



Universidad  
Técnica de  
Cotopaxi

# UNIVERSIDAD TÉCNICA DE COTOPAXI

## UNIDAD ACADÉMICA DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y HUMANÍSTICAS

### CARRERA INGENIERÍA COMERCIAL

#### TESIS DE GRADO

**TEMA:**

**“LOS SIMULADORES DE NEGOCIOS COMO ALTERNATIVA DEL  
DESARROLLO DE LAS COMPETENCIAS DE LOS ESTUDIANTES  
DE LA UNIVERSIDAD TÉCNICA DE COTOPAXI, DE LA  
CARRERA DE INGENIERÍA COMERCIAL, PERIODO 2013, 2014.”**

Tesis presentada previa a la obtención del Título de Ingeniera Comercial

**Autora:**

Villegas Collantes Jenny del Rocío.

**Director:**

Ing. Hidalgo Guayaquil Ruth Susana

Latacunga – Ecuador

Noviembre 2015



Universidad  
Técnica de  
Cotopaxi

# UNIVERSIDAD TÉCNICA DE COTOPAXI

UNIDAD ACADÉMICA DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y HUMANÍSTICAS  
Latacunga – Ecuador

---

## AUTORÍA

Los criterios emitidos en el presente trabajo de investigación **“LOS SIMULADORES DE NEGOCIOS COMO ALTERNATIVA DEL DESARROLLO DE LAS COMPETENCIAS DE LOS ESTUDIANTES DE LA UNIVERSIDAD TÉCNICA DE COTOPAXI, DE LA CARRERA DE INGENIERÍA COMERCIAL, PERIODO 2013, 2014.”** son de exclusiva responsabilidad de la autora.

---

Villegas Collantes Jenny del Rocío.

C.I. 050338100-6



Universidad  
Técnica de  
Cotopaxi

# UNIVERSIDAD TÉCNICA DE COTOPAXI

UNIDAD ACADÉMICA DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y HUMANÍSTICAS

Latacunga – Ecuador

---

## AVAL DEL DIRECTOR DE TESIS

En calidad de Director del Trabajo de Investigación sobre el tema: “**LOS SIMULADORES DE NEGOCIOS COMO ALTERNATIVA DEL DESARROLLO DE LAS COMPETENCIAS DE LOS ESTUDIANTES DE LA UNIVERSIDAD TÉCNICA DE COTOPAXI, DE LA CARRERA DE INGENIERÍA COMERCIAL, PERIODO 2013, 2014.**”, de Villegas Collantes Jenny del Rocío., postulante de Ingeniería Comercial, considero que dicho Informe Investigativo cumple con los requerimientos metodológicos y aportes científico-técnicos suficientes para ser sometidos a la evaluación del Tribunal de Validación de Tesis que el Honorable Consejo Académico de la Unidad Académica de Ciencias Administrativas y Humanísticas de la Universidad Técnica de Cotopaxi designe, para su correspondiente estudio y calificación.

Latacunga, Julio del 2015

---

Ing. Hidalgo Guayaquil Ruth Susana  
C.I. 050238612-1  
Directora de Tesis.



Universidad  
Técnica de  
Cotopaxi

# UNIVERSIDAD TÉCNICA DE COTOPAXI

UNIDAD ACADÉMICA DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y HUMANÍSTICAS

Latacunga – Ecuador

---

## APROBACIÓN DEL TRIBUNAL DE GRADO

En calidad de Miembros del Tribunal de grado aprueban el presente Informe de Investigación de acuerdo a las disposiciones reglamentarias emitidas por la Universidad Técnica de Cotopaxi, y por la Unidad Académica de Ciencias Administrativas y Humanísticas; por cuanto, la postulante: Villegas Collantes Jenny del Rocío. con el título de tesis: **“LOS SIMULADORES DE NEGOCIOS COMO ALTERNATIVA DEL DESARROLLO DE LAS COMPETENCIAS DE LOS ESTUDIANTES DE LA UNIVERSIDAD TÉCNICA DE COTOPAXI, DE LA CARRERA DE INGENIERÍA COMERCIAL, PERIODO 2013, 2014.”** ha considerado las recomendaciones emitidas oportunamente y reúne los méritos suficientes para ser sometido al acto de Defensa de Tesis.

Por lo antes expuesto, se autoriza realizar los empastados correspondientes, según la normativa institucional.

Latacunga, Noviembre del 2015.

Para constancia firman:

---

Ing. Yadira Borja.

**PRESIDENTE**

---

Ing. Walter Navas.

**MIEMBRO**

---

Ing. Marlene Salazar.

**OPOSITOR**

## **AGRADECIMIENTOS**

Quiero empezar agradeciendo a Dios y a la Virgencita de Guadalupe, por darme la vida, guiarme y darme las fuerzas para lograr cumplir las metas que me he trazado tanto a nivel personal como profesional.

A mis abuelitos, padres, hermanos y en especial a mi hija por brindarme su confianza y comprensión incondicional en cada momento de mi vida.

A Luis Gallardo y Dario Aguilar por su amistad y apoyo incondicional y sobre todo porque nunca me dejaron sola y me ayudaron a culminar con mi tesis y no permitir que me rinda jamás.

A la Universidad Técnica de Cotopaxi, por abrirme las puertas y darme la oportunidad de prepararme profesionalmente con conocimientos académicos y humanos y a todos los docentes que durante mi trayectoria en la institución han sido parte del proceso de formación.

Y a todas las personas todas aquellas personas que estuvieron conmigo durante esta etapa de formación profesional.

Jenny.

## **DEDICATORIA**

Este trabajo quiero dedicar a todas las personas que siempre han estado conmigo a pesar de mis errores, a mis abuelitos Lucila y José por las palabras de aliento para poder culminar con este último paso de la carrera, a mi mami Rita por ayudarme en todo momento, a mi papi Hugo que a pesar de no estar conmigo siempre nunca dejo de apoyarme, a mis hermanos Kleber, Byron, Mauricio y Paul, a mis hermanas por el apoyo brindado en toda esta trayectoria, Jeaneth y Cristina q aunque estén lejos nunca ha faltado palabras de aliento, a mis sobrinos por la paciencia Fátima, Marisol, Stiven y Andrés, y en especial quiero dedicarle a mi hija Jhajany por ser el motor principal de mi vida quien me da las fuerzas para seguir adelante sin importar las adversidades, para todos ellos muchas gracias.

Jenny.



Universidad  
Técnica de  
Cotopaxi

# UNIVERSIDAD TÉCNICA DE COTOPAXI

UNIDAD ACADÉMICA DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y HUMANÍSTICAS

Latacunga – Ecuador

---

**TEMA: “LOS SIMULADORES DE NEGOCIOS COMO ALTERNATIVA DEL DESARROLLO DE LAS COMPETENCIAS DE LOS ESTUDIANTES DE LA UNIVERSIDAD TÉCNICA DE COTOPAXI, DE LA CARRERA DE INGENIERÍA COMERCIAL, PERIODO 2013, 2014.”**

**Autora:**

Villegas Collantes Jenny del Rocío.

## RESUMEN

La presente investigación se realizó con la finalidad de elaborar una guía didáctica del Juego de Simulación Empresarial Simul@ que ayudará a conocer aspectos críticos de la creación y gestión de un proyecto empresarial en los estudiantes de la Universidad Técnica de Cotopaxi de la Carrera de Ingeniería Comercial, este proyecto proporcionará a los estudiantes el acceso a nuevas tecnologías generando situaciones habituales a las que se enfrentan emprendedores y empresarios día a día con el propósito de contribuir en su proceso académico. La metodología que se utilizó para el sustento de la información es la encuesta que estuvo dirigida a los alumnos de la carrera de Ingeniería Comercial de la Universidad Técnica de Cotopaxi, es así que un nuevo sistema de aprendizaje es tan necesario para que los estudiantes puedan fortalecer sus conocimientos. La propuesta se basa en el desarrollo del manual del Juego de Simulación Empresarial Simul@, esta plataforma virtual ayudara a desarrollar destrezas y habilidades en la toma de decisiones en las diferentes áreas de una empresa, mediante el uso de los conocimientos adquiridos en las clases recibidas en las aulas, proporcionando a los estudiantes el acceso y manejo de nuevas tecnologías.

**Palabras clave:** Simulación Empresarial, creación, gestión de un proyecto, tecnologías.



Universidad  
Técnica de  
Cotopaxi

# UNIVERSIDAD TÉCNICA DE COTOPAXI

UNIDAD ACADÉMICA DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y HUMANÍSTICAS

Latacunga – Ecuador

---

**TOPIC: “THE BUSINESS SIMULATORS AS AN ALTERNATIVE TO THE DEVELOPMENT OF STUDENTS COMPETENCES OF THE TECHNICAL UNIVERSITY OF COTOPAXI, FROM COMMERCIAL ENGINEERING DURING THE PERIOD, 2013, 2014.”**

**Author:**

Villegas Collantes Jenny Del Rocío.

## ABSTRACT

This research was conducted in order to develop a teaching guide Business Simulation Game Simul @ will help meet critical aspects of creating and managing a business project in the students of the Technical University of Cotopaxi Career Commercial Engineering This project will provide students with access to new technologies generating common situations that entrepreneurs and business day in order to contribute to their academic process face. The methodology used for the support of information is the survey was aimed at students of the race of Commercial Engineering at the Technical University of Cotopaxi, so that a new system of learning is so necessary for students to strengthen their knowledge. The proposal is based on the development of Business Simulation Game Simul @ manually, this virtual platform will help develop skills and abilities in decision making in different areas of a business, using the knowledge acquired in the classroom received in the classroom, providing students with access and management of new technologies.

**Keywords:** Business Simulation, creation, project management, technology.



Universidad  
Técnica de  
Cotopaxi

# **UNIVERSIDAD TÉCNICA DE COTOPAXI**

**UNIDAD ACADÉMICA DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y HUMANÍSTICAS**

**Latacunga – Ecuador**

---

## **AVAL DEL DOCENTE DEL CENTRO CULTURAL DE IDIOMAS**

En calidad de docente de centro de idiomas de la Universidad Técnica de Cotopaxi, **CERTIFICO**, haber revisado el resumen de la tesis de la señorita, Villegas Collantes Jenny del Rocío., egresada de la carrera de Ingeniería Comercial, cuyo tema es **“LOS SIMULADORES DE NEGOCIOS COMO ALTERNATIVA DEL DESARROLLO DE LAS COMPETENCIAS DE LOS ESTUDIANTES DE LA UNIVERSIDAD TÉCNICA DE COTOPAXI, DE LA CARRERA DE INGENIERÍA COMERCIAL, PERIODO 2013, 2014.”**

---

**Lic. Martha Chasi.**

**C.I. 050258145-7**

**DOCENTE CENTRO CULTURAL DE IDIOMAS**

## ÍNDICE

CONTENIDO	PAG.
AUTORÍA.....	ii
AVAL DEL DIRECTOR DE TESIS.....	iii
APROBACIÓN DEL TRIBUNAL DE GRADO.....	iv
AGRADECIMIENTO.....	v
DEDICATORIA.....	vi
RESUMEN.....	vii
ABSTRACT.....	viii
AVAL DEL DOCENTE DEL CENTRO CULTURAL DE IDIOMAS.....	ix
ÍNDICE.....	x
INTRODUCCIÓN.....	xvii
<b>CAPITULO I.....</b>	<b>1</b>
<b>1. FUNDAMENTACIÓN TEÓRICA.....</b>	<b>1</b>
1.1 ANTECEDENTES INVESTIGATIVOS.....	1
1.2 CATEGORÍAS FUNDAMENTALES.....	4
1.3 MARCO TEÓRICO.....	5
1.3.1 <i>Gestión administrativa</i> .....	5
1.3.1.1 Gestión.....	5
1.3.1.2 Administración.....	5
1.3.1.3 Definición de Gestión Administrativa.....	6
1.3.1.4 Elementos de la Gestión.....	7
1.3.1.5 Objetivos de la Gestión Administrativa.....	7
1.3.2 <i>Proceso Administrativo</i> .....	8
1.3.2.1 Planificación.....	8
1.3.2.2 Organización.....	9
1.3.2.3 Dirección.....	9
1.3.2.4 Control.....	10
1.3.3 <i>Las Nuevas Tecnologías de la Información (NTIC)</i> .....	10
1.3.3.1 Características significativas de las NTIC.....	11
1.3.3.2 Ventajas que genera la aplicación de las NTIC.....	12
1.3.3.3 Desventajas de las NTIC.....	13
1.3.3.4 Aportaciones de las NTIC a la educación.....	13
1.3.3.5 Cambios y repercusiones de las NTIC en la educación.....	15

1.3.3.6	Aplicaciones de las NTIC en la educación .....	15
1.3.4	<i>Simulador de negocios</i> .....	17
1.3.4.1	Simulador.....	17
1.3.4.2	Negocios .....	19
1.3.5	<i>Simuladores de Negocios</i> .....	20
1.3.5.1	Importancia de los Simuladores de Negocios .....	20
1.3.5.2	Beneficios del uso de simuladores de negocios .....	21
1.3.5.3	Características de los simuladores de negocios .....	22
1.3.5.4	Los simuladores de negocios como herramientas pedagógicas .....	23
1.3.5.5	Uso de Simuladores de Negocio en América Latina.....	24
1.3.5.6	Experiencias del uso de simuladores de negocios en países de la región....	25
1.3.5.7	Uso de simuladores en el Ecuador .....	26
1.3.5.8	Uso de simuladores en las instituciones de educación superior.....	27
1.3.5.9	Comparación de los simuladores con otros métodos de aprendizaje .....	29
1.3.6	<i>Simulador Empresarial Simula</i> .....	30
<b>CAPITULO II.....</b>		<b>32</b>
<b>2.</b>	<b>ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE LOS RESULTADOS.....</b>	<b>32</b>
2.1	CARACTERIZACIÓN DE LA UNIVERSIDAD TÉCNICA DE COTOPAXI.....	32
2.1.1	<i>Reseña Histórica De la Universidad Técnica de Cotopaxi</i> .....	32
2.1.2	<i>Universidad Alternativa con Visión de Futuro</i> .....	34
2.1.3	<i>Misión</i> .....	34
2.1.4	<i>Visión</i> .....	34
2.2	CARRERA DE INGENIERÍA COMERCIAL .....	35
2.2.1	<i>Antecedentes</i> .....	35
2.2.2	<i>Perfil Profesional</i> .....	36
2.2.3	<i>Objetivos de la Carrera</i> .....	37
2.2.4	<i>Misión</i> .....	37
2.2.5	<i>Visión</i> .....	37
2.3	INVESTIGACIÓN DE MERCADOS.....	38
2.3.1	<i>Problema</i> .....	38
2.3.2	<i>Solución</i> .....	39
2.4	OBJETIVOS .....	39
2.4.1	<i>Objetivo General</i> .....	39
2.4.2	<i>Objetivo Especifico</i> .....	39
2.5	DISEÑO METODOLÓGICO .....	40
2.5.1	<i>Metodología</i> .....	40
2.5.2	<i>Métodos y Técnicas</i> .....	40
2.5.2.1	Métodos investigativos .....	40

2.5.3	<i>Técnicas e Instrumentos.</i>	41
2.5.4	<i>Unidad de estudio.</i>	42
2.5.4.1	<i>Población.</i>	42
2.5.	ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE RESULTADOS	42
2.6	CONCLUSIONES	53
2.7	RECOMENDACIÓN	54
<b>CAPITULO III</b>		<b>55</b>
<b>3.</b>	<b>DISEÑO DE LA PROPUESTA</b>	<b>55</b>
3.1	DATOS INFORMATIVOS	55
3.2	JUSTIFICACIÓN	56
3.3	OBJETIVOS	57
3.3.1	<i>Objetivo General.</i>	57
3.3.2	<i>Objetivos Específicos</i>	57
3.4	GUÍA DE USUARIO	59
3.5	ÍNDICE	60
3.6	INTRODUCCIÓN	61
3.7	OBJETIVOS DEL MANUAL	61
3.8	DATOS INFORMATIVOS DEL MANUAL	62
3.9	DESARROLLO DEL SIMULADOR	62
3.10	DESCRIPCIÓN DEL MANUAL	63
3.11	JUEGO DE SIMULACIÓN EMPRESARIAL SIMUL@	64
3.12	TÉRMINOS, CONDICIONES DE USO E INFORMACIÓN LEGAL	64
3.13	PASOS PARA INGRESAR AL JUEGO DE SIMULACIÓN EMPRESARIAL SIMUL@	66
3.13.1	<i>Recuperar usuario y clave</i>	73
<b>4.</b>	<b>CASO PRÁCTICO</b>	<b>83</b>
4.1	DATOS DE LA EMPRESA	83
4.2	RESEÑA HISTÓRICA	83
4.3	EMPECEMOS A JUGAR	84
4.3.1	<i>FASE N° 1.</i>	85
4.3.2	<i>FASE N° 2.</i>	98
4.3.3	<i>FASE N° 3.</i>	107
4.3.4	<i>FASE N° 4.</i>	120
4.4	CONCLUSIONES	127
4.5	RECOMENDACIONES	128
<b>BIBLIOGRAFÍA</b>		<b>129</b>
<u>ANEXOS</u>		<b>131</b>

## ÍNDICE DE GRÁFICO

<b>Gráfico N° 1.1:</b> Categorías fundamentales.....	4
<b>Gráfico N° 2.1:</b> Escuchado sobre los simuladores de Negocios.....	43
<b>Gráfico N° 2.2:</b> Nivel de conocimiento respecto a los simuladores.....	44
<b>Gráfico N° 2.3:</b> La carrera debe usar los simuladores.....	45
<b>Gráfico N° 2.4:</b> Características de los simuladores.....	46
<b>Gráfico N° 2.5:</b> Áreas de especialización de los simuladores.....	47
<b>Gráfico N° 2.6:</b> Empresas que necesitan simuladores.....	48
<b>Gráfico N° 2.7:</b> Nivel de relevancia en el adiestramiento empresarial.....	49
<b>Gráfico N° 2.8:</b> Desarrollo de los simuladores.....	50
<b>Gráfico N° 2.9:</b> Hacer uso del simulador simula.....	51
<b>Gráfico N° 2.10:</b> Tener una guía pedagógica.....	52
<b>Gráfico N° 3.1:</b> Pasos del simulador.....	62
<b>Gráfico N° 3.2:</b> Juego de simulación empresarial simula.....	63
<b>Gráfico N° 3.3:</b> Diagrama de flujo.....	66
<b>Gráfico N° 4.1:</b> Diagrama de flujo Fase I.....	85
<b>Gráfico N° 4.2:</b> Diagrama de flujo Fase II.....	98
<b>Gráfico N° 4.3:</b> Diagrama de flujo Fase III.....	107
<b>Gráfico N° 4.4:</b> Diagrama de flujo Fase IV.....	120

## ÍNDICE DE IMÁGENES

<b>Imagen N° 3.1:</b> Título: Dirección en el navegador.....	67
<b>Imagen N° 3.2:</b> Título: Ingreso en página de las PYMES.....	67
<b>Imagen N° 3.3:</b> Título: Canal Emprendedor.....	68
<b>Imagen N° 3.4:</b> Título: Desarrollo del proyecto.....	68
<b>Imagen N° 3.5:</b> Título: Simulador de negocios.....	69
<b>Imagen N° 3.6:</b> Título: Registrarse.....	69
<b>Imagen N° 3.7:</b> Título: Formulario.....	70
<b>Imagen N° 3.8:</b> Título: Enviar formulario.....	70
<b>Imagen N° 3.9:</b> Título: Clave y usuario.....	71
<b>Imagen N° 3.10:</b> Título: Ir a la herramienta.....	71
<b>Imagen N° 3.11:</b> Título: Simulador simula.....	72
<b>Imagen N° 3.12:</b> Título: Comenzar a jugar.....	72
<b>Imagen N° 3.13:</b> Título: Juego simula.....	73
<b>Imagen N° 3.14:</b> Título: Olvido su clave.....	73
<b>Imagen N° 3.15:</b> Título: Datos de Contacto.....	74
<b>Imagen N° 3.16:</b> Título: Mensaje.....	74
<b>Imagen N° 3.17:</b> Título: Recordatorio de clave.....	74
<b>Imagen N° 3.18:</b> Título: Ingreso al juego.....	75
<b>Imagen N° 3.19:</b> Título: Verificación de datos.....	75
<b>Imagen N° 3.20:</b> Título: Crear nueva empresa.....	76
<b>Imagen N° 3.21:</b> Título: Creación de empresa.....	76
<b>Imagen N° 3.22:</b> Título: Selección de la empresa.....	77
<b>Imagen N° 3.23:</b> Título: Guía del juego.....	77
<b>Imagen N° 3.24:</b> Título: Botones de navegación.....	78
<b>Imagen N° 3.25:</b> Título: Barra superior.....	79
<b>Imagen N° 3.26:</b> Título: Pestañas de fases.....	80
<b>Imagen N° 3.27:</b> Título: Flecha amarilla.....	82
<b>Imagen N° 3.28:</b> Título: Selección tren.....	82
<b>Imagen N° 3.29:</b> Título: Dirección alterna.....	82
<b>Imagen N° 4.1:</b> Título: Ingreso al juego.....	84
<b>Imagen N° 4.2:</b> Título: Negocio.....	86
<b>Imagen N° 4.3:</b> Título: Tipo de empresa.....	87
<b>Imagen N° 4.4:</b> Título: Tipo de empresa.....	87
<b>Imagen N° 4.5:</b> Título: Conclusión.....	88
<b>Imagen N° 4.6:</b> Título: Test.....	88

<b>Imagen N° 4.7:</b> Titulo: Test.....	89
<b>Imagen N° 4.8:</b> Titulo: Gastos iniciales.....	89
<b>Imagen N° 4.9:</b> Titulo: Compra de activos.....	90
<b>Imagen N° 4.10:</b> Titulo: Gastos mensuales.....	90
<b>Imagen N° 4.11:</b> Titulo: Gastos mensuales.....	90
<b>Imagen N° 4.12:</b> Titulo: Presupuesto de venta.....	91
<b>Imagen N° 4.13:</b> Titulo: Evaluación del negocio.....	91
<b>Imagen N° 4.14:</b> Titulo: Índice de ubicación comercial.....	92
<b>Imagen N° 4.15:</b> Titulo: Mapa de los barrios.....	92
<b>Imagen N° 4.16:</b> Titulo: Selección barrio.....	94
<b>Imagen N° 4.17:</b> Titulo: Factores positivos y negativos.....	95
<b>Imagen N° 4.18:</b> Titulo: Selección de calle.....	96
<b>Imagen N° 4.19:</b> Titulo: Plan de empresa.....	96
<b>Imagen N° 4.20:</b> Titulo: Factores.....	97
<b>Imagen N° 4.21:</b> Titulo: Factores.....	97
<b>Imagen N° 4.22:</b> Titulo: Datos de atención.....	99
<b>Imagen N° 4.23:</b> Titulo: Datos de atención.....	100
<b>Imagen N° 4.24:</b> Titulo: Motivar no solo es cuestión de dinero.....	101
<b>Imagen N° 4.25:</b> Titulo: Formula.....	102
<b>Imagen N° 4.26:</b> Titulo: Calculo del punto medio.....	102
<b>Imagen N° 4.27:</b> Titulo: Grafica PM.....	103
<b>Imagen N° 4.28:</b> Titulo: Organizar.....	103
<b>Imagen N° 4.29:</b> Titulo: Información.....	104
<b>Imagen N° 4.30:</b> Titulo: Sistematizar.....	104
<b>Imagen N° 4.31:</b> Titulo: Gestionar.....	105
<b>Imagen N° 4.32:</b> Titulo: Áreas funcionales y proceso.....	105
<b>Imagen N° 4.33:</b> Titulo: Procesos optimizables.....	106
<b>Imagen N° 4.34:</b> Titulo: Selección forma jurídica.....	106
<b>Imagen N° 4.35:</b> Titulo: Libros contables.....	106
<b>Imagen N° 4.36:</b> Titulo: Asesor de Diseño.....	108
<b>Imagen N° 4.37:</b> Titulo: Zonas de atención.....	108
<b>Imagen N° 4.38:</b> Titulo: Productos.....	109
<b>Imagen N° 4.39:</b> Titulo: Escaparate.....	109
<b>Imagen N° 4.40:</b> Titulo: Diseño de ubicación.....	110
<b>Imagen N° 4.41:</b> Titulo: Tipos de producto.....	110
<b>Imagen N° 4.42:</b> Titulo: Modelo de negocio.....	111
<b>Imagen N° 4.43:</b> Titulo: Profundidad.....	111
<b>Imagen N° 4.44:</b> Titulo: Cuadro de ventajas y desventajas.....	112
<b>Imagen N° 4.45:</b> Titulo: Factores que justifican los precios.....	113

<b>Imagen N° 4.46:</b> Titulo: Etapas metodológicas.....	113
<b>Imagen N° 4.47:</b> Titulo: Situación inicial.....	114
<b>Imagen N° 4.48:</b> Titulo: Situación con mayor facturación.....	114
<b>Imagen N° 4.49:</b> Titulo: Tabla para pago de retribución.....	115
<b>Imagen N° 4.50:</b> Titulo: Ficha de victoria.....	115
<b>Imagen N° 4.51:</b> Titulo: Ficha de marco.....	116
<b>Imagen N° 4.52:</b> Titulo: Ficha de Noemí.....	116
<b>Imagen N° 4.53:</b> Titulo: Conclusión.....	117
<b>Imagen N° 4.54:</b> Titulo: Atención al cliente.....	117
<b>Imagen N° 4.55:</b> Titulo: Factores de éxito.....	121
<b>Imagen N° 4.56:</b> Titulo: Situación de la empresa.....	122
<b>Imagen N° 4.57:</b> Titulo: Proyecciones.....	122
<b>Imagen N° 4.58:</b> Titulo: Flujo de caja.....	123
<b>Imagen N° 4.59:</b> Titulo: Estrategias de expansión.....	124
<b>Imagen N° 4.60:</b> Titulo: Beneficios de gestión.....	124
<b>Imagen N° 4.61:</b> Titulo: Ventajas y desventajas de franquiciar el negocio.....	125
<b>Imagen N° 4.62:</b> Titulo: Flujo de etapas.....	126
<b>Imagen N° 4.63:</b> Titulo: Conclusión.....	126
<b>Imagen N° 4.64:</b> Titulo: Meta.....	126

## ÍNDICE DE TABLAS

<b>Tabla N° 2.1:</b> Estudiantes de la Carrera de Ingeniería Comercial.....	42
<b>Tabla N° 2.2:</b> Escuchado sobre los simuladores de negocios.....	43
<b>Tabla N° 2.3:</b> Nivel de conocimiento respecto a los simuladores.....	44
<b>Tabla N° 2.4:</b> La carrera debe usar los simuladores.....	45
<b>Tabla N° 2.5:</b> Características de los simuladores.....	46
<b>Tabla N° 2.6:</b> Áreas de especialización de los simuladores.....	47
<b>Tabla N° 2.7:</b> Empresas que necesitan simuladores.....	48
<b>Tabla N° 2.8:</b> Nivel de relevancia en el adiestramiento empresarial.....	49
<b>Tabla N° 2.9:</b> Desarrollo de los simuladores.....	50
<b>Tabla N° 2.10:</b> Hacer uso del simulador simula.....	51
<b>Tabla N° 2.11:</b> Tener una guía pedagógica.....	52

## INTRODUCCIÓN

El presente Trabajo de Investigación tiene como tema: “Los simuladores de negocios como alternativa del desarrollo de las competencias de los estudiantes de la Universidad Técnica de Cotopaxi, de la carrera de Ingeniería Comercial, periodo 2013, 2014.”

Los simuladores de negocios son herramientas de apoyo dentro del proceso de aprendizaje, que permiten establecer un ambiente virtual donde los participantes tienen la oportunidad de experimentar situaciones reales, a través de un conjunto de decisiones, en el proceso de dirección de una empresa, de ahí su importancia de uso para el estudiante.

Los simuladores han influido en la educación de manera positiva permitiendo que los estudiantes sean protagonistas de un ambiente real aprendiendo a tomar decisiones adecuadas mediante el uso constante de estas herramientas tecnológicas. Para el desarrollo de esta investigación se estructuró tres capítulos:

**Capítulo I:** se describe brevemente contenidos teóricos relacionados al tema como son las Nuevas Tecnologías de la Información y Comunicación, las técnicas de enseñanza, los simuladores entre otros, a partir de estos contenidos teóricos pretender el entendimiento del tema a tratar.

**Capítulo II:** consta una breve caracterización de la Universidad Técnica de Cotopaxi por ende la carrera de ingeniería Comercial, además se describe las fuentes, la metodología que se usara para realizar la investigación; y a la vez se efectuó al procesamiento de los datos que obtuvimos mediante la tabulación utilizando las gráficas de pastel, para proceder al análisis e interpretación de los resultados obtenidos.

**Capítulo III:** se realizara la presentación y desarrollo con respecto a la propuesta donde se propone un manual para el uso o manejo del juego de simulación empresarial Simul@ en el que se describe la aplicación de la propuesta, la metodología para el desarrollo de software, la importancia en la toma de decisiones, así como también las conclusiones y recomendaciones finales del tema de investigación.

# CAPITULO I

## FUNDAMENTACIÓN TEÓRICA

### *1.1 Antecedentes investigativos*

Para el avance de la presente investigación sobre “Los simuladores de negocios como alternativa del desarrollo de las competencias de los estudiantes de la universidad técnica de Cotopaxi, de la carrera de ingeniería comercial” se ha tomado como referencia diferentes tesis realizadas en distintas Universidades del país y de otros países, las cuales nos servirán como guía de estudio, permitiendo conocer el nivel de influencia que presentan los simuladores en las organizaciones para su crecimiento.

Para BARREIRO, Mario y MORENO, Nancy (2009), previa a la obtención del título de Ingenieros en Informática y Sistemas Computacionales de la Universidad Técnica de Cotopaxi de la Carrera de Ingeniería en Informática y Sistemas Computacionales con el tema la “Implementación de un software de gestión financiera para optimizar los procesos de la distribuidora de calzado “JUANFER” ubicado en la ciudad de Latacunga”.

El objetivo general de la tesis mencionada fue el “Implementar un software de gestión financiera, usando herramientas informáticas de tecnología moderna, para la optimización de los procesos en la distribuidora de calzado JUANFER”. (Pág. 76).

El autor llegó a la conclusión que el software de gestión financiera en la Distribuidora de Calzado “JUANFER”; mediante el uso de herramientas informáticas adecuadas, el cual permite que se administre la información de forma eficaz y rápida; así por ejemplo en el manejo de datos a clientes, proveedores, vendedores, facturación de productos, así lo confirman quienes van a tener a su cargo el manejo de los distintos proyectos del software de gestión financiera. (Pág.111).

Según QUEVEDO, Mariela (2011), previa a la obtención del título de Ingeniera Informática y Sistemas de la Universidad Técnica de Cotopaxi, en la Unidad Académica de Ciencias de la Ingeniería y Aplicadas, realizó el siguiente trabajo investigativo con el tema “Desarrollo de un software prototipo de ventas para el aprendizaje del paradigma de programación orientada a aspectos en la especialidad de Ingeniería en Informática y Sistemas Computacionales de CIYA – UTC”.

El objetivo general de la tesis mencionada fue el “Desarrollar un software prototipo de ventas para el aprendizaje del paradigma de Programación Orientada a Aspectos en la especialidad de Ingeniería en Informática y Sistemas Computacionales de C.I.Y.A”. (Pág. 93).

Además el autor llegó a la conclusión las ventajas de aplicar POA son numerosas: obtenemos diseños más modulares, se mejora la trazabilidad, se consigue una mejor evolución del sistema, aumenta la reutilización, se reduce el tiempo de desarrollo, porque reduce las líneas de código y el coste de futuras implementaciones y se consigue retrasar decisiones de diseño haciendo más fácil razonar sobre los intereses principales de la aplicación. (Pág. 121).

Para el Ing. GARZÓN, Mao (2012), previa a la obtención del Grado Académico de Magíster en Administración de Empresas de la Universidad Católica de Santiago de Guayaquil realizó el siguiente trabajo investigativo con el tema “los simuladores de negocios como alternativa de desarrollo empresarial”.

El objetivo general de la tesis mencionada fue “investigar la relevancia que tiene localmente el uso de simuladores de negocios en el adiestramiento universitario y empresarial; además, de revisar un posible diseño de modelo conceptual para un simulador de negocios especializado en Marketing”. (Pág. 11).

Además el autor llegó a la conclusión que es importante mencionar la importancia de este trabajo en cuanto a dar un análisis de lo que actualmente ocurre con los simuladores de negocios tanto a nivel Latinoamericano como a nivel local, se resalta la importancia de este estudio en empezar a medir localmente la relevancia del uso de estas herramientas de enseñanza aprendizaje para estudiantes y personal empresarial. Para terminar, se debe enfatizar que mucha gente que participó en esta encuesta quisiera ser adiestradas con estas nuevas metodologías, pero desconoce a ciencia cierta que instituciones o empresas de capacitación proveen este servicio localmente. (Pág. 112).

CANSECO, Elesván (2012), previa a la obtención del título en Ingeniero en Computación de la Universidad Tecnológica de la Mixteca (Huajuapán de León, OAX.) propone un “Simulador de Presupuestos como Herramienta Didáctica” a la obtención del título de Ingeniero en Computación.

Con el objetivo de “Desarrollar un simulador de presupuestos didáctico, para crear diferentes escenarios de acuerdo a las estadísticas gerenciales, que ayudarán a la toma de decisiones en una empresa”. (Pág. 4).

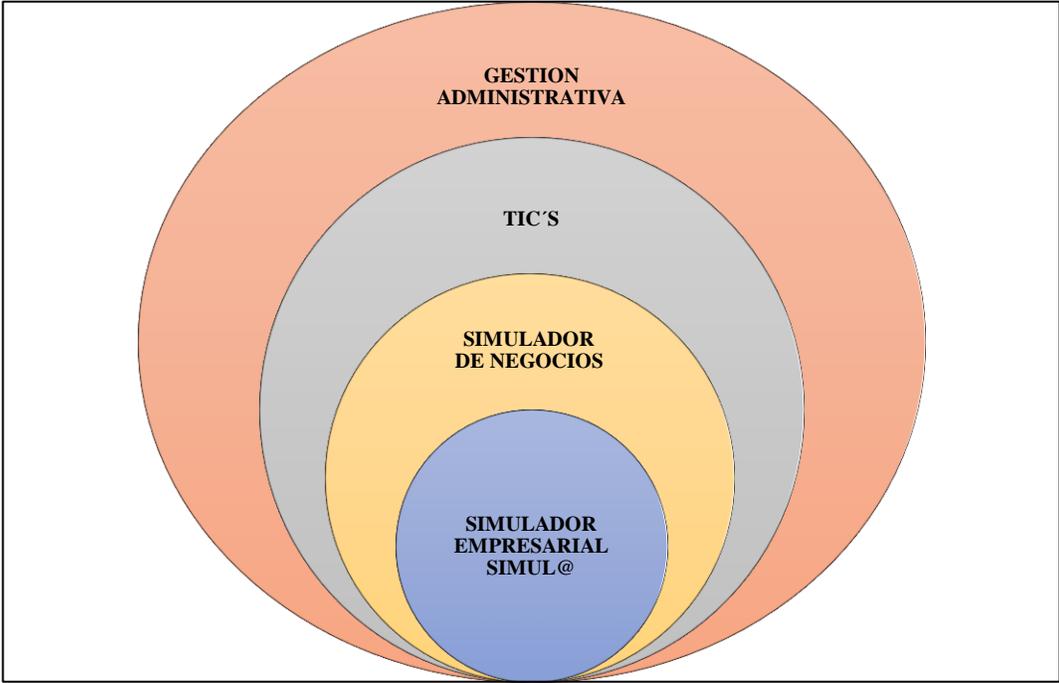
Llegando a las siguientes conclusiones el sistema BSWare en su uso como herramienta didáctica para la enseñanza en la materia de presupuestos, será útil para el docente, pero también puede ser utilizado por el alumno para practicar y reafirmar su conocimiento adquirido en clase.

El simulador reúne los requisitos indispensables para hacer dinámica la cátedra y crear un ambiente de creatividad en donde el alumno tendrá que inmiscuirse para ser productivo en su evaluación semestral. Por tanto las limitantes no son de mucha importancia para esta primera fase de desarrollo. Así que en cuanto esté en uso el simulador se verá la fluidez de la técnica e inmediatamente se contemplará la posibilidad y necesidad de su enriquecimiento sobre todo porque es digno considerar que en si la práctica está enriquecida a cierto nivel por virtud de la suma de los indicadores financieros y en la incorporación de una hoja de trabajo, y el alimento formal de otras variables en la entrada de datos. (Pág. 60, 61)

***1.2 Categorías fundamentales***

**GRAFICO N° 1.1**

**CATEGORIAS FUNDAMENTALES**



**Elaborado por:** Jenny Villegas

## ***1.3 MARCO TEÓRICO***

### ***1.3.1 Gestión administrativa***

#### ***1.3.1.1 Gestión***

Para SKINNER, Steven (2005) “Es lograr que las personas hagan lo que las empresas esperan que hagan motivados y en un ambiente agradable, armonizando costos, calidad y tiempo de entrega, ya que hoy en día se vende satisfacción no productos”. (Pág. 66-68).

Según eumed.com la enciclopedia virtual la gestión “Es la acción de gestionar y administrar una actividad profesional destinado a establecer los objetivos y medios para su realización, a precisar la organización de sistemas, con el fin de elaborar la estrategia del desarrollo y a ejecutar la gestión del personal. Asimismo en la gestión es muy importante la acción, porque es la expresión de interés capaz de influir en una situación dada”.

La gestión es la capacidad que tiene una organización para que las personas se desempeñen en un buen ambiente, para alcanzar sus propósitos con el adecuado uso de los recursos disponibles los mismos que son necesarios para cumplir con los objetivos trazados por la organización.

#### ***1.3.1.2 Administración***

CHIAVENATO, Idalberto y otros (2002) manifiesta que administración “Es un proceso sistemático de hacer las cosas, es decir un paso, para subrayar el hecho de que todos los gerentes, sean cuales fueran sus aptitudes o habilidades personales, desempeñan ciertas actividades interrelacionadas con el propósito de alcanzar las metas que desean” (pág. 15).

Según ROBBINS, Stephen P. y COULTER, Mary (2005) “La administración consiste en coordinar las actividades de trabajo de modo que se realicen de manera eficiente y eficaz con otras personas y a través de ellas”. (Pág. 7).

Para que una organización puede alcanzar sus objetivos y satisfaga las necesidades sociales, y a más de ello si los gerentes realizan debidamente su trabajo permanente con los miembros de la empresa y cumpliendo en secuencia los procesos administrativos la entidad ira encaminada hacia un futuro rentable.

### ***1.3.1.3 Definición de Gestión Administrativa***

CONSOP P., (2001) define que “El desarrollo de la empresa moderna está en gran parte establecido por el grado de su eficacia y eficiencia de su gestión administrativa, que debería medir en todo momento en las decisiones que se toman en su seno. La gestión administrativa concierne a la política general de la empresa en sus etapas de nacimiento, crecimiento, autonomía y supervivencia” (Pág. 3).

Según IZQUIERDO, Francisco (2009) Manifiesta que “Podemos definir la gestión administrativa como el conjunto de técnicas que permiten prever, organizar y controlar los circuitos de información de la empresa, y el tratamiento de los datos que se derivan de dichos circuitos, sin los cuales la empresa sería incapaz de ejecutar sus acciones del presente y tomar decisiones para el futuro” (Pág. 16).

Es un proceso sistemático empleado para realizar actividades. A más de ello se emplea para que todos los gerentes desempeñen ciertas actividades interrelacionadas con el propósito de alcanzar las metas planteadas.

#### **1.3.1.4 Elementos de la Gestión**

Los elementos de la gestión en las instituciones públicas y privadas son:

- **Economía**, uso oportuno de los recursos idóneos en la cantidad y calidad correctas en el momento previsto, en el lugar indicado, y al precio convenido. Hay que tener en cuenta que la responsabilidad gerencial también se define por el manejo de sus recursos económicos en función de su utilidad.
- **Eficiencia**, es la relación entre los recursos consumidos y la producción de bienes y servicios. La eficiencia es lograr que las normas de consumo y de trabajo sean correctas y que la producción y los servicios se ajusten a las mismas.
- **Ecología**, son las condiciones, operaciones y prácticas relativas a los requisitos ambientales y su impacto, que deben ser reconocidos y evaluados en una gestión institucional.
- **Ética**, es un elemento básico de la gestión institucional, expresada en la moral y conducta individual y grupal, de los funcionarios y empleados de una entidad, la misma se basa en sus deberes, en su código de ética, en las leyes, en las normas institucionales, legales que rigen a la sociedad.

Los elementos de la gestión ayudan a utilizar de manera inteligente la cantidad de los recursos, trabajando así de manera eficiente en las actividades y evitando desperdicios durante la producción de un bien o servicio.

#### **1.3.1.5 Objetivos de la Gestión Administrativa**

- Establecer prioridades en la organización, la programación y la distribución del trabajo.
- Planificar las tareas según las prioridades establecidas y la tipología de trabajo.
- Identificar flujos y elementos de comunicación interna y externa.
- Diseñar el sistema de archivo, de obtención y de tratamiento de la información interna y externa.

La gestión administrativa tiene como misión principal asegurar el beneficio de la labor empresarial y garantizar de este modo el desarrollo de la empresa, para lo cual se requiere conocer el ámbito de la toma de decisiones y su efecto en el corto plazo, mediano y largo plazo.

### ***1.3.2 Proceso Administrativo***

STANER, James y otros (2003), expresa que “El proceso administrativo desde finales del siglo XIX se acostumbraba a definir la administración en términos de cuatro funciones específicas de los gerentes como es: planificación, organización, dirección y control” (Pág. 48).

En [http://www.aves.edu.co/ovaunicor/recursos/1/index\\_proceso\\_administrativo.pdf](http://www.aves.edu.co/ovaunicor/recursos/1/index_proceso_administrativo.pdf) dice que “El proceso administrativo es el conjunto de fases o etapas sucesivas a través de las cuales se efectúa la administración misma que se interrelacionan y forman un proceso integral”. El proceso administrativo comprende aspectos importantes como es planear, organizar dirigir y controlar la estructura que componen la empresa, logrando así la ejecución de las metas trazadas por la empresa.

#### ***1.3.2.1 Planificación***

CHIAVENATO, Idalberto y otros (2002) añade que la planificación “Es esencial para que las organizaciones logren óptimos niveles de rendimiento, estando directamente relacionada con ella, la capacidad de una empresa para adaptarse al cambio, a más de ello incluye elegir y fijar la misión, visión y objetivos de la organización, a través de políticas, procedimientos, métodos, presupuestos, estrategias necesarias para alcanzarlos, incluyendo además la toma de decisiones al tener que escoger entre diversos cursos de acción futuros” (Pág. 22).

LÉPIZ JIMÉNEZ, Carlos H., menciona que “La planificación es un proceso coherente y científico en el que se aplica un conjunto de técnicas, métodos y conocimientos para alcanzar objetivos preestablecidos en planes a corto, mediano y largo plazo”. (Pág. 153).

La planificación es el eje central que guía las actividades de la empresa, y contribuye con la optimización de recursos para reducir costos y maximizar la producción para así llegar al cumplimiento de los objetivos trazados por la empresa.

### ***1.3.2.2 Organización***

Según CHIAVENATO, Idalberto y otros (2002) “La organización puede entenderse desde dos concepciones: como unidad o entidad social y como función administrativa. A continuación se explican cada una de ellas” (Pág. 21).

Para REYES, Ponce Agustín (1978) “La organización se refiere a la estructura técnica de las relaciones, que debe darse entre jerarquías, funciones y obligaciones individuales necesarias en un organismo social para su mayor eficiencia. (Pág. 62).

La organización es un punto óptimo dentro del proceso administrativo ya que contribuye a organizar y dividir el trabajo en grupo a fin de incentivar a los trabajadores para que estos realicen de mejor manera sus labores.

### ***1.3.2.3 Dirección***

CHIAVENATO, Idalberto (2002) define qué dirección “Es la tercera función del proceso administrativo que se refiere a la relación interpersonal del administrador con su subordinado. Para que la planificación y la organización puedan ser eficaces, se deben complementar con la orientación y el apoyo de las personas a través de comunicación, liderazgo y la motivación adecuada” (Pág. 91).

REYES, Ponce Agustín (1978) menciona que “La dirección es impulsar, coordinar y vigilar las acciones de cada miembro y grupo de un organismo social, con el fin de que el conjunto de todas ellas realice del modo más eficaz los planes señalados”. (Pág. 63).

La dirección es guiar al personal en las actividades que desempeñan dentro de la organización para coordinar el trabajo en equipo y obtener buenos resultados, motivando y guiando las actividades que se encomiendan dentro de la entidad.

#### ***1.3.2.4 Control***

STONER, James y otros (2003) el control “Es el proceso para asegurar que las actividades reales se ajustan a las actividades planificadas permitiéndonos conocer el avance que tiene hacia las metas propuestas, empleando los recursos de manera eficiente” (Pág. 610).

REYES, Ponce Agustín (1978) el control “Consiste en el establecimiento de sistemas que nos permitan medir los resultados actuales y pasados en relación con los esperados, con el fin de saber si se ha obtenido lo que se esperaba, corregir, mejorar y formular nuevos planes”. (Pág. 63).

El control es la función más importante de la administración ya que esta nos permite corregir a tiempo contrariedades que se pueden presentar en la empresa y ver en qué grado se están cumpliendo dichas actividades.

#### ***1.3.3 Las Nuevas Tecnologías de la Información (NTIC)***

Las nuevas tecnologías cambian de alguna manera la forma de aprender de los estudiantes y el modo de enseñar de los docentes.

Ya que gracias a las herramientas digitales disponibles hoy en día en la Web, se establecen estrategias didácticas adicionales en el escenario académico. Según RODRÍGUEZ, Martha (2009) “Las tecnologías de la información y la comunicación son un conjunto de medios tecnológicos de la informática y la comunicación de que podemos utilizar en pro del aprendizaje; su importancia no puede desconocerse.”(Pág. 5).

Según CHUMPITAZ, Campos Lucrecia” Las TIC’s influyen en el control y en el grado de autonomía de la persona que aprende, los intereses, necesidades y circunstancias de cada estudiante se toman en cuenta hasta el punto que cada uno puede planificar y controlar su propio proceso de aprendizaje.” (Pág. 12).

Las Nuevas Tecnologías de la Información y de la Comunicación (NTIC) son la evolución de las Tecnologías de la Información y de la Comunicación (TIC); el término “Nueva” se les asocia fundamentalmente porque en todas ellas se distinguen transformaciones que erradican las deficiencias de sus antecesoras y por su integración como técnicas interconectadas en una nueva configuración física.

Se consideran Nuevas Tecnologías de la Información y Comunicación tanto al conjunto de herramientas relacionadas con la transmisión, procesamiento y almacenamiento digitalizado de información, como al conjunto de procesos y productos derivados de las nuevas herramientas (hardware y software), en su utilización en la enseñanza.

### ***1.3.3.1 Características significativas de las NTIC***

Las NTIC se han convertido en uno de los factores de mayor influencia en el desarrollo alcanzado por la sociedad, gracias a las benéficas aportaciones que cada una ha realizado facilitando cada una de nuestras vidas.

En la publicación realizada por ÁVILA, Font (2003): “Las Nuevas Tecnologías de la Información y Comunicación cobran cada día mayor interés dentro de la sociedad contemporánea, entre ella se destacan las siguientes: Computer conference, Email, Internet entre otros, los que constituyen los nuevos canales de comunicación. (Pág.1).

COLL, César (2009) “Las TIC son herramientas tecnológicas que, debido a las características y propiedades de los entornos simbólicos que permiten crear, pueden ser utilizadas por estudiantes y profesores para planificar, regular y orientar las actividades propias y ajenas, introduciendo modificaciones importantes en los procesos implicados en la enseñanza y aprendizaje” (Pág. 379).

Las Nuevas Tecnologías de la Información y Comunicación brindan apoyo a las organizaciones mejorando sus procesos productivos y minimizando costos y recursos. Además mediante la aplicación de nuevas tecnologías han logrado incrementar su productividad con mayor calidad.

### ***1.3.3.2 Ventajas que genera la aplicación de las NTIC***

- Permiten ahorrar tiempo y reducir tanto los costos como el uso de recursos, pero es necesario resaltar que se deben utilizar las nuevas tecnologías de manera adecuada para obtener el logro esperado.
- Ayuda a las organizaciones a desarrollar un ambiente laboral satisfactorio, amigable y sobre todo tranquilo, ya que el trabajo se vuelve sencillo de realizarlo.
- Brinda ayuda a las PYME en el proceso productivo, en la presentación y venta de sus productos, ya que todos estos procesos se los puede realizar actualmente con las NTIC.
- Permite al ser humano desarrollar habilidades y destrezas empresariales, a través del uso y manejo de tecnología, al trabajar con sistemas operativos capaces de desarrollar un ambiente virtual de negocios en un computador.

### ***1.3.3.3 Desventajas de las NTIC***

- Una de las principales desventajas que presenta al momento de aplicar las NTIC es que la tecnología actualmente no se encuentra distribuida de manera equitativa a nivel internacional.
- Las tecnologías se vuelven obsoletas rápidamente, por lo que es necesario actualizar frecuentemente el equipo, a través de la adquisición de nuevos hardware o software, dependiendo cual sea el caso, lo cual ayudará a mantenerse actualizado con las innovaciones que presenta el mercado con el transcurso del tiempo.
- Los equipos tecnológicos deben ser analizados periódicamente para su actualización y sus costos tienden a ser elevados por lo que las organizaciones deben mantener un presupuesto elevado para realizar este proceso.

### ***1.3.3.4 Aportaciones de las NTIC a la educación***

Según el autor HORN, Robert (2009) manifiesta que: “Aprender como competir en una dinámica de ambiente internacional. Aprender a desarrollar y presentar planes estratégicos coherentes. Aprender a trabajar de forma cooperativa dentro de un equipo bajo incertidumbre y presiones de tiempo.” (Pág.09).

En términos generales, las nuevas tecnologías facilitan el acceso a la información sobre muchos y variados temas, en distintas formas (textos, imágenes fijas y en movimiento, sonidos), a través de Internet, el CD-ROM, el DVD, etc. Y también son instrumentos que permiten:

- Procesar datos de manera rápida y fiable: realizar cálculos, escribir y copiar textos, crear bases de datos, modificar imágenes; para ello hay programas especializados: hojas de cálculo, procesadores de textos, gestores de bases de datos, editores de gráficos, de imágenes, de sonidos, de videos, de presentaciones multimedia y de páginas web, etc.

- Automatizar tareas;
- Almacenar grandes cantidades de información;
- Establecer comunicaciones inmediatas, sincrónicas y asincrónicas,
- Trabajar y aprender colaborativamente;
- Producir contenidos y publicarlos en la Web;
- Participar en comunidades virtuales.

La amplia utilización de las NTIC en el mundo, ha traído como consecuencia un importante cambio en la economía mundial, particularmente en los países más industrializados, sumándole a los factores tradicionales de producción para la generación de riquezas, un nuevo factor que resulta estratégico. El conocimiento. Es por eso que ya no se habla de la “sociedad de la información”, sino más bien de la “sociedad del conocimiento”. Sus efectos y alcances sobrepasan los propios marcos de la información y la comunicación, y puede traer aparejadas modificaciones en las estructuras políticas, social, económica, laboral y jurídica debido a que posibilitan obtener, almacenar, procesar, manipular y distribuir con rapidez la información.

COLL, César (2009) “La incorporación de las TIC a los procesos formativo, es altamente probable que los nuevos maestros que están arribando a los centros escolares o que se encuentran en formación inicial ya hayan adquirido estas competencias básicas previamente. En la medida en que los docentes avanzan en sus capacidades de uso de las tecnologías, estos demandan preparación en habilidades superiores para la integración de estas herramientas en la práctica cotidiana en el interior de la sala de clases” (Pág. 380).

Las NTIC aplicadas al campo pedagógico tienen como objeto racionalizar los procesos educativos, mejorar los resultados del sistema escolar y asegurar el acceso al mismo de grupos excluidos. Ahora bien, dentro de esta misma finalidad también se deben reconocer a las Tecnologías Educativas no vinculadas a las NTIC, con una amplia trayectoria previa.

### ***1.3.3.5 Cambios y repercusiones de las NTIC en la educación***

Según José Ignacio Aguaded, Ramón Tirado, (2008) La presencia de las TIC en el centro ha supuesto una ampliación de los recursos didácticos con los que puede contar el profesor, si bien a veces implican una mayor interactividad de los alumnos con los materiales. Por lo tanto, esto supone que se produce una mayor implicación de los alumnos en la clase, especialmente en aquellos casos en los que tradicionalmente se han usado métodos fundamentalmente transmisivos. No obstante, este cambio en ocasiones provoca ansiedad en determinados alumnos.

La integración de las TIC en las programaciones requiere, especialmente en los comienzos, un esfuerzo de planificación adicional. Las TIC son un elemento curricular más que ofrece nuevas posibilidades didácticas, lo que significa que su integración en una determinada unidad didáctica implica la movilización del resto de componentes de la misma: objetivos, contenidos a tratar, nuevas actividades, protocolos de acción, etc. En este sentido, pueden distinguirse, al menos, dos tipos contrarios de actitud hacia el uso de las TIC, de aceptación o rechazo, asociado a dos estilos de actitud hacia el aprendizaje; los activos frente a los pasivos. Ligado a ello, los profesores distinguen entre grupos malos y buenos, identificando los primeros como activos y los segundos, como pasivos ante los procesos de aprendizaje. (Págs. 74, 75, 76).

### ***1.3.3.6 Aplicaciones de las NTIC en la educación***

Los simuladores de negocios son herramientas de apoyo en el proceso educativo que se usan en las escuelas de negocios y en las universidades principalmente en las áreas de administración. Su uso se ha visto favorecido por el desarrollo de nuevos sistemas de cómputo y de nuevas formas de comunicación electrónica, las cuales permiten que se desarrollen competencias de juegos de negocios entre instituciones educativas de diferentes partes del mundo.

Precisamente el presente trabajo trata sobre la experiencia en el uso de los simuladores a través de Internet entre algunas universidades de América Latina. Los simuladores de negocios o juego de negocios (business game en inglés) son herramientas de apoyo en el proceso de aprendizaje, dado que permiten establecer un ambiente virtual de negocios a fin que los estudiantes tengan la oportunidad de participar, a través de un conjunto de decisiones, en el proceso de dirección de una empresa o de una área específica de la misma.

Así, el propósito de los simuladores es mostrar los aspectos claves que se deben tener en cuenta en las decisiones que toman los directivos de una empresa para implantar las principales actividades durante la administración de la misma, considerando tanto los factores internos que lo afectan, así como de las variables más importantes del contexto que influyen en su desempeño. De esta manera, los simuladores permiten mostrar el impacto que causan las decisiones directivas sobre el desempeño global de una empresa.

Durante la simulación se toman decisiones que están relacionadas con la formulación y la ejecución de las principales acciones globales y por área que los directivos de las empresas llevan a cabo en un contexto de competencia y de cambio en las variables del entorno que las afectan. Es decir, las decisiones que deben tomar los participantes en la simulación están relacionadas con los aspectos claves de la dirección general de un negocio o de un área específica de una empresa como las de finanzas, recursos humanos, operaciones, logística, y mercadotecnia.

En este sentido, se debe señalar que las decisiones que se consideran durante la simulación de negocios están relacionadas con aspectos que comúnmente se toman en cuenta tanto por la dirección general, así como por las gerencias funcionales durante el desempeño de las funciones que se realizan en el proceso de administración de un negocio.

Durante el desarrollo de la simulación a los participantes conformados en equipos de trabajos se les asigna una empresa en una industria determinada. Luego se requiere que los miembros del equipo adopten el papel de un equipo de gerentes con el fin de analizar la información del área que les corresponde, y finalmente tomen las decisiones más convenientes que correspondan a la administración del área que tienen a cargo considerando tanto las decisiones de las demás áreas, así como el objetivo general de la empresa.

Estas tecnologías no se han incorporado en la educación, al contrario se han introducido y con un destacado esnobismo más que una necesidad o validez educativa, teniendo como consecuencias el que no se esté resolviendo, o al menos ayudando en parte, algunos problemas educativos como el fracaso y la desmotivación escolar. Dichas tecnologías se están centrando únicamente en el terreno de la información dejando atrás el del conocimiento. Las funciones que las TIC pueden realizar en el campo educativo son varias como el facilitar que los alumnos construyan la información, propiciar la interactividad entre los usuarios del sistema, la actualización inmediata de la información, favorecer la creación de entornos que colaboren en el aprendizaje, etc.

#### ***1.3.4 Simulador de negocios***

##### ***1.3.4.1 Simulador***

Un simulador es una herramienta de aprendizaje que permite experimentar la creación de su propio proyecto empresarial en un entorno en el que no se arriesga dinero, y ganando experiencia necesaria para aprender lo importante de administrar una empresa.

Un simulador es un aparato, por lo general informático, que permite la reproducción de sensaciones y experiencias que en la realidad pueden llegar a suceder con la ayuda de mecanismos hidráulicos comandados por potentes ordenadores que mediante modelos matemáticos consiguen la reproducción de estas sensaciones permitiendo que la persona que va a manejar dicho sistema pueda entrenarse. Los simuladores suelen combinar partes mecánicas o electrónicas y partes virtuales que le ayudan a simular la realidad.

Según SCHROEDER, Roger (2008)“el Simulador proviene del latín simulare que significa representar algo, fingiendo o imitando, entonces un simulador de negocios es un programa de computadora que genera un ambiente provisto de escenarios que simulan una situación de negocios competitiva que trata de ser lo más cercano a la realidad.” (Pág10).

Los simuladores más complejos son evaluados y cualificados por las autoridades competentes. En el caso de los simuladores de vuelo la cualificación la realiza la organización de aviación civil de cada país, que proporciona a cada simulador un código indicando su grado de realismo. En los simuladores de vuelo de mayor realismo las horas de entrenamiento contabilizan como horas de vuelo reales y capacitan al piloto para realizar su labor.

Por lo tanto los simuladores pueden utilizarse en el ámbito profesional o como un instrumento de entretenimiento. Estos dispositivos aparecen como indispensables para la formación de personas que tendrán una gran responsabilidad a su cargo, ya que sus eventuales errores pondrían en riesgo la vida de terceros. Gracias al simulador se puede entrenar hasta adquirir la experiencia y la destreza necesaria para desempeñarse profesionalmente en cualquier ámbito.

#### **1.3.4.2 Negocios**

El diccionario de la Lengua Española define negocio como “Ocupación, quehacer o trabajo”. En el ámbito empresarial, la definición del negocio es de suma importancia para la empresa porque delimita las actividades que realiza, la asignación de recursos y afecta la estrategia empresarial.

El negocio es una operación de cierta complejidad, relacionada con los procesos de producción, distribución y venta de servicios y bienes, que está centrada en el producto o el mercado, en la oferta o la demanda con el objetivo de satisfacer las diferentes necesidades de los compradores y beneficiando, a su vez, a los vendedores. En la modernidad, la administración de dichas funciones productivas está a cargo de empresarios y propietarios individuales, quienes a su vez se encargan de organizar y dirigir las industrias, buscando obtener un beneficio económico.

Markides (2000) sostiene que el negocio se define según el producto, la función y el portafolio de capacidad básicas. La definición del negocio según su producto es la que se ha utilizado con más frecuencia. Por ejemplo, Toyota está en el negocio de automóviles. La definición del negocio según la función se refiere al beneficio que espera recibir el cliente al comprar el producto. Por ejemplo, Toyota está en el negocio del transporte.

Theodore Levitt, reconocido profesor de Harvard, en su clásico artículo “Marketing Myopia” argumentó que los ferrocarriles perdieron mercado debido a que debieron definir su negocio como transportes y no como ferrocarriles. La definición de negocio como producto y no como función, en este caso ocasionó que no pudieran enfrentar de manera adecuada la competencia de los automóviles, los camiones, los aviones.

### ***1.3.5 Simuladores de Negocios***

El Simulador de Negocio nos permite aprender sin riesgo, pero de forma práctica, nos enseña lo que no se debe hacer y lo que no puede dejarse de hacer, es un juego en el se puede comportar de forma libre, donde nuestros actos están entrelazados con los de los de demás.

Según RAMÍREZ, Jorge (2010) “Los simuladores de negocios o juego de negocios (business game en inglés) son herramientas de apoyo en el proceso de aprendizaje, dado que permiten establecer un ambiente virtual de negocios a fin que los estudiantes tengan la oportunidad de participar, a través de un conjunto de decisiones, en el proceso de dirección de una empresa o de una área específica de la misma.” (Pág.54).

Los simuladores de negocios son herramientas de apoyo en el proceso de aprendizaje, dado que permiten establecer un ambiente virtual de negocios a fin de que los estudiantes tengan la oportunidad de participar, a través de un conjunto de decisiones, en el proceso de dirección de una empresa o de un área específica de la misma. Los simuladores de negocios son modelos que se construyen a partir de especificar un número de variables relevantes internas y también externas, las cuales deben permitir simular la operación de una empresa en un contexto cambiante y de competencia.

#### ***1.3.5.1 Importancia de los Simuladores de Negocios***

Para la autora QUINTANA, Encina (2010) menciona que, “La simulación es una herramienta esencial y disciplinaria, donde en una simple corrida del programa podemos predecir cualquier comportamiento dinámico de una empresa o una máquina que se esté diseñando, de igual manera podemos ser los pronósticos para la demanda y utilidad de nuestro producto o bien ver cuando el mecanismo puede fallar por condiciones diversas del ambiente donde funcionara.” (Pág. 10).

Los simuladores son importante dentro de una organización ya que se debe de tomar en cuenta la eficiencia y eficacia del personal dentro de la empresa por ello se debe de “entrenar” a manera que vaya teniendo experiencia empírica simulada, en la actualidad las empresas tienen un nivel de usos de las TIC’s muy incompleto puesto que se deben de apoyar con total confianza en ellas ya que la tecnología va avanzando cada día más y tiene un margen de error calificable.

### ***1.3.5.2 Beneficios del uso de simuladores de negocios***

Los simuladores están basados en el aprendizaje de tipo experimental para llevar a cabo un aprendizaje por descubrimiento donde el participante obtiene conocimiento por medio de la interacción con un micro-mundo logrando así simular una situación del mundo real, en la que logrará controlar diferentes situaciones, y aprenderá a tomar las decisiones del caso. Los principales beneficios del uso de simuladores de negocios en la educación son los siguientes:

- El estudiante es un agente activo, o sea que es el actor y fuente principal de aprendizaje, por lo que debe resolver la situación que se le presenta, procesar la información, tomar decisiones, y obtener los resultados; con lo cual mejora su técnica para plantear e implantar estrategias de negocios en el proceso de dirección de empresas.
- Se logra cumplir con los requerimientos de los sistemas de ejercitación y práctica en cuanto a practicar y afinar lo aprendido, por medio de vivencias.
- Le permite manipular al alumno un número reducido de variables, dentro del proceso simulado.
- Proporciona explicación sobre los principios involucrados y cómo son afectadas las variables, cuando se manipula cada una de ellas.
- Ofrece restricciones de operación, de forma que hace necesario que el alumno realice un esfuerzo para lograr las metas propuestas.

- Permite al alumno reconocer la forma en cómo se ve afectado el desempeño de una compañía por las decisiones que se toman en cada una de las áreas funcionales.
- Permite entender la importancia de las relaciones entre departamentos.
- Permite desarrollar habilidades para el trabajo en equipo.

### ***1.3.5.3 Características de los simuladores de negocios***

Con respecto a las características de los simuladores los autores DÍAZ Robles y otros (2010) menciona que: “Los simuladores tienen el propósito de mostrar los aspectos claves que se deben tomar en cuenta durante las decisiones que toman los directivos de una empresa para implantar las principales actividades que se llevan a cabo durante la administración de la misma, considerando los factores internos que lo afectan” (Pág.03).

La principal característica de los simuladores no es la de simular la realidad, sino la de proveer situaciones llamativas y entretenidas para el usuario, con lo que se logra el aprendizaje de un determinado contexto, dependiendo de la naturaleza del material. Los simuladores de negocios son programas de computación que se construyen usando un lenguaje de programación, los cuales permiten simular la operación de una empresa en un contexto de competencia con otras empresas similares. Los simuladores de negocios se pueden clasificar como:

- **Generales:** Cuando están orientados a mostrar el uso de las estrategias a nivel de negocios y las principales decisiones que debe tomar la dirección general de una empresa. Entre los principales simuladores de este tipo tenemos: Business Policy Game, Business Strategic Game, CEO y Treshold.
- **Específicos:** Cuando están enfocados a simular las actividades de un área específica de una empresa como marketing, finanzas y producción.

Las variables en la simulación están relacionadas con los factores claves que se toman en cuenta en el proceso de dirección, por lo que se espera que los miembros de un equipo que representan a una empresa la dirijan a través de la selección de una estrategia adecuada para la misma o para un área particular.

Las decisiones que se toman durante la simulación están relacionadas con las diferentes decisiones y acciones que se toman en cuenta las áreas funcionales de una empresa, tales como la determinación de los precios de los productos, la asignación de los gastos de publicidad, la programación de la producción, la planeación financiera, la planeación de los recursos humanos, entre otros. Durante la simulación, los esfuerzos de los directivos deben enfocarse a lograr una mejor posición competitiva en el mercado de las empresas que administran. Para alcanzar los resultados deseados se requiere que los directivos formulen en primer lugar un plan estratégico, el cual debe estar basado en el análisis de los datos históricos de la empresa y de los cambios futuros en las variables del entorno.

#### ***1.3.5.4 Los simuladores de negocios como herramientas pedagógicas***

Los simuladores de negocios o juego de negocios son herramientas de apoyo en el proceso de aprendizaje, ya que permite establecer un ambiente virtual de negocios a fin que los estudiantes tengan la oportunidad de participar, a través de un conjunto de decisiones, en el proceso de dirección de una empresa o de un área específica de la misma.

El propósito básico de los simuladores es desarrollar habilidades de dirección y de toma de decisiones, esto se consigue cuando los estudiantes son conscientes de que una decisión que se de en un área en particular de una empresa afecta a todas las demás áreas, así como al relacionar los aspectos teóricos de la dirección de una empresa con los aspectos prácticos que ocurren en la vida real.

También, los simuladores tienen el propósito de mostrar los aspectos claves que se deben tomar en cuenta durante las decisiones que toman los directivos de una empresa para implantar las principales actividades que se llevan a cabo durante la administración de la misma, considerando tanto los factores internos que lo afectan, así como de las variables más importantes del contexto que influyen en su desempeño.

El aprendizaje de diversos conceptos y teorías se ha dado a partir de la implementación de diferentes métodos de enseñanza en las universidades, dentro de los cuales muchas veces la presentación teórica es más fuerte que la práctica y ésta varía dependiendo de las carreras en que se aplique. Varias técnicas de pedagogía se han desarrollado para acercar a los estudiantes a un contexto más real de acción, en especial en las facultades de administración y economía de las mejores universidades en el mundo, entre estas técnicas de enseñanza se encuentran: los casos de estudio, grupos de discusión, lluvias de ideas y las simulaciones. La aplicación de simulaciones de negocios o juegos gerenciales ha sido una de las técnicas de enseñanza con mayor acogida por parte de los estudiantes, ya que favorecen el desarrollo de la creatividad y estrategias de pensamientos, desarrollando actitudes favorables hacia una asignatura.

#### ***1.3.5.5 Uso de Simuladores de Negocio en América Latina***

En el Laboratorio de simuladores en administración y gerencia (LABSAG). Disponible en: <http://www.gerentevirtual.com/es/index.php/simuladores-de-negocios/historia-y-eficacia-de-la-simulacion/>. Manifiestan que en América Latina la primera universidad en usar simulaciones en 1963 fue el Instituto Tecnológico y de Estudios Superiores de Monterrey, poco después de organizar la primera Maestría en Administración. Fue allí donde surgió el concepto integral de LABSAG como un laboratorio que pudiera administrar el flujo de alumnos y participantes por Internet.

En los años siguientes, los simuladores fueron desarrollados, modificados y acrecentados con un “upgrade” en Londres, México D.F. y Lima, Perú para poder servir en línea a muchos usuarios universitarios y ejecutivos. Habiendo comenzado con tres simuladores ahora LABSAG incorpora a nueve simuladores con operación enteramente automática y transparente, por Internet en el sentido de no requerir la intervención continua y constante de personal de Ingeniería de Sistemas para cada proceso de decisiones.

#### ***1.3.5.6 Experiencias del uso de simuladores de negocios en países de la región***

Dentro de los sistemas educativos de la región, contamos con más de dos décadas de múltiples y ricas experiencias en materia de introducción de TIC’s en los procesos de enseñanza-aprendizaje. Las más de las veces, los programas y proyectos vienen empujadas por una fuerte presión social y económica para que se incluyan las nuevas tecnologías en la educación. El hecho de que la presión o motor fuera sobre todo externo a los sistemas educativos motivó, al menos inicialmente, que fueran pocos los planes de prospectiva que se plantearan una planificación a largo plazo de cambios en gran escala. Esto se debe, en gran parte, al ritmo acelerado de transformaciones, que impusieron el tema aun antes de que pudiera ser procesado en proyectos que anticiparan futuros desarrollos.

Las experiencias son muy diversas, como también lo han sido sus objetivos y grados de desarrollo, pero ya podemos señalar una serie de iniciativas muy valorables para América Latina, como el Plan Ceibal en Uruguay, Enlaces en Chile, Proyecto Huascarán en Perú, Programa Computadoras para Educar en Colombia, Programa integral Conéctate en El Salvador, Escuelas del Futuro en Guatemala o el Plan de Inclusión Digital Educativa y Conectar Igualdad en la Argentina, entre otros. Todos ellos dan muestras de la existencia de políticas que buscan acompañar estas transformaciones, sumarlas al mundo de la escuela y orientarlas en una dirección determinada.

### *1.3.5.7 Uso de simuladores en el Ecuador*

Dentro del territorio ecuatoriano se han desarrollado algunos concursos de simulación empresarial entre las distintas universidades del país. En Guayaquil, estudiantes de las diferentes carreras de la facultad de ciencias administrativas, dirigidos por el ing. Paul Murillo, director de simulación de negocios, participaron en este evento internacional desde el 2011 hasta el 2012, y ostentando el tercer lugar en la competencia.

Loja es otra de las ciudades en las que se han realizado estos concursos, la Carrera de Administración de Empresas del Área Jurídica, Social y Administrativa de la Universidad Nacional de Loja, ha organizado la EXPO SIMULACIÓN EMPRESARIAL.

Uno de los concursos de simulación empresarial más conocido dentro del país es el “DESAFÍO SEBRAE” que es un juego virtual de simulación de gestión de empresas, que tiene como objetivo perfeccionar los conocimientos del área de negocios de estudiantes de instituciones de educación superior, independientemente de la carrera que estén cursando.

El concurso es promovido en Ecuador por la cámara de la pequeña industria del guayas – Capig y dos importantes instituciones de Brasil, el servicio brasileño de apoyo a las micro y pequeñas empresas – sebrae y el instituto Alberto Luis Coimbra de posgrado e investigación en ingeniería de la universidad federal de río de janeiro - Coppe/Ufrj y apoyada por un grupo de empresas privadas conscientes de su rol frente a la sociedad. Estimula capacidades como: toma de decisiones, trabajo en equipo, planificación y búsqueda de soluciones. Hasta la actualidad ha beneficiado a cerca de 1 millón de estudiantes de Brasil, Uruguay, Argentina, Paraguay, Perú, Colombia, Chile, Ecuador y Panamá, que impulsa profesionalismo y crea oportunidades de desarrollo laboral y personal.

#### ***1.3.5.8 Uso de simuladores en las instituciones de educación superior***

La simulación es ampliamente utilizada en centros de formación, universidades y escuelas de negocio. Sus resultados están contrastados y su extensa aplicación pone en evidencia el valor aportado en el desarrollo de las personas. Los principales beneficios que ofrece la simulación son:

- **Aprender y jugar:** las cosas serias no tienen por qué ser aburridas. El juego es una palanca muy efectiva de aprendizaje.
- **Aprender sin riesgo:** permite poner en práctica los conocimientos adquiridos sin asumir riesgos. No es lo mismo saber qué hacer.
- **Generar experiencias:** la simulación constituye un ejercicio que reproduce una situación real de gestión empresarial, que pueden ayudar a los profesionales a cambiar los criterios o herramientas que utilizan para tomar decisiones.
- **Habilidades directivas:** la simulación requiere poner en práctica diversas habilidades clave para la dirección. La simulación puede integrarse en diferentes acciones formativas, adaptando sus objetivos, metodología, herramientas, dificultad, a los objetivos concretos de la actividad formativa.
- **Fomentar la creatividad:** Es una de las ventajas de los entornos de simulación.

La posibilidad de disponer de “ToolBoxes & Blocksets” (cajas de herramientas y colecciones de bloques-operadores) en los entornos permite la disponibilidad de un laboratorio, taller, o mesa de diseño con la que el alumno pueda no sólo simular modelos que se le den hechos sino que pueda construir los suyos propios.

En esta parcela el diseño de máquinas y micromundos es ideal. En este sentido los entornos de simulación han de ser flexibles y multifuncionales. Por definición una herramienta de simulación debe permitir de modo sencillo la edición de diversos escenarios, esquemas o plantas.

Su ergonomía debe orientarse al concepto de shell (entorno) en el que convivan distintos modelos funcionales interconectados, editores gráficos, procesadores textuales y numéricos, elementos multimedia, bases de conocimiento, etc., todos al servicio del usuario en un plano de total compatibilidad.

El Laboratorio de Simuladores en Administración y Gerencia (LABSAG) desarrollado por Michelsen Consulting Ltda., empresa de consultoría británica. LABSAG ofrece el proceso, administración, instalación, capacitación y asesoría en el uso de simuladores de negocios para el desarrollo de capacidades y habilidades gerenciales como una plataforma integral enteramente instalada ad hoc, en forma dedicada para el uso exclusivo de una universidad en varias carreras y departamentos.

La primera lección es enfrentarse rápidamente al típico problema de gerencia que tiene un ejecutivo al asumir la función de Gerente en una empresa. Recibe la “historia” previa de la empresa junto con una definición del “entorno”, las reglas de operación establecidas, así como las reglas de competencia (o colaboración) posibles. El problema inicial presentará dos opciones muy claras: seguir con el curso que traza la historia recibida, es decir, seguir con la corriente, o cambiarla en la dirección que el análisis del nuevo gerente haya sugerido.

El resultado de elegir entre estas dos opciones, continuismo o cambio, será la primera lección real. La segunda lección vendrá de la secuencia de consecuencias del plan instalado; la tercera de la observación del mejor o peor desempeño de los competidores. Luego del desarrollo paulatino de habilidades a través de la experiencia, la última lección ocurrirá en la última sesión cuando el participante descubra lo que debió haber hecho, y lo que no debió haber hecho, al confrontar el equipo ganador con los demás, y el propio.

### ***1.3.5.9 Comparación de los simuladores con otros métodos de aprendizaje***

El desarrollo de los medios informáticos en los últimos 20 años ha permitido un avance muy notable en las herramientas tanto software como hardware orientadas a esta disciplina. La simulación y el aprendizaje son dos conceptos muy unidos en el proceso educativo. Bajo el punto de vista puramente instrumental podemos decir que la mayoría de las actividades de aprendizaje siempre están basadas en entidades de simulación: baste a modo de ejemplo la resolución de un sencillo problema de física o el cálculo de los valores de un circuito electrónico. En todo momento profesor y alumno están trabajando con hipótesis y supuestos ya que en pocas ocasiones el profesor se sale del aula y se va con sus alumnos al mundo exterior para explicar y demostrar teoremas, leyes, hipótesis, etc.

La simulación está muy vinculada a la creación y comprensión de los fenómenos. El universo del que formamos parte, tanto en su vertiente natural como artificial está plagado de infinitos modelos que evolucionan en el tiempo (modelos dinámicos) de una manera continua o discreta (modelos continuos y modelos discretos).

Una herramienta de simulación permite abordar el estudio de los sistemas dinámicos mediante el uso de modelos matemáticos que, teniendo en cuenta las distintas variables del sistema, pueden ser probados y evaluados en distintos escenarios. El vertiginoso dinamismo del sistema educativo y de la propia tecnología obliga constantemente a los gobiernos de los países a actualizar sus diseños curriculares y a incorporar materias nuevas planteando objetivos que contribuyan a una formación multidisciplinar y siempre de acuerdo con el escenario social del momento. Esta dinámica en el mundo académico obliga a que los profesores y alumnos estemos siempre abiertos a la incorporación de nuevas herramientas didácticas que faciliten el aprendizaje y además estén en sintonía con el desarrollo tecnológico: este es el caso de las herramientas de simulación.

Las técnicas de simulación orientadas a los procesos de aprendizaje conforman un frente ampliamente seguido por una buena parte de nuestros docentes, prueba de ello es la expansión tanto de las herramientas comerciales como de los proyectos de investigaciones, tesis y cátedras dedicadas a esta área.

### ***1.3.6 Simulador Empresarial Simula***

La Dirección General de Política de Pequeña y Mediana Empresa presenta SIMULA, Juego de Gestión Empresarial de carácter sectorial, orientado a todos aquellos usuarios, empresarios o no, que quieran conocer aspectos críticos de la creación y gestión de un proyecto empresarial

SIMULA, reproduce a lo largo de las diferentes pruebas, y en un entorno amigable y fácil de entender, situaciones habituales a las que se han de enfrentar emprendedores y empresarios en su día a día con el objetivo de contribuir en el logro de una mejor gestión de sus negocios.

En esta primera versión del Juego, la Dirección General de Política de Pequeña y Mediana Empresa presenta tres sectores (Restauración, Comercio y Confección Textil), pero esperamos evolucionar con vosotros para abordar muy pronto, nuevas temáticas, incluso en otros sectores

Cada grupo de estudiantes debe formar una "empresa", darle un nombre, y seguir los pasos para que la empresa sea creada correctamente, los estudiantes serán los "directivos" de cada empresa y tendrán a su cargo las decisiones para un mejor funcionamiento de la misma. Los juegos de simulación permiten a los estudiantes realizar un entrenamiento en el que complementaran la teoría y la práctica. Los alumnos deben resolver problemas prácticos cuya resolución requiere de ciertos conocimientos teóricos, que lo pueden encontrar en la estación del conocimiento.

Los simuladores de negocios pueden tener distintos grados de complejidad, muchos ejecutivos de empresas son entrenados con estos simuladores. De esta forma los alumnos comienzan a comprender como opera el mercado y los problemas que enfrentan las empresas al momento de tomar decisiones. De esta manera los alumnos van integrando conocimientos obtenidos de las diferentes materias, teniendo la oportunidad de fortalecer estos conocimientos y aplicarlos en una empresa casi real.

## CAPITULO II

### ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE LOS RESULTADOS

#### *2.1 Caracterización de la Universidad Técnica de Cotopaxi*

##### *2.1.1 Reseña Histórica De la Universidad Técnica de Cotopaxi*

El propósito de crear una universidad para la provincia de Cotopaxi, fue a inicios de 1.989. En el salón de la Unión Nacional de Educadores de maestros, estudiantes, padres de familia y los sectores populares preocupados por la provincia conformaron el Comité Provisional de Gestión para llevar a cabo esta difícil tarea. Así, por intermedio del Lic. César Tinajero, se inician conversaciones con el Rector de la Universidad Técnica del Norte, con el fin de conformar la extensión universitaria en la provincia de Cotopaxi.

El Honorable Consejo Universitario de la Universidad Técnica del Norte, dispuso se realicen los trámites legales de creación. Entre los requisitos estaba el estudio de factibilidad, el cual se ejecutó bajo la dirección del Arq. Francisco Ulloa, en ese entonces Director de Planificación de la Universidad Técnica del Norte. Con este trabajo se definieron las carreras del nuevo centro educativo creándose: la Facultad de Ingeniería en Ciencias Agronómicas con su respectiva Escuela de Ingeniería Agroindustrial y la Facultad de Ciencias de la Educación con la Escuela de Pedagogía.

Después de varias sesiones de análisis, finalmente el CONUEP (Consejo Nacional de Universidades y Escuelas Politécnicas) se reúne en la ciudad de Manta, donde se aprueba la creación de la extensión universitaria de Cotopaxi como filial de la Universidad Técnica del Norte el 19 de septiembre de 1991.<sup>30</sup> El 11 de noviembre de 1.991, el Dr. Rodrigo Borja, Presidente Constitucional de la República, en sesión conmemorativa de la independencia de Latacunga, entrega a la Sra. Dumy Naranjo de Lanas Gobernadora de la Provincia de Cotopaxi.

La Resolución No. 1619, fijando Partida en el Presupuesto del Estado, por ciento veinte millones de dólares para la extensión universitaria. Las primeras autoridades de la extensión universitaria fueron: Director General, Dr. Luís Reinoso; Coordinador de la carrera de Artesanía Artística, Lic. Sócrates Hernández; Coordinador de la carrera de Contabilidad Pedagógica, Lic. Edgar Cárdenas; Coordinador de la carrera de Ingeniería Agroindustrial, Lic. Cristóbal Tinajero, quien posteriormente fue reemplazado por el Lic. Sócrates Hernández y Supervisor General, Arq. Francisco Ulloa Enríquez.

“La UTC avanza con pasos de gigante; cuando nos equivocamos, merced al análisis crítico, corregimos” El Comité del barrio “Eloy Alfaro”, motivado por el señor clérigo de la parroquia, propone al Municipio de Latacunga donar el edificio construido en el sector “El Ejido” a la extensión universitaria. Éste fue parte de un proyecto como centro de rehabilitación carcelaria que nunca llegó a concretarse.

El 28 de abril de 1993 se hace entrega del edificio, el objetivo fue dar a los estudiantes, docentes y empleados un lugar propicio para que puedan desarrollar sus actividades y lograr un buen desempeño. Han pasado 14 años y hoy en día gracias a las autoridades, la Universidad Técnica de Cotopaxi cuenta con edificios modernos, vanguardistas, dotados con lo último en tecnología que, sin lugar a dudas, trascenderán en el tiempo y harán historia en la educación procurando el desarrollo del país.

### ***2.1.2 Universidad Alternativa con Visión de Futuro***

Después de cuatro años de la extensión universitaria, el pueblo cotopaxense se moviliza con el objetivo de conseguir la autonomía de su universidad, por lo que se recogen firmas y se realizan las gestiones respectivas. Es así que el Congreso Nacional, acogiéndose al veto parcial del ejecutivo, aprobó en segunda instancia el proyecto de creación de la Universidad Técnica de Cotopaxi, que se publicó en el registro oficial No. 618 del 24 de enero de 1995. La Universidad Técnica de Cotopaxi es una institución pública, autónoma, laica y forma parte del sistema nacional de educación superior ecuatoriano.

### ***2.1.3 Misión***

La Universidad "Técnica de Cotopaxi", es pionera en desarrollar una educación para la emancipación; forma profesionales humanistas y de calidad; con elevado nivel académico, científico y tecnológico; sobre la base de principios de solidaridad, justicia, equidad y libertad, genera y difunde el conocimiento, la ciencia, el arte y la cultura a través de la investigación científica; y se vincula con la sociedad para contribuir a la transformación social-económica del país.

### ***2.1.4 Visión***

En el año 2015 seremos una universidad acreditada y líder a nivel nacional en la formación integral de profesionales críticos, solidarios y comprometidos en el cambio social; en la ejecución de proyectos de investigación que aporten a la solución de los problemas de la región y del país, en un marco de alianzas estratégicas nacionales e internacionales; dotada de infraestructura física y tecnología moderna, de una planta docente y administrativa de excelencia; que mediante un sistema integral de gestión le permite garantizar la calidad de sus proyectos y alcanzar reconocimiento social.

## ***2.2 Carrera de Ingeniería Comercial***

La Ingeniería Comercial es una profesión que fomenta las capacidades técnicas y los conocimientos conceptuales de gestión y economía, capaz de formar al ser humano para administrar estratégicamente toda clase de organización local, nacional e internacional de orden público y/o privado, en las áreas de finanzas, mercadotecnia, recursos humanos y operaciones; así como también para gestionar programas de capacitación y emprendimiento de manera que se garantice el cumplimiento de los objetivos de crecimiento, permanencia y rentabilidad socio-económica, en concordancia con la filosofía organizacional y las condiciones que se presenten en su entorno, con visión de respeto al ser humano y en busca del desarrollo social de la colectividad.

### ***2.2.1 Antecedentes***

“Un aspecto que se considera para fundamentar la existencia de la Carrera de Ingeniería Comercial, es el volumen de demanda, por lo que a través de una investigación de campo se evidenció un gran número de alumnos(as) de tercer año de bachillerato de especialidades a fines a las Ciencias Administrativas de los principales colegios públicos y particulares del cantón Latacunga, tanto del sector urbano como del sector rural. Hay que considerar también el número de empresas industriales, comerciales y de servicios en la provincia de Cotopaxi, que demandan profesionales en capacidad de administrar y comercializar productos y servicios.

Es por estas razones que la Universidad Técnica de Cotopaxi, ha creído conveniente la creación de la Carrera de Ingeniería Comercial con el propósito de formar profesionales con la capacidad de resolver problemas del entorno con calidad y eficiencia y brindar la oportunidad a los bachilleres de la provincia de Cotopaxi para alcanzar sus estudios superiores, sin necesidad de viajar a otras provincias.

La Carrera de Ciencias Administrativas y Humanísticas de la Universidad Técnica de Cotopaxi crea la Carrera de Ingeniería Comercial el 22 de julio del 2003, para contribuir al desarrollo social, económico, productivo de la provincia y del país, formando administradores que comprendan mejor a las organizaciones y desarrollen una eficiente gestión en fin de alcanzar mayores niveles de competitividad. Para ello se ha planteado un diseño curricular que cumple con los requerimientos de los sectores productivos de la provincia y el país, que permita a los(as) estudiantes adquirir conocimientos, habilidades y destrezas necesarias para desenvolverse con éxito en el ejercicio profesional.

Durante su desarrollo en estos diez años, se ha formado profesionales emprendedores con criterio de manera que administren con solidez cualquier organización, a fin de lograr una gestión empresarial efectiva; sirviendo como aporte para la generación de sus propios negocios. De la misma manera, la carrera ha aportado significativamente en la configuración del cuerpo profesional de Ingenieros Comerciales que actualmente dirigen y forman parte de los diversos organismos que atienden a la provincia de Cotopaxi y al país.”

### ***2.2.2 Perfil Profesional***

El Ingeniero Comercial es un profesional integral dotado de capacidades, conocimientos científicos, técnicos y humanísticos, que le permiten desenvolverse en los campos administrativos, financieros, de personal, operacional y de marketing. Es creador de mejores condiciones de vida en base a los principios de generación de riqueza e igualdad de oportunidades en la sociedad, a través de la implementación de nuevas unidades de producción. Se desempeñará como:

- Ingeniero Comercial, administrador
- Asesor administrativo, contable, tributario, consultor administrativo.

### **2.2.3 *Objetivos de la Carrera***

- Formar un profesional con sólidos conocimientos en ciencias de la Administración y las Finanzas, espíritu innovador y emprendedor, con amplia visión de la realidad regional, nacional e internacional en las áreas de su especialidad, con un fuerte énfasis en creación de actividades empresariales y desarrollo económico medio ambiental regional y nacional.
- Preparar profesionales científica, técnica y humanísticamente capacitados para gestionar los procesos de dirección, valor y apoyo en las organizaciones.
- Desarrollar procesos de inter-aprendizaje basados en la participación plena de los estudiantes, propiciando la predisposición al cambio, el liderazgo, la responsabilidad, investigación y creatividad.

### **2.2.4 *Misión***

La carrera de Ingeniería Comercial es formar profesionales integrales con alto nivel académico, científicos y humanísticos para contribuir a la solución de problemas relacionados con la gestión de procesos administrativos- financieros de las organizaciones, necesidades del sistema productivo y de la sociedad ecuatoriana.

### **2.2.5 *Visión***

Ser líder en el diseño, planificación y evaluación organizacional, proyecto del emprendimiento y el desarrollo del liderazgo apoyado en la docencia, investigación y vinculación con la sociedad, docentes calificados e infraestructura física y tecnológica basada en la concepción y dialéctica del mundo y la práctica de valores. Transparencia, respeto, identidad, libertad, democracia, compromiso social en el sector productivo y económico para contribuir la transformación de la sociedad.

## ***2.3 Investigación de Mercados***

### ***2.3.1 Problema***

La falta de un simulador dentro de la universidad técnica de Cotopaxi ha impedido que los estudiantes pongan en práctica los conocimientos adquiridos durante las clases teóricas impartidas por los docentes dentro de las aulas, para reforzar la toma de decisiones sobre todo el trabajo en conjunto.

Al no buscar alternativas para que los estudiantes tengan un lugar en donde combinar sus conocimientos mediante la práctica será muy difícil que en un futuro puedan lograr desempeñar y desarrollar sus habilidades, y obtengan un alto grado de eficiencia, eficacia y excelencia laboral.

Las competencias cada día son más y se debe encontrar los factores que influyan en el desarrollo de estas habilidades, siendo creativos e innovadores, obviamente al ir evolucionando se va perfeccionando y desarrollando hasta llegar a la excelencia.

El desconocimiento de las TIC`s por parte de los docentes no ayuda al desarrollo educativo, es por ello, que el uso de simuladores de negocios debe de constituirse como un elemento fundamental y de suma importancia en la formación de profesionales del área económico-administrativa, ya que gracias al actual desarrollo de la tecnología, nos permite tener al alcance de casi todos.

Estos mecanismos de entrenamiento y preparación, que definitivamente servirán para conducir al desarrollo de las habilidades prácticas en la gestión financiera y empresarial y formar profesionales que afronten las situaciones a las que se puede enfrentar las situaciones que se encontrarán en el mundo real.

### **2.3.2 Solución**

Diseñar una guía didáctica del Juego de Simulación Empresarial Simul@ para poder cubrir con las exigencias del mercado laboral del Ecuador que requiere de nuevos profesionales que sean capaces de incrementar la capacidad en el proceso de la toma de decisiones y desarrollar habilidades para el trabajo en equipo. Con la aplicación de este simulador se ayudara a fortalecer la toma de decisiones en los estudiantes de esta carrera de manera que ayude a desarrollar sus habilidades y consiguiendo mejorar sus procesos desde el primer momento de implantarlo.

## **2.4Objetivos**

### **2.4.1 Objetivo General**

Determinar el nivel de conocimiento que poseen los estudiantes de la carrera de Ingeniería Comercial sobre el uso de simuladores en la toma de decisiones empresariales.

### **2.4.2 Objetivo Especifico**

- Aplicar técnicas e instrumentos de investigación a los estudiantes de la carrera.
- Realizar el análisis e interpretación de resultados.
- Establecer conclusiones y recomendaciones de los datos obtenidos.

## ***2.5 Diseño Metodológico***

### ***2.5.1 Metodología***

La investigación tendrá un enfoque cuantitativo y cualitativo porque el paradigma es positivo partiendo de la deducción y basada en la modalidad de proyecto factible, además será de tipo tecnológico porque se asimilara una tecnología ya existente en nuestro medio y distinguir las diferentes características de todos los elementos empleados en la implementación de un laboratorio de simulación empresarial.

### ***2.5.2 Métodos y Técnicas***

Método deductivo mediante la técnica de la encuesta y entrevista. En la presente investigación la utilización de los métodos: empíricos, teóricos y estadísticos llevo adelante el proceso de la investigación en forma ordenada, lógica y científica, al igual llevaron a tomar y recoger la información para finalizar con el procesamiento de los datos que se recopilaron.

#### ***2.5.2.1 Métodos investigativos***

##### ***2.5.2.1.1 Método Deductivo***

Parte de lo más general para llegar a lo más específico, inicia en una teoría general para luego llegar a una hipótesis más específica que deberá ser confirmada por medio de la observación.

##### ***2.5.2.1.2 El Método Inductivo***

Parte de observaciones específicas para llegar hacia amplias generalizaciones y teorías, se parte de las observaciones específicas y mediciones que permiten detectar patrones y frecuencias, formular algunas hipótesis tentativas para terminar desarrollando conclusiones generales o teorías.

### **2.5.2.1.3 Método Descriptivo**

Mediante este tipo de investigación, que utiliza el método de análisis, lograremos caracterizar un objeto de estudio de una manera cualitativa y cuantitativa, es decir conoceremos sus características y propiedades; también nos servirá de base para investigaciones que requieran un mayor nivel de profundidad. Se trabajó con el método inductivo – deductivo y descriptivo partiendo de situaciones generales explicadas por un marco teórico general, que parte de situaciones concretas, los resultados de las encuestas a los estudiantes y los docente de la carrera de ingeniería comercial de la Universidad Técnica de Cotopaxi.

### **2.5.3 Técnicas e Instrumentos.**

El proyecto de tesis “Los Simuladores de Negocios como alternativa del desarrollo de las competencias de los estudiantes de la Universidad Técnica de Cotopaxi, de la carrera de Ingeniería Comercial, periodo 2013, 2014.” se sustentara la siguiente técnica de investigación:

**Encuesta:** es un estudio observacional en el cual e investigador busca recaudar datos de información por medio de un cuestionario prediseñado, y no modifica el entorno ni controla el proceso que está en observación.

Los datos se obtienen a partir de realizar un conjunto de preguntas normalizadas dirigidas a una muestra representativa o al conjunto total de la población estadística en estudio, formada a menudo por personas, empresas con el fin de conocer estados de opinión, o hechos específicos.

Para este estudio la encuesta se aplicó a los estudiantes de séptimo y octavo ciclo de la carrera de Ingeniería Comercial.

#### **2.5.4 Unidad de estudio**

##### **2.5.4.1 Población.**

Una población es el conjunto de todos los posibles individuos, objetos o medidas de interés a las cuales se necesita hacer inferencias, por lo cual nuestra población objeto de estudio va hacer los docentes que dictan la asignatura de finanzas y estudiantes de la carrera de ingeniería comercial.

**TABLA N° 2.1**  
**ESTUDIANTES DE LA CARRERA DE INGENIERÍA COMERCIAL**

<b>Ciclo</b>	<b>Número de estudiantes</b>	<b>Porcentaje</b>
Séptimo "D"	25	38%
Octavo "J"	40	62%
Noveno	0	0%
<b>TOTAL</b>	<b>65</b>	<b>100 %</b>

**Fuente:** Universidad Técnica de Cotopaxi

**Realizado por:** Jenny Villegas

### ***2.5. Análisis e Interpretación de Resultados***

A continuación se presenta el tratamiento de datos, la interpretación y análisis de la información obtenida mediante encuestas a los estudiantes de la carrera.

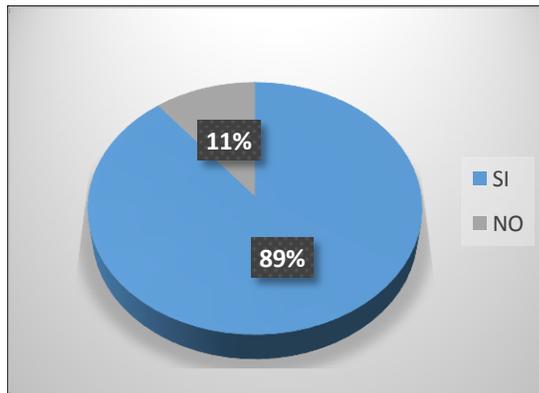
**Pregunta No. 1:** ¿Conoce o ha escuchado sobre los simuladores de negocios? Elija una opción.

**TABLA N° 2.2**  
**ESCUCHADO SOBRE LOS SIMULADORES DE NEGOCIOS**

ALTERNATIVA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
SI	58	89%
NO	7	11%
<b>TOTAL</b>	<b>65</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** Investigación realizada  
**Realizado por:** Jenny Villegas

**GRAFICO N° 2.1**  
**ESCUCHADO SOBRE LOS SIMULADORES DE NEGOCIOS**



**Fuente:** Investigación realizada  
**Realizado por:** Jenny Villegas

**Análisis:** De los estudiantes entrevistados la mayoría de ellos manifestaron que si conocen o han escuchado de los simuladores de negocios representando un 89% que corresponde a 58 estudiantes del total de encuestados, mientras que el 11% que corresponden a 7 estudiantes que no tienen un conocimiento sobre los simuladores de negocio.

**Interpretación:** Por lo cual se debe mencionar que es necesario e importante la implementación de un simulador de negocios para la enseñanza – aprendizaje de los estudiantes de la carrera de Ingeniería Comercial.

**Pregunta No. 2:** ¿Qué nivel de conocimiento tiene Ud. con respecto al uso de los simuladores de negocios?

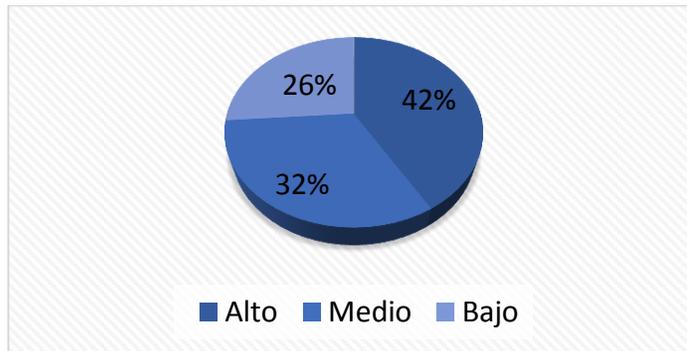
**TABLA N° 2.3**  
**NIVEL DE CONOCIMIENTO RESPECTO A LOS SIMULADORES**

ALTERNATIVA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Alto	27	42%
Medio	21	32%
Bajo	17	26%
<b>TOTAL</b>	<b>65</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** Investigación realizada

**Realizado por:** Jenny Villegas

**GRAFICO N° 2.2**  
**NIVEL DE CONOCIMIENTO RESPECTO A LOS SIMULADORES**



**Fuente:** Investigación realizada

**Realizado por:** Jenny Villegas

**Análisis:** Con respecto al nivel de conocimiento que tienen los estudiantes sobre los simuladores de negocios del 100% de estudiantes encuestados el 42% indican que tienen un conocimiento alto sobre los simuladores de negocios, mientras que el 32% dicen que tiene un conocimiento medio sobre los simuladores de negocios y el 26% tiene conocimiento bajo sobre los simuladores de negocios.

**Interpretación:** Se debe tomar mayor atención a lo que es la sociabilización de estos temas que son de suma importancia ya permite ampliar el conocimiento de los estudiantes y estar capacitados para los diferentes roles dentro de las funciones típicas de un negocio.

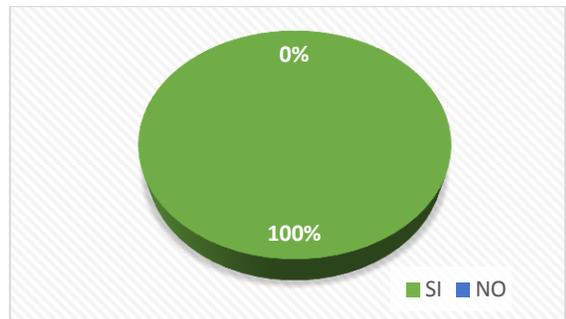
**Pregunta No. 3:** ¿Cree que la Carrera de Ingeniería Comercial debe usar los simuladores de negocios en el adiestramiento empresarial? Elija una opción.

**TABLA N° 2.4**  
**LA CARRERA DEBE USAR LOS SIMULADORES**

ALTERNATIVA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
SI	65	100%
NO	0	0%
<b>TOTAL</b>	<b>65</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** Investigación realizada  
**Realizado por:** Jenny Villegas

**GRAFICO N° 2.3**  
**LA CARRERA DEBE USAR LOS SIMULADORES**



**Fuente:** Investigación realizada  
**Realizado por:** Jenny Villegas

**Análisis:** En esta pregunta el 100% de estudiantes manifestaron que tanto la universidad como las distintas carreras que existen dentro de la misma deberían utilizar simuladores ya sea de negocios u otro tipo de simulador dependiendo la carrera para mejorar sus conocimientos en el adiestramiento empresarial y profesional.

**Interpretación:** En la actualidad no basta saber lo básico del uso de una computadora, por esta razón la Carrera de Ingeniería Comercial debe contar con un laboratorio completo de herramientas informáticas, esto permitirá ofrecer al mercado laboral estudiantes competentes.

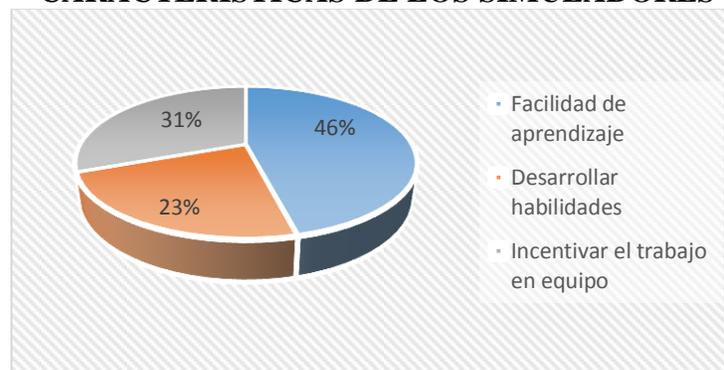
**Pregunta No. 4:** Seleccione la característica por la que usted utilizaría un simulador de negocio.

**TABLA N° 2.5**  
**CARACTERÍSTICAS DE LOS SIMULADORES**

ALTERNATIVA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Facilidad de aprendizaje	30	46%
Desarrollar habilidades	15	23%
Incentivar el trabajo en equipo	20	31%
<b>TOTAL</b>	<b>65</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** Investigación realizada  
**Realizado por:** Jenny Villegas

**GRAFICO N° 2.4**  
**CARACTERÍSTICAS DE LOS SIMULADORES**



**Fuente:** Investigación realizada  
**Realizado por:** Jenny Villegas

**Análisis:** Los estudiantes pertenecientes a la carrera de ingeniería comercial, manifestaron que las características más relevantes para utilizar un simulador son el facilidad de aprendizaje en un 46%; el desarrollar las habilidades con un 23% e incentivar el trabajo en equipo con el 31%.

**Interpretación:** Es necesario hacer uso de un software ya que los estudiantes obtendrán varios beneficios que servirá para formar profesionales de calidad.

**Pregunta No. 5:** ¿En qué áreas de especialización considera usted que se deben desarrollar los simuladores de negocios?

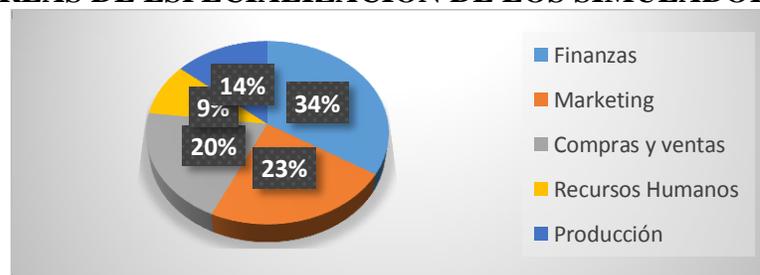
**TABLA N° 2.6**  
**ÁREAS DE ESPECIALIZACIÓN DE LOS SIMULADORES**

ALTERNATIVA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
<b>Finanzas</b>	22	34%
<b>Marketing</b>	15	23%
<b>Compras y ventas</b>	13	20%
<b>Recursos Humanos</b>	6	9%
<b>Producción</b>	9	14%
<b>TOTAL</b>	<b>65</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** Investigación realizada

**Realizado por:** Jenny Villegas

**GRAFICO N° 2.5**  
**ÁREAS DE ESPECIALIZACIÓN DE LOS SIMULADORES**



**Fuente:** Investigación realizada

**Realizado por:** Jenny Villegas

**Análisis:** Al analizar este gráfico nos damos cuenta que el 34% es decir que 22 personas encuestadas del total que conforma la población de la carrera de ingeniería comercial considera que la materia en la que se debería enfocar más un simulador es Finanzas, el 20% que representan a 13 estudiantes a las Compras y Ventas, 23% que representan a 15 estudiantes piensan que sería mejor si está dirigido hacia las Marketing, el 14% que constituyen a 9 estudiantes a Producción, el 9% que son 6 estudiantes a Recursos Humanos.

**Interpretación:** Los estudiantes desean hacer usar un simulador que este dirigido a la materia de marketing para poner en práctica sus conocimientos teóricos que contribuya a la mejora de las habilidades.

**Pregunta No. 6:** ¿Qué tipo de empresas cree usted que necesitan más este tipo de herramientas de adiestramiento empresarial?

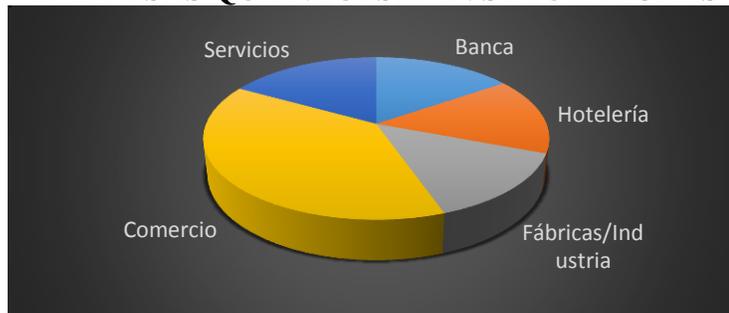
**TABLA N° 2.7**  
**EMPRESAS QUE NECESITAN SIMULADORES**

ALTERNATIVA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Banca	10	15%
Hotelería	10	15%
Fábricas/Industria	9	14%
Comercio	25	38%
Servicios	11	17%
<b>TOTAL</b>	<b>65</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** Investigación realizada

**Realizado por:** Jenny Villegas

**GRAFICO N° 2.6**  
**EMPRESAS QUE NECESITAN SIMULADORES**



**Fuente:** Investigación realizada

**Realizado por:** Jenny Villegas

**Análisis:** Del 100% de la población encuestada, el 38% piensan que las empresas comerciales necesitan esta herramienta de adiestramiento empresarial para el mejoramiento de la misma, el 14% ha pensado que sería más conveniente que se realice en las fábricas/industrias, el 17% en las empresas de servicios, mientras que el 15% en empresas hoteleras y un 15% destinado a la banca.

**Interpretación:** Los estudiantes creen que un simulador debería estar dirigido al entorno comercial ya que existe un mayor crecimiento de empresas comerciales.

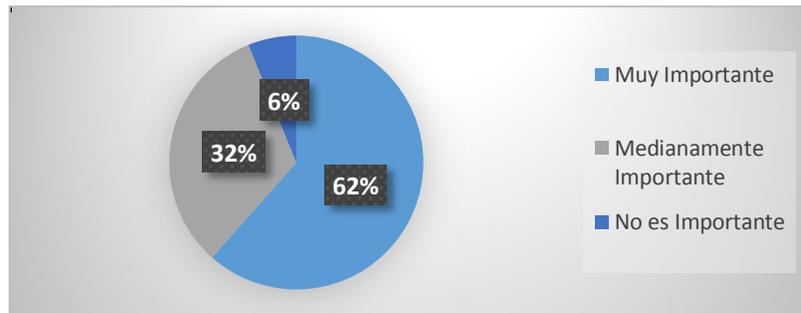
**Pregunta No. 7:** ¿Qué nivel de relevancia le da usted al uso de los simuladores de negocios en el adiestramiento empresarial?

**TABLA N° 2. 8**  
**NIVEL DE RELEVANCIA EN EL ADIESTRAMIENTO EMPRESARIAL**

ALTERNATIVA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Muy Importante	40	62%
Medianamente Importante	21	32%
No es Importante	4	6%
<b>TOTAL</b>	<b>65</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** Investigación realizada  
**Realizado por:** Jenny Villegas

**GRAFICO N° 2.7**  
**NIVEL DE RELEVANCIA EN EL ADIESTRAMIENTO EMPRESARIAL**



**Fuente:** Investigación realizada  
**Realizado por:** Jenny Villegas

**Análisis:** Del 100 % de los encuestados el 62% opina que el nivel de relevancia que tiene el uso de los simuladores de negocios en el adiestramiento empresarial es muy importante, el 32% piensa que es medianamente importante, el 6% cree que no es importante.

**Interpretación:** Los datos reflejan la importancia que le dan los encuestados al uso de simuladores de negocios en el adiestramiento empresarial.

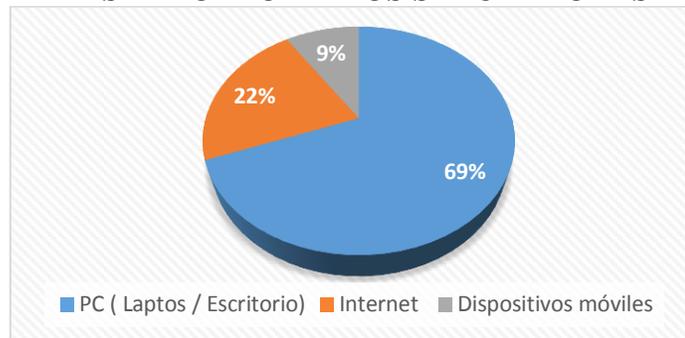
**Pregunta No. 8:** Los simuladores de negocios deben estar desarrollados para:

**TABLA N° 2.9**  
**DESARROLLO DE LOS SIMULADORES**

ALTERNATIVA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
PC ( Laptos / Escritorio)	45	69%
Internet	14	22%
Dispositivos móviles	6	9%
<b>TOTAL</b>	<b>65</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** Investigación realizada  
**Realizado por:** Jenny Villegas

**GRAFICO N° 2.8**  
**DESARROLLO DE LOS SIMULADORES**



**Fuente:** Investigación realizada  
**Realizado por:** Jenny Villegas

**Análisis:** Del 100% de los estudiantes encuestados, el 69% indican que los simuladores de negocios deben estar desarrollados para Computadores ya que un gran número de estudiantes posee un computador ya sea de escritorio o portátil, el 22% indican que el servicio se oriente a internet, y el 9% prefiere que sea en los dispositivos móviles por mayor facilidad de llevarlo a todas partes.

**Interpretación:** Las NTIC han ido incrementando y han permitido dar una mejora continua al proceso de enseñanza y aprendizaje.

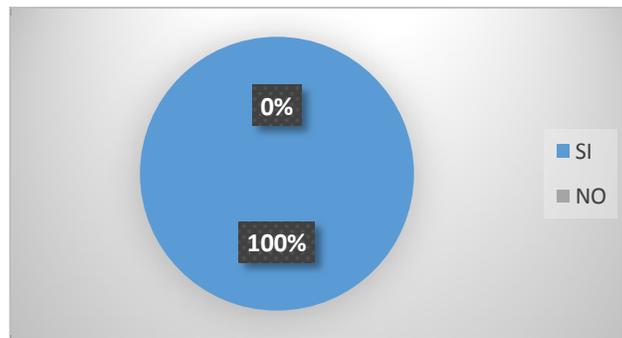
**Pregunta No. 9:** ¿Le gustaría hacer uso del Juego de Simulación Empresarial Simul@ en la asignatura de? Elija una opción.

**TABLA N° 2.10  
HACER USO DEL SIMULADOR SIMUL@**

ALTERNATIVA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
SI	65	100%
NO	0	0%
<b>TOTAL</b>	<b>65</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** Investigación realizada  
**Realizado por:** Jenny Villegas

**GRAFICO N° 2.9  
HACER USO DEL SIMULADOR SIMUL@**



**Fuente:** Investigación realizada  
**Realizado por:** Jenny Villegas

**Análisis:** Con respecto al uso del Juego de Simulación Empresarial Simul@ podemos observar que el 100% de los estudiantes encuestados manifiestan que si le gustaría usar este software.

**Interpretación:** Los estudiantes desean hacer uso del Juego de Simulación Empresarial Simul@ para poner en práctica sus conocimientos teóricos que contribuya a la mejora de las habilidades ya que permitirá ampliar los conocimientos y trabajar de acuerdo a las nuevas tecnologías, permitiendo ser competitivos.

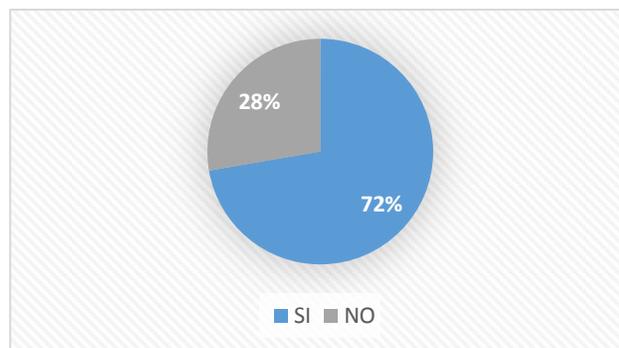
**Pregunta No. 10:** ¿Cree usted que para una mejor comprensión del simulación de negocios se debería contar con una guía pedagógica? Elija Una opción.

**TABLA N° 2.11  
TENER UNA GUIA PEDAGOGICA**

ALTERNATIVA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
SI	47	72%
NO	18	28%
<b>TOTAL</b>	<b>65</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** Investigación realizada  
**Realizado por:** Jenny Villegas

**GRAFICO N° 2.10  
TENER UNA GUIA PEDAGOGICA**



**Fuente:** Investigación realizada  
**Realizado por:** Jenny Villegas

**Análisis:** El 72% de los estudiantes que respondieron las encuestas aplicadas piensa que es necesaria la utilización de una guía didáctica que les ayude al manejo del software, y el 28% cree que no es importante contar con la mencionada guía didáctica.

**Interpretación:** Es necesario contar con una guía ya que los estudiantes podrán ingresar y manejar el software sin dificultad.

## ***2.6 Conclusiones***

- Al realizar la investigación a los estudiantes de la carrera de Ingeniería Comercial de la Universidad Técnica de Cotopaxi se puede dar cuenta que la gran mayoría no cuentan con una visión clara de lo que son los simuladores de negocios lo que da a notar que los simuladores como herramienta de enseñanza-aprendizaje son importantes, y aportan de manera significativa en el aprendizaje conceptual y experimental.
- Entre las características relevantes que debe poseer esta herramienta es el apoyo al aprendizaje conceptual y experimental que permitirá a los estudiantes fortalecer determinadas habilidades de dirección poniendo en práctica sus conocimientos e incentivando a los estudiantes a trabajar en equipo durante el proceso de toma de decisiones.
- La implementación de un laboratorio de simulación de negocios y con ella la implementación de los distintos software es esencial dentro de las distintas áreas de aprendizaje de esta manera los estudiantes podrán conocer más a fondo las características relevantes que tiene un simulador y puedan reforzar las clases teóricas impartidas por los docentes dentro del salón de clases y así cumplir con los factores necesarios para ser competitivos, y tomar decisiones correctas; y de este modo poder actuar ante un escenario previamente a que éste suceda.

## ***2.7 Recomendación***

- Es necesario que tanto docentes como estudiantes de la Carrera de Ingeniería Comercial de la Universidad Técnica de Cotopaxi conozcan la importancia y los diferentes beneficios que proporciona el uso de los simuladores de negocios para mejorar el proceso de enseñanza - aprendizaje y lograr un mejor desarrollo de sus destrezas y habilidades.
- Los simuladores deben poseer una estructura de fácil comprensión para guiar a los estudiantes en la práctica de los temas que se traten dentro de cada materia o área de estudio y que puedan ampliar sus conocimientos.
- Se debe considerar la implementación de simuladores de negocios en las áreas más importantes y de especialización de la carrera, pues tiene una influencia relevante en el aprendizaje conceptual y experimental por ello se analizará los simuladores propuestos por algunos egresados de la carrera de ingeniería comercial que posean las características más adecuadas para el desarrollo de competencias en los estudiantes de la Carrera de Ingeniería Comercial de la Universidad Técnica de Cotopaxi.

## CAPITULO III

### DISEÑO DE LA PROPUESTA

#### *3.1 Datos Informativos*

**Título de la Propuesta:** “Elaboración de una Guía de Usuario para el Juego de Simulación Empresarial SIMUL@ y su aplicación mediante un ejercicio práctico”.

**Institución Ejecutora:** Universidad Técnica de Cotopaxi a través de sus egresados de la Carrera de Ingeniería Comercial.

**Beneficiarios:** Son beneficiados los estudiantes de la Carrera de Ingeniería Comercial.

**Ubicación:** Barrio San Felipe, parroquia Eloy Alfaro, cantón Latacunga Provincia de Cotopaxi.

**Equipo Responsable:** El equipo responsable en la investigación está representado, realizado y ejecutado por la Srta. Jenny del Rocío Villegas Collantes; así como la directora de tesis Ing. Ruth Susana Hidalgo Guayaquil, docente de la Universidad Técnica de Cotopaxi.

### ***3.2 Justificación***

La problemática que se detecta en los estudiantes, es que no existe un aprendizaje dinámico, en el que pueda relacionarse con el medio en el que se desenvuelve. El no contar con una herramienta de aprendizaje como un simulador de negocios hace que los alumnos no puedan desarrollar sus destrezas y habilidades de una manera en la que logren adquirir la experiencia y las destrezas necesarias para desempeñarse profesionalmente en cualquier ámbito, donde las decisiones no ocurren secuencialmente sino simultáneamente y de manera recíproca, tal y como sucede en la realidad. Estos dispositivos aparecen como indispensables para la formación de personas que tendrán una gran responsabilidad a su cargo, ya que sus eventuales errores pondrían en riesgo la vida de terceros. Actualmente la educación universitaria debe permitir la formación de profesionales eficientes y eficaces, que respondan a las necesidades de la sociedad y den solución a los problemas que identifiquen en sus distintas áreas de actuación. La simulación permite entrenar hasta adquirir la experiencia y la destreza necesaria para desempeñarse profesionalmente en cualquier ámbito. Es por esto que en la actualidad es necesario ubicar al estudiante en un contexto que imite algún aspecto de la realidad y establecer ese ambiente, encontrar situaciones similares a las que deberá enfrentarse, de manera que pueda experimentar sin riesgo y desarrolle la capacidad de toma de decisiones y trabajo en equipo a través de la integración de los conceptos administrativos, les permite establecer un ambiente virtual en el proceso de dirección de una empresa o de una área específica de la misma, poniendo en práctica los conocimientos adquiridos durante su preparación académica sobre diversas áreas y relacionar los aspectos teóricos de la dirección de una empresa con los aspectos prácticos que ocurren en situaciones reales. Entre las muchas posibilidades a realizarse en el salón de clases, el juego puede ser utilizado una manera de proveer situaciones llamativas y entretenidas para el estudiante, con lo que se logra un aprendizaje de un determinado contexto dependiendo de la naturaleza del material.

### ***3.3 Objetivos***

#### ***3.3.1 Objetivo General***

- Elaborar una Guía de Usuario para el Juego de Simulación Empresarial SIMUL@ que permita conocer el manejo y su aplicación mediante un ejercicio práctico, con la finalidad de detallar las actividades fundamentales que se aplican en el simulador y los beneficios en el proceso de enseñanza-aprendizaje en los estudiantes de la carrera de Ingeniería Comercial de la Universidad Técnica de Cotopaxi.

#### ***3.3.2 Objetivos Específicos***

- Recopilar la información necesaria que permita conceptualizar y estructurar la guía del usuario de una forma sencilla.
- Identificar el proceso completo del simulador en sus cuatro etapas, desde la creación de la empresa hasta que la empresa llega al nivel de madurez.
- Desarrollar la guía del usuario del juego de simulación empresarial simula, como un nuevo método de enseñanza aprendizaje dirigido a los estudiantes de la carrera de Ingeniería Comercial de la Universidad Técnica de Cotopaxi.



Universidad  
Técnica de  
Cotopaxi

# UNIVERSIDAD TÉCNICA DE COTOPAXI

UNIDAD ACADÉMICA DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y  
HUMANÍSTICAS

CARRERA INGENIERÍA COMERCIAL

## GUÍA DE USUARIO

TEMA:

**SIMULADOR EMPRESARIAL SIMUL@**

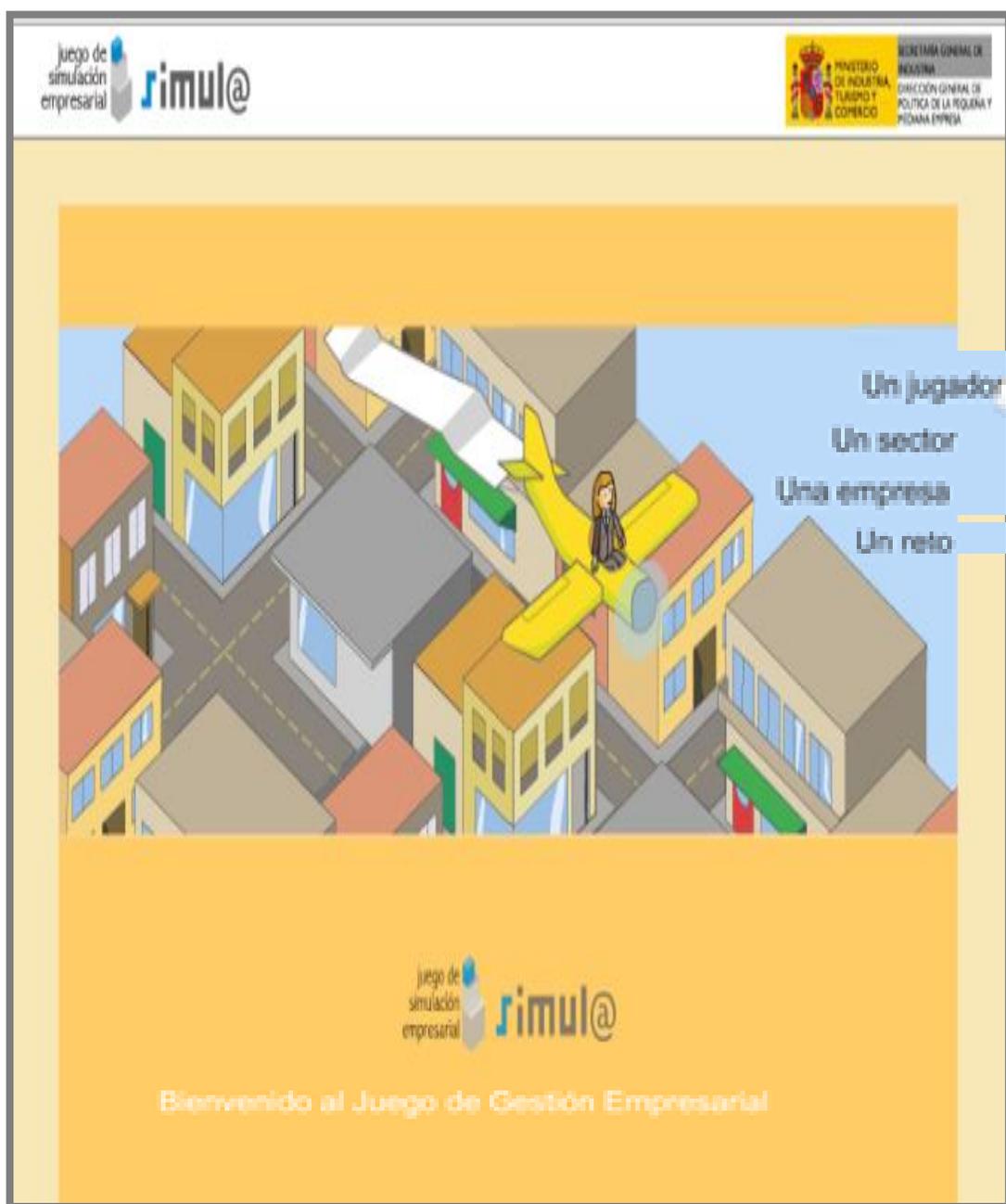
**Autora:**

Villegas Collantes Jenny del Rocío

Latacunga – Ecuador

Noviembre 2015

### 3.4 Guía de usuario



### **3.5 Índice**

ÍNDICE .....	60
INTRODUCCIÓN .....	61
OBJETIVOS DEL MANUAL .....	61
DATOS INFORMATIVOS DEL MANUAL .....	62
DESARROLLO DEL SIMULADOR .....	62
DESCRIPCIÓN DEL MANUAL .....	63
1. JUEGO DE SIMULACIÓN EMPRESARIAL SIMULA .....	64
2. TÉRMINOS, CONDICIONES DE USO E INFORMACIÓN LEGAL .....	64
3. PASOS PARA INGRESAR AL JUEGO DE SIMULACIÓN EMPRESARIAL SIMUL@ .....	66
4. RECUPERAR USUARIO Y CLAVE .....	73
5. CASO PRÁCTICO .....	83
5.1. FASE N° 1 .....	85
5.2. FASE N° 2 .....	98
5.3. FASE N° 3 .....	107
5.4. FASE N° 4 .....	120

### ***3.6 Introducción***

Estudiante de la Universidad Técnica de Cotopaxi de la Unidad Académica de Ciencias Administrativas y Humanísticas de la Carrera de Ingeniería Comercial, pone a disposición la guía de usuario que está diseñado para el beneficio de los estudiantes y docentes de la Universidad como apoyo para la buena utilización del Software de simulación de negocios Simul@ que es un programa para el desarrollo de emprendedores, que está organizado en una secuencia lógica de pasos.

Primero se introduce los datos de la empresa que va a representar en el juego dentro de la plataforma virtual según lo que nos pida.

Se divide en cuatro fases que son la definición y creación de la empresa, la operativa externa, la operativa interna y las estrategias y cada fase con diferentes pruebas por superar.

Este Software está en el mercado nacional e internacional para lo cual lo he tomado como una guía para la investigación como aporte a la Universidad yo como estudiante a la obtención del título de Ingeniera Comercial, pongo a disposición de este manual para que las personas que lo utilicen hagan el mejor uso de acuerdo a las funciones que vayan a desarrollar.

### ***3.7 Objetivos del manual***

Guiar el aprendizaje a través de un juego de simulación de negocios para mejorar las habilidades y destrezas de los estudiantes basado en una metodología experiencial, entretenida y competitiva incrementando su intereses en factores críticos de cada parte del proceso completo desde la concepción de la idea hasta que se compite con la empresa en el mercado.

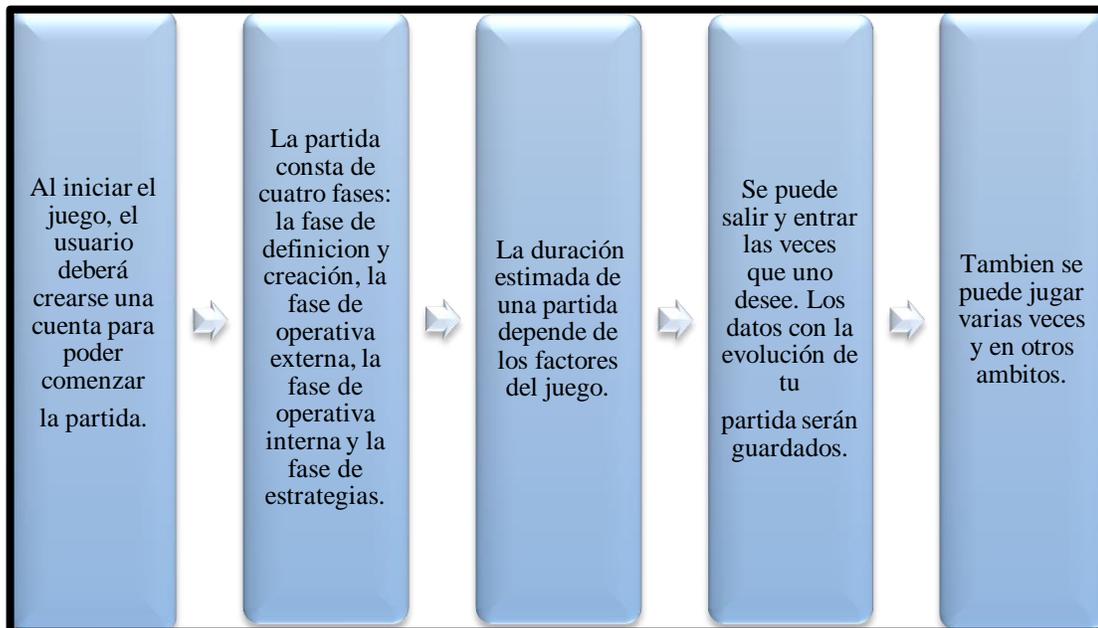
### ***3.8 Datos informativos del manual***

- Se recomienda a los señores usuarios que manejan el simulador conocer sobre:
- Manejar los programas básicos que van a ser utilizados en la plataforma virtual.
- Manejar el portal de Navegación en Web.
- Manejo básico del Internet.

### ***3.9 Desarrollo del simulador***

Al conectarse al simulador, el portal analizará el tipo de navegador que está utilizando y seleccionará la hoja de estilo más adecuada para que su visualización sea correcta.

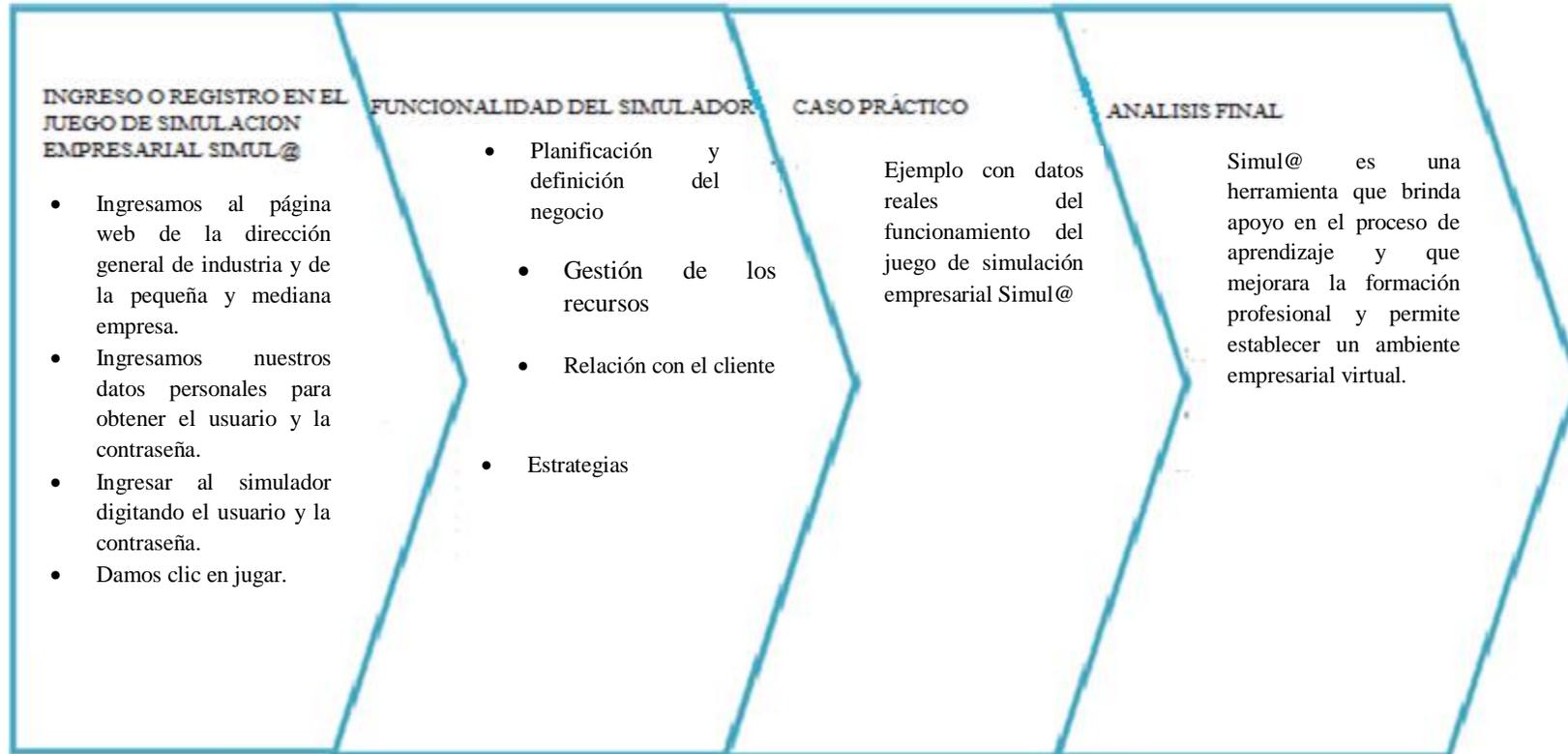
**GRAFICO N° 3.1  
PASOS DEL SIMULADOR**



**Realizado por:** Jenny Villegas

### 3.10 DESCRIPCIÓN DEL MANUAL

GRAFICO N° 3.2  
JUEGO DE SIMULACION EMPRESARIAL SIMUL@



Realizado por: Jenny Villegas

### ***3.11 Juego de simulación empresarial simul@***

La Dirección General de Política de Pequeña y Mediana Empresa presenta SIMUL@, Juego de Gestión Empresarial de carácter sectorial, orientado a todos aquellos usuarios, empresarios o no, que quieran conocer aspectos críticos de la creación y gestión de un proyecto empresarial

SIMUL@, reproduce a lo largo de las diferentes pruebas, y en un entorno amigable y fácil de entender, situaciones habituales a las que se han de enfrentar emprendedores y empresarios en su día a día con el objetivo de contribuir en el logro de una mejor gestión de sus negocios.

En esta primera versión del Juego, la Dirección General de Política de Pequeña y Mediana Empresa presenta tres sectores (Restauración, Comercio y Confección Textil), pero esperamos evolucionar con vosotros para abordar muy pronto, nuevas temáticas, incluso en otros sectores.

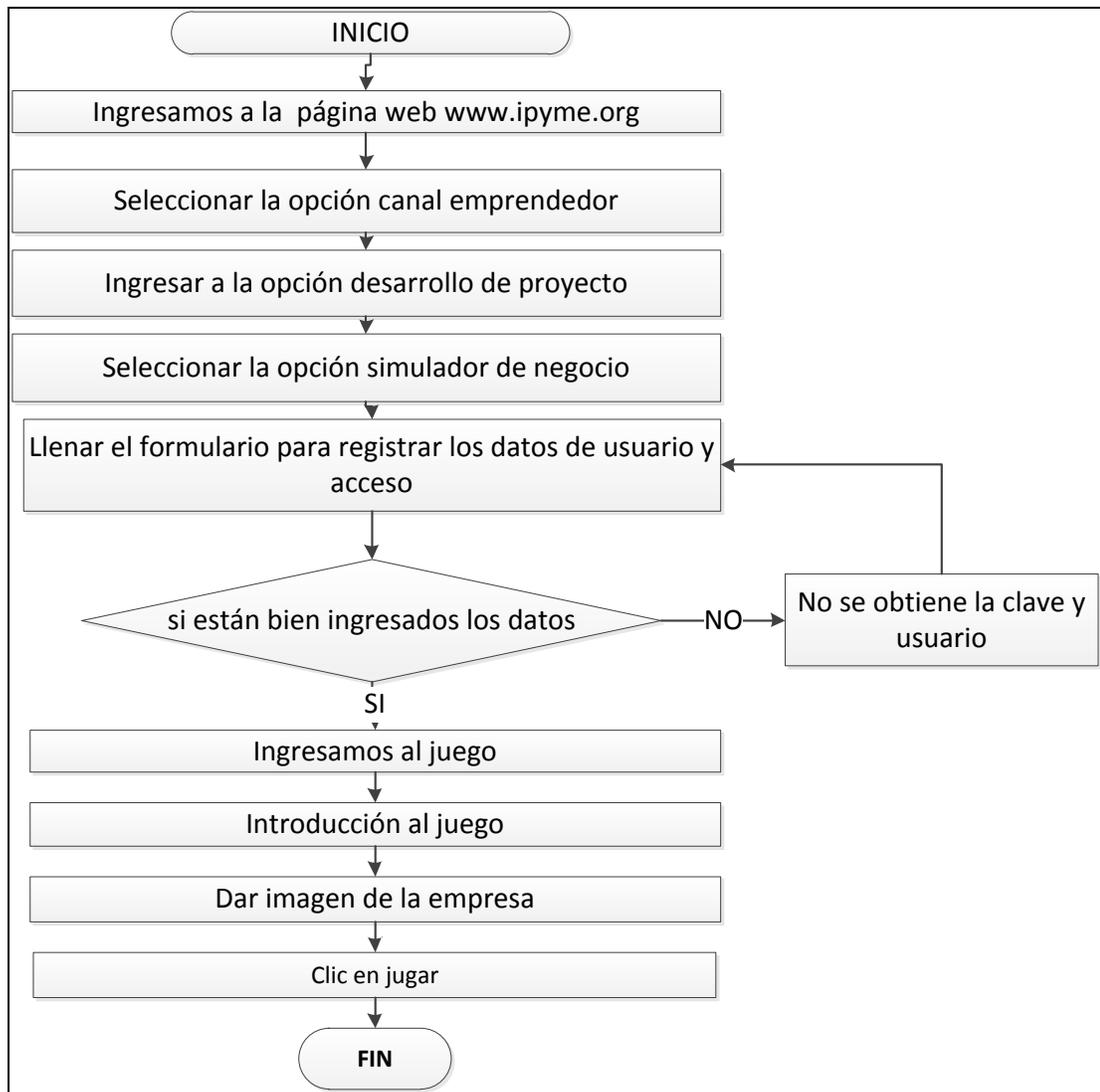
### ***3.12 Términos, condiciones de uso e información legal***

- 1) Toda la información y contenidos a la que se accede a través del Juego, está protegida por la legislación vigente en materia de Propiedad Intelectual. No está permitida la reproducción total o parcial de estos datos, sin el permiso previo de la Dirección General de Política de la Pyme, reservándose ésta las oportunas acciones legales y judiciales que pudieran derivarse contra quienes infrinjan esta prohibición. Cualquier utilización de los mismos contraria a las normas en materia de propiedad intelectual será perseguida con arreglo a la legislación vigente.

- 2) Los resultados obtenidos por los usuarios durante el Juego se pueden reproducir para propósitos no comerciales en entero o en parte sin el permiso adicional de la Dirección General de Política de la Pyme, siendo su objetivo ser material de orientación para los empresarios en sus iniciativas y no constituyendo material oficial alguno de cara a las instituciones.
- 3) Todos los logotipos, marcas e iconos de acceso al "Juego de Gestión Empresarial" son propietarias de la Dirección General de Política de la Pyme.
- 4) Toda la información contenida en este Juego, su diseño gráfico, el código en lenguaje HTML y el código Flash, constituye una obra cuya propiedad intelectual pertenece a la Dirección General de Política de la Pyme.
- 5) Las marcas, logotipos y diseños de los enlaces externos son propiedad de sus respectivos dueños.
- 6) La Dirección General de Política de la Pyme no se hace responsable de la verificación del cumplimiento de las normas que protegen los Derechos de Autor, de la legalidad o de la decencia del contenido de las páginas externas a las que se tenga acceso a través del Juego.
- 7) En cumplimiento de lo dispuesto en la Ley Orgánica 15/1999 de 13 de diciembre de Protección de Datos de Carácter Personal, la Dirección General de Política de la Pyme le ofrece la posibilidad en todo momento de ejercitar los derechos de acceso, rectificación, cancelación de sus datos de carácter personal.
- 8) El Usuario acepta que la Dirección General de Política de la Pyme no garantiza ni asegura los resultados de la aplicación de datos derivada del Juego, siendo su objetivo, solamente, ayudar y fomentar entre las Pymes el espíritu empresarial.
- 9) El Usuario acepta que la Dirección General de Política de la Pyme podrá, cuando lo considere oportuno, realizar correcciones, mejoras o modificaciones en la Información o contenidos del Juego, sin que ello de lugar, ni derecho a ninguna reclamación o indemnización, ni implique reconocimiento de responsabilidad alguna.
- 10) Estos Términos y Condiciones podrán modificarse por la Dirección General de Política de la Pyme sin previo aviso.

### 3.13 Pasos para ingresar al juego de Simulación Empresarial Simul@

**GRAFICO N° 3.3**  
**DIAGRAMA DE FLUJO**



**Realizado por:** Jenny Villegas

Para poder utilizar el Juego de Simulación Empresarial Simul@ proporcionado por la Dirección General de Industria de la Pequeña y Mediana Empresa debemos tener acceso a internet y seguir los siguientes pasos:

### Paso 1.

En su navegador de Internet, en la barra de direcciones escriba Dirección General de Industria de la Pequeña y Mediana Empresa y damos clic en buscar

**IMAGEN Nª 3.1**  
**TITULO: DIRECCION EN EL NAVEGADOR**



**Fuente:** Simulador Empresarial SIMULA  
**Realizado por:** Jenny Villegas

### Paso 2.

Ingresamos a la página web de la Dirección General de Industria y de la Pequeña y Mediana Empresa.

**IMAGEN Nª 3.2**  
**TITULO: INGRESO EN PÁGINA DE LA PYMES**

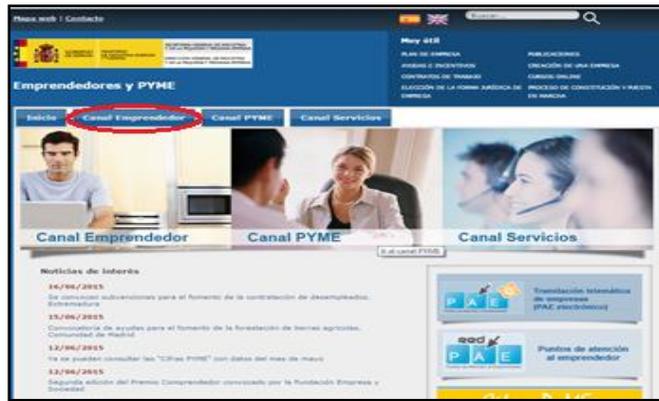


**Fuente:** Simulador Empresarial SIMULA  
**Realizado por:** Jenny Villegas

### Paso 3.

Al ingresar en la página web inicial de la Dirección General de Industria de la Pequeña y Mediana Empresa nos dirigimos a la opción Canal Emprendedor.

### IMAGEN Nª 3.3 TITULO: CANAL EMPRENDEDOR



**Fuente:** Simulador Empresarial SIMULA  
**Realizado por:** Jenny Villegas

#### Paso 4.

En el Canal Empresarios se visualizan diversas opciones con información de gran interés, además es permitido acceder a cualquier página pero ingresaremos en la opción Desarrollo del Proyecto.

### IMAGEN Nª 3.4 TITULO: DESARROLLO DEL PROYECTO



**Fuente:** Simulador Empresarial SIMULA  
**Realizado por:** Jenny Villegas

#### Paso 5.

En el portal de Desarrollo del Proyecto procedemos a seleccionar la opción Simulador de Negocios.

### IMAGEN Nº 3.5 TITULO: SIMULADOR DE NEGOCIOS



Fuente: Simulador Empresarial SIMULA  
Realizado por: Jenny Villegas

#### Paso 6.

Registrarse en esta ventana el emprendedor deberá dirigirse a la opción Registrarse.

### IMAGEN Nº 3.6 TITULO: REGISTRARSE

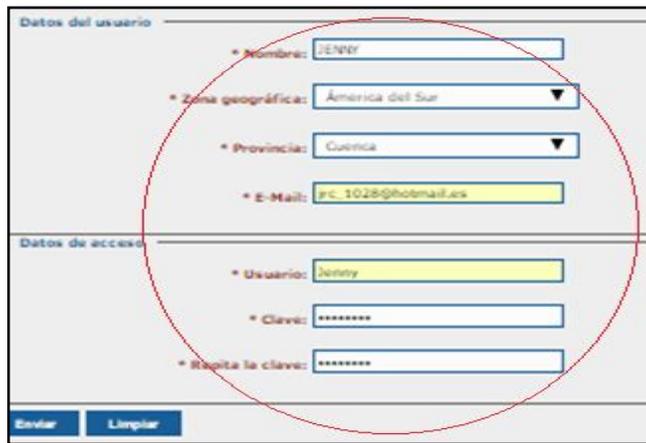


Fuente: Simulador Empresarial SIMULA  
Realizado por: Jenny Villegas

### Paso 7.

En esta ventana se mostrará el registro de usuario donde llenaremos un formulario que está dividido en Datos de usuario y datos de acceso los cuales deben estar llenos todos los campos.

**IMAGEN Nª 3.7**  
**TITULO: FORMULARIO**



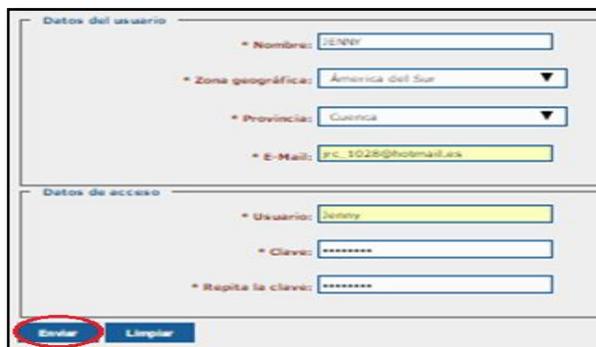
The image shows a web form with two main sections: "Datos del usuario" and "Datos de acceso". The "Datos del usuario" section contains four fields: "Nombre" (text input with "JENNY"), "Zona geográfica" (dropdown menu with "América del Sur"), "Provincia" (dropdown menu with "Cuenca"), and "E-Mail" (text input with "jrc\_1028@hotmail.es"). The "Datos de acceso" section contains three fields: "Usuario" (text input with "Jenny"), "Clave" (password input with "\*\*\*\*\*"), and "Repita la clave" (password input with "\*\*\*\*\*"). At the bottom left, there are two buttons: "Enviar" and "Limpiar". A red circle is drawn around the entire form area.

**Fuente:** Simulador Empresarial SIMULA  
**Realizado por:** Jenny Villegas

### Paso 8.

Pulsar el botón enviar y el registro estará completo y la cuenta creada.

**IMAGEN Nª 3.8**  
**TITULO: ENVIAR FORMULARIO**



This image is identical to the previous one, showing the registration form. However, a red circle is drawn around the "Enviar" button at the bottom left of the form.

**Fuente:** Simulador Empresarial SIMULA  
**Realizado por:** Jenny Villegas

## Paso 9.

Después de haber llenado el formulario y haber creado exitosamente el Usuario y Clave podemos ingresar al simulador.

**IMAGEN Nª 3.9**  
**TITULO: CLAVE Y USUARIO**



**Fuente:** Simulador Empresarial SIMULA  
**Realizado por:** Jenny Villegas

## Paso 10.

Al momento de ingresar nuestro Usuario con su debida Clave damos clic en Ir a la Herramienta.

**IMAGEN Nª 3.10**  
**TITULO: IR A LA HERRAMIENTA**



**Fuente:** Simulador Empresarial SIMULA  
**Realizado por:** Jenny Villegas

**Paso 11.**

Finalmente llegamos a la página del Juego de Simulación Empresarial Simula.

**IMAGEN N° 3.11**  
**TITULO: SIMULADOR SIMUL@**



**Fuente:** Simulador Empresarial SIMULA  
**Realizado por:** Jenny Villegas

**Paso 12.**

Es aquí donde se inicia la competición con una breve introducción del simulador, después de informarnos un poco damos clic en Comenzar el Juego.

**IMAGEN N° 3.12**  
**TITULO: COMENZAR A JUGAR**

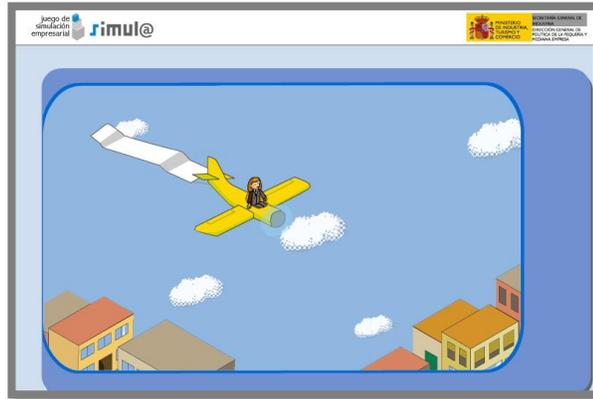


**Fuente:** Simulador Empresarial SIMULA  
**Realizado por:** Jenny Villegas

### Paso 13.

¡A jugar se ha dicho!

**IMAGEN Nª 3.13**  
**TITULO: JUEGO SIMULA**

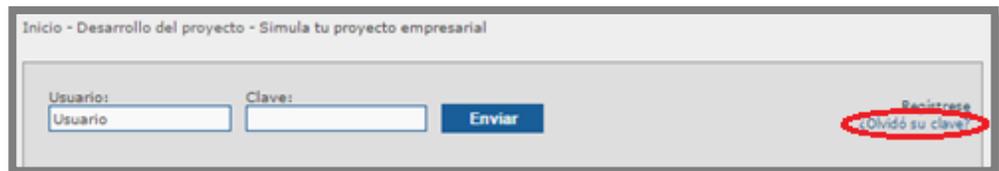


**Fuente:** Simulador Empresarial SIMULA  
**Realizado por:** Jenny Villegas

#### 3.13.1 Recuperar usuario y clave

Si tal vez se nos olvida el nombre que utilizas como Usuario o la clave tranquilo podemos recuperarla ingresando en ¿Olvido su Clave?

**IMAGEN Nª 3.14**  
**TITULO: OLVIDO SU CLAVE**

A screenshot of the login form. The title is 'Inicio - Desarrollo del proyecto - Simula tu proyecto empresarial'. There are two input fields: 'Usuario:' and 'Clave:'. Below the 'Usuario:' field is the text 'Usuario'. To the right of the 'Clave:' field is a blue button labeled 'Enviar'. Further to the right is a link labeled '¿Olvidó su clave?' which is circled in red. Above the link is the text 'Regístrate'.

**Fuente:** Simulador Empresarial SIMULA  
**Realizado por:** Jenny Villegas

Para poder recuperar sea el nombre de Usuario o Clave debemos ingresar el E-Mail que empleamos para registrarnos y dar clic en Enviar.

**IMAGEN N° 3.15**  
**TITULO: DATOS DE CONTACTO**

¿Olvidó su clave?

Si olvidó su nombre de usuario y la clave de acceso, introduzca la dirección de correo electrónico (e-Mail) que empleó para registrarse. Una vez enviado recibirá en su correo un mensaje con su usuario y clave.

Datos de contacto

E-Mail:

Enviar

**Fuente:** Simulador Empresarial SIMULA  
**Realizado por:** Jenny Villegas

Al momento de haber enviado nuestro e-mail nos saldrá este mensaje:

**IMAGEN N° 3.16**  
**TITULO: MENSAJE**

¿Olvidó su clave?

Ha sido enviada a su correo electrónico su contraseña.

**Fuente:** Simulador Empresarial SIMULA  
**Realizado por:** Jenny Villegas

Inmediatamente a nuestro e-mail nos llegara un correo con nuestro nombre de Usuario y la Clave

**IMAGEN N° 3.17**  
**TITULO: RECORDATORIO DE CLAVE**

Recordatorio de clave

no-replay@ipyme.org Agregar a contactos 15:04

Para: jrc\_1028@hotmail.es

Atendiendo a su solicitud remitimos sus datos de acceso a las herramientas para el emprendedor del Portal PYME

- Usuario:\*\*\*\*\*
- Clave: \*\*\*\*\*

**Fuente:** Simulador Empresarial SIMULA  
**Realizado por:** Jenny Villegas

Al poseer una cuenta se inicia la sesión en el juego de simulación empresarial simul@, al dar clic en aceptar.

**IMAGEN Nª 3.18**  
**TITULO: INGRESO AL JUEGO**



**Fuente:** Simulador Empresarial SIMULA  
**Realizado por:** Jenny Villegas

Al ingresar se solicitara que verifique algunos datos y dar clic en aceptar.

**IMAGEN Nª 3.19**  
**TITULO: VERIFICACION DE DATOS**



**Fuente:** Simulador Empresarial SIMULA  
**Realizado por:** Jenny Villegas

Luego de verificar los datos y aceptar nos mostraran la siguiente pantalla, después de informarnos daremos clic en crear nueva empresa.

**IMAGEN Nª 3.20**  
**TITULO: CREAR NUEVA EMPRESA**



**Fuente:** Simulador Empresarial SIMULA  
**Realizado por:** Jenny Villegas

En esta ventana creamos nuestra empresa con la que vamos a jugar, seleccionamos el sector, la imagen de nuestro jugador y el nombre de nuestra empresa y damos clic en **Guardar Empresa**.

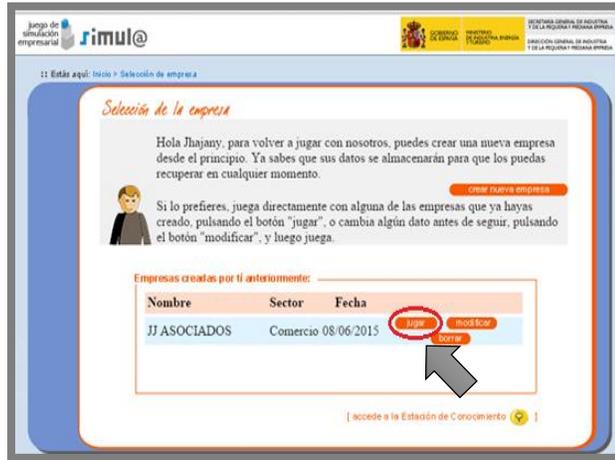
**IMAGEN Nª 3.21**  
**TITULO: CREACION DE EMPRESA**



**Fuente:** Simulador Empresarial SIMULA  
**Realizado por:** Jenny Villegas

En esta ventana deberemos asignar un nombre a nuestra empresa, el sector al que queremos pertenecer y la imagen del jugador y dar clic en guardar empresa.

**IMAGEN Nª 3.22**  
**TITULO: SELECCIÓN DE LA EMPRESA**



**Fuente:** Simulador Empresarial SIMULA  
**Realizado por:** Jenny Villegas

Para iniciar el juego damos clic en jugar. Además en esta misma ventana podremos modificar los datos de nuestra empresa o borrarla si fuere necesario, así como también podemos crear una nueva empresa.

**IMAGEN Nª 3.23**  
**TITULO: GUIA DEL JUEGO**



**Fuente:** Simulador Empresarial SIMULA  
**Realizado por:** Jenny Villegas

Y se nos aparece la siguiente ventana donde aparecerá nuestro guía quien nos ayudara durante el juego y su misión será orientarte en toda la dinámica del juego, además te dará consejos de como contestar los test y si lo hiciste bien te traerá la medalla correspondiente.

Lo primero que realiza es indicarnos para que sirve cada icono que se encuentra en la pantalla.

**IMAGEN Nª 3.24**  
**TITULO: BOTONES DE NAVEGACION**



**Fuente:** Simulador Empresarial SIMULA  
**Realizado por:** Jenny Villegas

A continuación se detalla cada uno de los iconos que está integrada la pantalla inicial del juego de simulación empresarial Simul@.



Con este botón podrás regresar al principio del juego (a la pantalla de selección de empresas).



El palmarés te indica que pruebas has superado hasta el momento.



Con el buzón podrás hacernos llegar la información que crees que puede enriquecer el juego.



La estación de conocimiento te ayudara a profundizar en los conocimientos en los que se basan las pruebas del juego



Las instrucciones te llevan una pantalla de ayuda en la dinámica y reglas del juego

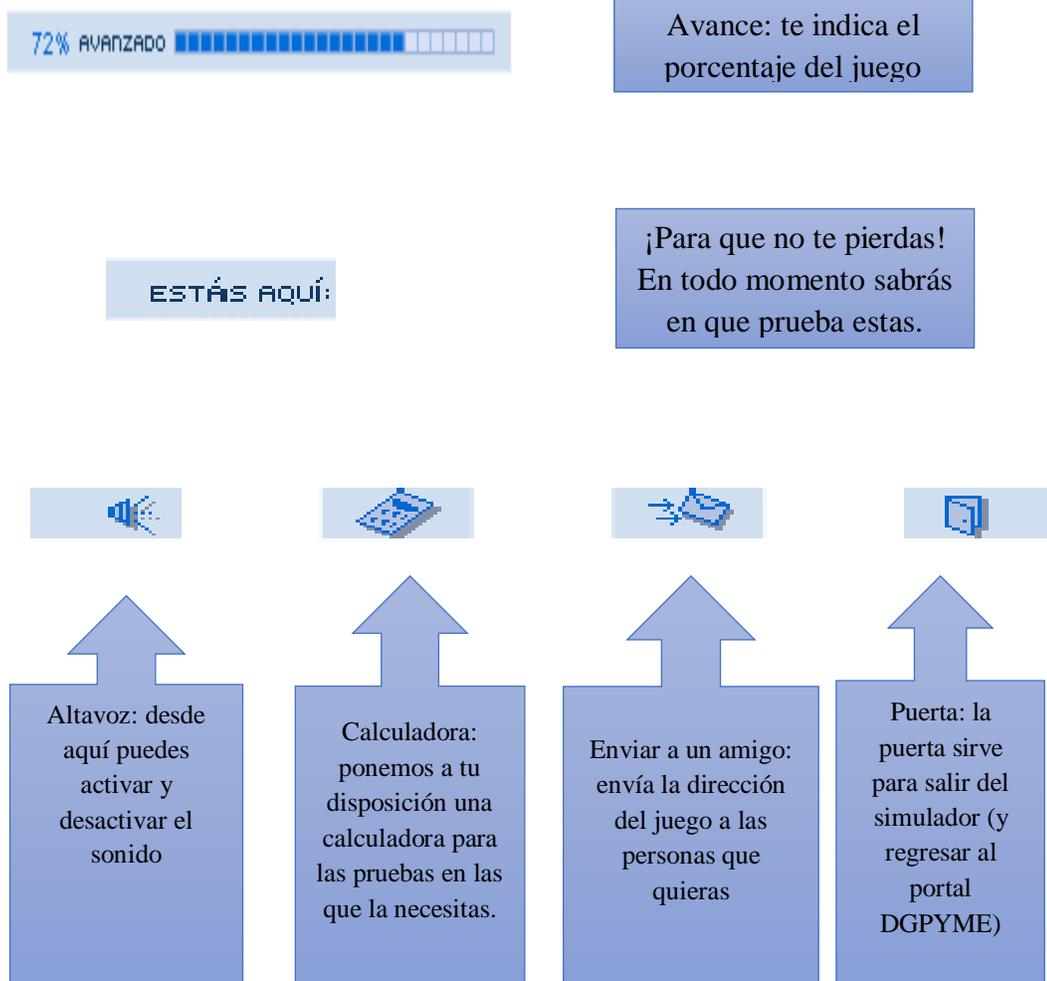
Una vez que ya conocemos para que sirven los botones amarillos, nos explicara los de la parte superior.

**IMAGEN Nª 3.25**  
**TITULO: BARRA SUPERIOR**



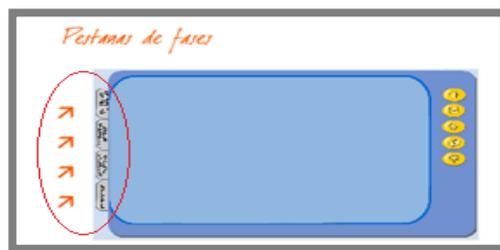
**Fuente:** Simulador Empresarial SIMULA  
**Realizado por:** Jenny Villegas

A continuación se detalla cada una de las opciones que presenta



Esta ventana tiene unas pestañas que son las fases del juego, y cada una con varias pruebas por superar.

**IMAGEN N<sup>o</sup> 3.26**  
**TITULO: PESTAÑAS DE FASES**



**Fuente:** Simulador Empresarial SIMULA  
**Realizado por:** Jenny Villegas

Definición y Creación	Son los aspectos básicos de planificación y definición de un negocio en los que se debe detenerse cualquier emprendedor antes de comenzar la actividad.
Operativa Interna	La problemática del día a día en relación a gestión interna de los principales recursos de una empresa o negocio.
Operativa Externa	Las decisiones que afectan de forma decisiva a la relación con los clientes.
Estrategia	Los aspectos que direccionaran la marcha de la empresa o negocio en el largo plazo.

Al superar una prueba te harás acreedor de uno de los siguientes premios.



[ medalla ]

Cada prueba superada quedara reflejada a través de una **medalla**.



[ copa ]

Al superar todas las pruebas correspondientes a una fase recibirás un reconocimiento en forma de **trofeo**.



[ laurel ]

El objetivo final del juego es completar todas las fases. Por ello con la consecución de dicho objetivo, el juego finaliza y recibirás como premio a tus esfuerzos y conocimientos en gestión empresarial una **corona de laurel**.

Durante todo el juego ira apareciendo una pequeña flecha amarilla la cual ayudara a que nuestro personaje se mueva y actué.

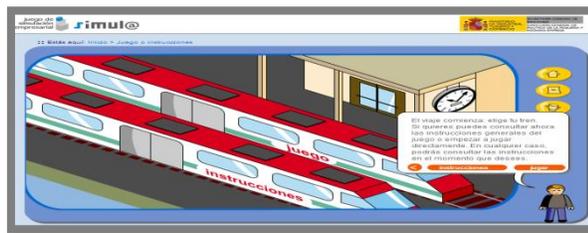
**IMAGEN N° 3.27**  
**TITULO: FLECHA AMARILLA**



**Fuente:** Simulador Empresarial SIMULA  
**Realizado por:** Jenny Villegas

Después de todo este proceso llegamos a la estación en donde encontraremos dos trenes, el uno nos llevara a dar un paseo más a fondo por las instrucciones, y el otro a comenzar el juego.

**IMAGEN N° 3.28**  
**TITULO: SELECCIONAR TREN**



**Fuente:** Simulador Empresarial SIMULA  
**Realizado por:** Jenny Villegas

También si saliste del juego y deseas ingresar nuevamente puedes realizarlo de una más fácil solo debes ingresar a la siguiente dirección electrónica [servicios.ipyme.org/simulador/simulador/empresasUsuario.aspx](http://servicios.ipyme.org/simulador/simulador/empresasUsuario.aspx).

**IMAGEN N° 3.29**  
**TITULO: DIRECCION ALTERNA**



**Fuente:** Simulador Empresarial SIMULA  
**Realizado por:** Jenny Villegas

## **4. CASO PRÁCTICO**

### ***4.1 Datos de la empresa***

ALMACEN DE ROPA INTERIOR “JJ ASOCIADOS”

### ***4.2 Reseña histórica***

ALMACEN DE ROPA INTERIOR “JJ ASOCIADOS” se crea el 06 de Marzo del 2015 destinada a la prestación de servicios de ropa interior para damas, caballeros y niños. En este año estaba ubicado en la Provincia de Cotopaxi Cantón Pujilí Parroquia Pujilí en las Calles Belisario Quevedo y Sucre.

En un principio contará con pequeñas instalaciones que le permitirá servir a un 50% de la población Pujilense, la noción de esta prestación de servicios surge con la necesidad de la población de prendas íntimas con una mejor calidad así como también la atención gentil y exclusiva para cada cliente.

La comercialización de los productos serán de las siguientes marcas: DANIELA, MAYURI, TRAVIESOS, INGESA, SUSI, MEDIAS ROLAN, captando nuevos clientes debido a la calidad de las prendas así como también a la atención que se ofrecerá.

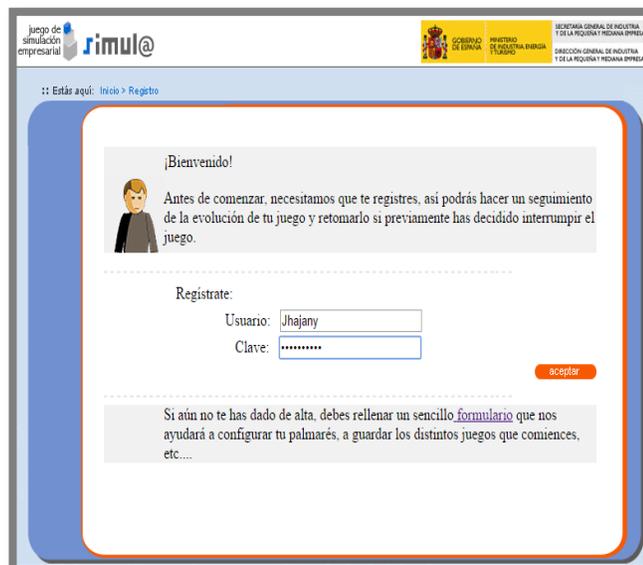
En los siguientes años se ampliará prendas de vestir así como también ropa de bebe, es el resultado de una lucha constante de emprendimiento y de superación.

### 4.3 Empecemos a jugar

Para poder utilizar el juego de simulación empresarial Simul@ se puede ingresar directamente si ingresamos al siguiente link [servicios.ipyme.org/simulador/simulador/empresasUsuario.aspx](http://servicios.ipyme.org/simulador/simulador/empresasUsuario.aspx).

Esta página nos llevara directamente a comenzar el juego ingresando nuestro nombre de usuario y clave y después damos clic en **Aceptar**.

**IMAGEN Nª 4.1**  
**TITULO: INGRESO AL JUEGO**



Logo: juego de simulación empresarial Simul@

Logos: GOBIERNO DE ESPAÑA, MINISTERIO DE INDUSTRIA, TURISMO Y COMERCIO, SECRETARÍA GENERAL DE INDUSTRIA Y DE LA PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA, DIRECCIÓN GENERAL DE INDUSTRIA Y DE LA PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA

:: Estás aquí: Inicio > Registro

¡Bienvenido!

Antes de comenzar, necesitamos que te registres, así podrás hacer un seguimiento de la evolución de tu juego y retomarlo si previamente has decidido interrumpir el juego.

Regístrate:

Usuario:

Clave:

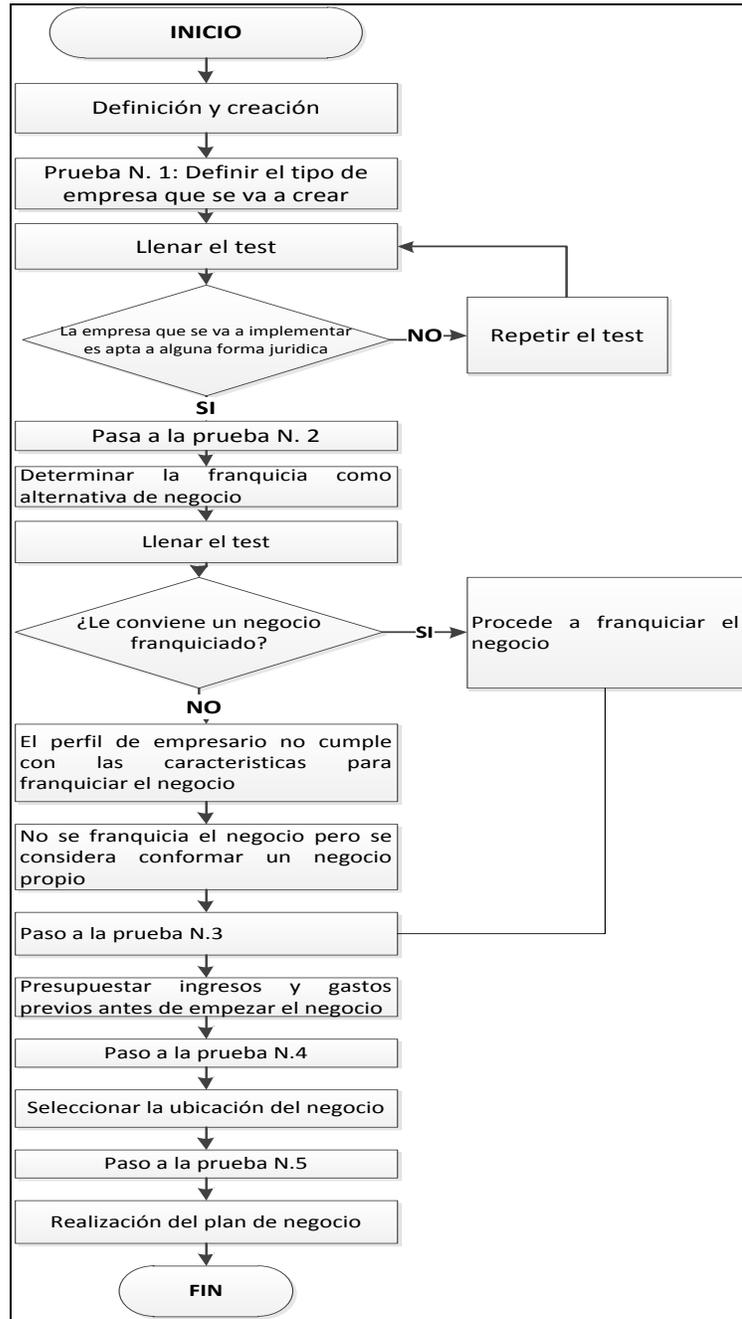
Si aún no te has dado de alta, debes rellenar un sencillo [formulario](#) que nos ayudará a configurar tu palmarés, a guardar los distintos juegos que comiences, etc....

**Fuente:** Simulador Empresarial SIMULA  
**Realizado por:** Jenny Villegas

Después de haber dado clic en la opción **Jugar** nos aparece la siguiente ventana con la primera fase del juego para empezar la creación de la empresa.

4.3.1 FASE N° 1.

**GRÁFICO N. 4.1**  
**DIAGRAMA DE FLUJO FASE I**



Realizado por: Jenny Villegas

## DEFINICIÓN Y CREACIÓN

Antes de crear una empresa, es necesario conocer las formas jurídicas de empresa para saber cuál es la que más se ajusta a las necesidades del emprendedor.

### Prueba N° 1.

### ¿QUE TIPO DE EMPRESA DEBO CREAR?

Al dar clic en la flecha amarilla empezaremos a con la primera prueba.

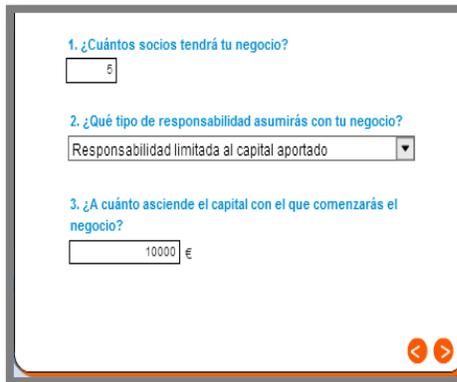
IMAGEN Nª 4.2  
TITULO: NEGOCIO



**Fuente:** Simulador Empresarial SIMULA  
**Realizado por:** Jenny Villegas

La cual consiste en seleccionar la tipología jurídica que más se ajusta a nuestra idea del negocio, realizando un pequeño test.

**IMAGEN N<sup>ª</sup> 4.3**  
**TITULO: TIPO DE EMPRESA**



1. ¿Cuántos socios tendrá tu negocio?

 €

2. ¿Qué tipo de responsabilidad asumirás con tu negocio?

 ▼

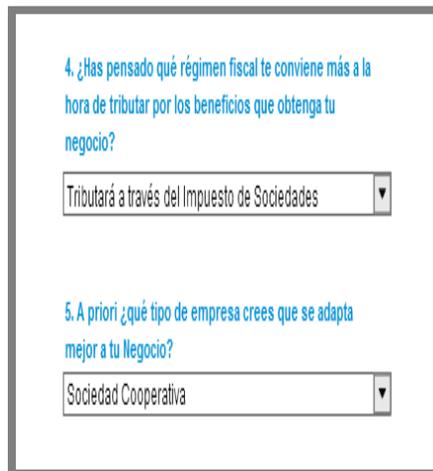
3. ¿A cuánto asciende el capital con el que comenzarás el negocio?

 €

◀ ▶

**Fuente:** Simulador Empresarial SIMULA  
**Realizado por:** Jenny Villegas

**IMAGEN N<sup>ª</sup> 4.4**  
**TITULO: TIPO DE EMPRESA**



4. ¿Has pensado qué régimen fiscal te conviene más a la hora de tributar por los beneficios que obtenga tu negocio?

 ▼

5. A priori ¿qué tipo de empresa crees que se adapta mejor a tu Negocio?

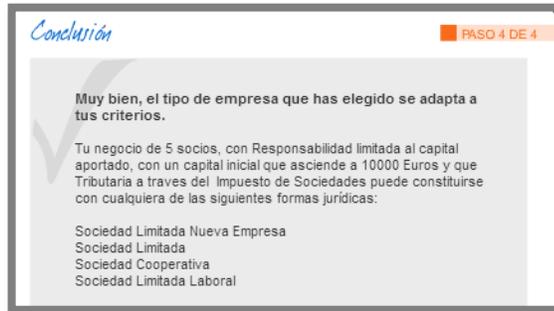
 ▼

**Fuente:** Simulador Empresarial SIMULA  
**Realizado por:** Jenny Villegas

Al culminar con el test y después de haber dado clic en comprobar se nos despliega una ventana que nos indica si nuestra empresa se adapta a alguna forma jurídica, y si es así nos dará la lista a las opciones más óptimas, caso contrario se tiene que repetir el test hasta lograr contestarlo correctamente.

Y así habremos culminado con éxito la primera prueba recibiendo una medalla.

**IMAGEN Nª 4.5**  
**TITULO: CONCLUSION**



**Fuente:** Simulador Empresarial SIMULA  
**Realizado por:** Jenny Villegas

**Prueba N° 2.**

**¿ES LA FRANQUICIA UNA ALTERNATIVA DE NEGOCIO PARA MÍ?**

A través de un cuestionario conoceremos si la alternativa de tener una franquicia es una buena idea.

**IMAGEN Nª 4.6**  
**TITULO: TEST**

**Fuente:** Simulador Empresarial SIMULA  
**Realizado por:** Jenny Villegas

## IMAGEN Nª 4.7

### TITULO: TEST

8. ¿Crees que tienes la capacidad y conocimientos necesarios para gestionar y administrar tu propio negocio?

Sí, por mi formación o mi experiencia profesional  
 No, necesitaré un asesoramiento continuo.

9. ¿Cuánto tiempo vas a dedicar al nuevo negocio?

Dedicación exclusiva, no lo compaginaré con otras actividades laborales.  
 Prefiero simularlo con otras actividades.

10. ¿Te sientes dispuesto a perder "un poco" de autonomía en las decisiones que afecten a tu negocio?

Sí, en ocasiones se hace necesario.  
 No, cada negocio es un mundo y debe ser gestionado individualmente.

11. ¿Es una de tus metas, a la hora de montar el negocio, alcanzar gran fama, prestigio o reconocimiento?

Sí, es una de mis metas.  
 No, no es lo que estoy buscando.

12. ¿Dispones de experiencia en selección, contratación y gestión de personal?

Sí, en el sector del comercio minorista o en otros ámbitos.  
 No, nunca he tenido responsabilidades en ese sentido.

13. ¿Crees que tienes dotes de liderazgo?

Sí.  
 No.

**Fuente:** Simulador Empresarial SIMULA  
**Realizado por:** Jenny Villegas

Al culminar con el cuestionario y haber comprobado nuestras respuestas se nos despliega una ventana que nos indica como esta nuestro perfil de empresario. En mi caso la franquicia no es lo más indicado, lo que me llama la atención es mi propio negocio.

Y así habremos culminado con éxito la segunda prueba recibiendo una medalla.

### Prueba N° 3.

### CALCULO DE LA FINANCIACIÓN QUE NECESITO.

Como ya sabemos el tipo de empresa que debemos crear es necesario saber cuánto dinero necesito para poder realizar llevar a cabo mi propia empresa. Así que hay que calcular los gastos previos a empezar el negocio.

## IMAGEN Nª 4.8

### TITULO: GASTOS INICIALES

1. Gastos Iniciales

Lo primero que debemos hacer es calcular los gastos que tendremos antes de comenzar la actividad del Comercio

Gastos de Constitución	100	€
Compra y/o Reforma del Local	150	€
Alquiler antes de comienzo del Negocio	225	€
Publicidad y Lanzamiento	300	€
Seguros antes de lanzamiento	250	€
Otros	250	€
<b>TOTAL</b>	<b>1275</b>	<b>€</b>

**Fuente:** Simulador Empresarial SIMULA  
**Realizado por:** Jenny Villegas

## IMAGEN N<sup>o</sup> 4.9

### TITULO: COMPRA DE ACTIVOS

2. Compra de Activos

El dimensionamiento de los activos es muy importante para que no ralentice la actividad del Comercio ni exista una infrutilización de los mismos.

Mobiliario	<input type="text" value="3000"/>	€
Elementos Informáticos	<input type="text" value="1000"/>	€
Otros activos	<input type="text" value="2000"/>	€
<b>TOTAL</b>	<b>6000</b>	<b>€</b>

**Fuente:** Simulador Empresarial SIMULA  
**Realizado por:** Jenny Villegas

## IMAGEN N<sup>o</sup> 4.10

### TITULO: GASTOS MENSUALES

3. Gastos Mensuales

Es muy importante, no sólo tener en cuenta los gastos antes de comenzar la actividad del Comercio, sino también los gastos que tendremos de forma constante cada mes, una vez que hayamos puesto en marcha.

Alquiler	<input type="text" value="75"/>	€
Suministros	<input type="text" value="50"/>	€
Seguros	<input type="text" value="100"/>	€
Gastos de Personal	<input type="text" value="150"/>	€
Mantenimiento y/o Limpieza	<input type="text" value="200"/>	€
Otros	<input type="text" value="300"/>	€
<b>TOTAL</b>	<b>875</b>	<b>€</b>

**Fuente:** Simulador Empresarial SIMULA  
**Realizado por:** Jenny Villegas

## IMAGEN N<sup>o</sup> 4.11

### TITULO: GASTOS MENSUALES

4. ¿Cómo crecen mis gastos mensuales?

Los gastos mensuales pueden no ser constantes en el tiempo, si no lo son hay que ir actualizando su valor año a año.  
Indica qué partidas son constantes y cuáles crecen (en qué porcentaje cada año)

	% anual de crecimiento
Alquiler	<input type="text" value="35"/>
Suministros	<input type="text" value="2"/>
Seguros	<input type="text" value="25"/>
Gastos de Personal	<input type="text" value="5"/>
Mantenimiento y/o Limpieza	<input type="text" value="10"/>
Otros	<input type="text" value="10"/>

**Fuente:** Simulador Empresarial SIMULA  
**Realizado por:** Jenny Villegas

**IMAGEN N<sup>a</sup> 4.12**  
**TITULO: PRESUPUESTO DE VENTAS**

5. Previsión de Ventas

Mes de comienzo de la actividad	Enero
Ventas del primer mes	300 €
Costes de Venta	60 %

¿Cómo crecen mis ventas?  
El crecimiento de ventas normalmente se divide en un fase de crecimiento muy rápida al principio del negocio y posteriormente se estabiliza, y sigue un crecimiento sostenido pero menor.

Para proyectar sus ventas te proponemos que cumplimentes los siguientes datos:

Crecimiento de ventas mensual durante la fase de inicio del negocio:	5 %
Fase de inicio del negocio durante (número de meses)	6 n° meses
Crecimiento mensual de ventas en fase madura del negocio:	10 %

**Fuente:** Simulador Empresarial SIMULA  
**Realizado por:** Jenny Villegas

**IMAGEN N<sup>a</sup> 4.13**  
**TITULO: EVALUACIÓN DEL NEGOCIO**

6. Evolución del negocio

Año 0

Necesidades iniciales de Capital: 7275

	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Margen Bruto (Ventas Anuales menos Coste de Ventas)	2116.08	6382.13	20029.86	62862.31	197288.83
Necesidades de Capital Anuales (Gastos)	10500.00	11817.00	13384.08	15284.60	17541.12
Resultado (Margen Bruto menos Gastos)	-8383.92	-5434.87	6645.78	47597.71	179747.71

Tus necesidades de Capital hasta el comienzo de la actividad de JJ ASOCIADOS ascienden a 7275 Euros  
En el año 3 tu negocio entra en beneficio

**Fuente:** Simulador Empresarial SIMULA  
**Realizado por:** Jenny Villegas

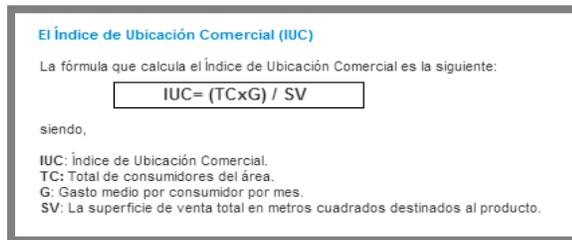
Al completar el proceso se ha podido analizar las necesidades antes de poner en marcha el negocio y hemos logrado tener una proyección de ingresos y gastos, siendo un instrumento importante de planificación permitiendo analizar las necesidades de capital, el tiempo en el que se comenzara a tener beneficios y que afecta positiva y negativamente a los resultados.

## Prueba N° 4.

### ¿DONDE DEBO UBICAR MI NEGOCIO?

En esta prueba veremos la importancia de conocer el lugar más adecuado donde se debe ubicar el negocio, para ello utilizaremos el Índice de Ubicación Comercial (IUC), el cual sirve para medir la saturación de comercios que hay en una área determinada analizando el número de competidores, el gasto medio de los productos que van a adquirir y la superficie total de ventas. Cuanto mayor sea el resultado del índice menor será la saturación comercial por lo tanto más adecuada será la ubicación.

#### IMAGEN N° 4.14 TITULO: INDICE DE UBICACIÓN COMERCIAL



**Fuente:** Simulador Empresarial SIMULA  
**Realizado por:** Jenny Villegas

Después de haber realizado un estudio de algunos posibles sectores para la ubicación de nuestro negocio, lo hemos reducido a tres barrios

#### IMAGEN N° 4.15 TITULO: MAPA DE LOS BARRIOS



**Fuente:** Simulador Empresarial SIMULA  
**Realizado por:** Jenny Villegas

Lo que haremos a continuación es sacar el índice de ubicación comercial mediante la fórmula y seleccionar el barrio más óptimo para nuestro negocio, utilizando la fórmula del IUC.

### **Barrió Joven**

#### **Datos:**

Clientes potenciales	1500
Gasto promedio	45
Superficie de venta	450

$$IUC = (TC * G) / SV$$

$$IUC = (1500 * 45) / 450$$

$$IUC = 150$$

Después de calcular el IUC correctamente el resultado es 150, lo que significa que el barrio presenta un gasto potencial por metro cuadrado de superficie de venta de 150 Euros por mes.

### **Barrió Fresno.**

#### **DATOS:**

Clientes potenciales	3000
Gasto promedio	30
Superficie de venta	800

$$IUC = (TC * G) / SV$$

$$IUC = (3000 * 30) / 800$$

$$IUC = 112.5$$

Después de calcular el IUC correctamente el resultado es 112.5, lo que significa que el barrio presenta un gasto potencial por metro cuadrado de superficie de venta de 112.5 Euros por mes.

### **Barrio Antiguo.**

#### **DATOS:**

Clientes potenciales	2250
Gasto promedio	50
Superficie de venta	1200

$$IUC = (TC * G) / SV$$

$$IUC = (2250 * 50) / 1200$$

$$IUC = 94$$

Después de calcular el IUC correctamente el resultado es 94, lo que significa que el barrio presenta un gasto potencial por metro cuadrado de superficie de venta de 94 Euros por mes. Una vez calculado el IUC de cada barrio tenemos que decidir cuál de los tres es el más apto para ubicar nuestro establecimiento. En mi caso yo elijo el Barrio Joven por tener el mayor gasto por metro cuadrado de superficie de venta por mes.

### **IMAGEN Nª 4.16**

#### **TITULO: SELECCIÓN BARRIO**



**Fuente:** Simulador Empresarial SIMULA  
**Realizado por:** Jenny Villegas

Luego de elegir el barrio también debemos elegir las calles, al igual que lo realizamos anteriormente con los barrios aquí se trata de cuantificar los factores más importantes que influirán en la tienda, en esta ocasión tendremos factores positivos y negativos.

**IMAGEN Nª 4.17**  
**TITULO: FACTORES POSITIVOS Y NEGATIVOS**

1.- Tráfico peatonal	<input data-bbox="922 520 954 573" type="text" value="+"/>
2.- Tráfico rodado	<input data-bbox="922 590 1057 642" type="text" value="+"/> ▼
3.- Aparcamientos	<input data-bbox="922 659 1057 711" type="text" value="+"/> ▼
4.- N° competidores	<input data-bbox="922 728 1057 781" type="text" value="-"/> ▼
5.- N° de tiendas no competidoras	<input data-bbox="922 798 1057 850" type="text" value="+"/> ▼
6.- Transporte público	<input data-bbox="922 867 1057 919" type="text" value="+"/> ▼
7.- Coste del local	<input data-bbox="922 936 1057 989" type="text" value="-"/> ▼

**Fuente:** Simulador Empresarial SIMULA  
**Realizado por:** Jenny Villegas

Como podemos darnos cuenta el tráfico peatonal, el tráfico rodado, los aparcamientos o paradas y el transporte público son factores positivos ya que si más gente pasa por el lugar más probabilidades tendremos de vender nuestro producto al igual que las tiendas no competidoras.

Lo que si afectaría directamente a nuestro negocio es la competencia directa y costo de arriendo. Después de conocer los factores positivos y negativos en la siguiente imagen escogeremos la calle más indicada para nuestro negocio.

## IMAGEN Nª 4.18

### TITULO: SELECCIÓN DE CALLE



**Fuente:** Simulador Empresarial SIMULA  
**Realizado por:** Jenny Villegas

Para la ubicación de mi negocio yo elijo la Avenida Europa.

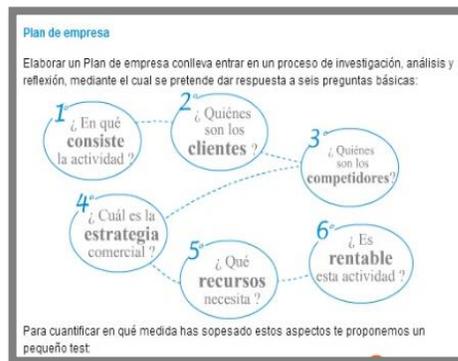
### Prueba N° 5.

### ¿COMO REALIZAR UN PLAN DE NEGOCIOS?

El plan de negocio es una herramienta de análisis y de medición que permite cuantificar realmente la viabilidad de tu proyecto o la continuidad de tu empresa, permite conseguir la credibilidad del proyecto a la vez que permite planificar, fijar objetivos e identificar necesidades futuras así como buscar alternativas.

## IMAGEN Nª 4.19

### TITULO: PLAN DE EMPRESA



**Fuente:** Simulador Empresarial SIMULA  
**Realizado por:** Jenny Villegas

## IMAGEN Nª 4.20

### TITULO: FACTORES

En el siguiente test te hablamos de los distintos factores que tendrás que tener en cuenta para elaborar tu plan de negocio:

<b>1. ACTIVIDAD</b>	
1. ¿Has elaborado una descripción de los productos y servicios que vas a ofrecer?	<input type="text" value="Sí"/>
2. ¿Has considerado todas las actividades asociadas a la venta de tus productos y servicios? (servicios de entrega, reparaciones, atención post-venta...)	<input type="text" value="Más o menos"/>
3. ¿Has pensado en cómo vas a facturar a tus clientes? (método vs. domiciliación bancaria, etc)	<input type="text" value="Sí"/>
<b>2. CLIENTES</b>	
1. ¿Tienes identificados los diferentes tipos de clientes que van a demandar tu producto/servicio?	<input type="text" value="Sí"/>
2. ¿Conoces las preferencias de tus clientes?	<input type="text" value="Más o menos"/>
3. ¿Sabes hasta cuánto están dispuestos a pagar tus clientes por tu producto/servicio?	<input type="text" value="Sí"/>
<b>3. COMPETIDORES</b>	
1. ¿Sabes quiénes son tus competidores?	<input type="text" value="Sí"/>
2. ¿Conoces los productos y servicios que ofrecen?	<input type="text" value="No"/>
3. ¿Sabes lo que cobran por productos y servicios similares a los que ofreces tú?	<input type="text" value="No"/>

**Fuente:** Simulador Empresarial SIMULA  
**Realizado por:** Jenny Villegas

## IMAGEN Nª 4.21

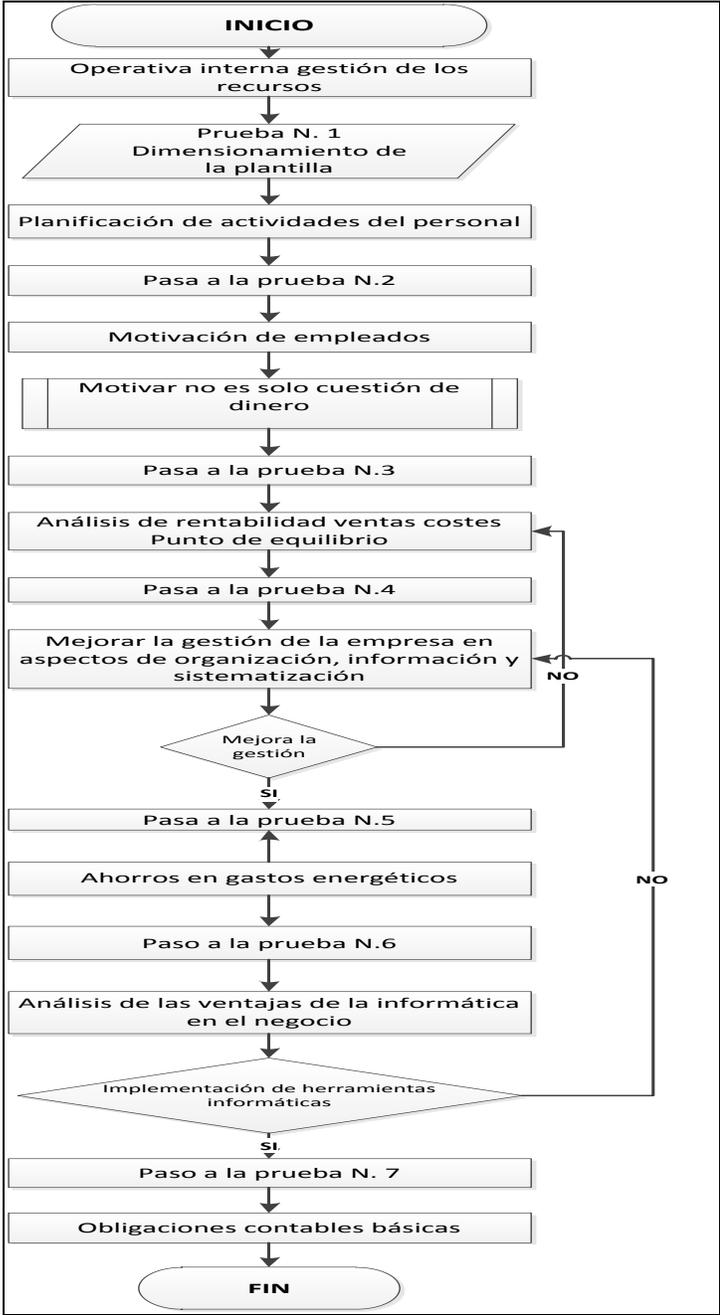
### TITULO: FACTORES

<b>4. ESTRATEGIA</b>	
1. ¿Sabes el precio que vas a cobrar? ¿Más caro, más barato o igual que el de tus competidores?	<input type="text" value="Sí"/>
2. ¿Has pensado si necesitas realizar algún esfuerzo publicitario para dar a conocer tu producto/servicio?	<input type="text" value="Sí"/>
3. ¿Has investigado qué ubicación es la más adecuada para esa actividad?	<input type="text" value="Sí"/>
<b>5. RECURSOS</b>	
1. ¿Has calculado el número de trabajadores que necesitas contratar?	<input type="text" value="Sí"/>
2. ¿Has hecho un listado con todos los recursos que necesitas para llevar a cabo tu actividad?	<input type="text" value="Más o menos"/>
3. ¿Has cuantificado cuánto suponen estos recursos en costes y gastos al mes? ¿Tienes calculado un plan de inversiones?	<input type="text" value="Más o menos"/>
<b>6. RENTABILIDAD</b>	
1. ¿Has estimado cuánto vas a vender en el primer año de actividad? ¿Y en los siguientes?	<input type="text" value="Sí"/>
2. ¿Has calculado el margen que te queda después de restarle a las ventas todos los costes y gastos que consuman los recursos?	<input type="text" value="Sí"/>
3. ¿Has estimado cuándo vas a comenzar a generar beneficio? ¿En el primer trimestre, en el primer año?	<input type="text" value="Sí"/>

**Fuente:** Simulador Empresarial SIMULA  
**Realizado por:** Jenny Villegas

4.3.2 FASE N° 2.

**GRÁFICO N° 4.2**  
**DIAGRAMA DE FLUJO FASE II**



Realizado por: Jenny Villegas

## OPERATIVA INTERNA

Ninguna organización puede hoy día permitirse tener un exceso de personal, causa de ociosidad y descenso en la productividad, ni disponer de una plantilla tan reducida que dificulte el desempeño de sus actividades de forma satisfactoria y le impida aprovechar nuevas oportunidades de negocio que se presenten. La clave está en realizar un estudio de dimensionamiento que permita calcular la plantilla necesaria para la empresa de forma objetiva basándose en criterios cuantificables. Este estudio debe realizarse periódicamente ya que las necesidades de personal de la empresa varían al tiempo que lo hacen las condiciones del mercado.

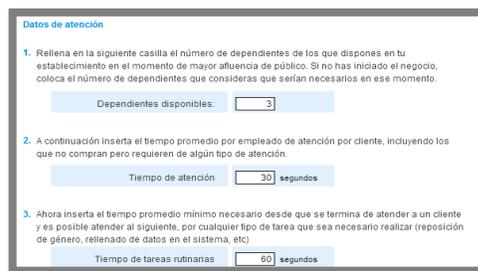
### Prueba N° 1.

## DIMENSIONAMIENTO DE LA PLANTILLA

En los establecimientos comerciales como en otros tipos de establecimientos existen horas picos y valles en las que un mayor o menor número de clientes demandan atención, uno de los principales objetivos es conseguir establecer unos niveles de servicio que se mantengan constantes en el tiempo, es decir el cliente no debería esperar más tiempo de lo habitual para ser atendido.

A continuación explicare un sencillo método para atender las necesidades del negocio.

### IMAGEN N<sup>a</sup> 4.22 TITULO: DATOS DE ATENCION



**Datos de atención**

1. Rellena en la siguiente casilla el número de dependientes de los que dispones en tu establecimiento en el momento de mayor afluencia de público. Si no has iniciado el negocio, coloca el número de dependientes que consideras que serían necesarios en ese momento.  
Dependientes disponibles:
2. A continuación inserta el tiempo promedio por empleado de atención por cliente, incluyendo los que no compran pero requieren de algún tipo de atención.  
Tiempo de atención  segundos
3. Ahora inserta el tiempo promedio mínimo necesario desde que se termina de atender a un cliente y es posible atender al siguiente, por cualquier tipo de tarea que sea necesario realizar (reposición de género, rellenado de datos en el sistema, etc)  
Tiempo de tareas rutinarias  segundos

**Fuente:** Simulador Empresarial SIMULA  
**Realizado por:** Jenny Villegas

## IMAGEN N<sup>a</sup> 4.23

### TITULO: DATOS DE ATENCION

4. Ahora debes estimar el factor de ocupación de tus dependientes. Es decir, del total de horas de su jornada laboral, qué porcentaje de tiempo están realmente disponibles para atender al cliente.

Factor de ocupación:  %

5. Por último, es necesario que midas la afluencia de clientes a tu establecimiento por tramo horario. Esta suele depender de varios factores pero, generalmente, el patrón de comportamiento de los clientes es más o menos estable de lunes a viernes, pero varía bastante los días no laborables, por lo que es recomendable estudiar ambos intervalos temporales por separado.

Clientes		Clientes	
Hora 1:	<input type="text" value="5"/>	Hora 6:	<input type="text" value="8"/>
Hora 2:	<input type="text" value="7"/>	Hora 7:	<input type="text" value="10"/>
Hora 3:	<input type="text" value="4"/>	Hora 8:	<input type="text" value="13"/>
Hora 4:	<input type="text" value="6"/>	Hora 9:	<input type="text" value="15"/>
Hora 5:	<input type="text" value="8"/>	Hora 10:	<input type="text" value="17"/>

**Fuente:** Simulador Empresarial SIMULA  
**Realizado por:** Jenny Villegas

Con el cuestionario que acabamos de llenar podremos saber si el personal sobredimensionado en horas de afluencia de público. Conocer las horas de mayor afluencia de clientes puede ayudar a planificar la ejecución de actividades del personal.

### Prueba N<sup>o</sup> 2.

## MOTIVACIÓN DE EMPLEADOS

Como en toda empresa llega un momento en que el personal comienza a desmotivarse, existen factores que son los causantes de la desmotivación del personal, ya sean problemas personales, económicos o el trato que reciben dentro de la empresa. Para ello debemos saber cómo reaccionar ante dicho problema, y conocer más a fondo cuales son y que debemos hacer para motivar al personal.

En esta parte del juego iremos descubriendo algunos conceptos de motivación.

**Reconocimiento:** es un factor motivador clave. Reconocer el interés, los esfuerzos y la aportación de los empleados permite la mejora continua.

**Trato:** fomentar unas relaciones basadas en el respeto y la consideración dentro de la empresa hace que los empleados se sientan valorados e integrados, lo que aumenta su implicación y compromiso.

**Salario:** no es el factor básico de motivación. Es importante llegar a un nivel que permita olvidarse de él. No hay una relación directa entre cuantía y rendimiento, es un factor motivador más entre otros muchos.

**Opinión:** decir a los empleados que hay que hacer, permitiendo un cierto grado de autonomía en cómo hacerlo, solicitando sus opiniones, incluso sobre aspectos que superan su responsabilidad, genera su lealtad y su confianza.

**Formación:** preocúpate por el desarrollo de tus empleados facilitando la adquisición de nuevos conceptos, técnicas y herramientas que les ayuden a desarrollar más eficazmente las tareas propias de su puesto de trabajo.

**Variación:** evita que tus empleados sientan el trabajo como una rutina. Han de percibir que hay una necesidad de innovar, cambiar, y mejorar y que ellos son los protagonistas.

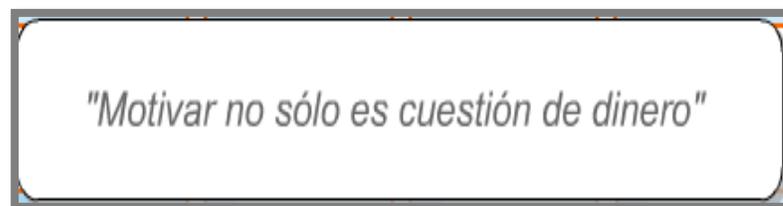
**Situación Dinámica:** tus empleados deben de sentirse en constante movimiento, asumiendo nuevas responsabilidades, realizando tareas nuevas. Hazles sentir vivos.

**Información:** informa a tus colaboradores sobre el estado y situación del negocio fomenta la implicación y el compromiso.

**Consideración:** todo empleado tiene, además de su vida profesional, una vida personal. Mostrar preocupación e interés por ella hace que las personas no se sientan como números.

#### IMAGEN Nª 4.24

#### TITULO: MOTIVAR NO SOLO ES CUESTION DE DINERO



**Fuente:** Simulador Empresarial SIMULA  
**Realizado por:** Jenny Villegas

Las empresas son creaciones del hombre que requieren de hombres para su funcionamiento. La motivación es el motor que impulsa a los empleados.

### Prueba N° 3.

## ANALISIS DE RENTABILIDAD VENTAS - COSTES

En el análisis de las ventas y los costes existe un punto en el que ni ganas ni pierdes, es decir con las ventas cubres los costes sin obtener beneficios, se trata del punto muerto o de equilibrio.

En esta prueba vamos a conocer el umbral de la rentabilidad, calculando el punto de equilibrio.

### IMAGEN Nª 4.25 TITULO: FORMULA

Ten en cuenta:

$$PM = CF / (1 - \%CV)$$

siendo  
PM: Punto muerto.                      G: Gasto medio por consumidor por mes.  
CF: Costes fijos.                        CV: Porcentaje de Costes Variables sobre los ingresos.

**Fuente:** Simulador Empresarial SIMULA  
**Realizado por:** Jenny Villegas

### IMAGEN Nª 4.26 TITULO: CALCULO PM

1. Inserta los siguientes datos sobre información relativa a un mes de actividad en tu negocio:

Ingresos por ventas	<input type="text" value="200"/>	€
Costes Fijos	<input type="text" value="125"/>	€
Costes variables	<input type="text" value="120"/>	€
% Costes variables	<input type="text" value="60"/>	%

2. Indica cuánto crees que debes vender para empezar a tener beneficios

Ventas estimadas:

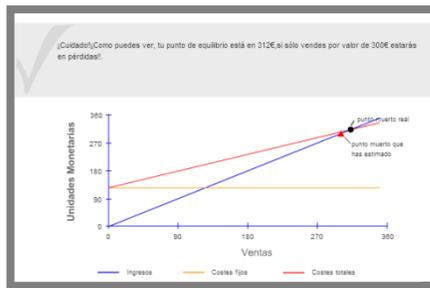
Ten en cuenta:

$$PM = CF / (1 - \%CV)$$

siendo  
PM: Punto muerto.                      G: Gasto medio por consumidor por mes.  
CF: Costes fijos.                        CV: Porcentaje de Costes Variables sobre los ingresos.

**Fuente:** Simulador Empresarial SIMULA  
**Realizado por:** Jenny Villegas

**IMAGEN N<sup>a</sup> 4.27**  
**TITULO: GRAFICA PM**



**Fuente:** Simulador Empresarial SIMULA  
**Realizado por:** Jenny Villegas

**Prueba N<sup>o</sup> 4.**

**¿COMO PUEDO MEJORAR LA GESTION DE MI ALMACEN?**

En toda empresa debe prevalecer el orden y la limpieza y mantener una buena imagen de la misma.

Se debe ubicar la mercancía en áreas para ello designadas, desde el momento en que se reciben hasta el momento en el que se consumen.

Para poder mejorar la gestión de un almacén debemos:

**IMAGEN N<sup>a</sup> 4.28**  
**TITULO: ORGANIZAR**

**1.- Organizar**

- Pide a un trabajador que se dedique a organizar el almacén todos los lunes.
- Optimiza tu espacio: Elimina material inservible del almacén.
- Organiza y delimita cada zona por el uso que le vas a dar.
- Habla con los demás del equipo para aumentar su conciencia de organización.
- Alquila más espacio en el local de al lado.
- Coloca más material en la zona de ventas.

**Fuente:** Simulador Empresarial SIMULA  
**Realizado por:** Jenny Villegas

Organizar el espacio del almacén.

**IMAGEN N<sup>a</sup> 4.29**  
**TITULO: INFORMACION**

2.- Informatizar

- Coloca etiquetas identificativas en los lotes de material.
- Pon más empeño en buscar las cosas. Seguro que encontráis el material.
- Haz que sólo una persona meta y saque material de la trastienda.
- Codifica las ubicaciones de las estanterías.
- Cuando no encuentres algo, haz un pedido de inmediato. Será mejor que perder una venta.
- Vamos a instalar un sistema informático de control de stocks.

**Fuente:** Simulador Empresarial SIMULA  
**Realizado por:** Jenny Villegas

La información es una de las piezas claves para mantener una gestión eficiente, para poder localizar e identificar los materiales.

**IMAGEN N<sup>a</sup> 4.30**  
**TITULO: SISTEMATIZAR**

3.- Sistematizar

- Voy a pasar más tiempo en el almacén para controlar vuestro trabajo.
- Convoca una reunión con los demás para definir la mejor manera de hacer las cosas.
- Dedica tiempo a documentar qué debemos hacer en cada momento.
- Desde ahora en adelante sólo tú vas a meter y sacar material de la trastienda
- Haz que los empleados se controlen los unos a los otros. Si trabajan en parejas y se vigilan mutuamente se equivocarán menos.

**Fuente:** Simulador Empresarial SIMULA  
**Realizado por:** Jenny Villegas

Sistematizar los procesos de manera que todos los empleados trabajen por igual.

**IMAGEN Nª 4.31**  
**TITULO: GESTIONAR**

4.- Gestionar

- Pide lo de siempre. No te compliques.
- ¡Pide más! Cuanto más material tengamos en el almacén más podremos vender.
- Divide el material en tipos de productos y calcula para cada tipo un punto de pedido.
- Vamos a negociar con el proveedor que mejore sus plazos de entrega.
- Establece un recuento cíclico con una periodicidad determinada.

**Fuente:** Simulador Empresarial SIMULA  
**Realizado por:** Jenny Villegas

Gestionar el nivel de stock para minimizar la cantidad de material sin sufrir roturas.

**Prueba N° 5.**

**¿PUEDO AHORRAR EN MIS GASTOS ENERGETICOS?**

La energía eléctrica es uno de los aspectos más importantes respecto de los costes dentro del funcionamiento de la empresa.

**Prueba N° 6**

**¿QUE VENTAJAS TIENE LA INFORMATICA EN MI NEGOCIO?**

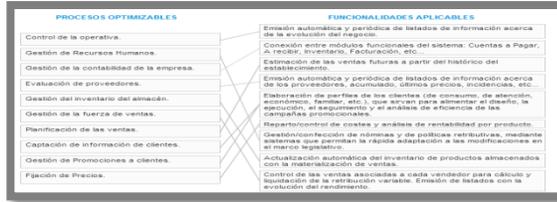
En una encuesta que ha realizado la PYMES se ha optado por informatizar los procesos para mejorar la gestión en los negocios. Para ello debemos conocer las áreas y sus procesos. Para poder conocer que tan importante es la informática en el comercio es necesario identificar que funcionalidades disponibles en el software de gestión empresarial especializadas en el comercio.

**IMAGEN Nª 4.32**  
**TITULO: AREAS FUNCIONALES Y PROCESOS**



**Fuente:** Simulador Empresarial SIMULA  
**Realizado por:** Jenny Villegas

**IMAGEN N° 4.33**  
**TITULO: PROCESOS OPTIMIZABLES**



**Fuente:** Simulador Empresarial SIMULA  
**Realizado por:** Jenny Villegas

**Prueba N° 7**

**OBLIGACIONES CONTABLES BASICAS**

Como en toda empresa la contabilidad es una herramienta fundamental en la gestión empresarial ya que se elabora información financiera que es esencial en la toma de decisiones. A continuación llenaremos una tabla en donde seleccionaremos los documentos de carácter contable y no contable que debemos presentar.

**IMAGEN N° 4.34**  
**TITULO: SELECCIÓN FORMA JURIDICA**

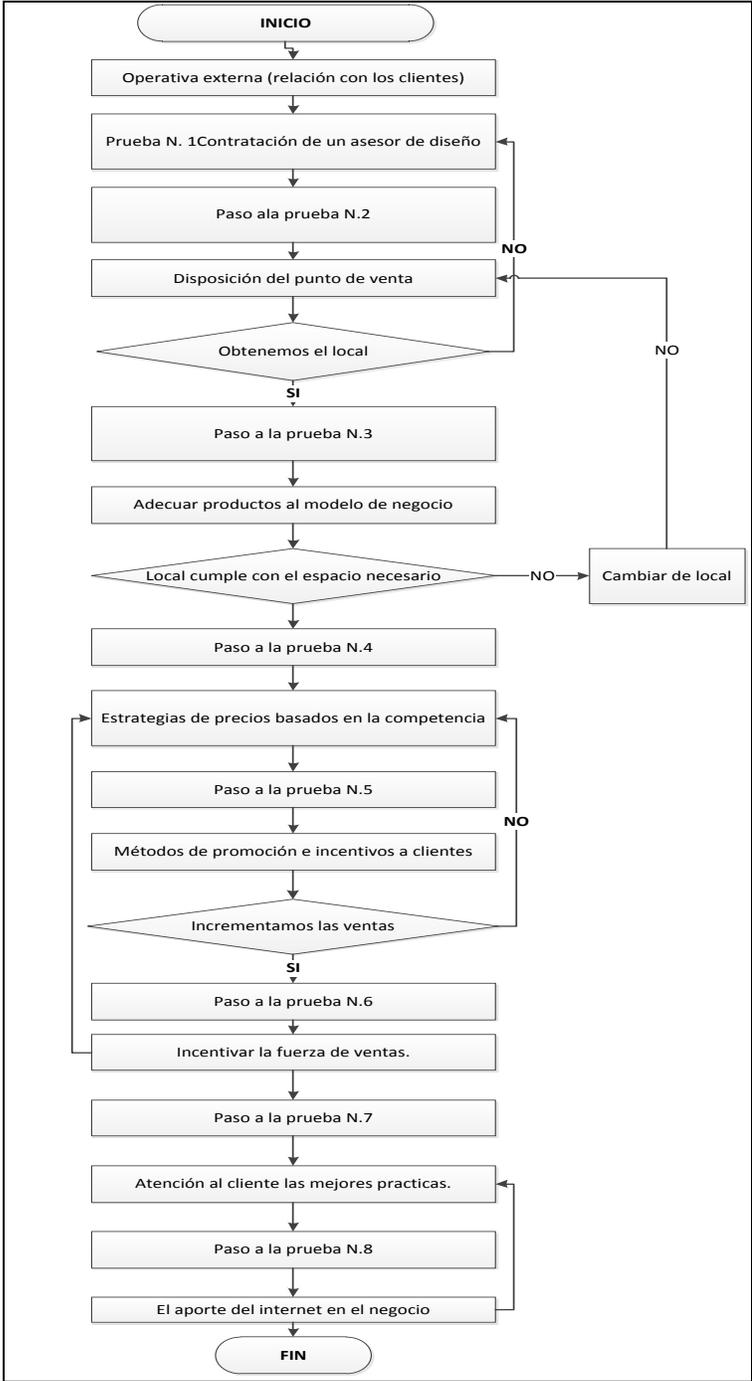
**Fuente:** Simulador Empresarial SIMULA  
**Realizado por:** Jenny Villegas

**IMAGEN N° 4.35**  
**TITULO: LIBROS CONTABLES**

**Fuente:** Simulador Empresarial SIMULA  
**Realizado por:** Jenny Villegas

4.3.3 FASE N° 3.

**GRÁFICO N° 4.3**  
**DIAGRAMA DE FLUJO FASE III**



Realizado por: Jenny Villegas

## OPERATIVA EXTERNA

Al igual que las grandes empresas, el pequeño comercio debe aplicar las teorías de merchandising sobre la ambientación y disposición del punto de venta, para dinamizar y facilitar sus ventas, transmitir la imagen deseada al cliente y asegurar su satisfacción.

### Prueba N° 1.

## OPTIMIZACIÓN DE ESCAPARATES

En esta prueba llamaremos a una profesional en diseño de escaparate o vitrinas, para que nos ayude en el diseño y montaje de las mismas para captar la atención de los clientes.

### IMAGEN Nª 4.36 TITULO: ASESOR DE DISEÑO



**Fuente:** Simulador Empresarial SIMULA  
**Realizado por:** Jenny Villegas

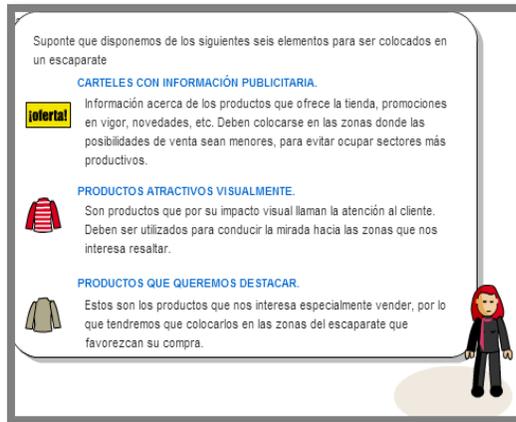
¿Dónde puedo ubicar mis productos para llamar la atención de los clientes?

### IMAGEN Nª 4.37 TITULO: ZONAS DE ATENCION



**Fuente:** Simulador Empresarial SIMULA  
**Realizado por:** Jenny Villegas

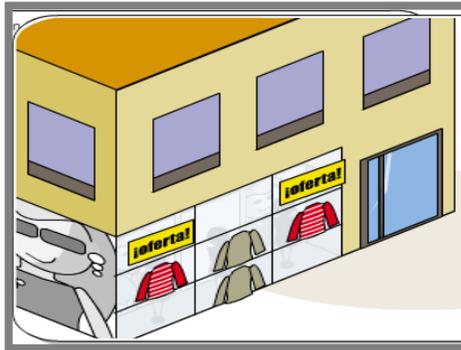
**IMAGEN Nª 4.38**  
**TITULO: PRODUCTOS**



**Fuente:** Simulador Empresarial SIMULA  
**Realizado por:** Jenny Villegas

Se debe ubicar en el escaparate, no es necesario ocupar todos los sectores.

**IMAGEN Nª 4.39**  
**TITULO: ESCAPARATE**



**Fuente:** Simulador Empresarial SIMULA  
**Realizado por:** Jenny Villegas

## Prueba Nª 2

### DISPOSICION DEL PUNTO DE VENTA

La disposición interior de un establecimiento influye en el éxito o fracaso del negocio.

En esta prueba vamos a reubicar los escaparates o vitrinas para dar una nueva imagen a nuestro negocio, tomando en cuenta estas opciones.

#### IMAGEN Nª 4.40 TITULO: DISEÑO DE UBICACION



**Fuente:** Simulador Empresarial SIMULA  
**Realizado por:** Jenny Villegas

#### IMAGEN Nª 4.41 TITULO: TIPOS DE PRODUCTO

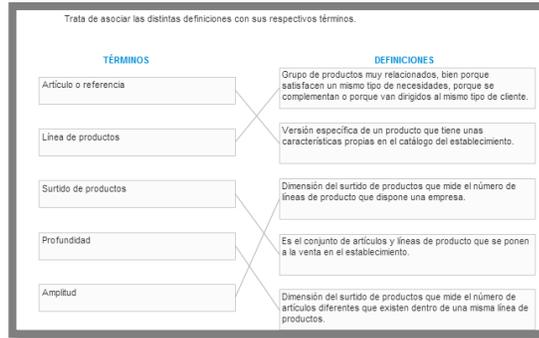


**Fuente:** Simulador Empresarial SIMULA  
**Realizado por:** Jenny Villegas

### Prueba N° 3

## ¿SE ADECUAN MIS PRODUCTOS A MI MODELO DE NEGOCIO?

**IMAGEN N° 4.42**  
**TITULO: MODELO DE NEGOCIO**



**Fuente:** Simulador Empresarial SIMULA  
**Realizado por:** Jenny Villegas

Seleccionar una casilla que más represente al negocio comparándolo con otro de que tenga las mismas características dentro del mercado en el cual estamos compitiendo.

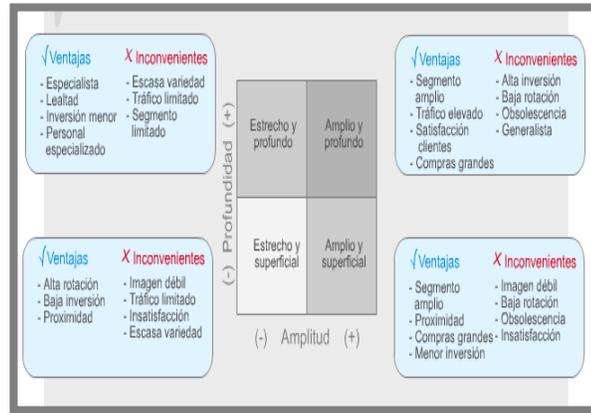
**IMAGEN N° 4.43**  
**TITULO: PROFUNDIDAD**

		Profundidad	
		Alta	Baja
Amplitud	Alta	Amplio y profundo	Amplio y poco profundo
	Baja	Estrecho y profundo	Estrecho y poco profundo

**Fuente:** Simulador Empresarial SIMULA  
**Realizado por:** Jenny Villegas

A continuación se presentara un resumen de las ventajas y desventajas de los productos a ofrecer.

**IMAGEN Nª 4.44**  
**TITULO: CUADRO DE VENTAJAS Y DESVENTAJAS**



**Fuente:** Simulador Empresarial SIMULA  
**Realizado por:** Jenny Villegas

**Prueba Nª 4**

**ESTRATEGIA DE PRECIOS BASADA EN LA COMPETENCIA**

El precio es una variable de gran importancia ya que repercute en la imagen establecimiento, influye en las ventas, en los beneficios, en la percepción del consumidor, en la diferenciación, en la competencia, etc. a la hora de elaborar una política de fijación de precios se deben considerar detenidamente diversos aspectos tales como: los costes, la elasticidad de la demanda, las características del producto, la competencia.

**IMAGEN N° 4.45**  
**TITULO: FACTORES QUE JUSTIFICAN LOS PRECIOS**

Factores que justifican los precios de un establecimiento:		
Por debajo de la competencia	En línea con la competencia	Por encima de la competencia
<ul style="list-style-type: none"> <li>-Ubicación inadecuada</li> <li>-Personal poco especializado</li> <li>-Autoservicio</li> <li>-Servicios reducidos</li> <li>-Productos de alta rotación</li> <li>-Surtido conservador</li> <li>-Marcas blancas o propias</li> <li>-Segundas Marcas</li> <li>-Imitador de tendencias</li> <li>-Instalaciones económicas</li> <li>-Acondicionamiento funcional</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>-Cercana a competidores</li> <li>-Asistencia moderada al cliente</li> <li>-Surtido similar al de los competidores</li> <li>-Primeras marcas</li> <li>-Productos de alta rotación</li> <li>-Ambiente interior similar al de los competidores</li> <li>-Servicios con cargo extra</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>-Ausencia de competidores</li> <li>-Ubicación excelente</li> <li>-Personal especializado</li> <li>-Entrega a domicilio</li> <li>-Devolución de productos</li> <li>-Servicios incluidos</li> <li>-Surtido amplio</li> <li>-Marcas exclusivas</li> <li>-Decoración agradable</li> <li>-Amplio espacio de exposición</li> <li>-Innovador en productos</li> </ul>

**Fuente:** Simulador Empresarial SIMULA  
**Realizado por:** Jenny Villegas

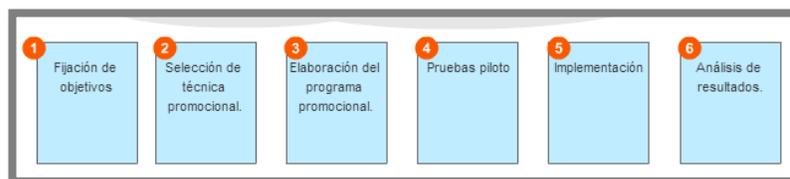
**Prueba N° 5**

**METODOS DE PROMOCION E INCENTIVOS A CLIENTES.**

Las promociones son acciones para aumentar las ventas de uno o varios productos, además ayudan a fomentar la fidelidad.

Esto consiste en entregar artículos gratuitamente o a un bajo costo a los clientes, siempre y cuando compren una determinada cantidad de un producto. La puesta en marcha de acciones promocionales sigue una serie de etapas metodológicas a continuación te mostraremos cuales son:

**IMAGEN N° 4.46**  
**TITULO: ETAPAS METODOLOGICAS**



**Fuente:** Simulador Empresarial SIMULA  
**Realizado por:** Jenny Villegas

## Prueba Nª 6

### INCENTIVAR A LA FUERZA DE VENTAS

Para poder dar un incentivo económico a tus empleados debemos conocer la situación económica de la empresa.

**IMAGEN Nª 4.47**  
**TITULO: SITUACION INICIAL**

I. Situación Inicial (sin Retribución variable)	
Facturación mes	<input type="text" value="30000"/> €
Nº Dependientes	<input type="text" value="3"/> Dependientes
Sueldo Fijo por Empleado	<input type="text" value="1000"/> €
Resultado Neto	<input type="text" value="27000"/> Sobre fijo

**Fuente:** Simulador Empresarial SIMULA  
**Realizado por:** Jenny Villegas

**IMAGEN Nª 4.48**  
**TITULO: SITUACION CON MAYOR FACTURACION**

II. Situación con Mayor Facturación y Pago de Variable	
Facturación mes	<input type="text" value="36000"/> €
Nº Dependientes	<input type="text" value="3"/> Dependientes
Sueldo Fijo por empleado	<input type="text" value="1000"/> €
Elige el % de retribución variable	<input type="text" value="20%"/> Sobre fijo

**Fuente:** Simulador Empresarial SIMULA  
**Realizado por:** Jenny Villegas

Por la buena atención hacia los clientes tus empleados han conseguido que los ingresos aumenten así que les daremos un porcentaje si cada uno cumplió con ciertos requisitos

**IMAGEN Nª 4.49**  
**TITULO: TABLA PARA PAGO DE RETRIBUCION.**

El Pago de la Retribución Variable se hace en base a los siguientes criterios: Cerrar

Criterio	Valores		Retribución €
60% Facturación por dependiente:	no llega a 12.000 €	0%	0 €
	está entre 12.001 y 13.500 €	50%	300 €
	supera los 13.501€	100%	600 €
25% Atención al Cliente:	Excelente	100%	250 €
	Muy buena	50%	125 €
	Normal	0%	0 €
15% Dedicación	Muy alta	100%	150 €
	Alta	50%	75 €
	Normal	0%	0 €

**Fuente:** Simulador Empresarial SIMULA  
**Realizado por:** Jenny Villegas

**IMAGEN Nª 4.50**  
**TITULO: FICHA DE VICTORIA**



Nombre:

Facturación:

Atención:

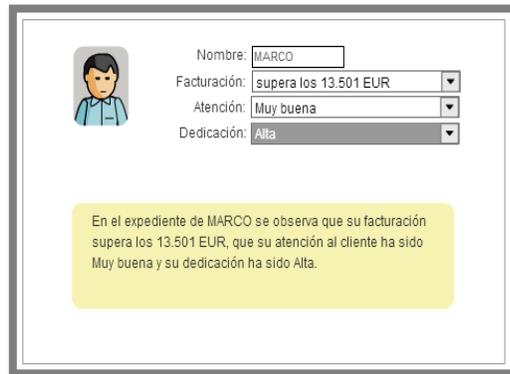
Dedicación:

En el expediente de VICTORIA se observa que su facturación está entre 12.001 y 13.500 EUR, que su atención al cliente ha sido Muy buena y su dedicación ha sido Alta.

**Fuente:** Simulador Empresarial SIMULA  
**Realizado por:** Jenny Villegas

Con los datos ingresados en la ficha de victoria y con referencia a la tabla de retribución para empleados a victoria le corresponde 500.

**IMAGEN N<sup>a</sup> 4.51**  
**TITULO: FICHA DE MARCO**



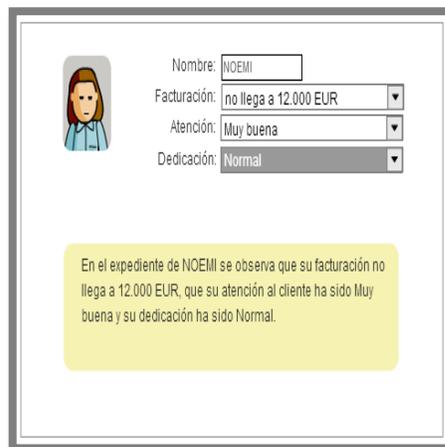
Nombre:	MARCO
Facturación:	supera los 13.501 EUR
Atención:	Muy buena
Dedicación:	Alta

En el expediente de MARCO se observa que su facturación supera los 13.501 EUR, que su atención al cliente ha sido Muy buena y su dedicación ha sido Alta.

**Fuente:** Simulador Empresarial SIMULA  
**Realizado por:** Jenny Villegas

Con los datos ingresados en la ficha de Marco y con referencia a la tabla de retribución para empleados a victoria le corresponde 800.

**IMAGEN N<sup>a</sup> 4.52**  
**TITULO: FICHA DE NOEMI**



Nombre:	NOEMI
Facturación:	no llega a 12.000 EUR
Atención:	Muy buena
Dedicación:	Normal

En el expediente de NOEMI se observa que su facturación no llega a 12.000 EUR, que su atención al cliente ha sido Muy buena y su dedicación ha sido Normal.

**Fuente:** Simulador Empresarial SIMULA  
**Realizado por:** Jenny Villegas

Con los datos ingresados en la ficha de Noemí y con referencia a la tabla de retribución para empleados a victoria le corresponde 125.

**IMAGEN Nª 4.53**  
**TITULO: CONCLUSION**

Si tus ingresos son 36000 y los sueldos fijos de tus empleados son de 3000, tras pagar los variables de 500 a VICTORIA, de 800 a MARCO y de 125 a NOEMI tu resultado neto será de 31575 euros.  
Con tu nueva política de retribuciones variables has pasado de tener un resultado de 27000 a otro de 31575 euros.

**Fuente:** Simulador Empresarial SIMULA  
**Realizado por:** Jenny Villegas

**Prueba Nª 7**

**ATENCION AL CLIENTE MEJORES PRACTICAS.**

El nivel de cumplimiento de aspectos que afectan directamente al cumplimiento a la atención al cliente.

"Atención al Cliente es la habilidad de una organización en superar constante y consistentemente las expectativas de los clientes".

Ya no basta con cumplir rutinariamente, se trata de dar ese algo más que satisfaga plenamente al cliente. No en vano, como dice la máxima: "El cliente tiene el poder de despedir a todos los empleados de la empresa con solo gastarse su dinero en otra compañía". La atención al cliente afecta a todos los empleados, aunque no tengan relación directa con el cliente, y afecta a todos los departamentos y procesos de la organización, la selección del personal, la formación, el trato a los empleados, la definición de los objetivos, el diseño de los procesos, etc.

**IMAGEN Nª 4.54**  
**TITULO: ATENCION AL CLIENTE**



**Fuente:** Simulador Empresarial SIMULA  
**Realizado por:** Jenny Villegas

## **Prueba Nª 8**

### **COMO ME PUEDE AYUDAR INTERNET EN MI NEGOCIO**

La utilización de tecnologías ligadas a internet ofrece a las empresas grandes oportunidades en términos de comunicación, presencia/imagen e, incluso, ampliación hacia nuevos mercados.

No obstante, dichas oportunidades dependerán, en gran medida, de la capacidad que tenga la empresa para integrar esas tecnologías en su propia capacidad operacional, lo que a su vez dependerá del grado de implicación y complejidad que deseemos asumir.

Así, en función de dicha complejidad, podemos distinguir los siguientes tipos de presencia en Internet:

Correo Electrónico.

- ✓ Reduce costos de mensajería interna.
- ✓ Mejorar la comunicación entre empresas que se encuentran desplazadas.
- ✓ Mejorar la rapidez y la flexibilidad en la realización de pedidos a proveedores.
- ✓ Reducir costes en correo tradicional.

### **Sitio Web Propio**

- ✓ Mantener a mis clientes informados sobre las novedades de la temporada, sobre promociones especiales o sobre el comienzo de la época de rebajes.
- ✓ Divulgar información sobre la empresa, su localización, los tipos de productos que ofrece, sus próximas aperturas, etc.
- ✓ Aumentar la base de potenciales clientes, permitiendo consumidores de otros mercados conocer mi oferta.
- ✓ Ofrecer un área interactiva donde mis clientes pueden comunicarse entre sí, aumentando su recurrencia y su fidelidad a mi negocio.

### **Intranet.**

- ✓ Mantener a mis empleados informados sobre los resultados y los objetivos de la empresa.
- ✓ Fomentar la innovación y la generación de buenas ideas a través de los foros de discusión.
- ✓ Permitir a empleados desplazados sentirse en contacto y más cerca de la organización.
- ✓ Automatizar procesos administrativos a realizar por los empleados.

### **Extranet**

- ✓ Compartir información importante con empresas colaboradoras.
- ✓ Mejorar el proceso administrativo de gestión de pedidos a proveedores.
- ✓ Mejorar la gestión de stocks, intercambiando con mis proveedores información actualizada sobre las cantidades de material que tengo en almacén.
- ✓ Aumentar el nivel de colaboración con otras empresas en áreas clave para mi negocio como el diseño de nuevos productos.

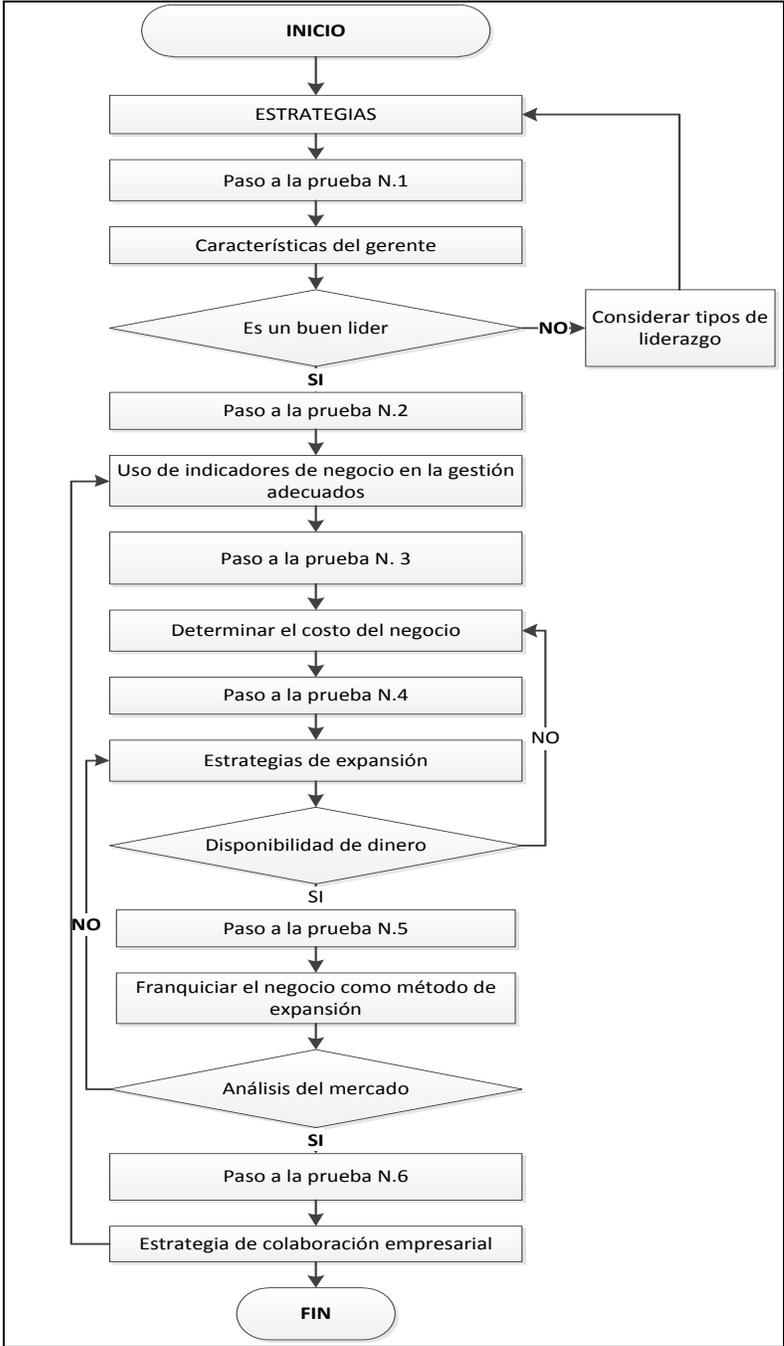
### **Tienda online.**

- ✓ Ofrecer productos y servicios a clientes de otras ciudades y mercados internacionales donde cuente con un canal de entrega.
- ✓ Aumentar el volumen de ventas sin tener que invertir más en presencia física.
- ✓ Conocer mejor a mis clientes, sus preferencias y sus hábitos de consumo.

4.3.4 FASE N° 4.

ESTRATEGIA

**GRÁFICO N° 4.4**  
**DIAGRAMA DE FLUJO DE LA FASE IV**



Realizado por: Jenny Villegas

## Prueba N° 1

### CARACTERISTICAS DE UN GERENTE LIDER

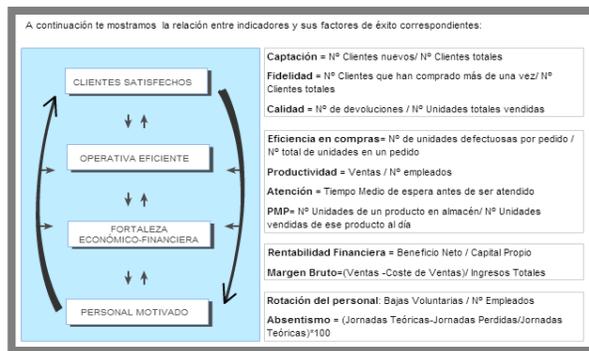
Has pensado que tan buen líder eres, pues en esta prueba lo vamos a conocer, que tipo de liderazgo predomina en ti y la relación que se mantiene con los empleados.

## Prueba N° 2

### EL USO DE INDICADORES DE NEGOCIO DE LA GESTION.

En la siguiente prueba se debe asociar los indicadores que nos indican con los factores de éxito.

#### IMAGEN N° 4.55 TITULO: FACTORES DE EXITO



**Fuente:** Simulador Empresarial SIMULA  
**Realizado por:** Jenny Villegas

## Prueba N° 3

### ¿CUANTO VALE MI NEGOCIO?

Los métodos de valoración de empresas han sufrido un profundo cambio a lo largo del tiempo, apareciendo nuevas teorías que sustituían en la práctica a las anteriores por distintas razones, por un lado porque la economía variaba sus parámetros de medida.

De esta forma hemos observado cómo se ha pasado de valorar mediante métodos estáticos que reflejan el valor de una empresa partiendo de su situación en un momento del tiempo sin tener en cuenta el futuro, a los métodos dinámicos que basan el cálculo del valor de la empresa en función de lo que es capaz de realizar en el futuro.

**IMAGEN Nª 4.56**  
**TITULO: SITUACION DE LA EMPRESA**

Debes rellenar las celdas de fondo blanco y, si lo consideras necesario, modificar la información de las celdas con fondo gris.

DATOS	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Ventas	36000					
Coste de las Ventas	25000					
Gastos Generales	5000					
Dotación de amortización	2000					
% Incremento anual Ventas		10	10	10	10	10
% Costes s/ Ventas	69.44	69.44	69.44	69.44	69.44	69.44
% Gastos Generales s/ Ventas	13.88	13.88	13.88	13.88	13.88	13.88
% Dotación Amortización s/ Inmov.Bruto	20	20	20	20	20	20
Tipo Impositivo (%)	10	10	10	10	10	10
Tesorería (Caja)	1000					
Clientes (Cuentas a Cobrar)	5000					
Existencias	10000					
Activo fijo bruto	10000					
Inversiones previstas en Activo Bruto	5000	6000	7500	8000	9000	10000
- Amortización Acumulada	3000					
Proveedores	8000					
Fondos propios	3000					
Caja necesaria: % s/ coste de ventas	4	4	4	4	4	4
Cuentas a cobrar: % s/ ventas	13.88	13.88	13.88	13.88	13.88	13.88
Existencias: % s/ coste de ventas	40	40	40	40	40	40
Cuentas a pagar: % s/ coste de ventas	34	34	34	34	34	34

**Fuente:** Simulador Empresarial SIMULA  
**Realizado por:** Jenny Villegas

**IMAGEN Nª 4.57**  
**TITULO: PROYECCIONES**

CUENTA DE RESULTADOS	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Ventas	36000	39600	43560	47916	52707.6	57978.36
Coste de las Ventas	25000	27456.24	30246.08	33272.87	36600.16	40280.17
Gastos Generales	5000	5496.48	6046.13	6650.74	7315.81	8047.4
BAAIT	6000	6605.28	7265.81	7992.39	8791.63	9670.79
Dotación Amortización	2000	3200	4700	6300	8100	10100
BAIT	4000	3405.28	2565.81	1692.39	691.63	-429.21
Impuestos	400	340.53	256.58	169.24	69.16	0
<b>BALANCE</b>						
Tesorería	1000	1099.53	1209.92	1330.91	1464.01	1610.41
Clientes	5000	5496.48	6046.13	6650.74	7315.81	8047.4
Existencias	10000	10999.3	12099.23	13309.15	14640.06	16104.07
Activo fijo bruto	10000	16000	23500	31500	40500	50500
Inversiones previstas en Activo Fijo	5000	6000	7500	8000	9000	10000
- Amortización Acumulada	3000	6200	10900	17200	25300	35400
Activo fijo neto	12000	15800	20100	22300	24200	25100
<b>TOTAL ACTIVO</b>	<b>28000</b>	<b>33395.71</b>	<b>39455.28</b>	<b>43590.8</b>	<b>47619.88</b>	<b>50961.87</b>
Proveedores	8000	9349.4	10284.34	11312.78	12444.05	13688.46
deuda	16500	21046.3	26170.93	29278.03	32175.83	34173.41
Fondos propios	3000	3000	3000	3000	3000	3000
<b>TOTAL PASIVO</b>	<b>28000</b>	<b>33395.71</b>	<b>39455.28</b>	<b>43590.8</b>	<b>47619.88</b>	<b>50961.87</b>

**Fuente:** Simulador Empresarial SIMULA  
**Realizado por:** Jenny Villegas

**IMAGEN Nª 4.58**  
**TITULO: FLUJO DE CAJA**

Ahora puedes comprobar las proyecciones que realiza el Modelo:

FLUJO DE CAJA	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
BAI	3084.75	2309.23	1523.15	822.48	-429.21
+ Amortizaciones	3200	4700	6300	8100	10100
- Inversiones	8000	7500	8000	9000	10000
	748.3	824.83	907.09	997.8	1097.58
<b>Flujo de Caja Libre</b>	<b>-481.55</b>	<b>-1315.4</b>	<b>-1083.94</b>	<b>-1276.34</b>	<b>-1428.79</b>

Modifica, si lo crees oportuno, las celdas con fondo gris. Podras conocer la valoración de tu negocio.

Recursos del Negocio					
Importe de la deuda (corto+largo plazo)	16500				
Importe de los Fondos Propios	3000				
% Fondos Propios / (FFPP+Deuda)	15.38				Actualización de Flujos de Caja *
% Deuda / (FFPP+Deuda)	84.62				-4795.87
Tipo de interés (Euribor a 1 año)	3				g (%estimado crecimiento valor residual) **
Diferencial medio aplicado por su Entidad Financiera	1.5				3
Tipo de Interés de la Deuda Pública (Bono a 10 años)	5				Valor Residual ***
Prima de Riesgo	4				-67616.46
Beta apalancada	0.88				Valoración Empresa
Coste de la deuda	4.05				-72412.32
Coste de Fondos Propios	8.44				
Coste Medio Ponderado de los recursos	4.73				

\* Valor en Año 0 de los flujos generados hasta Año 5  
 \*\* 'g': tasa estimada de crecimiento a partir del Año 5  
 \*\*\* Valor en Año 0 de los flujos generados desde Año 6

**Fuente:** Simulador Empresarial SIMULA  
**Realizado por:** Jenny Villegas

**Prueba Nª 4**

**ESTRATEGIAS DE EXPANSION**

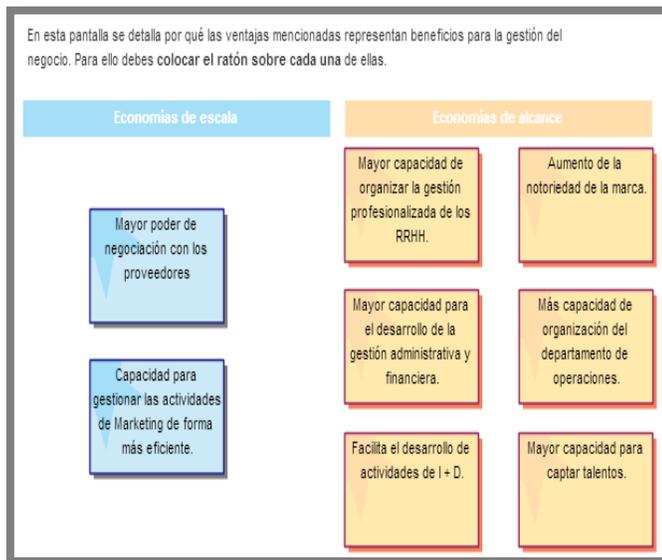
Para poder disponer de una estructura empresarial completa y disfrutar de las ventajas que pueden reportar a las grandes cadenas de restauración o de distribución, los negocios independientes deben entender la necesidad de crecer y expandirse. En este contenido, se describirán las ventajas competitivas de las cadenas frente a las pequeñas empresas, las principales alternativas de crecimiento del negocio que pueden adoptar los pequeños empresarios de los sectores de comercio minorista y restauración, así como los pasos necesarios para la elaboración de un plan de expansión que minimice el riesgo del proceso.

**IMAGEN N° 4.59**  
**TITULO: ESTRATEGIAS DE EXPANSION**



**Fuente:** Simulador Empresarial SIMULA  
**Realizado por:** Jenny Villegas

**IMAGEN N° 4.60**  
**TITULO: BENEFICIOS DE GESTION**



**Fuente:** Simulador Empresarial SIMULA  
**Realizado por:** Jenny Villegas

## Prueba Nª 5

### FRANQUICIAR MI NEGOCIO COMO METODO DE EXPANSION

La Franquicia como Vía de Expansión o Alternativa de Negocio

La franquicia es una propuesta de modelo de gestión empresarial en pleno auge debido a las ventajas que representa frente a modelos tradicionales y, debe por tanto, ser evaluada por el futuro empresario como una alternativa más entre las distintas existentes a la hora de expandir un negocio.

#### IMAGEN Nª 4.61

#### TITULO: VENTAJAS Y DESVENTAJAS DE FRANQUICIAR EL NEGOCIO

A continuación te resumimos las ventajas e inconvenientes de franquiciar tu negocio:

VENTAJAS	INCONVENIENTES
* Agilidad y rapidez en la expansión.	* Reducción de independencia.
* Creación de fuerte imagen de marca.	* Menor control sobre negocios franquiciados, lo que puede repercutir negativamente en la imagen de la enseña.
* Facilidad de acceso a mercados exteriores.	* Hay que revelar la "fórmula de éxito" del negocio.
* Amplía el segmento de mercado a los que llega el producto.	* Esfuerzos en la formación, reclutamiento y selección de franquiciados.
* Menor riesgo.	
* Rentabilización de los esfuerzos de marketing y comunicación.	
* Economías de escala: Publicidad, Compras a Proveedores, Recursos Humanos	
* El franquiciado corre con los gastos de inversión.	

**Fuente:** Simulador Empresarial SIMULA

**Realizado por:** Jenny Villegas

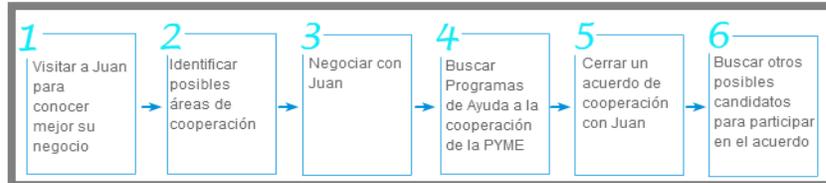
## Prueba Nª 6

### ESTRATEGIA DE COLABORACION EMPRESARIAL

El objetivo de este contenido es analizar qué es la cooperación empresarial y cómo puede ayudar a la competitividad de una pequeña o mediana empresa, del mismo modo se exponen los diferentes tipos de cooperación empresarial y las diferentes formas jurídicas bajo las que toma forma.

Se debe seguir algunas etapas para cerrar un acuerdo de colaboración empresarial

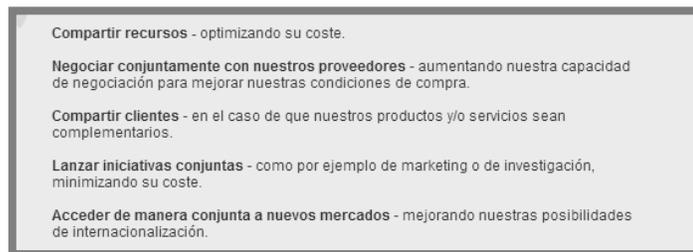
**IMAGEN Nª 4.62**  
**TITULO: FLUJO DE ETAPAS**



**Fuente:** Simulador Empresarial SIMULA  
**Realizado por:** Jenny Villegas

A través de diversas estrategias de cooperación muchas empresas mejoran su posición competitiva en el mercado, la cooperación tiene algunas ventajas. Colaborando con otras empresas podemos:

**IMAGEN Nª 4.63**  
**TITULO: CONCLUSION**



**Fuente:** Simulador Empresarial SIMULA  
**Realizado por:** Jenny Villegas

**IMAGEN Nª 4.64**  
**TITULO: META**



**Fuente:** Simulador Empresarial SIMULA  
**Realizado por:** Jenny Villegas

#### ***4.4 Conclusiones***

- Los simuladores de negocios son herramientas de aprendizaje que permiten experimentar el diseño y creación de una empresa.
  
- Los estudiantes y docentes de la Carrera de Ingeniería Comercial de la Universidad Técnica de Cotopaxi no cuentan con instrumentos que apoyen en el proceso de enseñanza-aprendizaje, como es el caso de simuladores de negocio.
  
- Simula es una herramienta que brinda apoyo en el proceso de aprendizaje y que mejora la formación profesional de los estudiantes de la carrera de Ingeniería Comercial de la Universidad Técnica de Cotopaxi, puesto que permite establecer un ambiente empresarial virtual, permitiendo que los estudiantes tengan la oportunidad de participar, a través de un conjunto de decisiones, en el proceso de creación de una empresa, así como probar otros instrumentos de inversión.
  
- El diseño y creación del simulador Simula permite aprender sin peligro al momento de desplegar una serie de entornos en donde se puede introducir datos que permitirán cumplir con ciertos objetivos planteados al inicio del juego, así como estudiar el comportamiento de los diversos escenarios..

#### ***4.5 Recomendaciones***

- El emprendedor ponga en práctica las fases del simulador de negocios las cuales son: definición y creación, operativa externa, operativa interna y estrategias, con la finalidad que este pueda definir la actividad de la empresa, distribución de los recursos, formas de atención y relación con el cliente.
  
- Los docentes deben considerar emplear diferentes simuladores de negocio con el objetivo que los estudiantes sean creadores y diseñadores de sus propias empresas. Mejorando de esta manera el proceso de enseñanza-aprendizaje.
  
- Desarrollar en el estudiante el trabajo en equipo para que puedan tomar decisiones, analizar, discutir y seleccionar alternativas de solución para la empresa que dirigen, pueden aprovechar sus capacidades individuales y así alcanzar mejores resultados en la aplicación del simulador.
  
- Que los estudiantes que continúan en la carrera realicen investigaciones acerca de herramientas Tecnológicas, las mismas que sean utilizadas para incentivar a las personas a lanzarse al mundo de los negocios y a través de estos obtener algo de experiencia y conocimientos.

## BIBLIOGRAFÍA

- AMAYA Amaya, Jairo. *Sistemas de Información Gerenciales: HARDWARE, SOFTWARE, REDES, INTERNET, DISEÑO*. 2ª ed. Colombia: Ecoe Ediciones, 2009. 224p. ISBN: 978-958-648-635-4
- ÁVILA Font, Ernesto. 2003. Etic@net. Etic@net. [En línea] Publicación en línea, Julio de 2003.
- AVILA FONT, Ernesto. *Las Nuevas Tecnologías de la Información y comunicación como herramientas necesarias para la formación profesional de los estudiantes universitarios*. Granada (España): ETICANET, Julio del 2003. ISSN: 1695-324X.
- CHIAVENATO, Idalberto. *Administración por Proceso*. Primera Edición (2002); (Pág. 15, 21, 22, 91).
- CHUMPITAZ CAMPOS, Lucrecia. *Informatica aplicada a los procesos de enseñanza-aprendizaje*. Pag. 12
- DIAZ ROBLES, Delia Alejandra, MARQUEZ ORTEGA, PatsyLizahayak y MAYO CASTELAN, Karen Belen. (2010). *Simuladores de negocios*. Estado de Veracruz: s.n., 2010. pág. 3, 4,18. Tesis.
- Diccionario de la Lengua Española. *Negocio significado*, disponible en <http://definicion.de/negocio/>.
- HORN, Robert. (2009). *The guide to simulations game for education*. USA: s.n., 9p.
- IZQUIERDO, Francisco JavierPalom. *Técnicas actualizadas de organización*
- La Dirección General de Política de Pequeña y Mediana Empresa. *Juego de Simulación Empresarial Simula*, disponible en <http://www.ipyme.org/es-ES/Paginas/Home.aspx>.
- LABSAG. *Historia y eficacia de la simulación* [en línea]. [s.l.]: LABSAG. gerencia virtual, 2006. [Fecha de consulta: 05 de Enero de 2013] Disponible en:

<http://www.gerentevirtual.com/es/index.php/simuladores-de-negocios/historia-y-eficacia-de-la-simulacion/>.

- Proceso administrativo Universidad de Córdoba, Colombia. (2009), disponible en:[http://www.aves.edu.co/ovaunicor/recursos/1/index\\_proceso\\_administrativo.pdf](http://www.aves.edu.co/ovaunicor/recursos/1/index_proceso_administrativo.pdf).
- QUINTANA Encina. (2010). Simuladores de negocios en apoyo al aprendizaje. Pág. 10
- RAMÍREZ, Jorge. (2010). Los simuladores de negocio. México: s.n., 2010. 54p.
- REYES PONCE, Agustín Administración de empresas: teoría y práctica, Volumen 1; (1978) (Pág. 62, 63).
- ROBBINS, Stephen P. y COULTER, Mary, (2005). Administración. Octava edición, (Pág. 7).
- RODRIGUEZ, MARTHA. 2009/ 21 de agosto de 2009/ [Fecha de consulta: 25 de enero de 2013]. Disponible en: [/http://ticsenlaeducacion-yaneth.blogspot.com](http://ticsenlaeducacion-yaneth.blogspot.com).
- SCHROEDER, Roger. (2008). Recursos Multimediales en Ingeniería de Transporte Simulación y Modelamiento Computacional, 10p
- SKINNER Steven. Gestión Administrativa/ México. Tercera Edición. Editorial Benjamín. (2005); (Pág. 66-68).
- STANER, James. Administración empresarial/Buenos Aires, Primera edición. 2003; (Pág. 11-16).
- Universidad de Huelva, José Ignacio Aguaded, Ramón Tirado, Educar 41, 2008; Págs. 74, 75, 76.
- Universidad del Pacifico. Marketing Estratégico. [Fecha de consulta: 25 de enero de 2013]. Disponible en: <http://marketingestrategico.pe/la-definicion-del-negocio/#sthash.5sJN67BY>.

# Anexos

## Anexo N° 01: ENCUESTA



Universidad  
Técnica de  
Cotopaxi

### UNIVERSIDAD TÉCNICA DE COTOPAXI UNIDAD ACADÉMICA DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y HUMANÍSTICAS

#### CARRERA DE INGENIERÍA COMERCIAL

Encuesta dirigida a los estudiantes de la carrera de Ingeniería Comercial de la Universidad Técnica de Cotopaxi.

#### Objetivo

Determinar el grado de conocimiento que los estudiantes de la carrera de ingeniería comercial tienen acerca de los simuladores de negocios.

#### Indicaciones

Para responder las encuestas se pide la mayor sinceridad posible. Marcar con una X la respuesta que usted considere más importante.

**Pregunta No. 1:** ¿Conoce o ha escuchado sobre los simuladores de negocios? Elija una opción.

SI

NO

**Pregunta No. 2:** ¿Qué nivel de conocimiento tiene ud. con respecto al uso de los simuladores de negocios?

Alto

Medio

Bajo

**Pregunta No. 3:** ¿Cree que la Carrera de Ingeniería Comercial debe usar los simuladores de negocios en el adiestramiento empresarial? Elija una opción.

SI  NO

**Pregunta No. 4:** Seleccione la característica por la que usted utilizaría un simulador de negocio.

**Facilidad de aprendizaje**

**Desarrollar habilidades**

**Incentivar el trabajo en equipo**

**Pregunta No. 5:** ¿En qué áreas de especialización considera usted que se deben desarrollar los simuladores de negocios?

**Finanzas**

**Marketing**

**Compras y Ventas**

**Recursos Humanos**

**Producción**

**Pregunta No. 6:** ¿Qué tipo de industrias cree usted que necesitan más este tipo de herramientas de adiestramiento empresarial?

**Banca**

**Hotelería**

**Fábricas/Industria**

**Comercio**

**Servicios**

**Pregunta No. 7:** ¿Qué nivel de relevancia le da usted al uso de los simuladores de negocios en el adiestramiento empresarial?

**Muy Importante**

**Medianamente Importante**

**No es Importante**

**Pregunta No. 8:** Los simuladores de negocios deben estar desarrollados para:

**PC (Laptops / Escritorio)**

**Internet**

**Dispositivos móviles**

**Pregunta No. 9:** ¿Le gustaría hacer uso del Juego de Simulación Empresarial Simul@ en la asignatura de? Elija una opción.

**SI**  **NO**

**Pregunta No. 10:** ¿Cree usted que para una mejor comprensión del simulación de negocios se debería contar con una guía pedagógica? Elija Una opción.

**SI**  **NO**

**GRACIAS POR SU COLABORACIÓN**