

Uso de simuladores de negocios como herramienta de aprendizaje en la carrera de gestión: resultados y compromisos

Use of business simulators as a learning tool in the management career: results and commitments

Renato Gandolfi Castagnola¹

¹ Pontificia Universidad Católica del Perú, Perú

rgandolfi@pucp.pe

RESUMEN. El uso de simuladores de negocios en espacios de enseñanza a nivel mundial no es nuevo y en línea a ello, en nuestras realidades cada día son más los centros de enseñanza superior que vienen integrando su uso en sus procesos formativos, tratando con ellos de clarificar y mejorar los procesos de enseñanza hacia los alumnos, siempre pensando en generar nuevos espacios y maneras de involucrar y llamar la atención a las nuevas generaciones de estudiantes que cada día también vienen evolucionando y solicitando aprendizajes innovadores y aplicativos. La investigación, realizada en el marco del curso de Juego de Negocios que se dicta en la Facultad de Gestión y Alta Dirección de la Pontificia Universidad Católica del Perú, tuvo como objetivo principal analizar los resultados comparativos sobre las competencias que los alumnos vienen desarrollando en la carrera luego de su paso por el curso y bajo una metodología específica desarrollada.

ABSTRACT. The use of business simulators in teaching spaces worldwide is not new and in line with it, in our realities every day more higher education centers are integrating their use in their training processes, trying with them to clarify and improve the teaching processes towards students, always thinking about generating new spaces and ways of involving and drawing attention to the new generations of students who are also evolving every day and requesting innovative and applicative learning. The research, carried out within the framework of the Business Gaming course given at the Faculty of Management and Senior Management of the Pontificia Universidad Católica del Perú, had as its main objective to analyze the comparative results on the competencies that students have been developing in the career after passing through the course and under a specific methodology developed.

PALABRAS CLAVE: Simuladores de negocios, Serious games, Metodología de enseñanza, Competencias genéricas, Competencias específicas, Modelo formativo.

KEYWORDS: Business simulators, Serious games, Teaching methodology, Generic competences, Specific competences, Training model.

1. Introducción

En los últimos 4 años hemos tenido la experiencia de integrar en nuestra facultad, la de Gestión y Alta Dirección de la Pontificia Universidad Católica del Perú (FGAD-PUCP), algunos cursos que durante todo un semestre utilizan simuladores de negocios.

En este tiempo es que se desarrolló una metodología propia en términos de enseñanza y aprovechamiento en el dictado y uso de simuladores.

Durante estos últimos años y en paralelo a lo anteriormente mencionado se realizó en nuestra facultad un proceso dirigido al desarrollo del Modelo Formativo por Competencias que direccionó a la facultad en un proceso de enseñanza diferenciado y actualizado y que además nos ayudó a poder enmarcar y desarrollar la presente investigación.

Es por ello, que teniendo como base el modelo mencionado, el cual se basa y menciona competencias genéricas y específicas, se integraron algunas de ellas al estudio para poder conocer el grado o nivel de cambio en esas competencias luego de que los alumnos llevaran un curso de simuladores, que para el presente estudio es el curso de Juego de Negocios, contrastándolas al inicio del curso con los resultados al finalizar el curso y teniendo en cuenta durante el desarrollo del curso la metodología propia desarrollada.

2. Los simuladores de negocios

Los simuladores de negocios se definen como un modelo que representa de una manera realista las cotidianas operaciones de una empresa real. Para Gilbert (2006, p 12), los simuladores se utilizan como herramientas en el área de aprendizaje, porque permiten tomar decisiones de tipo financiero, producción, mercadotecnia, recursos humanos, clientes, proveedores, etc.

Así, el uso de simuladores de negocios nos acerca a representar la realidad y desarrollar la capacidad de toma de decisiones y trabajo en equipo. Además, el uso de los simuladores apoya el desarrollo de competencias en los alumnos tales como capacidad de análisis y gestión de información, formulación de estrategias, creatividad, pensamiento grupal, experimentación, ensayo y error, interrelación de datos aislados, suposición de conclusiones, entre otros.

De acuerdo con Serradell, existen conceptos que se deben considerar para determinar qué es un juego de simulación de negocios: por un lado, una simulación “[...] es una representación de la realidad, que puede ser un modelo abstracto, simplificado o acelerado de un proceso. Pretende tener una similitud de comportamiento similar al sistema original” (Greco como se cita en Serradell, 2014, p. 88); por otro, una simulación de negocios “combina las características de un juego (competencia, cooperación, reglas, participantes, rol) con los de una simulación” (Greco como se cita en Serradell, 2014, p. 88). De esta manera, Serradell concluye que un juego de simulación de negocios es un juego serio en un entorno empresarial que permite evaluar las acciones de los jugadores y formarlos en competencias empresariales (Serradell 2014, p. 89).

Es así como otros autores exponen que los juegos de simulación de negocios son herramientas valiosas de pedagogía, puesto que contribuyen en la enseñanza entretenida sobre la gestión de un negocio de tal forma que los estudiantes aprenden a aprender de las consecuencias de las decisiones que tomen para la empresa (Garizurieta, Muñoz, Otero & González, 2018, p. 22). Esta forma de aprendizaje contribuye con acercar el mundo académico con el profesional y con la necesidad de enseñar las habilidades propias de este mundo como la solución de problemas, toma de decisiones trabajo en equipo y habilidades gerenciales (Fitó, Hernández & Serradell, 2013, p. 453).

De acuerdo con varios estudios el aprendizaje experiencial que puede brindar un simulador de negocios puede resaltar el uso de técnicas de análisis, trabajo en equipo, toma de decisiones y gestión de la información, además de estimular el aprendizaje autónomo en un contexto más experiencial (Fitó et al., 2013, p. 454).



Según vamos viendo, el uso de simuladores de negocios amplía criterios y permite aproximarse de manera vivencial al rol de gestión que más adelante ejercerán los alumnos en entornos empresariales diversos, poniendo en práctica muchos conocimientos aprendidos durante la carrera (Gandolfi, 2015, p. 2).

3. Contexto actual

No cabe duda para quienes estamos frente al reto de formación de futuros profesionales, de aquellos quienes dirigirán las riendas de nuestros países en unos años más, que tengamos una serie de cuestionamientos pensados en mejoras sobre nuestra manera de trasladar lo que sabemos y más aun lo que quisiéramos que se lleven de nosotros.

Es en esos momentos que surgen siempre preguntas sobre si es necesario realizar permanentemente ajustes en nuestras metodologías de enseñanza, que vayan de la mano con lo que se va a requerir a futuro, y no sólo pensando en el largo plazo, más bien pensando también en un corto plazo, es por lo que veo y pienso que el uso de simuladores de negocios en clases nos da una perspectiva de acción sobre el particular de una manera un poco más concreta.

Para lograr entender, en mejor magnitud, el tema precedente y de paso tratar de alcanzar un siguiente nivel en el proceso de enseñanza es que se propuso gestionar un mayor acercamiento a la relación que existe entre los simuladores y los alumnos que participan en los cursos donde los utilizamos, los mismos que toman todo un semestre en desarrollarse.

Siendo un primer acercamiento, es que se pensó comenzar por lo más simple, realizar una investigación para conocer la repercusión del uso de simuladores en la mejora de las competencias que los alumnos van desarrollando en la carrera de Gestión, sin dejar de lado un aspecto de crítica constructiva sean cuales sean los resultados.

El uso natural de un simulador de negocio debe de venir acompañado de toda una metodología específica, que para el caso del curso y del estudio se denomina, “acercamiento personalizado en el proceso de generación de valor en los futuros egresados”, es decir de las personas que a futuro gestionarán las decisiones para seguir construyendo nuestras economías y volverlas siempre sostenibles.

Esta herramienta busca nuevas maneras de facilitar y trasladar las enseñanzas en entornos realistas de cómo se gestionan situaciones empresariales que posiblemente tendrán que enfrentar en sus carreras más adelante, sin embargo, más que sólo sentirse en una posición diferente y decisora, el uso de simuladores también nos debe de acompañar a un momento diferente y retador para tratar de poner en estos escenarios los conocimientos adquiridos en la carrera.

Es por lo que, en este año, además de ser un año atípico, se pensó en que se podía integrar un estudio relacionado en esos temas, y a priori tratando de visualizar si la metodología que se viene integrando en el curso viene siendo la idónea.

La investigación se encuentra compuesta por varias etapas que se desarrollaron en el ciclo 2020 – 2 que comprendió entre los meses de agosto y diciembre del año 2020.

4. Desarrollo del curso

De acuerdo al sílabo del curso, denominado Juego de Negocios, los alumnos participantes tienen como objetivo principal que puedan estructurar y presentar al final del curso un plan estratégico de gestión de una empresa a partir del análisis integral tanto de la información sobre la empresa como la del mercado donde se desarrolla, para lo cual deben demostrar calidad profesional al aplicar los conceptos teóricos aprendidos durante la carrera, así como desarrollar un entorno de gestión que pueda apoyar las tomas de decisiones y que esta sea óptima para el desarrollo de la empresa. Para alcanzar este objetivo, se establecen diferentes etapas

en las cuales el alumno se ve enfrentado a alcanzar objetivos específicos respectivamente.

Primeramente, se establece un acercamiento con la empresa a analizar y con el simulador de negocios. Es así como el primer objetivo específico es que el alumno logre analizar la información relacionada a la empresa y su entorno de forma integral a través de procesos de investigación e integrando también conocimientos propios y complementarios al ámbito de la gestión.

La segunda etapa corresponde al desarrollo de un plan de negocios y la toma de decisiones preliminares respecto a la empresa, de esta manera, el alumno diseña propuestas que faciliten la gestión estratégica del sistema organizacional buscando que éstas sean integrales de aplicación tanto a corto como largo plazo.

La tercera etapa es la de la competencia en la que el tercer objetivo es que el alumno sea capaz de “resolver problemas demostrando un pensamiento sistémico y crítico al tomar decisiones de manera progresiva en el simulador; trabajando en equipos multidisciplinarios para el logro de los resultados de la organización, demostrando habilidades de negociación, respetando y valorando el aporte de sus demás miembros”.

Finalmente, en una cuarta etapa se presentan los resultados finales respecto al análisis de resultados obtenidos a lo largo del ciclo en la cual se pone en evidencia el logro del objetivo general. Es necesario resaltar que el desarrollo de este curso es 100% virtual a través de videoconferencias y acompañamiento del docente tanto en la enseñanza de conceptos académicos como en la orientación sobre el uso de las herramientas y el seguimiento del avance de los alumnos y equipos de trabajo.

Por otro lado, el simulador de negocios que se utilizó en el curso fue el Techcompany desarrollado por Companygame. Los simuladores de esta compañía presentan diferentes niveles de dificultad del 1 al 7 y se enfocan en diferentes sectores ante los cuales los participantes se ven sumergidos en las problemáticas propias de cada sector (CompanyGame, n.d.).

Techcompany es un simulador de nivel avanzado de dificultad (nivel 5) del sector de tecnología con modalidad competitiva en equipos. Este simulador “reproduce el escenario competitivo de cinco compañías de hardware y software que deben competir entre sí” (CompanyGame, n.d.). Al inicio de la competencia todas se encuentran en la misma posición competitiva la cual va variando respecto a la toma de decisiones que realicen durante el juego. El simulador se concentra en tres productos: consolas de juego, tablets y smartphones cada uno con cinco segmentos de demanda (CompanyGame, n.d.).

Es así como la toma de decisiones a que los participantes se verán enfrentados se enfoca en principalmente en los siguientes aspectos que se encuentran alineados a la formación que reciben previamente durante la carrera (Tabla 1):

Aspecto	Enfoque
Mercados	Entrada en nuevos mercados.
Producción	Ampliación de la capacidad de producción
Productos	Diseño e innovación de productos
Precios	Precios por producto y mercado
Promoción	Priorización de segmentos de demanda y presupuesto en promoción por mercado y producto
Previsiones	Estimación de volumen de ventas por producto
Comercialización	Promoción del producto en punto de venta y descuentos por canal de comercialización
Recursos humanos	Capacitación del personal
Investigación de mercado	Compra de investigaciones

Tabla 1. Tomas de decisiones. Fuente: Elaboración propia a partir de CompanyGame (n.d.).

Es en esta parte, que se presenta un contexto de integración entre el desarrollo del curso a partir de sus propios objetivos con el uso adecuado del simulador de negocios TechCompany para así evaluar el progreso de las competencias de los alumnos participantes. El documento busca presentar secuencialmente las variantes



significativas de las competencias genéricas y específicas previamente seleccionadas y que presentaremos a continuación, y de paso ver si la metodología que se aplica es mejorable y/o la adecuada.

En línea a ello a continuación se mencionará la secuencia general metodológica que apoya el desarrollo del curso.

5. Metodología

Para el desarrollo del curso de Juego de Negocios se utiliza en líneas generales la siguiente secuencia metodológica:

- Acercamiento y dinámicas internas grupales – Conociendo al equipo. El trabajo será elaborado en equipos conformados por 4 alumnos.
- Presentación del reto general, el simulador, las fases a desarrollar, etc.
- Revisión del diseño y propuestas de estrategias y decisiones para integrar en el simulador. Análisis de resultados y Feed Back.
- Clases alternadas entre sesiones teóricas, de asesoría y uso del simulador, ya sea en periodo de prueba como en las etapas de decisiones reales.
- Las sesiones teóricas permitirán abordar los aspectos conceptuales sobre cada tema aplicando técnicas de enseñanzas innovadoras y diferenciadas (videos, trabajos grupales en clase, etc.).
- Las asesorías internas con el docente permitirán realizar notas de seguimiento de la relación alumno / grupo – simulador, para orientar progresivamente el trabajo hacia el resultado esperado.
- Motivación de manera permanente a los alumnos para que participen activamente en cada clase compartiendo los conocimientos adquiridos con los otros equipos. Uso de gamificación, juegos, concursos, etc.
- Comprensión del proceso de análisis y la atención de alternativas de solución comunes antes las dificultades presentadas.
- Se espera que cada equipo de alumnos realice 6 tomas de decisiones y presenten los análisis y resultados de estas en un documento final expuesto, se realizará una exposición parcial de las 3 primeras tomas de decisiones.
- Cada equipo tendrá como máximo 15 minutos para poder exponer los resultados del simulador, así como las conclusiones y recomendaciones para cada empresa simulando estar frente a un directorio conformado por representantes de los otros equipos y el docente. (Feed back inmediato uso de herramienta Mentimeter).
- La metodología de evaluación se basa en avances, participaciones, exposiciones y evaluación grupal interna, así como premios por logros y objetivos alcanzados.

Este desarrollo metodológico contribuye y soporta el proceso de aprendizaje, desde nuestro punto de vista, para lograr los objetivos de mejora de las competencias a analizar, por ello se le incluye para efectos de tenerlo en cuenta cuando se analicen los resultados.

Al respecto y como mencionamos anteriormente, el presente análisis busca evaluar el desarrollo y evolución de una serie de competencias que forman parte del modelo formativo de la FGAD PUCP (ver Tabla 2) a partir del avance a través de cada una de las etapas del curso y el uso del simulador de negocios. Es así como, en este caso de estudio, se tomó como muestra a un grupo de 29 estudiantes que llevaron el curso durante 15 semanas y participaron de forma voluntaria en el estudio respondiendo dos encuestas sobre el estado de dichas competencias una al inicio del curso y otra a final.

Se presentan a continuación las seis Competencias Genéricas (GC) y cuatro Competencias Específicas (GE) utilizadas durante el estudio (Tabla 2):

Competencias	Códigos
CG: "Emprender o poder emprender iniciativas de manera creativa y propuestas para el desarrollo y la sostenibilidad de las organizaciones, ya sean del sector privado, público o social"	C1
CG: "Conoces y gestionas tus propias capacidades demostrando iniciativa y creatividad."	C2
CG: "Realizas propuestas de mejora innovadoras y resuelves problemas demostrando un pensamiento sistémico y crítico."	C3
CG: "Trabajas en equipos multidisciplinarios para el logro de los resultados, demostrando habilidades de negociación, respetando y valorando el aporte de sus demás miembros."	C4
CG: "Elaboras y ejecutas procesos de investigación, integrando conocimientos propios y complementarios al ámbito de la gestión, que te permiten sustentar tus decisiones."	C5
CG: "Te comunicas de manera asertiva y efectiva oralmente y por escrito."	C6
CE: "Proyectas o proyectarías estrategias a largo plazo y actúas o actuarías en el corto plazo, generando valor en las organizaciones."	C7
CE: "Comprendes las dinámicas económicas y financieras que te permiten evaluar y tomar decisiones de inversión y financiamiento."	C8
CE: "Gestionas o gestionarías la organización como un sistema de procesos interrelacionados con el objetivo de satisfacer los requerimientos de los clientes o usuarios internos y externos de la misma."	C9
CE: "Organizas y recopilas información para comprender las necesidades y expectativas del público objetivo en una organización, desplegando estrategias comerciales y de comunicación."	C10

Tabla 2. Codificación de las competencias. Fuente: Elaboración propia.

En la primera encuesta, que se realizó al inicio del curso, se presentaron las siguientes preguntas con opciones de respuesta correspondientes a una escala de valoración desde "Debajo del promedio" hasta "Excelente" de acuerdo con su percepción personal sobre el nivel de desarrollo inicial de las diez competencias mencionadas (Tabla 3).

Preguntas de inicio				
Debajo del promedio	Por Mejorar	Promedio	Bueno	Excelente
¿Emprendes o podrías emprender iniciativas de manera creativa y propuestas para el desarrollo y la sostenibilidad de las organizaciones, ya sean del sector privado, público o social ?.				
¿Conoces y gestionas tus propias capacidades demostrando iniciativa y creatividad ?.				
¿Realizas propuestas de mejora innovadoras y resuelves problemas demostrando un pensamiento sistémico y crítico ?.				
¿Trabajas en equipos multidisciplinarios para el logro de los resultados, demostrando habilidades de negociación, respetando y valorando el aporte de sus demás miembros ?.				
¿Elaboras y ejecutas procesos de investigación, integrando conocimientos propios y complementarios al ámbito de la gestión, que te permiten sustentar tus decisiones ?.				
¿Te comunicas de manera asertiva y efectiva oralmente y por escrito? .				
¿Proyectas o proyectarías estrategias a largo plazo y actúas o actuarías en el corto plazo, generando valor en las organizaciones? .				
¿Comprendes las dinámicas económicas y financieras que te permiten evaluar y tomar decisiones de inversión y financiamiento? .				
¿Gestionas o gestionarías la organización como un sistema de procesos interrelacionados con el objetivo de satisfacer los requerimientos de los clientes o usuarios internos y externos de la misma? .				
¿Organizas y recopilas información para comprender las necesidades y expectativas del público objetivo en una organización, desplegando estrategias comerciales y de comunicación? .				

Tabla 3. Preguntas de entrada de nivel de competencias gerenciales. Fuente: Elaboración propia.



Luego, en la segunda encuesta (de salida), se pregunta sobre el grado de mejora de las mismas competencias luego del desarrollo del curso a través de escalas de valoración que van desde “No he mejorado en nada” hasta “He mejorado considerablemente” (Tabla 4).

Consultas luego del desarrollo del curso y sobre la competencia siguiente:				
No he mejorado en nada	He mejorado muy poco	He mejorado en algo	He mejorado definitivamente	He mejorado considerablemente
"Emprender o poder emprender iniciativas de manera creativa y propuestas para el desarrollo y la sostenibilidad de las organizaciones, ya sean del sector privado, público o social"				
"Conoces y gestionas tus propias capacidades demostrando iniciativa y creatividad."				
"Realizas propuestas de mejora innovadoras y resuelves problemas demostrando un pensamiento sistémico y crítico."				
"Trabajas en equipos multidisciplinarios para el logro de los resultados, demostrando habilidades de negociación, respetando y valorando el aporte de sus demás miembros."				
"Elaboras y ejecutas procesos de investigación, integrando conocimientos propios y complementarios al ámbito de la gestión, que te permiten sustentar tus decisiones."				
"Te comunicas de manera asertiva y efectiva oralmente y por escrito."				
"Proyectas o proyectarías estrategias a largo plazo y actúas o actuarías en el corto plazo, generando valor en las organizaciones."				
"Comprendes las dinámicas económicas y financieras que te permiten evaluar y tomar decisiones de inversión y financiamiento."				
"Gestionas o gestionarías la organización como un sistema de procesos interrelacionados con el objetivo de satisfacer los requerimientos de los clientes o usuarios internos y externos de la misma."				
"Organizas y recopilas información para comprender las necesidades y expectativas del público objetivo en una organización, desplegando estrategias comerciales y de comunicación."				

Tabla 4. Preguntas de salida de nivel de competencias gerenciales. Fuente: Elaboración propia.

6. Resultados

Luego de la aplicación de ambas encuestas con una diferencia de 15 semanas en el mismo grupo poblacional se tienen los siguientes resultados sobre el desarrollo y mejora de dichas competencias, los mismos que se presentarán en el siguiente orden, primero la percepción inicial del nivel de desarrollo de todas las competencias, luego se presentará la comparación individual de cada competencia, mientras que al final se presentará la percepción general de la sobre las competencias luego de llevar el curso.

Inicialmente, los participantes del curso y, por tanto, de este estudio, ingresaron con el siguiente nivel de percepción del desarrollo de sus competencias (Figura 1):

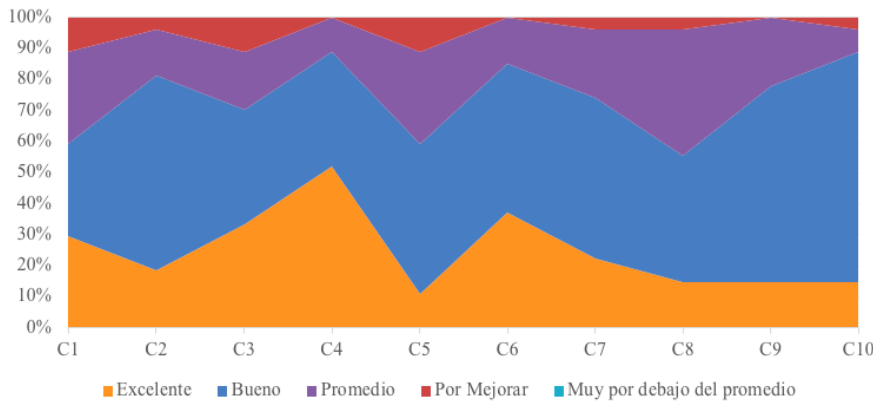


Figura 1. Nivel de Desarrollo de Competencias – Inicio del curso. Fuente: Elaboración propia.

Se puede ver que la percepción de los participantes fue que, antes de empezar el curso, ya tenían un nivel bueno de desarrollo de estas competencias con un promedio de 49%, mientras que un 25% manifestó tener un

nivel excelente, un 21% con un nivel promedio y un 7% con necesidad por mejorar estas competencias.

En el gráfico anterior se puede apreciar que las competencias que los alumnos consideran que tenían mejor desarrolladas al inicio del curso son la C4, C6, C2 y C10; mientras que, las que consideran tener menos desarrolladas son la C5 y C8.

No obstante, para entender a profundidad el grado de impacto del desarrollo del curso y del uso del simulador de negocios, se procederá a presentar la variación en la percepción del nivel de desarrollo de cada competencia al inicio y fin del curso Juego de Negocios.

Sobre la competencia C1 (Figura 2), inicialmente solo el 10% de los alumnos consideraba que tenía esta capacidad por mejorar, el 30% consideraba que se encontraba en un nivel promedio de desarrollo, mientras que el 60% consideraba que esta capacidad estaba bien y excelentemente desarrollada. No obstante, ante esta percepción inicial de los alumnos con tendencia a la excelencia, se puede observar que, al finalizar el curso, hubo un 100% de mejora en la percepción del desarrollo de esta competencia. De esta manera, el 62% considera que ha mejorado definitiva y considerablemente.

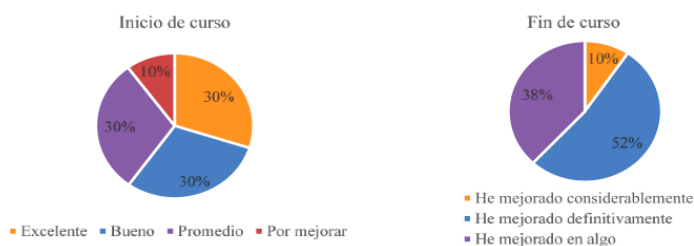


Figura 2. Empezar o poder empezar iniciativas de manera creativa y propuestas para el desarrollo y la sostenibilidad de las organizaciones, ya sean del sector privado, público o social. Fuente: Elaboración propia.

Respecto a la competencia C2 (Figura 3), el 19% de los participantes ingresaron con un nivel promedio y aún por mejorar. Al finalizar el curso nuevamente todos evidenciaron mejoras, no obstante, solo el 5% manifestó haber mejorado muy poco esta competencia. Por otro lado, el 80% de los alumnos ingresó al curso considerando que el nivel de desarrollo de sus competencias era bueno y excelente, no obstante, se puede observar que hubo un nivel de impacto definitivo y considerable en la mejora de esta competencia.

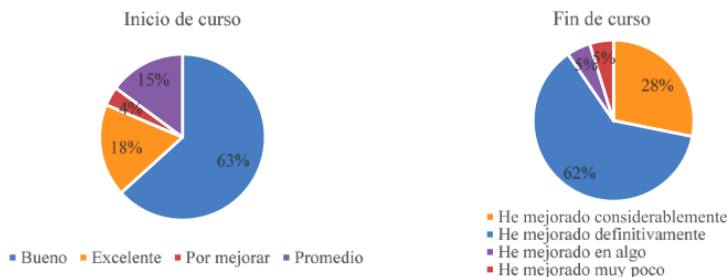


Figura 3. Conoces y gestionas tus propias capacidades demostrando iniciativa y creatividad. Fuente: Elaboración propia.

En la competencia C3 (Figura 4), el 19% percibió tener un desarrollo promedio de esta competencia, mientras un 11% que aún tenía esta competencia por mejorar; por otro lado, el 33% y 37% percibió tener un buen y excelente nivel de desarrollo. Ante esta situación, el 100% mejoró al fin de curso, mostrando un cambio considerable en la percepción de su nivel de desarrollo de esta competencia, pues el 67% manifiesta haber tenido una mejora definitiva, mientras que el 29% una mejora considerable.

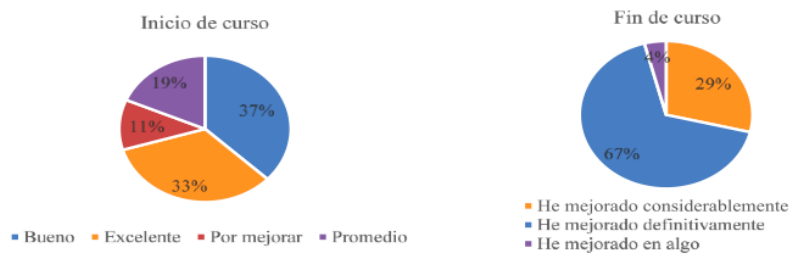


Figura 4. Realizas propuestas de mejora innovadoras y resuelves problemas demostrando un pensamiento sistémico y crítico. Fuente: Elaboración propia.

Acercas de la competencia C4 (Figura 5), se puede apreciar que es una competencia que los alumnos consideran tener altamente desarrollada, dado que el 52% indica haber iniciado con un nivel excelente de esta competencia, mientras que solo el 11% manifestó haber iniciado con un nivel promedio. Sin embargo, incluso ante este favorable inicio, los alumnos lograron percibir mejoras al 100%, desde un 24% que percibió algunas mejoras hasta un 29% que percibió haber mejorado considerablemente.

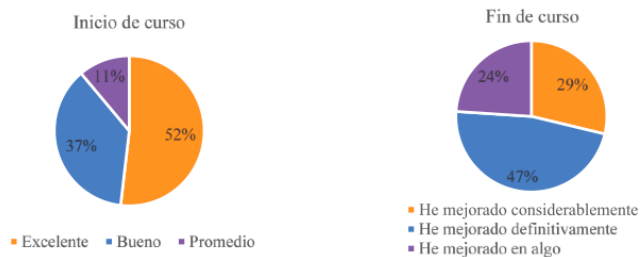


Figura 5. Trabajas en equipos multidisciplinarios para el logro de los resultados, demostrando habilidades de negociación, respetando y valorando el aporte de sus demás miembros. Fuente: Elaboración propia.

Sobre la competencia C5 (Figura 6), un 30% de alumnos ingresó con un nivel promedio de desarrollo de esta capacidad, mientras el 11% manifestó que aún debía mejorarla; mientras que el 48% consideró ser bueno en esa capacidad. No obstante, al final del curso hubo un 90% de mejora entre definitiva con 66% y considerable con 24%, mientras que solo un 5% de alumnos que manifestaron muy poca mejora de esta capacidad.

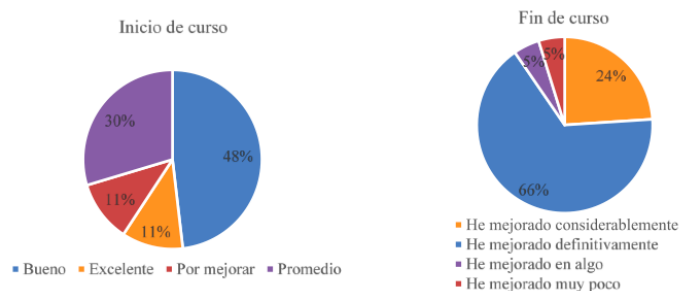


Figura 6. Elaboras y ejecutas procesos de investigación, integrando conocimientos propios y complementarios al ámbito de la gestión, que te permiten sustentar tus decisiones. Fuente: Elaboración propia.

Respecto a la capacidad C6 (Figura 7), se puede apreciar nuevamente que es una capacidad altamente desarrollada por los alumnos desde el inicio del curso con un 37% de alumnos que se consideran excelentes en esta capacidad ante solo un 15% que indica haber iniciado con un nivel de desarrollo promedio. No obstante, aún con ese nivel de percepción inicial favorable, los estudiantes manifestaron haber mejorado esta

capacidad de forma definitiva en 48% y considerablemente en 38%.

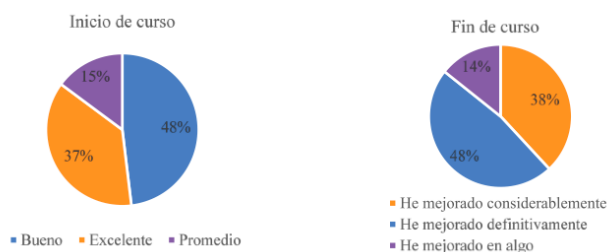


Figura 7. Te comunicas de manera asertiva y efectiva oralmente y por escrito. Fuente: Elaboración propia.

En la competencia C7 (Figura 8), se puede ver que el 64% de los estudiantes consideraron haber tenido un nivel bueno y excelente en esta capacidad, mientras que el 22% consideró haber tenido un nivel promedio y el 4% indicó que tenía esta capacidad por mejorar. Ante esto, se puede observar que, al finalizar el curso, el 85% mejoró considerable y definitivamente, y un 15% mejoró en algo.

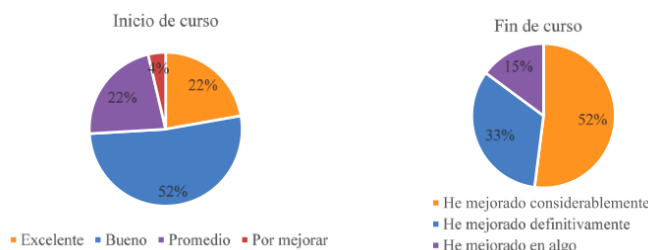


Figura 8. Proyectos o proyectarías estrategias a largo plazo y actúas o actúas en el corto plazo, generando valor en las organizaciones. Fuente: Elaboración propia.

Sobre la competencia C8 (Figura 9), el 45% de los participantes manifestaron haber empezado el curso con un nivel promedio y por mejorar de esta competencia, mientras que el otro 55% consideró haber tenido un nivel bueno y excelente en el desarrollo de esta capacidad. Ante ello, al finalizar las 15 semanas del curso, solo un 5% de alumnos manifestaron muy poca mejora, mientras que el 90% manifestó haber mejorado entre definitiva y considerablemente.

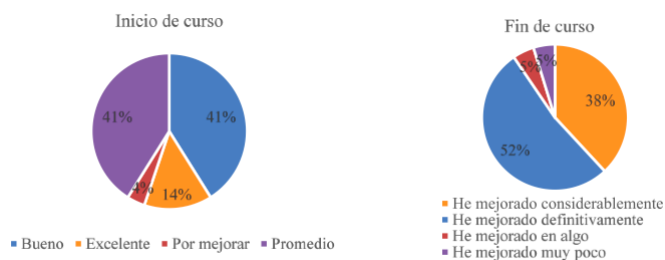


Figura 9. Comprendes las dinámicas económicas y financieras que te permiten evaluar y tomar decisiones de inversión y financiamiento. Fuente: Elaboración propia.

En la competencia C9 (Figura 10), los alumnos mostraron haber tenido un nivel de desarrollo favorable de esta competencia, pues el 78% se percibió con un nivel bueno y excelente en la misma, mientras que un 22% percibió haber iniciado con un nivel promedio. Al finalizar el curso, se puede ver que esta situación favorable mejoró al 100%, con un 48% de alumnos que percibió haber mejorado considerable y definitivamente respectivamente.

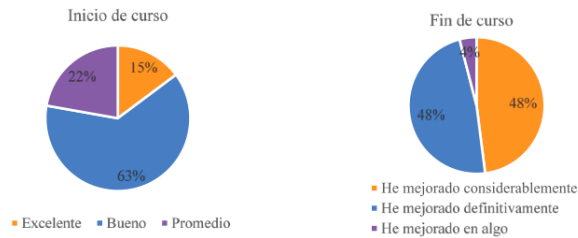


Figura 10. Gestiones o gestionarías la organización como un sistema de procesos interrelacionados con el objetivo de satisfacer los requerimientos de los clientes o usuarios internos y externos de la misma. Fuente: Elaboración propia.

Sobre la competencia C10 (Figura 11), nuevamente se observa un nivel de percepción favorable sobre el nivel de desarrollo inicial de esta competencia con un 89% de alumnos que consideraron empezar el curso con un nivel bueno y excelente de esta competencia, mientras que el 11% restante consideró tener un nivel promedio y por mejorar. Sin embargo, al finalizar las 15 semanas, todos los alumnos percibieron una mejora en esta capacidad.

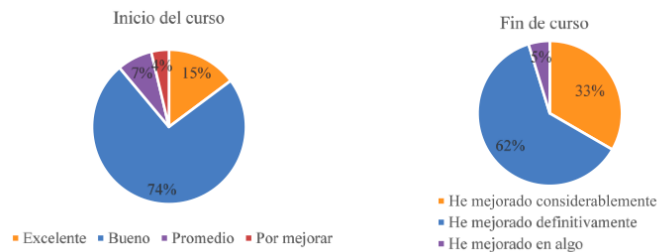


Figura 11. Organizas y recopilas información para comprender las necesidades y expectativas del público objetivo en una organización, desplegando estrategias comerciales y de comunicación. Fuente: Elaboración propia.

Finalmente, tras las 15 semanas del curso, la percepción de la mejora de estas competencias se puede apreciar en la siguiente figura (Figura 12):

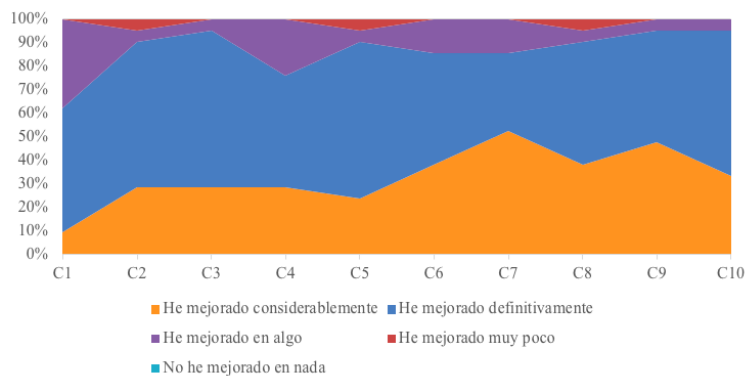


Figura 12. Nivel de desarrollo de competencias al finalizar el curso. Fuente: Elaboración propia.

Como se pudo apreciar en el análisis de los resultados de cada competencia, la percepción del nivel de mejora de competencias al finalizar las 15 semanas de curso con el apoyo del docente y el uso del simulador resulta satisfactoria en comparación a la semana 1. Es así como se puede ver que el 54% de los alumnos mostraron un nivel de mejora definitivo, el 33% una mejora considerable, mientras que el 12% y 5% mejoraron algo o muy poco en promedio en el desarrollo de estas competencias.

7. Conclusiones

Los resultados obtenidos nos ayudan a entender algunos temas que a futuro podrán ser mejorados y

adaptados a las potenciales nuevas condiciones de trabajo en el curso, entre ellas encontramos las siguientes:

- El acercamiento inicial con los alumnos, sobre el status de las competencias mencionadas en el estudio, nos ubicó en un punto de partida, en donde se pudo percibir que muchos alumnos pensaban que ya tenían algunas competencias muy desarrolladas o en un nivel de excelencia, espacio inicial para poder contrarrestar potencialmente. En su momento ese status se tomó como un reto a superar.
- De acuerdo con los resultados obtenidos se denota que en términos generales el uso de los simuladores integrada con la metodología que se mencionó y que se aplica en el curso han podido contribuir a mejorar las competencias empresariales de los alumnos planteadas inicialmente por la facultad académica.
- El uso de simuladores de negocios con una metodología adecuada trabajando de manera sinérgica contribuyen a un ambiente de mayor integración para lograr objetivos de mejora.
- Una metodología adaptada al uso de simuladores puede demostrar mejoras interesantes a pesar de que inicialmente una parte considerable de los participantes mencionó tener un nivel bueno y excelente en el desarrollo de competencias como el trabajo en equipo, comunicación asertiva, organización y manejo de información, entre otros. No obstante, es necesario resaltar que hubo una importante mejora de estas en todos los grupos de trabajo, sobre todo en la realización de propuestas innovadoras y resolución de problemas con un enfoque sistémico, la gestión de una organización como in sistema de procesos interrelacionados, entre otros.
- Asimismo, mencionamos que el uso de simuladores de negocios como una herramienta diferenciada para crear un entorno de enseñanza-aprendizaje (Learning by Doing) es efectiva, sumada a una metodología que a la vez debe de ser perfeccionada y mejorada de manera permanente, puesto que propician una visión integral de los saberes teóricos con base en las relaciones dinámicas de mercado que surgen en la gestión empresarial; esto permite a los estudiantes poner en práctica sus conocimientos y técnicas proporcionadas en diversas materias para poder dar el valor agregado que tanto se espera en la realidad.
- Con los hallazgos de este análisis, se dispone de materia prima valiosa para poder compartirla con la facultad y así poder escalarlos a los cursos predecesores como a los posteriores para una mejora integral del modelo formativo de la facultad.

Esta investigación nos permitió entender un poco más la utilidad e impacto de los simuladores de negocios en el logro de objetivos académicos y en el desarrollo de competencias y capacidades de los alumnos, todo ello relevante para la vida académica, sin embargo, no podemos dejar de pensar que, si ello se ha podido lograr, también se colaborara de manera estratégica en la futura vida profesional de los estudiantes, lo cual ya, per se, es tal vez más importante aún. Si bien es una investigación preliminar, se obtuvieron resultados positivos sobre el uso de esta herramienta que permiten tener un panorama optimista sobre su mayor implementación en las actividades académicas y pedagógicas.

Finalmente, y más que solo nuevos compromisos que pueden surgir a raíz de los resultados del estudio se pueden sentir que con estos últimos, uno se siente más que motivado para seguir construyendo diversos espacios de aprendizaje utilizando simuladores de negocios con metodologías que se desarrollen dentro de un proceso de innovación permanente, todo ello por el bien de nuestros futuros egresados.

Agradecimientos

Agradezco a la Facultad de Gestión y Alta Dirección de la Pontificia Universidad Católica del Perú, por la oportunidad brindada al desarrollar el curso en su programa formativo y por las facilidades otorgadas para el desarrollo de la presente investigación.

Cómo citar este artículo / How to cite this paper

Gandolfi Castagnola, R. (2021). Uso de simuladores de negocios como herramienta de aprendizaje en la carrera de gestión: resultados y compromisos. *Company Games & Business Simulation Academic Journal*, 1(1), 35-47. (www.businesssimulationjournal.com)

Referencias

- CompanyGame (n.d.). CompanyGame. (<http://www.companygame.com>).
- Fitó-Bertran, A.; Hernández-Lara, A.; Serradell-López, E. (2013). Comparing student competences in a face-to-face and online business Game. *Computers in Human Behavior*, 30, 452-459.
- Gandolfi, R. (2015). Un primer acercamiento a la relación entre los Simuladores de Negocios y la realidad. (<http://repositorio.pucp.edu.pe/index/handle/123456789/51920>).
- Garizurieta Bernabé, J.; Muñoz Martínez, A.; Otero Escobar, A.; González Benítez, R. (2018). Simuladores de negocios como herramienta de enseñanza-aprendizaje en la educación superior. *Apertura (Guadalajara, Jal.)*, 10(2), 36-49.
- Gilbert Nigel, K. (2006). Simulación para las ciencias sociales.
- Serradell López, E. (2014). El uso de los juegos y simuladores de negocio en un entorno docente. *Oikonomics: revista de economía, empresa y sociedad*, 1, 86-92.