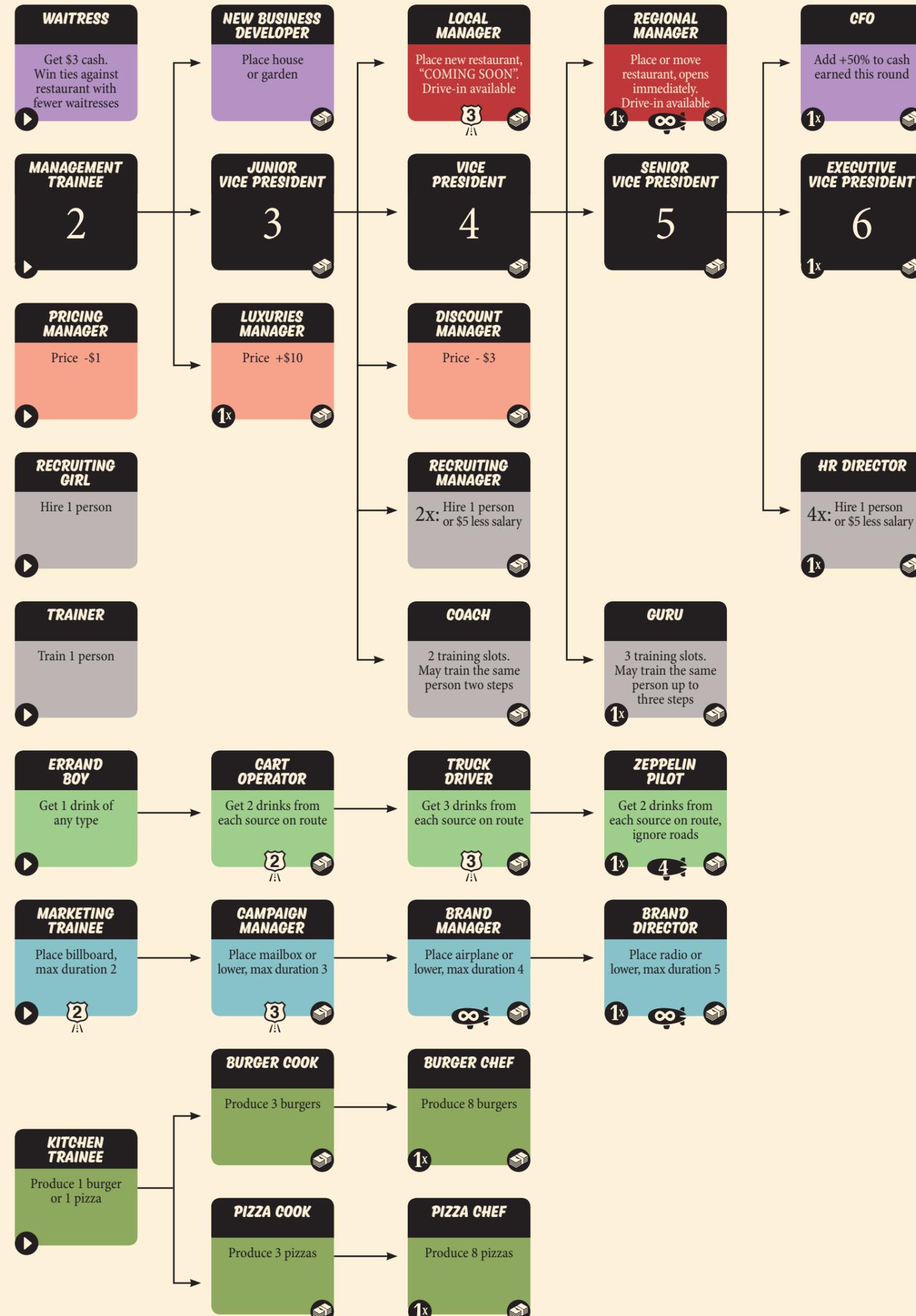
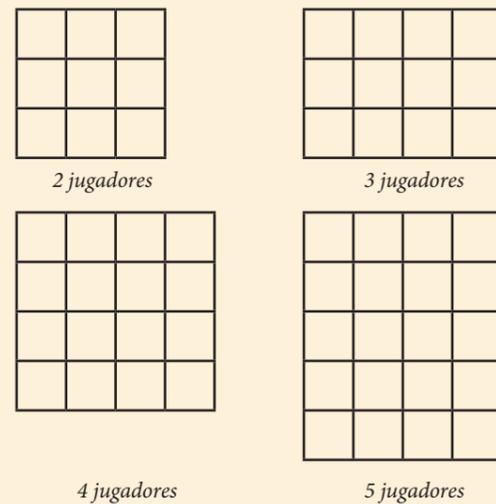
FIRST TO LOWER PRICES
 Price -\$1

FIRST TO PAY \$20 OR MORE IN SALARIES
 May use multiple trainers on the same person

FIRST RADIO CAMPAIGN
 Your radios market 2 goods per turn instead of 1

PREPARACIÓN DEL MAPA

Create a map by randomly selecting and placing the map tiles in a grid. The number of map tiles used depends on the number of players, as shown in the table above and the image to the right.



FORMANDO EL BANCO

Coloca \$ 50 x el número de jugadores en la reserva del banco. Utilice un conjunto de billetes pequeños . Poner el resto del dinero en la caja por ahora. Los jugadores no reciben ningún dinero al comienzo de la partida.

MARCADORES DE LOS JUGADORES

Cada jugador elige una de las cadenas de restaurantes disponibles y recibe una carta de CEO, 3 fichas de restaurante y un conjunto de 3 cartas de reserva 3 bancarias.

ORDEN DE TURNO INICIAL

Recoge los marcadores de orden de turno de las cadenas de restaurantes participantes y barájalos. Aleatoriamente sacar los marcadores de orden de turno y colocarlos en el marcador de orden de turno en el orden en que hayan sido extraídos.

COLOCANDO EL PRIMER RESTAURANTE

Cada jugador tiene que colocar un restaurante de partida (inicial).

Comienza el jugador que juega el último según el orden de turno, y termina el jugador que va primero. Cada jugador puede colocar un restaurante, o pasar. Si alguien pasa, una segunda ronda se llevaría a cabo según el orden de turno. Cada jugador que aún no haya colocado un restaurante ahora debería colocarlo. Los jugadores que ya han situado un restaurante no participan en la segunda ronda.

Hay algunos requisitos que limitan la colocación inicial de los restaurantes:

- Restaurantes deben colocarse totalmente en las plazas vacías que no contienen otros restaurantes, carreteras, bebidas, o casas.
- Los Restaurantes deben colocarse de forma que sus entradas estén situadas sobre un cuadrado con una carretera.
- Los restaurantes no pueden ser colocados de tal manera que su entrada esté en la misma loseta que la entrada de un restaurante existente.

FIJANDO METAS

Cada jugador elige una de sus cartas de reserva bancaria. Las cartas de reserva elegidas por los jugadores se colocan boca abajo al lado del banco. Las otras cartas de reserva se descartan sin que nadie las vea. No van a ser utilizadas por el momento.

Las cartas de reserva bancarias indican cuánto dinero se sumará al banco una vez que éste se quede sin dinero. Cuanto mayor sea el valor de las cartas, más tiempo durará la partida. Al inicio del juego, los jugadores no sabrán exactamente cuánto tiempo durará, lo que hace el equilibrio de estrategias a corto y largo plazo más desafiante.



FASE 1: RE-ESTRUCTURACIÓN

Cada jugador elige al mismo tiempo cuáles de sus empleados va a utilizar durante este turno. Estas cartas se colocan boca abajo sobre la mesa. El resto de las cartas se colocan boca abajo en una pila separada. Después de que todos los jugadores hayan elegido sus cartas, al mismo tiempo voltean la pila de cartas que utilizarán en este turno. Estos empleados se dice que están "en el trabajo". El resto de las cartas no se podrán utilizar este turno, a pesar de que pueden ser entrenadas, y tendrá que pagar sus salarios si no son despedidos. Estas cartas se dice que están "en la playa".

Durante todas las fases excepto ésta, cada jugador puede solicitar en cualquier momento ver las cartas de otro jugador. Esto incluye tanto las cartas "en el trabajo" como las cartas "en la playa".

En el primer turno, el CEO será la única carta jugada. El director general está siempre "en el trabajo".

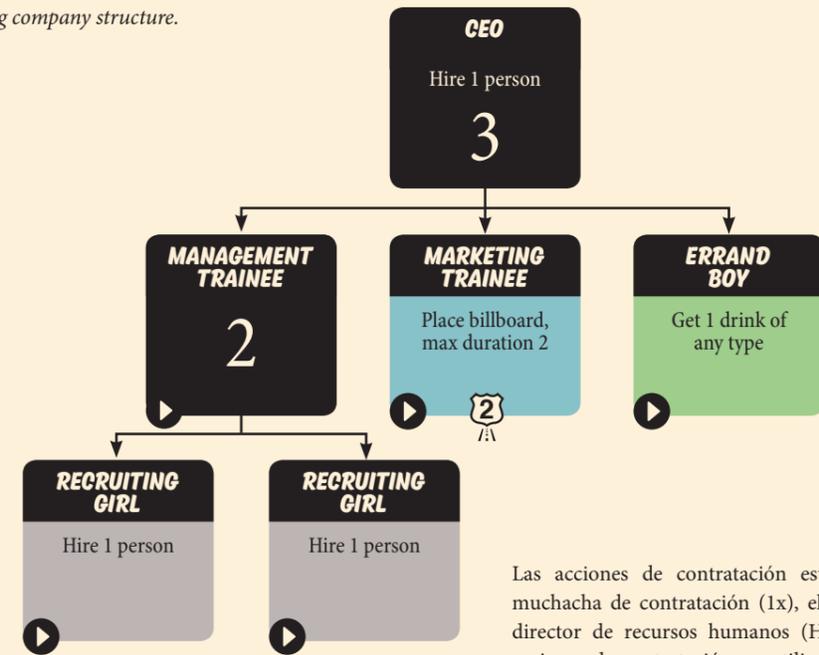
En los turnos siguientes, las cartas "en el trabajo" deben colocarse formando una organigrama de la empresa. Las cartas se colocan en forma de pirámide. Cada carta se coloca debajo de la persona a la cual él / ella tiene que reportar. La parte superior de la pirámide es el CEO, que obviamente no reporta a nadie.

La estructura de la empresa siempre contiene al CEO. El CEO puede tener hasta tres cartas debajo que le reporten a él. Esto se indica mediante las 3 casillas (rectángulos) en la carta de CEO. Las cartas que reporten al CEO pueden ser o bien personal normal o gerentes (cartas negras). Cada manager puede tener entre 2-10 personas que tengan que reportarle a él, como se indica por el número de casillas de la carta. Las cartas que reporten a un manager sólo pueden ser empleados normales, no otros managers.

Si un jugador ha colocado inadvertidamente más cartas que las que pueden caber en la estructura de la empresa, todas las cartas excepto el CEO se colocan "en la playa" y el jugador tiene que jugar este turno con sólo el CEO.

Después de que se desvelen las cartas de reserva monetaria de los bancos, los CEOs pueden ganar o perder una casilla. La casilla adicional se puede utilizar para alojar personal normal o managers. Puede utilizar una carta de reserva para indicar el nuevo número de ranuras disponibles que tiene el CEO.

Example: a fledgling company structure.



FASE 2: ORDEN DE JUEGO

Los jugadores eligen su posición en el orden de turno colocando su marcador de orden de turno en un lugar disponible en el marcador de orden de turno. Tenga en cuenta que sólo hay tantos huecos en el marcador como jugadores que participen en la partida. Por ejemplo, con 3 jugadores, no se podría elegir la cuarta posición.

En esta fase, todos los jugadores realizan su turno según el orden de turno. Cada jugador puede realizar una acción por cada carta que tenga "en el trabajo". Las acciones disponibles se indican en las propias cartas.

Las acciones tienen que realizarse según el orden indicado aquí; El orden en el que se hayan colocado las cartas no tiene ninguna influencia.

FASE 3: TRABAJANDO 9:00-5:00

En esta fase, todos los jugadores realizan su turno según el orden de turno. Cada jugador puede realizar una acción por cada carta que tenga "en el trabajo". Las acciones disponibles se indican en las propias cartas.

Las acciones tienen que realizarse según el orden indicado aquí; El orden en el que se hayan colocado las cartas no tiene ninguna influencia.

CONTRATACIÓN

Cada empresa siempre se sale con una acción de contratación gratis realizada por el CEO. Puedes contratar empleados adicionales si tenemos cartas de contratación en la estructura de su empresa. Por cada acción de contratación disponible, puede contratar a un empleado adicional.

Sólo se puede contratar a personas en posiciones de entrada (indicados por en la esquina superior izquierda). Escoge la carta (s) que desees y agrégalas al mazo de cartas que estén "en la playa". Si un determinado mazo se queda sin cartas, es posible que ya no puedas contratar a ese tipo de empleado hasta las cartas estén disponibles de nuevo. Sin embargo, usted puede contratar a este tipo de cartas si usted inmediatamente lo forma para llegar a un nivel más alto (porque en realidad no tendríamos que coger la carta).

Las acciones de contratación están disponibles en la carta de la muchacha de contratación (1x), el manager de contratación (2x) y el director de recursos humanos (HR) (4x). Tenga en cuenta que las acciones de contratación no utilizados en el gerente de contratación y director de recursos humanos (HR) le otorgarán un descuento salarial durante la fase 5.

ENTRENAMIENTO

Para cada acción formativa que tengamos en la estructura de la empresa podremos capacitar a una persona un solo paso. Sólo podremos capacitar las cartas de los empleados que estén "en la playa". Los empleados que se encuentran actualmente "en el trabajo" en la estructura de la empresa y los agentes comerciales ocupados no pueden ser entrenados.

La mayoría de las cartas enumeran una serie de opciones de capacitación en la parte inferior de la carta. Por ejemplo, la Aprendiz de Cocinera (Kitchen Trainee) puede evolucionar para convertirse en Cocinera de Hamburguesas o Pizza (Burger Cook o Pizza Cook) . Las cartas que no enumeren opciones de formación no pueden ser entrenadas.

Devuelva la carta que desee capacitar al mazo principal del cartas y reemplácela con la carta perteneciente al puesto para el cual se ha capacitado al otro empleado.

En general, usted no es posible entrenar a un empleado ya ha sido entrenado en el mismo turno. Las excepciones son:

- Un entrenador (coach) puede capacitar a la misma carta dos pasos;
- Un gurú puede capacitar a la misma carta hasta tres pasos;
- Si tienes la carta de hito \$ 20 salary , podremos utilizar varios instructores (trainers) , entrenadores (coaches) y gurús para entrenar a la misma carta.

Un entrenador (coach o gurú) pueden dividir alternativamente su atención sobre varios empleados, por ejemplo, capacitando cada una de las cartas un paso.

No se puede capacitar a una posición si la carta final no está disponible en el mercado de cartas. Sin embargo, si se capacita a una carta varios pasos o se contrata e inmediatamente capacita a una persona, las cartas intermedias no tienen porqué estar disponibles.

Sólo puede tener una copia de cada carta marcada con 1b.

INICIAR CAMPAÑAS DE MARKETING

Por cada comercial que tenga en la estructura de la empresa, es posible colocar una campaña de marketing en el tablero. Dependiendo del tipo de comercial, puede colocar ya sea un cartel, un buzón, un avión o una campaña radiofónica. El comercial también indica un cierto rango específico y duración máxima. Después de colocar la campaña, tendremos que elegir lo que queremos publicitar.

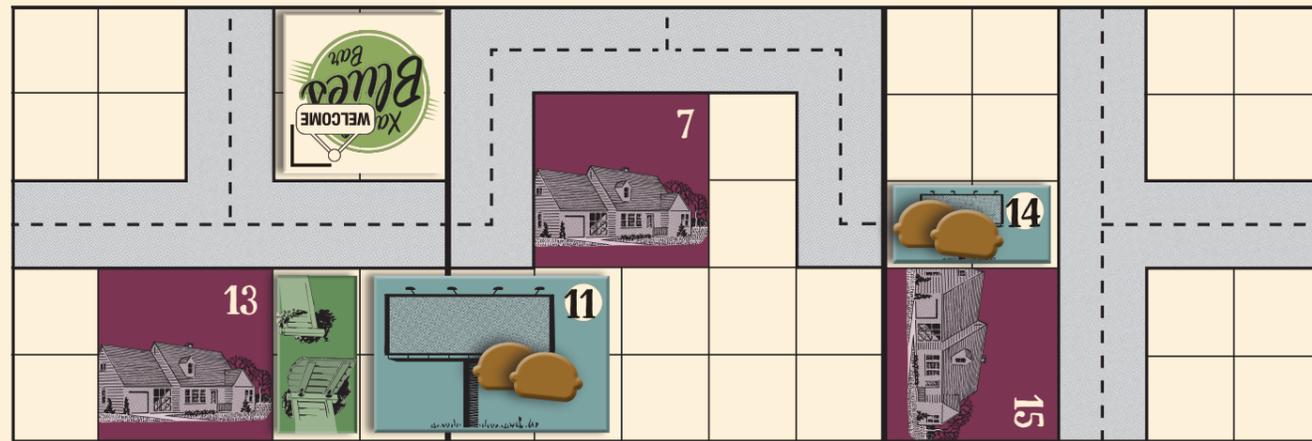
Tipo de campaña: Los Marketing trainees sólo puede colocar una cartelera; los Directores de campaña pueden colocar un buzón o cartelera; los managers de marca pueden situar un avión, buzón o cartelera; y un director de marca puede realizar cualquier tipo de campaña.

Range (Alcance): cada marketeer tiene un cierto rango. Por ejemplo, el marketing trainee tiene un alcance de 2. Esto significa que puede colocar carteles en su propia loseta (0), una loseta adyacente (1) o una loseta que esté a dos pasos. Todas las conexiones deben ser por carretera.

Los Brand Managers (gerentes de marca) y directores (Directors) no están limitados por el rango. Pueden colocar campañas en las áreas que no pueden alcanzar por carretera.

Duración: el texto de las cartas de comerciales estable la duración máxima de la campaña que el comercializador puede iniciar. La duración mínima de una campaña es 1 turno. Por ejemplo, un aprendiz de marketing (marketing trainee) tiene una duración máxima de 2, por lo que podría iniciar una campaña que tenga una duración de 1 ó 2 turnos.

Colocación de la campaña: Los carteles, buzones y radios deben colocarse en casillas vacías del tablero. Deben estar conectadas a la carretera utilizada para llegar a la loseta. Si una campaña de marketing abarca varias losetas, sólo una de las casillas adyacentes a una carretera tiene que estar en el rango del comercial. La loseta de marketing en sí, tiene que respetar el rango indicado, no sólo la carretera usada para llegar hasta allí.



Xango Blues Bar ha jugado dos aprendices de marketing (marketing trainee) en su estructura durante este turno. Por tanto podría colocar ambos carteles (11 y 14), como se muestra en la imagen superior. El rango para colocar el cartel 11 es 0, ya que está en la misma loseta que el restaurante. El rango para jugar cartelera 14 es 2 (el máximo para el aprendiz de marketing), ya que tienes que cruzar a una loseta adyacente dos veces.

Los aviones deben colocarse a un lado del tablero. Los aviones no tienen que estar conectados a una carretera y no se ven afectados por el rango. Los aviones disponibles tienen un tamaño de 1, 3 o 5 casillas y siempre deben estar colocados de forma que sobrevuelen el correspondiente número de filas o columnas del tablero. No está permitido colocar un avión que pudiera volar fuera del tablero.

Está permitido colocar una campaña de marketing en un lugar donde no pueda llegar a ninguna casa.

Determinar qué anunciar: Una campaña puede anunciar ya sea pizza, hamburguesas, o un tipo de bebida. Para indicar esto, colocar piezas de madera del tipo correspondiente a lo anunciado sobre el la casilla de la campaña. El número de piezas debe corresponder a la duración de la campaña.

El Marketeer (comercial) estará ocupado: Después de la colocación de la campaña, poner la carta del comercial a un lado y colocar una ficha de "ocupado" sobre la carta. El número en la ficha de "ocupado" debe corresponder con el de la campaña de marketing. Esto indicaría que la carta de marketeer (comercial) no estará disponible hasta que termine la campaña de marketing.

Si un jugador tiene el hito "First Billboard" (Primer cartel), las campañas de marketing iniciadas por ese jugador no terminan. Para indicar esto, colocar la ficha de campaña por el lado con el símbolo de infinito con una sola pieza de madera en ella. La carta del comercial correspondiente no estará disponible durante el resto de la partida. No se devolverá ni al mercado de cartas ni a la mano del jugador.

A pesar de que aún no sería posible para Xango Blues Bar entregar a la casa 15, la colocación de la cartelera 14 todavía podría tener sentido: si añadiésemos un jardín a la casa 15, se convertirá en accesible por carretera.

CONSEGUIR COMIDA Y BEBIDAS

Si tiene cualquier personal de cocina y / o compradores en su estructura, puede coger alimentos y bebidas del mercado siguiendo las instrucciones de la carta.

Kitchen trainee (Aprendiz de cocina): Coja una hamburguesa o una pizza

Errand boy (chico de los recados): Coja una bebida (refresco, cerveza o zumo de naranja) de su elección.

Burger Cook (Cocinero de Hamburguesa y / o chef): Coja el número de hamburguesas que se indiquen en la carta.

Pizza cook and/or chef (Pizzero /chef): Coje el número de pizzas indicado en la carta

Cart operator (Repartidor): a partir de una de las entradas de alguno de sus restaurantes, trace una ruta de rango 2 sobre carreteras. Incluyendo la loseta de su restaurante, la ruta nos permitirá de este modo alcanzar hasta tres losetas. Coja 2 bebidas de la reserva por cada símbolo de bebida por el que pasemos. Tenga en cuenta que tiene que atravesar el camino ortogonal adyacente al símbolo de la bebida. Si hay varios símbolos de bebidas en la misma loseta, a veces es posible pasar por encima de ambos. Sin embargo, no está permitido hacer cambios de sentido con el fin de hacer esto.

Truck Driver (Conductor de camión): Igual que el Cart Operator (repartidor), pero el camión tiene un rango de 3, y toma 3 bebidas por cada símbolo que cruce.

Zeppelin pilot (Piloto de Zeppelin): A partir de la entrada del restaurante, trace una ruta de rango 4, haciendo caso omiso de las carreteras. Incluyendo la loseta de su restaurante, la ruta cubrirá hasta cinco losetas. No podremos cubrir la misma loseta dos veces. Recoja 2 bebidas de la reserva por cada símbolo de bebida que haya en las losetas que sobrevolamos. Si hay varios símbolos de bebidas en una loseta, podremos recoger bebidas de cualquiera de los tipos indicados en la loseta.

Si un jugador tiene el hito "First Errand Boy Played" (Primer chico de los recados Jugado), cada fuente proporcionará una bebida extra. Esto incluye al chico de los recados; que ahora traerá dos bebidas del mismo tipo.

Si un jugador tiene el hito "First Cart Operator Played" (Primer repartidor jugado), sus Cart operators (Repartidores), los conductores de camiones y pilotos zeppelin alcanzarán un rango adicional.

COLOCAR NUEVAS CASAS Y JARDINES

Si tu estructura contiene un "New Business Developer" (Nuevo desarrollador de negocios), podrás colocar una nueva casa en el mapa, o añadir un jardín a una casa existente.

Colocación de una nueva casa: Una nueva casa puede ser colocada en cualquier área vacía en el mapa, siempre que la casa está conectada al menos a una carretera. No hay limitaciones en el rango (range). Podremos elegir libremente qué casa colocar.

Colocación de un nuevo jardín: Un nuevo jardín debe ser colocado de manera que se conecte a una casa que esté impresa en una loseta del mapa. Tiene que conectarse a través de al menos 2 cuadrados, por lo que la casa y el jardín formarán un rectángulo de 2x3. Los Jardines sólo se pueden colocar en casillas vacías. Cada casa sólo puede tener un jardín. Coloque el jardín, de forma que sea obvio a qué casa pertenece. Las casas que se hayan colocado en el tablero por un nuevo desarrollador de negocios ("New Business Developer") vienen automáticamente con un jardín, y no podríamos anexarle otro.

COLOCAR O MOVER RESTAURANTES

Si tienes un "Local Manager" (administrador local) o un "Regional Manager" (administrador regional) en tu estructura, puedes colocar un nuevo restaurante o mover uno ya existente.

Local Manager (Gerente local): Un Local Manager puede colocar un nuevo restaurante dentro de un rango de 3 losetas, conectadas por carretera a uno de nuestros restaurantes existentes de la cadena. Ten en cuenta que mientras el Local Manager está activo, los restaurantes de la cadena tienen aparcamiento, y se considera que tienen entradas en cada esquina. El nuevo restaurante debe ser colocado con la entrada conectada a una carretera. Ésta no tiene por qué ser la carretera utilizada para determinar el rango. El nuevo restaurante se coloca con el "COMING SOON" hacia arriba. El restaurante sólo se abrirá al final del turno.

Regional Manager (Gerente regional): Un Regional manager (gerente regional) puede colocar un restaurante en cualquier lugar del tablero, siempre que la entrada esté conectada a una carretera. También podría recoger uno de sus restaurantes ya situado sobre el tablero y podría colocarlo en otro lugar. Los restaurantes que se han colocado o movidos por un Regional Manager (Administrador regional) están activos inmediatamente: no hay período de "COMING SOON". Tenga en cuenta que mientras el gerente regional está activo, los restaurantes de la cadena tienen un aparcamiento, y se considera que tienen entradas en cada esquina.

FASE 4: HORA DE CENAR

Cae la noche, y los habitantes de algunas casas salen para conseguir algo de comida. Esto sucede según el orden indicado por los números impresos en las casas, empezando por el número más bajo que haya sobre el tablero.

El jugador que comienza el turno mueve sus fichas a la casa que indica el número que se encuentra sobre el tablero.

- Si el jugador que comienza el turno mueve sus fichas a la casa que indica el número que se encuentra sobre el tablero, sus habitantes no saldrán a cenar.

- Si hay indicadores de demanda, compruebe si hay una cadena de restaurantes que esté conectada a la casa por una carretera que pueda ofrecer toda la comida y las bebidas que los habitantes demanden. Por ejemplo, si la casa demanda 2 hamburguesas y una cerveza, es necesario que haya una cadena que pueda proporcionar 2 hamburguesas y una cerveza - si la cadena tiene sólo hamburguesas, o no tiene suficientes hamburguesas, los habitantes buscarán un lugar mejor o decidirán no salir. No hay restricciones de rango, pero debe haber una conexión por carretera entre la casa y el restaurante. Puede comenzar en cualquier carretera ortogonalmente adyacente a la casa o el jardín. Si no hay conexión de carreteras, los habitantes se quedarán en casa. Si hay una cadena que cumpla con todos los requisitos, los habitantes irán a comer allí.

- Si hay varias cadenas que puedan proporcionar el menú completo, y que tienen un restaurante conectado por carretera a la casa, ganará el más competitivo. Los habitantes seleccionarán el restaurante en función del precio y la distancia.
- El precio estándar de cada bien es de \$ 10. El precio será diferente si la cadena tiene uno o más Price Managers (gestores de precios) (- \$ 1), Discount Managers (gerentes de descuento) (- \$ 3), o Luxury Manager (gerente de lujo) (+ \$ 10) en su estructura. El hito "First to lower prices" (Primero en bajar precios) reduce permanentemente el precio de esa cadena en \$ 1. Tenga en cuenta que las bonificaciones (CFO, Original burger, etc.) no alteran el precio. Por ejemplo, una cadena con 2 Price Managers activos y un gestor de descuento activo cobrará un precio de \$ 5. Para determinar la distancia, determinar el rango de la casa al restaurante más cercano de cada una de las cadenas. Seguiremos la carretera que acabe conectada a la entrada del restaurante. Cada loseta que atravesemos cuenta como un paso. Así, una casa en la misma loseta que una entrada del restaurante se consideraría a distancia 0 si ambas están conectados por una carretera en la misma baldosa. Suma el precio y la distancia. Los habitantes van a comer en el restaurante que tenga el menor resultado. De este modo, caminarían un paso más para ahorrar \$ 1 por artículo, 2 pasos para ahorrar \$ 2, etc.

- Si dos cadenas tienen el mismo (precio + distancia), los habitantes irán al restaurante que tenga más camareras en su estructura..
- Si ambas cadenas también tienen el mismo número de camareras en su estructura, los habitantes irán a la cadena que vaya primero según el orden de turno.

La cadena, que haya sido elegida por los habitantes tiene que servir la comida y bebidas. Retira los contadores de demanda de la casa y los marcadores idénticos de las acciones de la cadena. La cadena recibe el pago por cada artículo que haya vendido. En concreto, recibiría el precio + cualquier bonos de hitos por cada uno de los elementos que venda.

Si la casa tiene jardín, la cadena recibe el doble del precio por cada artículo que venda. Tenga en cuenta que los bonuses no se duplican, por tanto los ingresos finales serían (2 x precio) + bonuses. Como el orden para servir los pedidos a las casas depende de los números de las casas, es muy posible que una cadena se quede sin comida para servir casas a las que se tenga que servir posteriormente. Por tanto, los habitantes de estas casa irán a buscar comida en otro lugar. En algunos casos, esto puede dar lugar a que algunos de los habitantes tengan que viajar distancias muy largas, o no puedan encontrar comida.

Ejemplo: un jugador vende 1 hamburguesa y 2 cerveza a una casa con un jardín. El jugador tiene la carta de hito "First Burger marketed" ("1ª Hamburguesa comercializada", lo que le da un bonus de \$ 5 en hamburguesas. También ha jugado un "Luxury Manager" (gerente de lujo) , lo que eleva el precio base por \$ 10. Su precio es de \$ 10 + \$ 10 = \$ 20. El jardín doblaría este ingreso, a 2 x \$ 20 = \$ 40. A continuación, se añadiría el bonus de hamburguesa \$ 5, con lo que el ingreso por hamburguesa sería de \$ 45. No tendría ningun bonus por las bebidas, por lo que la cerveza se vendería por el mismo precio base de \$ 20, que se duplicó debido al jardín a \$ 40. Así que su ingreso total es de \$ 45 + 2x \$ 40 = \$ 125.

Waitresses (Camareras) : Después de que se hayan servido las comidas a todas las casas, cada cadena recibiría \$ 3 (o \$ 5 si tienen el hito "Waitress" ("Camarera") por cada camarera que tengan en su estructura.

CFO (Director Financiero) : Luego, cada cadena que tenga un CFO ("director financiero") en su estructura (o el hito de los \$ 100) recibiría una bonificación del 50% de todo el efectivo obtenido en este turno (redondeado hacia arriba).

Si en algún momento de esta fase, el banco se queda sin fondos suficientes para pagar todos los ingresos, el banco entraría en bancarrota y se revelarían las cartas de reserva bancaria. Si el banco se queda sin dinero por segunda vez, el juego terminaría al final de esta fase.

Bancarrota (primera vez): Revela las cartas de reserva que fueron elegidas por los jugadores al comienzo de la partida. Sume las cantidades de dinero que se indican en las cartas de reserva y añadir este total al banco.

Cada carta de reserva también muestra 2, 3 ó 4 casillas abiertas. El número que más veces se repita determinaría el número de posiciones abiertas que todos los CEO's tendrán desde el siguiente turno en adelante. Por ejemplo, si hay dos cartas con "2 casillas", una con "3 casillas", y una con "4 casillas", todos los CEO's tendrán 2 ranuras en lugar de 3 para el resto de la partida. Si varios tipos de cartas de reservas se repiten con la misma frecuencia, el número más alto determina las posiciones abiertas. Por ejemplo, dos cartas de "2 casillas" y dos cartas de "4 casillas" todos los CEO tendrían disponibles 4 casillas. Coloque las cartas de reserva que correspondan debajo de las cartas de CEOs como recordatorio visual de las casillas disponibles a partir de este momento.

Bancarrota (segunda vez): Si el banco quiebra por segunda vez, el juego termina. Termina la fase 4 y pague todas las deudas del banco, si procede,anote la cantidad adeudada por el banco en un papel. El que tenga más dinero en este momento, gana el juego. En caso de empate, el jugador que jugase primero según el orden de turno se llevaría la victoria.

FASE 5: DIA DE PAGO

Cada cadena podría ahora despedir a cualquier número de personas situadas en la estructura de la empresa o "en la playa". Las cartas que hayan sido despedidas deben colocarse de nuevo en el mercado de cartas disponibles.

Los marketeers ("Comerciales") que estén ocupados no pueden ser despedidos.

Luego, cada cadena tiene que pagar \$ 5 por cada carta en su estructura o en la playa que tenga un 📄 en la carta. Ten en cuenta que hay una serie de hitos y habilidades de los empleados que le permiten reducir la cantidad de salario que se ha de pagar.

Los marketeers (comerciales) ocupados que muestren 📄 aún deben ser pagados. En casos excepcionales, un jugador puede no tener dinero pero tiene la obligación de pagar una marketeer ocupado. En este caso, el marketeer debe ser despedido. La campaña de marketing correspondiente permanecería en el tablero. Tenga en cuenta que esto sólo se permite si ya ha despedido a todos sus otros empleados que requieran cobrar un salario.

Recruiting Manager (Manager de Contratación) y HR director (director de recursos humanos) : Si la estructura de la empresa contiene un Recruiting Manager (gerente de contratación) o HR Director (director de recursos humanos) que no se haya utilizado a su máxima capacidad para reclutar a gente nueva, las acciones adicionales de estos gestores reducirían la cantidad que la cadena tendría que pagar en salarios. Cada acción no ejecutada nos otorgaría un descuento de \$ 5.

Todos los descuentos que están disponibles tienen que ser utilizados (esto podría ser relevante en caso de querer conseguir la carta de hito " \$ 20 in salaries paid" (20\$ en salarios pagados). No hay límite a la cantidad de descuento salarial que podemos disponer, sin embargo, el monto mínimo a pagar por la empresa es \$ 0. ¡La gente no va a pagar para trabajar para nosotros!

FASE 6: CAMPAÑAS DE MARKETING

En esta fase, todas las campañas de marketing se ejecutan. Esto sucede según el orden de los números impresos en las campañas, la que tenga el número más bajo se ejecutará primero.

Ten en cuenta que cada casa aceptará un máximo de 3 fichas de marketing, o 5 si la casa tiene un jardín. Si una campaña llega a una casa que ya está llena de fichas de marketing, no tendría efecto en esa casa. Esto puede conducir a algunas campañas sean completamente inútiles, como puede ocurrir frecuentemente con algunas campañas de marketing.

Campaña de Billboard (Cartelería) : Un billboard (cartel) llega a todas las casas que son ortogonalmente adyacentes. Normalmente, alcanzará solamente a 1 o 2 casas. Coloca una ficha de marketing del producto anunciado por la campaña en cada casa adyacente. Una casa se alcanzará incluso si sólo su jardín se encuentra junto al cartel.

Mailbox Campaign (Buzoneo) : Un mailbox (buzón) alcanza todas las casas que se pueden alcanzar sin cruzar una carretera (se podría definir como la zona delimitada por los caminos y tal vez el límite del tablero). Coloca una ficha de marketing del tipo de producto anunciado por la campaña en cada casa de ese bloque.

Airplane Campaign ("Campaña Avioneta"): Una avioneta llega a cada casa que pueda sobrevolar. Estas son todas las casas que estén en una línea de 1, 3 o 5 filas o columnas a través del tablero contando a partir de la ficha de avioneta. Coloca una ficha de marketing del tipo de prodcuto anunciado por la campaña en cada casa que entre dentro de la zona de sobrevuelo de la avioneta. Una casa será alcanzable incluso si sólo una parte de la casa o el jardín, se encuentra en la zona de sobrevuelo.

Radio Campaign ("Campaña de radio") : Una campaña de radio llega cada casa situada en la loseta sobre la que se haya colocado la campaña de radio, así como las casas que estén en las 8 losetas que rodeen esa loseta. Una casa se alcanzará incluso si sólo una parte de la casa o el jardín, se encuentra en uno de estos bloques.

Después de ejecutar una campaña, retirar una ficha de publicidad de la campaña (a menos que sea una campaña eterna). Si la campaña no tiene más fichas encima, devolverla a la reserva y devolver al marketeer (comercial) correspondiente al jugador. De lo contrario, la campaña se quedaría en el tablero, y el marketeer permanecería ocupado. Ten en cuenta que un marketeer ocupado no se colocaría en la estructura de la compañía el próximo turno. ¡El comercial todavía podría requerir un salario!

FASE 7: LIMPIEZA

Todos los jugadores que no tengan la carta de hit "Freezer" (congelador) deben desechar cualquier alimento o bebida que aún poseen.

Todas las cartas de la estructura de la empresa y las que estén "en la playa" se devuelven de nuevo a la mano de los jugadores. Otros jugadores podrían pedir ver las cartas del resto de jugadores en este momento.

Todos los restaurantes que están mostrando el lado "COMING SOON" se voltean para mostrar su lado activo.

Si alguna carta de hito ha sido conseguida por alguno de los jugadores durante este turno, todas las cartas de hitos restantes del mismo tipo se voltearían y ya no estarían disponibles para el resto de la partida.

Las fichas de publicidad que se hayan colocado en las campañas de marketing , y las fichas de marketing que se hayan colocado sobre las casas permanecen en el tablero.

Pasaríamos al siguiente turno , comenzando con la fase 1.

MILESTONES (HITOS)

Si un jugador en cualquier momento del turno cumple los requisitos de una carta de hito, se lleva la carta inmediatamente. La mayoría de los hitos otorgan bonuses. Estos beneficios se aplican de forma inmediata. La aplicación de este bonus es obligatoria para el resto de la partida, aunque no le resulte útil.

Otros jugadores podrían reclamar la misma carta de hito siempre que lo hagan en el mismo turno. En la fase 7 de cada turno, todas las cartas de hitos restantes que hayan sido obtenidas por algún jugador al menos una vez se retiran del juego y ya no podrían ser reclamadas por otros jugadores.

Los Hitos son muy importantes en el juego y son vitales para planificar la estrategia en torno a ellos.

FIRST BILLBOARD PLACED (PRIMER CARTEL COLOCADO)

Este hito se concede cuando pongamos una campaña de carteles publicitarios en el mapa.

Durante el resto de la partida tendrá 2 efectos :

- Ya no paga los salarios de los comerciales (marketeers) (Campaign manager, brand manager, brand director). No está permitido pagar sueldos voluntariamente.
- Cuando situemos una campaña de marketing, permanecerá en el tablero para siempre. Para indicar esto, colocaremos la ficha de campaña por su lado infinito encima del tablero con una sola pieza de madera encima de ella. La carta de marketer correspondiente no estará disponible para el resto de la partida. No se devolverá a la reserva de cartas ni a la mano del jugador. Esta regla se aplicaría inmediatamente a la ficha cartel recientemente colocada para conseguir el hito.

FIRST TO TRAIN SOMEONE (PRIMERO EN CAPACITAR)

Este hito se concede cuando se capacita a un empleado para promocionarlo a un nivel superior.

Durante el resto de la partida, recibirá un descuento de \$ 15 sobre los costos salariales. Los costes salariales no pueden ir por debajo de \$ 0. Usar el descuento es obligatorio; no está permitido pagar salarios voluntariamente.

FIRST TO HIRE THREE PEOPLE IN ONE TURN (PRIMERO EN CONTRATAR 3 PERSONAS EN UN TURNO)

Este hito se concede cuando contratamos a tres personas o más en el mismo turno.

Inmediatamente recibiríamos 2 cartas de "management trainee" que se colocarían "en la playa". Si tenemos capacidad de formación activa, es posible entrenar de inmediato estas cartas pues la contratación ocurre antes del entrenamiento. En el caso poco probable de que no queden suficientes cartas de "management trainee" , recibiríamos las que quedasen.

FIRST BURGER/PIZZA/DRINK MARKETED (PRIMERA HAMBURGUESA / PIZZA / BEBIDA PROMOCIONADA)

Estos hitos se otorgan cuando pongamos una campaña de marketing que anuncie hamburguesas, Pizza o cualquier tipo de bebida, respectivamente.

Durante el resto de la partida, esa cadena recibiría un bonus por ser el "Hogar de la hamburguesa / Pizza / bebida". Cada vez que venda una hamburguesa / Pizza / bebida, obtendría \$ 5 de bono adicional. Este bono no afectaría al precio. Esto significa que no tendría influencia en las decisiones de los habitantes sobre dónde comer; y no se duplicaría a causa de los jardines. Al igual que todos los ingresos, podría ser impulsado por un CFO (director financiero). En el caso de las bebidas, los bonus se aplicarían para cualquier tipo de bebida, no sólo del tipo originalmente comercializada.

FIRST ERRAND BOY PLAYED (PRIMER CHICO DE LOS RECADOS)

Este hito se concederá cuando juguemos un "Errand Boy" (chico de los recados) en su estructura. No se concede por chicos de los recados que se encuentren "en la playa".

Durante el resto de la partida, sus compradores (errand boys, cart operators, truck drivers, y Zeppelin pilots) obtendrían 1 bebida extra por cada fuente que se encuentren. Así, Errand boys (recaderos) obtendrían 2 bebidas (idénticas) de cualquier tipo. Cart operators y zeppelin pilots obtendrán 3 bebidas por cada símbolo de bebida que atraviesen, y los truck drivers (conductores de camiones) recibirán 4. Esta bonificación se aplicaría al Errand Boy (chico de los recados) que jugamos para conseguir el hito.

FIRST TO HAVE \$20 (PRIMERO EN ALCANZAR 20\$)

Este hito se adjudica si el jugador consigue \$ 20 en efectivo en cualquier momento (en la práctica esto implicaría tenerlos después de obtener ingresos y antes de pagar los salarios).

Está permitido mirar las cartas boca abajo que tengamos en la reserva. Está permitido hacer ruidos veraces o confusas sobre la información que se ve en las cartas. Sin embargo, no se les puede mostrar a otros jugadores.

FIRST BURGER/PIZZA PRODUCED (PRIMERA HAMBURGUESA / PIZZA PRODUCIDA)

Estos hitos se otorgan cuando se produce una hamburguesa / pizza,

Inmediatamente recibiremos una carta de burger cook / pizza cook (cocinero de hamburguesas / cocinero de pizzas) . Como la carta de hito se obtiene durante la producción, no sería posible entrenar al cocinero de hamburguesas, ya que se produce la formación antes que la producción. Si no hay cartas de cocinero del tipo adecuado , no recibiremos nada. El cocinero requerirá un salario en la fase de día de pago. Si no queremos pagar ese sueldo, es posible despedir al cocinero en ese momento.

FIRST WAITRESS PLAYED (PRIMERA CAMARERA JUGADA)

Este hito se otorga al jugar una camarera en su estructura. No se obtendría por camareras que se encuentren "en la playa".

Durante el resto de la partida, recibirá \$ 5 por cada camarera que haya en su estructura en lugar de \$ 3. Esta bonificación se aplica inmediatamente a la camarera que hayamos jugado para conseguir el hito.

FIRST TO THROW AWAY DRINK/FOOD (PRIMERO EN TIRAR COMIDAD / BEBIDA)

Este hito se concede cuando tiremos a la basura al menos una comida o bebida en la fase 7 (Limpieza).

Durante el resto de la partida, esta carta de hito funciona como un congelador. Podremos almacenar hasta 10 fichas (de comida y / o bebida) en el congelador durante la fase 7. Estos productos pueden ser vendidos en turnos posteriores. Los productos se pueden mantener en el congelador durante todo el tiempo que se quiera. Si tenemos más de 10 fichas, es posible elegir cuáles queremos mantener y cuáles descartar.

No está permitido guardar nada en el congelador en el turno en el que recibamos este hito.

FIRST TO LOWER PRICES (PRIMERO EN BAJAR PRECIOS)

Este hito se otorga al jugar un "Pricing Manafer" (gestor de fijación de precios) o un Discount Manager (gerente de descuentos) en nuestra estructura, lo cual reduciría los precios.

Durante el resto de la partida, nuestros precios serán automáticamente \$ 1 menos. Por ejemplo, serán \$ 9 si no jugamos ningún Pricing manager relacionados. Este efecto no se puede deshacer.

Este efecto entra en vigor de forma inmediata, por lo que los precios ya serán \$ 1 más bajos en el turno en el que por primera vez hayamos bajado los precios.

FIRST CART OPERATOR PLAYED (PRIMER REPARTIDOR JUGADO)

This milestone is awarded when you place the first cart operator into your structure. It is not awarded for cart operators on the beach.

Durante el resto de la partida, sus Cart Operators, Truck drivers y zeppelin pilots tendrán +1 al rango. Este efecto entra en vigor de forma inmediata, por lo que su primer Cart Operator ya tendrá un rango de 3.

FIRST AIRPLANE CAMPAIGN (PRIMERA CAMPAÑA EN AVIONETA)

Este hito se concede cuando llevemos a cabo la primera campaña en avioneta. Durante el resto de la partida, al determinar el orden de juego, agregaremos 2 casillas adicionales de posición abierta. Estas casillas no se pueden utilizar para jugar gerentes u otros empleados, no son más que un bonus para determinar el orden de juego.

FIRST RADIO CAMPAIGN (PRIMERA CAMPAÑA RADIOFÓNICA)

Este hito se concede cuando llevamos a cabo una campaña de radio.

Durante el resto de la partida, si tienes una campaña de radio ejecutándose en la fase 6: coloca 2 productos del tipo anunciado en cada una de las casas cubiertas por la campaña de radio. Si la casa ya está llena, coloca 0 o 1 productos, dependiendo de la cantidad de publicidad que aún podamos situar encima de la casa.

Es posible elegir promocionar 1 sólo producto en lugar de 2. La radio anunciará el mismo producto en dos ocasiones, no se podrán comercializar dos productos diferentes.

Este efecto entra en vigor de forma inmediata, en la fase 6 del turno en el que se alcance el hito.

FIRST TO HAVE \$100 (PRIMERO EN TENER 100\$)

Este hito se otorgará cuando obtengamos \$ 100 o más en efectivo al final de la fase 4.

Nuestro CEO conseguiría la habilidad de también hacer el trabajo de un CFO (director financiero) . Esto no daría un bonus en efectivo del 50% al final de la fase 4 (hora de la cena). No obtendríamos una carta de CFO. Si ya tuviésemos una carta de CFO (director financiero), debemos despedir al CFO inmediatamente en la fase 5 de este turno. No está permitido entrenar a un CFO después de haber alcanzado este hito.

La nueva habilidad entra en vigor sólo desde el siguiente turno en adelante, dado que solo es posible obtenerla después de que acabe la fase 4.

Durante el resto de la partida, podremos utilizar las acciones de formación procedentes de varios empleados para capacitar a la misma persona. Por ejemplo, con 2 entrenadores y un entrenador, podremos ahora a un Management Trainee (aprendiz de manager) hasta ser vicepresidente ejecutivo en un solo turno.

FIRST TO PAY \$20 OR MORE IN SALARIES (PRIMERO EN PAGAR 20\$ O MAS EN SALARIOS)

Este hito se otorga si tienes que pagar \$ 20 o más en salarios durante la fase 5. Estos salarios tienen que ser realmente pagados - no podremos tener en cuenta los sueldos que están cubiertos por un descuento. Ten en cuenta que tendremos que utilizar todos los descuentos aún disponibles al comienzo de la fase 5. No está permitido pagar voluntariamente más de lo necesario en concepto de sueldos . (Por supuesto, puede utilizar un "Recruiting Manager" (manager de contratación) o al HR Director (director de recursos humanos) para contratar en la fase 2 por lo que sus descuentos salariales ya no estarán disponibles en la fase 5).

JUEGO INTRODUCTORIO

Food Chain Magnate es un juego implacable. Si cometemos un error, puede ser muy difícil o incluso imposible recuperarnos.

Con el fin de conocer el juego, le recomendamos que durante su primera partida incorpore las siguientes reglas:

- No utilice las cartas de reserva
- Añade \$ 75 por jugador a la reserva del banco en vez de \$ 50.
- Quita las cartas de hito.
- No pagues ningún salario (salta la fase 5).
- La partida termina cuando el banco se queda sin dinero.

Esto devirá en una partida algo más corta que permitirá a los jugadores conocer las reglas sin gestionar compañías de forma deficiente. Para su próxima partida, se recomienda jugar con estas mismas alteraciones añadiendo las cartas de hito (incluso aunque algunos de ellos no tendrán un impacto en el juego introductorio).

GUÍA DE ESTRATEGIA

Algunas consideraciones estratégicas:

- La mejor estrategia en este juego es altamente dependiente de : la distribución del tablero, su posición en el tablero, y las acciones de otros jugadores (en ningún orden en particular).
- Los hitos son clave para la planificación de su estrategia. Tendremos que conseguir los hitos antes de que otros jugadores lo haga. Alcanzar los hitos adecuados tan pronto como sea posible a menudo es esencial, ya que otros hitos serán probablemente tomados por otros jugadores y no podremos conseguirlos.
- Hay un equilibrio entre la creación de su empresa a través de la contratación y la capacitación y ganar dinero a través del marketing y las ventas. La combinación ganadora depende de lo larga que sea la partida. La duración de partida también será dependiente de las decisiones de los jugadores.
- El juego normalmente acelera hacia el final de la partida. Es posible ganar la partida obteniendo dinero únicamente en el último turno, si nos hemos preparado de forma adecuada. Sin embargo, también podríamos estar preparando un turno que nunca llegue.
- Puedes fastidiar a otros jugadores anunciando productos publicitarios que no puedan producir. Pero cuidado, ¡también podrías estar ayudando a que los vendiesen en turnos posteriores!
- Las guerras de precios son muy eficaces para atacar a otros, pero pueden tener un coste muy elevado para nosotros mismos. Úsalos tácticamente.
- Las casas con jardines son muy lucrativas, pero pueden atraer a la competencia.
- A veces se puede ganar más dinero vendiendo algunos productos a precios altos que vendiendo un montón de productos con descuento. Pero también puede ser al revés.
- A veces, puede ser útil hacer publicidad de una manera tal que otros jugadores también ganen dinero, ¡siempre y cuando tu seas el que más dinero ganes! Combina las dos ideas anteriores.