

VNIVERSIDAD D SALAMANCA

Facultad de Economía y Empresa

CONVOCATORIA DE AYUDAS A PROYECTOS DE INNOVACIÓN Y MEJORA DOCENTE 2022-2023

MEMORIA FINAL

PROYECTO ID2022/140: “ECOGENIO: Un juego de Instagram para descubrir y valorar la Economía y la Empresa”.

COORDINADORA: Lucía Muñoz Pascual

MIEMBROS DEL EQUIPO DE TRABAJO: Álvaro Garrido Morgado y Jesús Galende del Canto

PRESENTACIÓN Y JUSTIFICACIÓN DEL PROYECTO

Una vez que los estudiantes han llegado al último curso de Grados como los de Administración y Dirección de Empresas, Gestión de Pymes o Comunicación y Creación Audiovisual, nos interesa que salgan de las asignaturas con un amplio conocimiento en la materia, pero también con un conjunto de competencias y relaciones interpersonales donde sean capaz de relacionar gran parte del conocimiento previamente estudiado en el grado. A pesar de que los contenidos de asignaturas como Administración de Recursos Humanos, Gestión del Punto de Venta o Marketing digital, Comercio electrónico son muy importantes, consideramos que los grados debe incorporar también actividades que ayuden al desarrollo práctico y aplicado de esos contenidos. Partimos de la base de que el presente proyecto tiene como objetivo principal motivar y aprender de una forma diferente situaciones y personajes que han cambiado el mundo de la economía y de la empresa, en definitiva, que han cambiado el mundo de las personas y la sociedad. Por lo tanto, mediante la participación de los estudiantes en el presente proyecto denominado “ECOGENIO” que será desarrollado a través de la red social Instagram se pretende:

- Crear interacción física y virtual de los estudiantes fuera y dentro del aula. Relaciones formales e informales duraderas más allá de una sesión u unos contenidos.
- Dinamizar las sesiones y las clases de las asignaturas también en formato virtual. Administración de Recursos Humanos, Gestión del Punto de Venta y Marketing Digital, Comercio Electrónico son asignaturas muy dinámicas y prácticas en formato presencial pero con este proyecto se pretende que también lo sean de manera virtual a lo largo del tiempo. Lo que se suele decir coloquialmente “Que la asignatura deje huella”.

- Despertar la curiosidad por los hechos económicos y empresariales pasados, presente y futuros. Es necesario conocer la actualidad económica y empresarial haciendo una mirada especial al pasado para entender el futuro y qué mejor forma de hacerlo que descubriéndolo mediante un juego que logra aunar diversión, aprendizaje, y desarrollo de competencias transversales a todos los niveles.
- Poner en valor la importancia que tienen las personas dentro de las organizaciones a la hora de gestionar los recursos y las propias organizaciones porque la gestión de empresas es gestión de personas.
- Vincular las actividades de las asignaturas con la promoción y evolución de los estudiantes y del centro en su conjunto.
- Comparar la aceptación de la actividad con dos modelos de implantación. En una de las asignaturas la actividad se realizará todas las semanas (la del segundo cuatrimestre) y en las otras dos (las del primer cuatrimestre) solo se realizará puntualmente.
- Valorar la implicación de los alumnos de diferentes asignaturas y grados en función de su perfil más orientado o menos a la empresa y a las nuevas tecnologías.

PLAN DE TRABAJO

Fase 1. Creación de la cuenta de Instagram “Ecogenio Usal” y diseño del juego (Septiembre 2022).

Durante la semana 1 del curso (Septiembre 2022) se diseñó un perfil en la red social Instagram que se denominó “Ecogenio_Usal” con dos perfiles: ecogenio.rrhh y ecogenio.gpv. Se trata cuentas privadas a la que sólo tienen acceso el profesorado y a los estudiantes que han participado bajo previa aceptación por parte de los profesores.

Además, fue requisito indispensable que todo aquel estudiante que quiera participar y seguir el perfil de “Ecogenio_Usal” debía ser seguidor previamente de la cuenta de Instagram de la Facultad de Economía y Empresa “economia_usal”. De esta forma, con el proyecto se consigue un doble objetivo:

1. El desarrollo y aprendizaje de los estudiantes en la materia.
2. El desarrollo, la promoción, vinculación y la coordinación de las actividades de las asignaturas con el grado, con el centro y con la sociedad en su conjunto al tener mayor promoción, compromiso y visibilidad.

Al comenzar las asignaturas, es decir, la semana 1 del curso académico 2022-2023 (Septiembre 2022 y Febrero 2023, en función de la asignatura) se explicó la actividad dentro de la sesión de presentación de las asignaturas programadas junto al resto de actividades de las asignaturas y antes de comenzar el juego se publicaron una serie de normas de participación en el perfil de “Ecogenio_Usal” y sus cuentas.

Figura 1. Red Social Instagram



Normas de participación en el juego:

A lo largo de las 14 semanas que tiene el primer y segundo cuatrimestre del curso académico 2022-2023 dentro de las asignaturas “Administración de Recursos Humanos” y “Gestión del Punto de Venta” se plantearon 14 enigmas sobre ideas, personas, empresas y empresarios que han cambiado y/o están cambiando el panorama económico y social. Se plantearon enigmas sobre casos, ejemplos y hechos públicos conocidos que tienen que ver con personajes, empresas o ideas históricas y actuales e incluso sobre sucesiones de hechos o grupos de personas u empresas. En el momento que los estudiantes aceptaron el reto se convierten en investigadores que tienen que descubrir, a base de pistas, enigmas, preguntas y pequeños retos de qué hecho, persona, idea, empresa o empresario se trata.

En el caso de las asignaturas “Gestión del Punto de Venta” y “Marketing Digital, Comercio electrónico” (que tienen lugar en el primer cuatrimestre), se emitieron únicamente 3 enigmas en la semana 4, la semana 8 y la semana 12 de las asignaturas. De esta manera, queremos analizar si la aceptación de la actividad es mayor cuando se entra en una dinámica más duradera en el tiempo (efecto aprendizaje) o si por el contrario, consigue enganchar más si es algo más puntual (efecto saturación).

1. Cada semana se inició con la publicación de una foto que fue denominado como CASO 1 y así hasta llegar a al CASO 14 en la semana 14 del curso en la asignatura “Administración de Recursos Humanos”. En las otras dos asignaturas solo habrá CASO 1, CASO 2 y CASO 3.
2. Todos los investigadores del caso, es decir, los estudiantes que quisieron participar puesto que fue una actividad voluntaria a valorar positivamente dentro de la evaluación continua de la asignatura, han podido hacer preguntas para tratar de descubrir el caso de la semana. El equipo organizador del juego sólo ha podido contestar SI/NO. Los investigadores del caso han podido hacer todas las preguntas que han creído convenientes no siendo necesario esperar los turnos de los demás investigadores.
3. El ganador de la semana fue aquel investigador que resolvió el caso y argumentó en un mismo comentario la persona, idea, empresa, grupo o empresario que fue elegido para esa semana y por qué supuso un progreso para nuestra sociedad.

Fase 2. Desarrollo e implementación de la actividad “Ecogenio” (Febrero a Mayo 2023)

Es importante señalar que el equipo organizador del juego está compuesto por los profesores integrantes del equipo de trabajo dentro de este proyecto de innovación docente, es decir, la profesora Lucía Muñoz Pascual, el profesor Jesús Galende y el profesor Álvaro Garrido Morgado. Ellos han sido los encargados del lanzamiento, gestión y cierre de los casos a lo largo del curso. No obstante, el equipo docente organizador a lo largo del curso ha podido apoyarse en algunos estudiantes encargados para lanzar casos y responder a las preguntas. De esta forma, en la asignatura “Administración de Recursos Humanos”, se dió la oportunidad de que algunos estudiantes ganadores de casos anteriores a partir de la séptima semana tuvieran el privilegio de entrar a formar parte de la organización del juego y así ejercieron un rol de creación y dinamismo activo dentro de la actividad. De esta forma, estos estudiantes a partir de la séptima semana se convirtieron en los encargados de lanzar los casos y responder a las preguntas bajo la supervisión del equipo docente organizador. Por lo tanto, la programación de la actividad a lo largo del curso fue:

Semana 1. Propuesta de CASO 1. Equipo Docente Organizador. Semana 30 de enero al 3 de febrero del 2023.

Semana 2. Propuesta de CASO 2. Equipo Docente Organizador. Semana del 6 al 10 de febrero del 2023.

Semana 3. Propuesta de CASO 3. Equipo Docente Organizador. Semana del 13 al 17 de febrero del 2023.

Semana 4. Propuesta de CASO 4. Equipo Docente Organizador. Semana del 20 al 24 de febrero del 2023.

Semana 5. Propuesta de CASO 5. Equipo Docente Organizador. Semana 27 de febrero al 3 de marzo del 2023.

Semana 6. Propuesta de CASO 6. Equipo Docente Organizador. Semana del 6 al 10 de marzo del 2023.

Semana 7. Propuesta de CASO 7. Equipo Docente Organizador. Semana del 13 al 17 de marzo del 2023.

Semana 8. Propuesta de CASO 8. Estudiante organizador ganador CASO 1. Semana del 20 al 24 de marzo del 2023.

Semana 9. Propuesta de CASO 9. Estudiante organizador ganador CASO 2. Semana del 27 al 29 de marzo del 2023.

Semana 10. Propuesta de CASO 10. Estudiante organizador ganador CASO 3. Semana del 10 al 14 de abril del 2023.

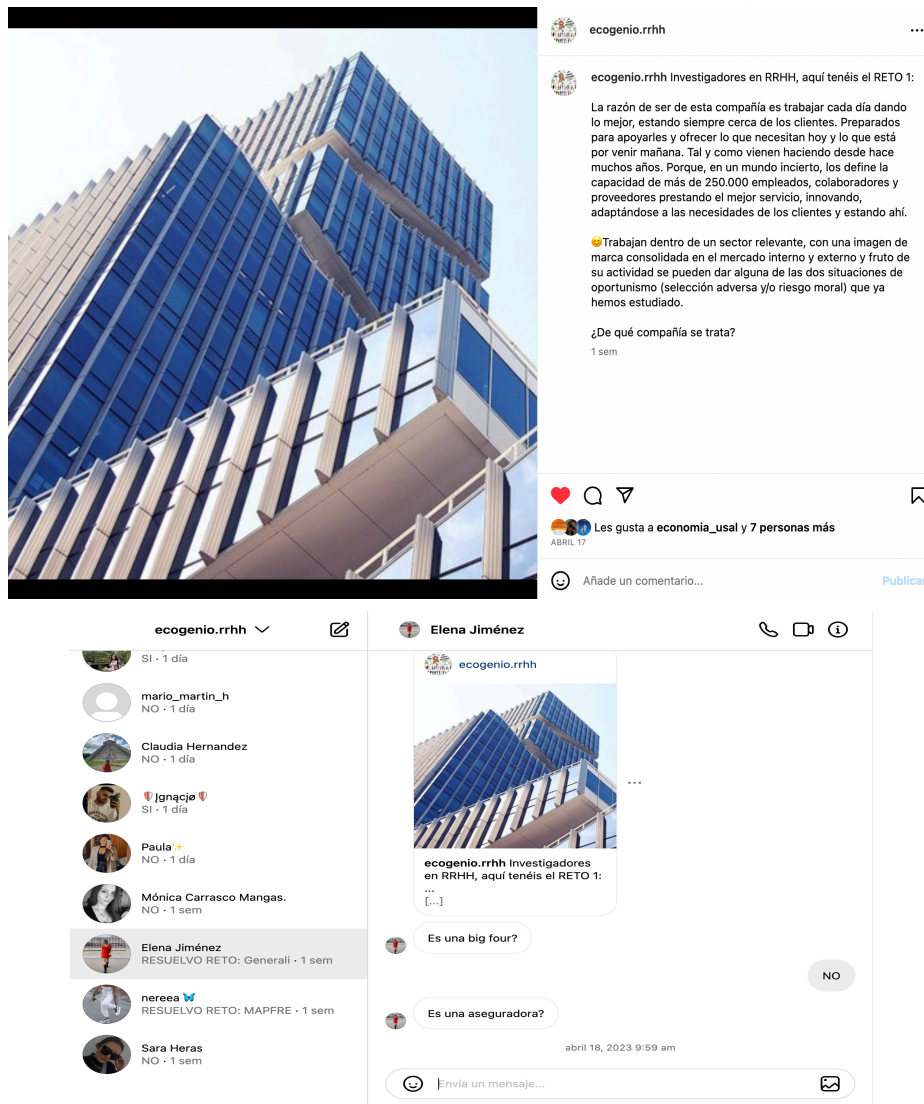
Semana 11. Propuesta de CASO 11. Estudiante organizador ganador CASO 4. Semana del 17 al 21 de abril del 2023.

Semana 12. Propuesta de CASO 12. Estudiante organizador ganador CASO 5. Semana del 25 al 28 de abril del 2023.

Semana 13. Propuesta de CASO 13. Estudiante organizador ganador CASO 6. Semana del 2 al 5 de mayo del 2023.

Semana 14. Propuesta de CASO 14. Estudiante organizador ganador CASO 7. Semana del 8 al 12 de mayo del 2023.

Figura 2. Ejemplo de Caso y preguntas de ecogenio.rrh



En el caso que alguno de los estudiantes investigadores resulte varias veces ganador sólo pudo tener el privilegio de ser estudiante organizador en una ocasión y le cedió dicho privilegio de forma voluntaria a otro estudiante investigador participante debiendo comunicar tal situación al equipo docente organizador de la actividad.

En el caso de las asignaturas “Gestión del Punto de Venta” y “Marketing Digital, Comercio electrónico” (que tienen lugar en el primer cuatrimestre), el calendario fue el siguiente:

Semana 4. Propuesta de CASO 1. Equipo Docente Organizador. Semana 26 al 30 de septiembre del 2022.

Semana 8. Propuesta de CASO 2. Equipo Docente Organizador. Semana 24 al 28 de octubre del 2022.

Semana 12. Propuesta de CASO 3. Estudiante organizador ganador. Semana 21 al 25 de noviembre del 2022.

Las tareas y responsabilidades de los estudiantes organizadores ganadores de los siete primeros casos fueron las siguientes:

1. Pensar y proponer el caso en la semana que le corresponda.
2. Responder SI/NO a las preguntas de sus compañeros en Instagram durante la semana de su caso.
3. Resumir y exponer en 5 minutos la propuesta de su caso y solución delante de sus compañeros y el equipo docente en la clase correspondiente de la semana que les toque proponer su caso.

Figura 3. Ejemplo de Caso y preguntas de ecogenio.gpv

5 Me gusta
ecogenio.gpv Bienvenidos a ecogenio.gpv!

A través de esta dinámica, si os presentarán diferentes pistas para descubrir una empresa 🏢 o empresari@ relacionado con la asignatura de gestión del punto de venta 📦.

Si os darán varias pistas 🗨️ a modo de publicaciones 📄 para que logres averiguar la empresa o el empresari@ misterios@ 🕵️.

Además de estas pistas, podéis realizar preguntas 🗨️ siempre y cuando se puedan responder con sí o no 🙋. Y cuando consideréis que habéis descubierto 🕵️ la empresa o el empresari@, debéis enviar un mensaje privado 📩 indicando claramente "RESUELVO EL RETO:"

Así, con esta sencilla dinámica, sólo queda ponernos manos a la obra 🛠️. Mucha suerte, investigadores 🕵️!!

6 Me gusta
ecogenio.gpv Queridos investigadores,

En este primer reto estamos buscando una empresa que destaca por su buena atención al cliente 😊 y su alta calidad de servicios 🏆, siendo referente en un sector bastante maduro muy afectado por el COVID-19 🙄.

Es un grupo empresarial español creado en mayo de 2013 con un capital social de algo más de 37.000€ y que este año espera facturar alrededor de 50 millones 🤑. Esto demuestra que, a pesar de entrar en un sector maduro, si se hacen las cosas bien y conectas con los clientes, puedes tener mucho éxito 🏆.

Prueba de que esta innovación ha sido bien recibida por sus clientes es que cuentan con valoraciones muy altas en diversos medios, 4,7/5 en web propia (1500 opiniones), 4,4/5 Google (1500 opiniones), 4,5/5 Facebook. Esto les ha hecho recibir muchos reconocimientos en estos años 🏆.

5 Me gusta
ecogenio.gpv Queridos investigadores 😊,

Aunque la empresa se ha visto afectada por el COVID-19 🙄, ha bajado un 10% sus ingresos de explotación en los dos últimos años, su rentabilidad ha aumentado en este periodo 📈. Cuenta en 2021 con unos ingresos de más de 85M€ 🤑, un activo de más de 135M€ y un resultado de ejercicio de más de 2,5M€ 📊.

Ver los 16 comentarios

lydia.plazaa ¿Está relacionado con el transporte? 🗨️
ecogenio.gpv @lydia.plazaa No 🗨️

23 de noviembre de 2022

¿Está relacionado con los carburantes? 🗨️
Responder

¿Está relacionado con el transporte? 🗨️
Responder

@lydia.plazaa No 🗨️
Responder

¿Está relacionada con la electricidad? 🗨️
Responder

@carlos_rbsr No 🗨️
Responder

Está relacionada con la construcción? 🗨️
Responder

@rosanchez1417 No 🗨️

NOTA: Los estudiantes organizadores ganadores de los siete primeros casos fueron los creadores de los siete siguientes. De esta forma, han podido, bajo iniciativa propia y con la supervisión del equipo docente organizador, generar “stories” con una fotografía que refleje con exactitud la idea, persona, personaje, empresa o empresario que han cambiado o están cambiando el mundo económico y social y con una explicación sobre ello.

Las tareas y responsabilidades del equipo docente organizador del proyecto y de la actividad es:

1. Crear, diseñar e implantar el juego en las asignaturas Administración de Recursos Humanos, Gestión del Punto de Venta y Marketing digital, comercio Electrónico, pertenecientes a tres grados y dos facultades diferentes.
2. Gestionar la cuenta “Ecogenio Usal” subiendo, actualizando y contestando cuestiones a los estudiantes investigadores de los casos.
3. Comenzar la actividad y ser los encargados de gestionar completamente los siete primeros casos de juego (o dos en función de la asignatura, según se ha explicado).
4. Comprobar y supervisar las respuestas de los estudiantes investigadores.
5. Comprobar y supervisar propuestas de casos y materiales de los estudiantes organizadores ganadores de los siete primeros casos.
6. Lanzar un pequeño cuestionario al final de juego para comprobar que los estudiantes han entendido la historia y razón de éxito económico y social de cada uno de los 14 casos analizados.

Fase 3. Evaluar la eficiencia y eficacia del juego según los objetivos marcados (Mayo 2023)

Para ello, se tuvieron en cuenta varios parámetros de participación:

1. El número de estudiantes que “siguen” la cuenta “Ecogenio_Usal” en función del número de estudiantes matriculados en las asignaturas.
2. El número de estudiantes que han realizado preguntas para tratar de adivinar los catorce casos planteados.
3. El número de preguntas totales realizadas por los estudiantes para tratar de averiguar alguno de los casos.
4. Número total de casos resueltos.
5. Número de Stories subidas.
6. Caso que ha tenido mayor participación.
7. Número de estudiantes que abandonan el juego.
8. Respuestas y valoraciones de una breve encuesta de satisfacción basada en una escala Likert de cinco puntos con algunas preguntas como:

*La actividad me ha parecido atractiva, útil y cercana porque soy usuario activo en Instagram

*La actividad me ha motivado sólo por el hecho de poder sumar puntos en la evaluación continua de la asignatura.

*La actividad me ha parecido una forma creativa y original de recordar y aprender sobre casos de empresa y empresarios.

*La actividad me ha permitido de forma aplicada y práctica plasmar parte del conocimiento adquirido en la asignatura y en el grado

*La actividad me ha permitido desarrollar nuevas competencias y habilidades útiles para mi futuro

*La actividad me ha permitido reflexionar, razonar y desarrollar un espíritu crítico y de compromiso social.

*En definitiva, considero que mi participación en la actividad ha sido satisfactoria.

9. Todas estas métricas han sido analizadas de forma conjunta y de forma separada haciendo grupos de alumnos según la asignatura en la que se han matriculado, con el objetivo de detectar diferencias en la implicación y valoración para sacar conclusiones sobre la manera más óptima de implantar esta actividad.

Fase 4. Difusión de los resultados (Mayo-Junio 2023)

Una vez finalizado el proyecto, los tres profesores organizadores redactarán un trabajo apoyado en la revisión de la literatura existente sobre las diferentes teorías sobre el desarrollo de dinámicas y juegos en el aula y sus efectos sobre el aprendizaje de los estudiantes y basado en la evidencia obtenida y los resultados de este proyecto para presentar en varios formatos (poster, comunicación y/o paper) en algunos foros y congresos de innovación docente como:

1. La sección de Innovación Docente dentro del Congreso Internacional de la Asociación Científica de Economía y Dirección de Empresas (ACEDE). Fue presentado en Mayo 2023 en León (REINNOVA).
2. Foro Internacional sobre la Evaluación de la Calidad de la Investigación y la Educación Superior (FECIES). Fue presentado en Mayo 2023 de forma electrónica.
3. El Congreso Internacional de Innovación Docente e Investigación en Educación Superior (CIDICO), entre otros. Será presentado en Noviembre 2023 en Madrid.
4. II Jornada de Innovación Docente en Economía de la Empresa de la UVa (JIDEEUVa). Será presentado en Octubre 2023 en Valladolid.
5. REDU 2023: Investigar la Docencia: enseñar y aprender en las disciplinas como objetivo de estudio. Será presentado en Noviembre 2023 en Burgos.

RESULTADOS Y CONCLUSIONES

Para valorar la participación, se ha realizado un recuento de varios parámetros:

- El número de estudiantes que “siguen” las cuentas “ecogenio.rhh” y “ecogenio.gpv”: De 75 alumnos matriculados entre ambas asignaturas de Administración de Recursos Humanos y Gestión del Punto de Venta 65 han solicitado seguimiento de la cuenta.
- El número de estudiantes que han realizado preguntas para adivinar los casos: De los 75 alumnos que han solicitado unirse al perfil 65 han participado activamente generando preguntas.
- El número de preguntas totales emitidas por los estudiantes para resolver los casos: Se han realizado un total de 270 preguntas

- El número total de casos resueltos:

Se han resuelto 20 casos

- El número de “stories” subidas: Se han subido 60 “stories”, es decir una media de 3 por cada caso resuelto.

A continuación, se muestran las preguntas realizadas a través de la encuesta en las que se estableció una escala numérica siendo 1 muy poco y 5 mucho:

Figura 4. Cuestionario



PULSE AQUÍ PARA VER EL CUESTIONARIO DE ECOGENIO

https://docs.google.com/forms/d/e/1FAIpQLSd2QMIBzXLqB2GcBBsQS__aLyHddBLe5eM_Wcdilk1DjiNR7A/viewform?vc=0&c=0&w=1&flr=0

La actividad ha resultado interesante para los estudiantes. Parece que la inclusión de la red social Instagram es una buena herramienta para motivar la participación en este tipo de actividades ya que la motivación es mayor por tratarse de esta red social que por el hecho de subir nota en la asignatura. Parece que el juego ha ayudado a suscitar interés por las asignaturas, así como para mejorar el conocimiento de las mismas. El juego también ha sido positivo para adquirir estas destrezas. Por último, se realizó una pregunta para conocer la opinión general en la que un elevado porcentaje de estudiantes puntuó con 4 y 5 como una actividad beneficiosa.

Las **CONCLUSIONES** obtenidas al término del proyecto docente son las siguientes:

*La red social Instagram es muy utilizada por los estudiantes, por lo que es una buena plataforma para integrar en la enseñanza.

*El juego “Ecogenio” ha sido muy bien aceptado por parte de los estudiantes de la Facultad de Economía y Empresa. Además, ha incrementado su interés por las asignaturas, ha servido para mejorar y afianzar los conocimientos, despertar “curiosidad sobre gestión de personas y gestión del punto de venta”, crear interacción y repasar aspectos históricos y actuales relacionados con las asignaturas.

*El uso e integración de redes sociales en la enseñanza universitaria parece ser una herramienta eficaz en la adquisición de competencias específicas y transversales, pero para que esto suceda es necesario adaptarse a aquellas redes que se encuentren actualmente “de moda”.

RESUMEN DE TRABAJO PRESENTADO EN CONGRESOS DE INNOVACIÓN DOCENTE:

1. **REINNOVA (Presentado en Mayo), FECIES (Presentado en Mayo), JIDEEUVa (Se presentará en Octubre), REDU (Se presentará en Noviembre) → Presentación de Trabajo en formato Comunicación.**

“*ECOgenio*”: UN JUEGO DE INSTRAGRAM PARA DESCUBRIR Y VALORAR LA ECONOMÍA Y LA EMPRESA

Lucía Muñoz-Pascual (luciamp@usal.es); **Álvaro Garrido Morgado** (algamo@usal.es);

Jesús Galende (jgalende@usal.es)

Facultad de Economía y Empresa / Instituto Multidisciplinar de Empresa (IME)/

Universidad de Salamanca

Palabras Clave: Gamificación, Instragram; Motivación; Implicación, Aprendizaje, Reforzamiento.

INTRODUCCIÓN:

Se propone la actividad “ECOgenio” en la que a través del lanzamiento de enigmas se pretende involucrar y motivar a los estudiantes en diversas asignaturas, además de desarrollar capacidades de crítica, investigación, aplicación práctica, innovación, etc.

OBJETIVO:

La gamificación consigue aumentar la implicación de los alumnos con las asignaturas y logra una aplicación práctica de los contenidos de la misma, estableciendo dos procedimientos diferentes (reforzamiento continuo versus reforzamiento intermitente). El objetivo del

presente estudio es analizar si el efecto aprendizaje mejora la experiencia o si, por el contrario, el efecto saturación puede reducir la eficacia de la gamificación. Para ello, nos basamos en las teorías de Reforzamiento de Skinner (1953) y la Teoría de Aprendizaje Condicionado de Pavlov (1927).

MÉTODO:

Se crea un perfil en una red social familiar para el público como Instagram y se plantean enigmas sobre ideas, personas, empresas y empresarios que han cambiado y/o están cambiando el panorama económico y social. Los alumnos, tras seguir el perfil, se convierten en investigadores que deben interactuar a través de preguntas con el objetivo de descubrir el enigma.

En la asignatura de Administración de Recursos Humanos se plantearán 14 retos (uno por semana de curso), mientras que, en las asignaturas de Gestión del Punto de Venta y Marketing Digital, Comercio Electrónico, se plantearán 3 enigmas (uno cada 3-4 semanas). En el primer caso se trata de una asignatura de 4º del Grado en ADE y en el segundo caso se trata de una asignatura de 4º del Grado en Gestión de PYMES. En el estudio han participado un total de 70 estudiantes de manera voluntaria. Para medir las variables utilizamos un cuestionario basado en escalas previas sobre motivación, implicación, saturación y satisfacción en el entorno de aprendizaje digital. Una vez finalizada la actividad se analiza la información estadísticamente y de manera comparada para extraer las principales conclusiones entre asignaturas y participantes.

RESULTADOS:

Los resultados nos demuestran que alumnos de dos grados y con diferente bagaje previo sobre ambas materias si tienen conocimiento previo sobre una temática y además la trabajan su implicación y satisfacción con el desarrollo de la actividad es mayor.

Por otro lado, al exponer a un grupo de estudiantes a un reto semanal y a otro a un reto mensual, vemos que es más efectivo ese reforzamiento continuo que puede crear economías de aprendizaje. En cambio, el reforzamiento intermitente puede evitar la saturación, pero hace que decrezca el compromiso, la implicación y la satisfacción con la actividad.

BREVE CONCLUSIÓN TRAS LOS RESULTADOS OBTENIDOS:

El nivel de implicación y satisfacción redundan en el aumento del conocimiento viendo como es más efectivo el reforzamiento continuo.

2. CIDICO (Aceptado para presentar en Noviembre) → Presentación de Trabajo en formato PÓSTER.

“ECOgenio”: UN JUEGO DE INSTAGRAM PARA DESCUBRIR Y VALORAR LA ECONOMÍA Y LA EMPRESA





Lucía Muñoz-Pascual (luciamp@usal.es)
Álvaro Garrido Morgado (algamo@usal.es)
Jesús Galende (jgalende@usal.es)

IME, Universidad de Salamanca



OBJETIVOS Y FUNDAMENTOS TEÓRICOS

Objetivos en relación al aprendizaje de los estudiantes:

- Implicar y motivar de los estudiantes en el aula.
- Desarrollar sus competencias transversales (trabajo en equipo, comunicación, capacidad de crítica, investigación, toma de decisiones, creatividad...).

Objetivo en relación al diseño y aplicación de este tipo de actividades:

- Establecer el grado de eficacia de una aplicación intensa del juego en un corto periodo de tiempo (reforzamiento continuo) en comparación con una aplicación más suave en un periodo de tiempo más largo (reforzamiento intermitente).

Fundamentos teóricos:

- Teoría del Reforzamiento de Skinner (1953).
- Teoría del Aprendizaje Condicionado de Pavlov (1927).



DISEÑO Y METODOLOGÍA



Se diseña un juego de enigmas (ECOgenio) como metodología docente de gamificación en el aula. Para su aplicación práctica, se plantean dos alternativas: aplicarlo de manera concentrada en unas pocas semanas de clase o aplicarlo a lo largo de más semanas pero menos intensamente. La primera alternativa puede potenciar el efecto aprendizaje pero también un efecto saturación en los estudiantes. Este efecto saturación es evitado con la segunda alternativa, si bien puede también disminuir el efecto aprendizaje. Para ello se crea un perfil en una red social familiar para el público como Instagram y se plantean enigmas sobre ideas, personas, empresas y empresarios que han cambiado y/o están cambiando el panorama económico y social. Los estudiantes se convierten en investigadores que deben interactuar a través de preguntas para resolver el enigma.

Los participantes, todos de manera voluntaria, son 70 estudiantes de 3 asignaturas optativas de 3 grados diferentes (Administración de Recursos Humanos de ADE, Gestión del Punto de Venta de PYMES y Marketing Digital de Comunicación y Creación Audiovisual). Los estudiantes de la primera asignatura reciben hasta 10 retos, mientras que los de las otras dos asignaturas reciben 3 enigmas (uno cada 3-4 semanas).

Para medir la motivación, implicación, saturación y satisfacción en el entorno de aprendizaje digital se elabora un cuestionario basado en escalas previas (Arsarkji et al. 2021; Hew et al. 2018; Ismail et al. 2022; Vate-U-Lan 2020; Zhang y Yu, 2022). Una vez finalizada la actividad, se analiza estadísticamente y de manera comparada toda la información para extraer resultados y conclusiones.











RESULTADOS Y CONCLUSIONES

Todos los grupos de estudiantes, de cualquiera de los dos grados y con cualquier bagaje previo en la materia, aumentaron su implicación y satisfacción gracias al desarrollo de la actividad.

Resulta más efectivo aplicar más retos de manera concentrada (reforzamiento continuo), al crear economías de aprendizaje.

La aplicación de menos retos de manera mensual (reforzamiento intermitente) evita la saturación pero hace que finalmente decrezca el compromiso, la implicación y la satisfacción con la actividad.

En suma, el juego aumenta el nivel de implicación y satisfacción de los estudiantes con la materia, si bien parece más efectivo el reforzamiento continuo, recomendando esta aplicación siempre que sea posible.



REFERENCIAS

- Arsarkji, J., Laohajarsang, T. (2021). "A Design of Personal Learning Network on Social Networking Tools with Gamification for Professional Experience", International Journal of Emerging Technologies in Learning, 16, 18.
- Hew, K.F., Qiao, C., y Tang, Y. (2018). "Understanding Student Engagement in Large-Scale Open Online Courses: A Machine Learning Facilitated Analysis of Student's Reflections in 18 Highly Rated MOOCs", International Review of Research in Open and Distributed Learning, 19, 3.
- Ismail, S.M., D.R. Rahul, I. Patra y E. Rezvani (2022). "Formative vs. summative assessment: impacts on academic motivation, attitude toward learning, test anxiety, and self-regulation skill", Language Testing in Asia, 12, 40.
- Vate-U-Lan, P. (2020). "Psychological impact of e-learning on social network sites: online students' attitudes and their satisfaction with life", Journal of Computing in Higher Education, 32, pp. 27-40
- Zhang, Q. y Yu, Z. (2022). "Investigating and Comparing the Effects on Learning Achievement and Motivation for Gamification and Game-Based Learning: A Quantitative Study Employing Kahoot", Education Research International, Article ID 9855328.

CERTIFICADO FECIES Y JUSTIFICACIÓN ECONÓMICA DE LOS CONGRESOS A LOS QUE HEMOS ASISTIDO Y PRESENTADO HASTA EL MOMENTO (FECIES Y REINNOVA):

1. CERTIFICADO FECIES:



24-26 de MAYO, 2023

El Comité Científico informa que la ponencia titulada **““ECOGENIO”: UN JUEGO DE INSTRAGRAM PARA DESCUBRIR Y VALORAR LA ECONOMÍA Y LA EMPRESA”** cuyos autores son **LUCÍA MUÑOZ PASCUAL, Álvaro Garrido Morgado, Jesús Galende**, ha sido presentada en este Foro.

Y para que así conste y surta los efectos oportunos, se expide la presente certificación a 26 de mayo de 2023.

26 de mayo de 2023



Código de Validación



Organizan



Colaboran



2. FACTURA FECIES:

AEPC

Asoc. Española de Psicología Conductual (AEPC)
 Avenida Divina Pastora, 7, Local 14-Bajo
 18012 - Granada, España
 GRANADA
 Teléfono :
 C.I.F. ES G-23.220.056



Factura	FECHA	N.º CLIENTE
023FORC 107	23/03/2023	28
CONDICIONES DE PAGO		DEPARTAMENTO
Transferencia		3. FORO

Q-3.718.001-E

REFERENCIA	CONCEPTOS		Cantidad	Precio Unidad	Dto.	IMPORTE NETO	
	Inscripción Actividad formativa XX Foro Internacional Evaluación de la Calidad de la Investigación y la Educación Superior (FECIES), 24-26 de mayo, 2023 de: LUCÍA MUÑOZ PASCUAL		1,000	200		200,00	
	"Entidad exenta de IVA"						
SUMA NETO	D.T.O. P.P.		BASE IMPONIBLE	I. V. A.		REC. EQUIV.	TOTAL
	%	IMPORTE		%	IMPORTE		
200,00			200,00				200,00

Total líneas: 1

3. JUSTIFICANTE TRANSFERENCIA REINNOVA:



Banco Santander S.A. Domicilio social: Paseo de Pereda, 9-12. 39004 Santander R.M. de Cantabria, Hoja 286, Folio 64, Libro 5º de Sociedades, Insc. 1ª CIF: A-39000013 BIC: BSCHESTM

Resumen transferencia nacional

De: Muñoz Pascual Lucia ES*****6217	A: Universidad De León ES*****2246
Fecha Operación 04/05/2023	Importe Ordenado 100,00 EUR
Concepto 76131688D-2710	Tipo Transferencia Ordinaria
Periodicidad Puntual	Referencia 0049 6780 632 BBDRYPP
Envío Urgente No	
Total de Gastos 0,00 EUR	Importe Total 100,00 EUR

Este justificante es provisional y carece de toda validez sin una autenticación explícita del banco

4. JUSTIFICANTE TRANSFERENCIA CIDICO:



Banco Santander S.A. Domicilio social: Paseo de Pereda, 9-12. 39004 Santander R.M. de Cantabria, Hoja 286, Folio 64, Libro 5º de Sociedades, Insc. 1ª CIF: A-39000013 BIC: BSCHESTM

Resumen de transferencia

Fecha de envío: 29 jun 2023

De: CUENTA SANTANDER ES*****6217	A: Congreso V CIDICO ES*****7453	
Importe 150,00€	Concepto LUCÍA MUÑOZ PASCUAL	
Periodicidad Puntual	Fecha 30 jun 2023	
Comisión 0,00€	Gastos correo 0,00€	Importe adeudar 150,00€

Este justificante es provisional y carece de toda validez sin una autenticación explícita del banco

Otros gastos viajes y manutención:

1. Bus Salamanca-León (16,30) y Bus León-Zamora-Salamanca (11+5,60)= 32,90 euros
2. Dieta Manutención Comida de REINNOVA: 37,40 euros

Nota: Aceptado trabajo y pagada inscripción para presentar a CIDICO y pendiente de enviar en JIDEEUVa (inscripción gratis) y REDU (inscripción 135 euros).



Inicio / congresos / inscripción tarifa reducida congreso burgos socio redu

inscripción tarifa reducida congreso burgos socio redu

135,00 €

Inscripción hasta el 5/11/23

La inscripción en el congreso sólo cubre la matrícula y el certificado, no cubre ni el almuerzo ni las cenas.

- 1 +

Añadir a mi pedido

CONGRESO REDU 2023

Otros gastos viajes y manutención pendientes:

1. **Viaje Salamanca-Sevilla-Salamanca (pendiente) para CIDICO**
2. **Dieta Manutención Comida CIDICO (2 días): 74,80 euros**
3. **Viaje Salamanca-Burgos-Salamanca (pendiente) para REDU**
4. **Dieta Manutención Comida REDU (2 días): 74,80 euros**

LIQUIDACIÓN FINAL:

FINANCIACIÓN CONCEDIDA EN EL PROYECTO → 700 EUROS

INSCRIPCIÓN FECIES → 200 EUROS

INSCRIPCIÓN REINNOVA → 100 EUROS

INSCRIPCIÓN CIDICO → 150 EUROS

INSCRIPCIÓN REDU → 135 EUROS

GASTOS VIAJES Y MANUTENCIÓN → 115 EUROS

TOTAL → 700 EUROS