

**FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS, ADMINISTRATIVAS Y
CONTABLES.**

**ADMINISTRACIÓN DE NEGOCIOS
SIMULACION GERENCIAL
MODALIDAD DISTANCIA**



**NOMBRE DE LA MATERIA
SIMULACION GERENCIAL**

2020-I

**UNIVERSIDAD
DEL QUINDÍO**



SIMULACION GERENCIAL.

I. FICHA TÉCNICA

Número de créditos académicos:	3
Facultad que lo ofrece:	Ciencias Económicas, Administrativas y Contables
Campo de formación:	AAP (Actividades Académicas Profesional)
Código:	130621002
Naturaleza del curso:	Teórico - Práctico
Semestre:	IX (Noveno)
Prerrequisitos:	Proyectos – Tecnología de la información en los negocios.
Periodo Académico:	2020 - 1

II. PRESENTACIÓN DEL CURSO

El curso está orientado hacia la construcción de escenarios simulados empresariales que fomenten en el estudiante competencias para la toma de decisiones en entornos de incertidumbre, apoyados en herramientas clave como lo son los juegos gerenciales.

Tener individuos preparados para la vida implica que estos desarrollen habilidades mentales de carácter cognitivo y meta cognitivo. Las primeras son un conjunto de operaciones que se llevan a cabo para generar o aplicar el conocimiento; estas operaciones comparten una serie de procesos y estrategias que incluyen desde acciones simples, como comparar, analizar y sintetizar, hasta otras de mayor complejidad como la resolución de problemas o la toma de decisiones.

III. PROPÓSITO DE FORMACIÓN DE LA ASIGNATURA

Una simulación es un ejercicio de aprendizaje experiencial, en el cual los participantes practican el diseño, la puesta en práctica, y el control de estrategias de negocio.

Las decisiones no ocurren secuencialmente sino simultánea y recíprocamente, tal y como sucede en el mundo real. El objetivo supremo es ayudar a los participantes a interiorizar el negocio, basado en práctica de la toma de decisiones.

Las simulaciones de negocios más sofisticadas, que se pueden etiquetar como simulaciones de la realidad, se diseñan para capturar las dimensiones cualitativas y cuantitativas de las decisiones económicas que se toman dentro del contexto de una empresa.

En estas simulaciones, los estudiantes tienen la oportunidad de trabajar como gerentes y como empresarios.

Deben examinar el mercado, identificar y evaluar las oportunidades, diseñar y ejecutar un programa de negocios, supervisar su funcionamiento y el de la competencia, y ajustar sus estrategias y tácticas según se requiera.

[3] Extracto Del Artículo del Dr. Ernest R. Cadotte, 'Business Simulations: The Next Step in Management Training' Selections, Graduate Management Admission Council, Autumn 1995, pp. 8-19.

Un modelo de simulación es una representación de la realidad que determina sus componentes principales y que muestra cómo están interrelacionados.

La SIMULACION GERENCIAL ha sido diseñada como una herramienta didáctica que facilita el aprendizaje de la administración empresarial y como un ejercicio de entrenamiento para estudiantes y ejecutivos, que deseen desarrollar habilidades en la toma de decisiones gerenciales dentro de la actividad administrativa.

IV. OBJETIVO GENERAL

Darle a los participantes (estudiantes) la oportunidad de integrar y aplicar conceptos teóricos en la gestión de una empresa simulada, con características muy similares a las que se dan en la realidad, de tal manera que desarrollen habilidades gerenciales (competencias) en lo referente a la toma de decisiones dentro del ejercicio de la actividad administrativa (Ciclo PHVA).

V. OBJETIVOS ESPECÍFICOS

1. Formular el plan estratégico junto con el plan de acción que permita la generación de valor de la empresa.
2. Implementar las acciones necesarias (en la plataforma COMPANYGAME) que permitan el logro de las metas trazadas en la planeación estratégica.
3. Analizar el comportamiento de la empresa, las acciones de la competencia y la influencia del entorno económico en su operación.
4. Valorar el cumplimiento de objetivos y metas.
5. Practicar la toma de decisiones en situación de incertidumbre para la asignación de recursos de producción, personal y financieros.

VI. ARTICULACIÓN DE LA ASIGNATURA

Los escenarios de Toma de Decisiones a los que se tiene que enfrentar el Gerente de una empresa, son de alta complejidad pues involucran gran cantidad de factores. Solo por mencionar algunos: la amplia variedad de metas que se deben cumplir de manera satisfactoria, el universo de actores involucrados de manera directa o indirecta, como

pueden ser los clientes finales, los proveedores, la junta directiva de la empresa, los trabajadores, los accionistas, los sindicatos, el Estado, los bancos, los entes reguladores y de control, la población en general (para condensar en un solo termino, los *stakeholders*). Y por supuesto, no debemos olvidar de ninguna manera todos los criterios o variables que deben ser tenidos en cuenta a la hora de decidir.

Al Gerente le ayudaría mucho tener entonces una representación de la realidad del problema que tiene en sus manos. Aquí entran los modelos y esta es una etapa compleja en el proceso de decisión, pues se debe buscar un balance entre la simplicidad y la adecuada representación del problema. Esto significa que si se construye un modelo demasiado elaborado, pues nadie terminará estructurándolo, consiguiendo la información para alimentar el mismo y mucho menos evaluarlo. En la otra esquina se tiene que un modelo demasiado simple, que a todas luces representará vagamente la situación a decidir, anulará por completo el objetivo de tener buenas herramientas para tomar decisiones de manera adecuada.

Lo que diferencia la situación simulada de la situación real es que, en último término, las sanciones son reales y pueden llegar a costar la pérdida del cargo, la confianza, el prestigio y el trabajo. En la situación simulada, por el contrario, las personas que se equivocan reciben el estímulo para intentar otra vez. Es a partir del error y de la experiencia que las oportunidades de aprender son mayores.

VII. JUSTIFICACIÓN

Es importante para el programa de Administración de Negocios establecer vínculos en el estudiante que le permitan unir sus conocimientos teóricos a escenarios prácticos.

Siempre será un reto desarrollar habilidades y competencias que lleven al estudiante a colocar en práctica todos los conocimientos adquiridos en el desarrollo de su ejercicio como estudiante.

Con el espacio de simulación gerencial se integra los diversos conocimientos administrativos y organizacionales mediante la toma de decisiones en una empresa simulada, buscando fortalecer la capacidad de análisis de los problemas empresariales y el pensamiento estratégico para así dar criterios y mayor discernimiento en la toma de decisiones gerenciales, desarrollando procesos de planeación, ejecución y control a través del aprovechamiento de herramientas que sean efectivas en el desempeño organizacional.

COMPETENCIAS A DESARROLLAR EN LA ASIGNATURA

- Comprende el funcionamiento operacional y administrativo de las organizaciones, sus principios, sus conceptos y sus incidencias en el entorno, para desarrollar estrategias que generen valor a la compañía desde una perspectiva holística, mediante ejercicios de análisis de casos que coopera con el desarrollo estratégico de los negocios.
- Desarrolla habilidades en la identificación y aplicación de la planeación estratégica para tomar decisiones acertadas de acuerdo a las variables y diagnósticos planteados por el simulador, desde la Implementación de estrategias de acuerdo a los análisis y la toma de decisiones, que permitan el acceso a nuevos escenarios de soluciones, evidenciando el que hacer del desarrollo empresarial.
- Desarrolla habilidades de interpretación y análisis de las variables externas del entorno al momento de la toma de decisiones, para construir y explicar el papel de la estrategia no solo desde su perspectiva empresarial sino desde la competencia, entendiendo que el desarrollo de la compañía no solo depende de sus decisiones sino del comportamiento del entorno.

Analiza los resultados de cada decisión, de manera argumentativa y critica, desde la construcción de informes propios (Portafolio), como producto del espacio académico, que

coadyuven a identificar nuevas estrategias para potencializar las decisiones correctas y minimizar las incorrectas.

VIII. METODOLOGÍA

El docente busca la combinación de los métodos de enseñanza-aprendizaje productivo, de recreación del conocimiento con el creativo, investigativo y desarrollador, en donde por una parte el estudiante y el docente construyen y reconstruyen conocimiento y por otra, el estudiante es protagonista, investiga, desarrolla y resuelve problemas, con base en los lineamientos del docente y el currículo.

El conjunto de opciones de estrategias a implementar que se proponen son, entre otras, las siguientes: - Prueba diagnóstica (conducta de entrada) aplicada al grupo al iniciar el curso - Ejemplos prácticos y probados desde referentes internacionales y desde la experiencia e investigación del docente. - Entrega de herramientas (simulador) de acuerdo con el desarrollo de la estructura de contenidos - Introducciones reflexivas y análisis de posturas críticas mediante lecturas de artículos de expertos o hechos noticiosos que ayudan a dar elementos de aprehensión del conocimiento y visión de conjunto. - En algunos temas, eventualmente, se aplicarán test o pruebas para evidenciar ciertas conductas, conocimientos previos o simplemente para construir elementos de conocimiento - Asignación de tareas que los estudiantes realizarán entre una sesión y otra a manera de Trabajo Independiente (TI), incluyendo análisis de documentos, presentación de informes con énfasis en la argumentación y la crítica. - Remisión a determinados portales o páginas web para hacer

consultas o lecturas complementarias. - Envío, vía e-mail o por plataforma, de materiales complementarios, lecturas, indicaciones, sugerencias, recomendaciones, etc. para facilitar el aprendizaje. - Interacción personalizada presencial y virtual, a manera de asesoría, entre el docente y el estudiante, a lo largo del desarrollo de la asignatura.

Así mismo, la asignatura se desarrollará con estrategias participativas, basadas en actividades y discusiones grupales; técnicas de investigación pedagógica: consultas de investigación que posibiliten el entrenamiento en habilidades investigativas básicas; consultas de material bibliográfico y bases de datos; creación de esquemas mentales conceptuales; dinámicos de grupo; estudios de casos y observaciones de campo. Además, se utiliza como herramienta pedagógica el aprendizaje cooperativo, el aprendizaje auto dirigido y aprendizaje problémico que permita estudiar las dinámicas empresariales del contexto. Se utilizan elementos que faciliten el aprendizaje significativo partiendo de Herramientas virtuales que orienten a la explicación y a la experiencia de cómo se aplican en las organizaciones, a partir de conversatorios y disertaciones, previa explicación de conceptos con el fin de que el estudiante comprenda el saber y saber hacer.

METODOLOGÍA	EN QUÉ CONSISTE	PARA QUÉ Y CUANDO SE UTILIZA
Lectura previa de los documentos asignados para cada unidad de aprendizaje	Comprensión lectora de documentos soporte del simulador Global 2020 como: 1. Presentación 2. Glosario 3. Portafolio 4. Guía académica	Dar a conocer a los estudiantes las temáticas que se desarrollarán en la unidad de aprendizaje que se desarrollara posteriormente y además propiciar una mayor interacción, motivación y comprensión de las temáticas a abordar.
Desarrollo de debates para generar discusión en relación a los resultados del proceso de simulación	Es una herramienta de comunicación que facilita la elaboración e intercambio de reflexiones, discusiones y comentarios acerca de una temática, con la posibilidad de argumentar y contra argumentar de manera asincrónica.	Se identifica el nivel argumentativo y analítico que se ha alcanzado en el abordaje conceptual de las temáticas planteadas
Elaboración de diversas estrategias de pensamiento u organizadores gráficos	Son esquemas o gráficos visuales que permiten la consolidación de los referentes conceptuales y permiten establecer relaciones entre ellos. Por ejemplo: mapa de ideas, mapas conceptuales, mapas mentales, entre otros	Para identificar el nivel argumentativo y analítico que se ha alcanzado en el abordaje conceptual de las temáticas.
Foros	Es una herramienta de comunicación que facilita la elaboración e intercambio de reflexiones, discusiones y	Para identificar el nivel argumentativo y analítico que se ha alcanzado en el abordaje conceptual de las temáticas.

	comentarios acerca de una temática, con la posibilidad de argumentar y contra argumentar de manera asincrónica.	
Simulador Gerencial	Global 2020 es un simulador de Company Games que crea empresas dedicadas a la producción y comercialización de prendas de vestir con presencia Nacional e internacional.	Fortalecer el proceso de aprendizaje, propiciar el trabajo colaborativo y autónomo y el desarrollo de habilidades gerenciales.
Correo Electrónico institucional	Es una herramienta de comunicación asincrónica que se utiliza para fortalecer la comunicación de los estudiantes con el docente y con sus propios compañeros.	Canaliza los canales de intercambio de comunicación asincrónica y permite el intercambio de información y de entrega de productos académicos.

IX. EVALUACIÓN

Las estrategias de evaluación se desarrollan por medio de la presentación de informes que se componen de la justificación de cada una de las decisiones tomadas por periodo y el desarrollo del documento denominado “portafolio”. Trabajo de campo y observación, estudio de contenidos y retroalimentación en la clase, participación en discusiones e intercambio de opiniones en la tutori

¿Que se evalúa?	▪ Análisis de causas ▪ Análisis estado de resultados ▪ Análisis indicadores clave ▪ Relación decisiones - indicadores clave	
¿Quién evalúa?	Heteroevaluacion. Coevaluacion. Autoevaluacion	
¿Cómo se evalúa?	Entrega de los avances por periodo	Resultados Positivos
		Principales causas
		Resultados Negativos
		Porcentaje de Variación
	Entrega de los avances por periodo	Motivo de Variación
		Indicador clave
		Decisiones
	Informe final y sustentación.	Terminología.
		Manejo de público.
		Coherencia.
		Análisis de la información

Actividades grupales: Son las que se desarrollan por grupos de trabajos o por todo el grupo que cursa la signatura tales como:

Informes. Por medio de éstos los estudiantes deberán desarrollar destrezas y habilidades

Conversatorios: Donde los alumnos discutirán sobre puntos divergentes de un mismo tema.

Consolidación: Etapa donde se miden los logros por parte del estudiante y el docente.

Trabajo integrador: Facilitar que el estudiante sea gestor de su propio aprendizaje, asumiendo la autonomía en su proceso formativo e investigativo, dando significado a los contenidos y a las relaciones epistémicas desarrolladas en las diferentes áreas del conocimiento.

Un último elemento que apoyará el componente investigativo serán las consultas de orden virtual o presencial de la biblioteca de nuestra alma mater, ya que además de tener un peso

evaluativo nos mostraran como apoyándonos en estos recursos no solo utilizamos otras formas de adquirir el conocimiento sino de fortalecer y profundizar en los planteamientos que desde esta guía de actividades se realizan.

X. EJES TEMATICOS, CONTENIDOS DEL ESPACIO ACADÉMICO

- 1.1.1. Presentación del simulador COMPANYGAME
- 1.1.2. Definición de las “reglas de juego”
- 1.1.3. Conformación de los equipos de trabajo

INTRODUCCIÓN A LA SIMULACIÓN GERENCIAL

La gestión empresarial es un problema complejo que integra diferentes disciplinas y áreas de conocimiento. La simulación de negocios facilita la visión global y dinámica de la gestión empresarial, lo que ayuda a entender mejor los instrumentos, métodos y técnicas aprendidos de forma aislada en diferentes materias.

COMPETENCIAS BÁSICAS GERENCIALES

TEMAS BÁSICOS

- 1.4 Preparación del ejercicio
- 1.5 Análisis del negocio
- 1.6 Elaborar el plan de actuación
- 1.7 Toma de decisión
- 1.8 Análisis resultados
- 1.9 Cierre y conclusiones

PRIMERA TUTORIA

Actividad 1.

El estudiante debe descargar el documento **“Manual Global 2020 (Manual del Alumno).pdf”**, **“Glosario Global 2020.pdf”** y **“GUIA METODOLOGICA GLOBAL 2020, pdf”** publicado en la página principal de la universidad, programa Administración de negocios Distancia y documentos de interés, realizar lectura y responder las siguientes preguntas:

TALLER 1:

1. ¿Cómo está compuesto el entorno de la simulación?
2. ¿Cuál es la actividad económica de la compañía?
3. ¿Cuáles son las nuevas tendencias de la demanda de dichos productos?
4. Cuáles son las áreas geográficas en las que se podrá comercializar los productos?
5. Determinar cuáles son los segmentos del mercado y sus características.
6. Cuáles son las características de la fábrica en cuanto a capacidad de producción y apertura de nuevas fábricas.
7. Qué significa nivel de tecnología industrial y cuál es la importancia de aplicación en el desarrollo del ejercicio de producción.
8. Cuáles son los informes que oferta el consultor y cuál es el precio de ellos?
9. Elabore un mapa conceptual en donde evidencie y explique la estructura de costos de fabricación de la compañía
10. Determine como está organizada la compañía, es decir, cada una de sus áreas. Explique cada una.
11. Cómo funcionan los factores de competitividad?
12. En qué casos el estudiante puede solicitar ampliación de capital?
13. Cuáles son las áreas de decisión con las que podrá trabajar el equipo de trabajo y sus características como también sus limitaciones?

Nota: Por grupos de trabajo deben disponer de un computador portátil para realizar el registro en el simulador y por ende desarrollar las actividades allí propuestas.

Actividad 2.

Asignación Grupos de trabajo para la socialización de los componentes con avances aplicados a la empresa.

TUTORIA 2

Actividad 1.

A partir de la segunda tutoría se evaluará el avance de los periodos de simulación, según programación presentada en cronograma y serán resueltas las dudas e inquietudes del proceso.

Actividad 2. Presentación y socialización de los resultados utilizando el formato llamado Portafolio Global 2020 (Formato disponible en el espacio virtual de aprendizaje).

El formato con el análisis de cada periodo, deberá ser enviado a los correos electrónicos de los tutores, de acuerdo a las fechas concertadas.

En la cuarta tutoría los integrantes de cada uno de los grupos de trabajo, entregaran informe final de las diferentes situaciones presentadas en el proceso y sustentaran las decisiones y resultados obtenidos por cada una de las empresas.

TALLER 2

1. Realizar un análisis inicial de la compañía en donde se analice el estado de cada una de las áreas en las que se apoya.
2. Hacer la planificación para el diseño de las estrategias a implementar para la toma de la decisión No 1 en las áreas que el equipo de trabajo considere importantes. Cabe resaltar que cada una de estas estrategias deben ser consistentes con la planificación y estar justificadas.
3. Desarrollar el portafolio.
4. Diseñar la presentación para la socialización de los resultados de la primera decisión en la tutoría.

TUTORIA 3

Actividad 1: se evaluará el avance de los periodos de simulación, según programación presentada en cronograma y serán resueltas las dudas e inquietudes del proceso.

Además se desarrollará por grupos de trabajo el siguiente cuestionario **PARA SER REALIZADO EN TUTORIA.**

1. Según los indicadores clave determine qué empresa considera competencia directa y por qué.
2. Determine cuál es el costo de fabricación de una camiseta, una corbata y un complemento. A la par determine cuantas unidades de estos productos tienen en inventario. Qué relación tiene el costo de fabricación con las unidades en stock? Analice.
- 3.Cuál es el costo del personal para la fabricación de una camiseta, una corbata y un complemento?
- 4.Cuál es la utilidad generada por cada unidad de venta en las 3 líneas de producto. Analice.
5. Determine la capacidad de producción total en cada una de las líneas de producción.
6. Determine cuáles son las deudas de la compañía y justifique su adquisición.

Actividad 2: El tutor facilitará un espacio para la socialización y retroalimentación del cuestionario anterior

TALLER 3

1. Determine la importancia y el impacto que tendría :
 - a. formalizar el departamento de compras para la compañía
 - b. Contratar un director de compras
 - c. Invertir en mejorar la eficiencia de la fábrica
 - d. Pedir la ampliación de capital
 - e. Invertir en maquinaria para camisas, corbatas y complementos
 - f. Invertir en capacidades organizativas
2. Es importante o no la contratación de un delegado comercial para la compañía? Justifique su respuesta.
3. Es importante o no tomar decisiones de expansión para la compañía? Justifique su respuesta. Qué país considera podría ser potencial para la apertura de una nueva fábrica.
4. Hacer la planificación para el diseño de las estrategias a implementar para la toma de la decisión No 2 en las áreas que el equipo de trabajo considere importantes. Cabe resaltar

que cada una de estas estrategias deben ser consistentes con la planificación y estar justificadas.

5. Desarrollar el portafolio.

CUARTA TUTORIA

Actividad 1: En la cuarta tutoria los integrantes de cada uno de los grupos de trabajo, entregaran informe final de las diferentes situaciones presentadas en el proceso y sustentaran las decisiones y resultados obtenidos por cada una de las empresas.

TALLER 4

1. Hacer la planificación para el diseño de las estrategias a implementar para la toma de la decisión No 3 y No 4 en las áreas que el equipo de trabajo considere importantes. Cabe resaltar que cada una de estas estrategias deben ser consistentes con la planificación y estar justificadas.
2. Desarrollar el portafolio para la decisión No 3 y 4
3. Diseñar la presentación para la socialización de los resultados obtenidos durante todo el proceso de toma de decisiones, evidenciando fracasos y aciertos y presentado plan de mejora.

Cronograma Periodos de Simulación Armenia, Buenaventura y Manizales

<i>Tutorías</i>	<i>Periodo o Competencia</i>	<i>Fecha de Inicio</i>	<i>Fecha de Finalización</i>	<i>Informe</i>
Primera tutoría marzo 21	Periodo de prueba	Marzo 21	Marzo 21	Marzo 21 entrega taller 1 propuesto en la guía
	Primer periodo	Marzo 21	Marzo 28	
	Al finalizar el periodo de prueba el simulador se reiniciará, para dar inicio a la competencia.			

Segunda tutoría marzo 29	Segundo periodo	Marzo 29	Abril 06	Elaboración y presentación de informe con los resultados del periodo y el plan de acción para el tercer periodo (Formato Portafolio).
	Tercer periodo	Abril 7	Abril 15	Elaboración y presentación de informe con los resultados del periodo y el plan de acción para el periodo final (Formato Portafolio).

Tercera Tutoría abril 18	Cuarto periodo	Abril 16	Abril 21	Elaboración y presentación de informe con los resultados del periodo
-----------------------------	----------------	----------	----------	--

Cuarta tutoría abril 25	Informe final y Sustentación	El 24 de abril se deberá hacer entrega del documento final de acuerdo a los parámetros establecidos por el docente para ser sustentados en tutoría.		
----------------------------	------------------------------	---	--	--

Cronograma Periodos de Simulación Pereira y Cali

<i>Tutorías</i>	<i>Periodo o Competencia</i>	<i>Fecha de Inicio</i>	<i>Fecha de Finalización</i>	<i>Informe</i>
Primera tutoría marzo 15	Periodo de prueba	Marzo 15	Marzo 15	Marzo 15 entrega taller 1 propuesto en la guía.
	Primer periodo	Marzo 15	Marzo 27	
	Al finalizar el periodo de prueba el simulador se reiniciará, para dar inicio a la competencia.			

Segunda tutoría marzo 28	Segundo periodo	Marzo 28	Abril 3	Elaboración y presentación de informe con los resultados del periodo y el plan de acción para el periodo final (Formato Portafolio).
--------------------------------	-----------------	----------	---------	--

Tercera Tutoría abril 4	Tercer periodo	Abril 4	Abril 9	Elaboración y presentación de informe con los resultados del periodo
	Cuarto periodo	Abril 10	Abril 18	Elaboración y presentación de informe con los resultados del periodo

Cuarta Tutoría abril 19	Informe final y Sustentación	El 18 de abril se deberá hacer entrega del documento final de acuerdo a los parámetros establecidos por el docente para ser sustentados en tutoría.		
----------------------------	------------------------------	---	--	--

XII. REFERENCIAS BIBLIOGRAFÍA

<http://www.companygame.com>

XIV. DATOS DE LOS DOCENTES QUE ORIENTAN LA ASIGNATURA

NOMBRE	Teléfono	CORREO ELECTRÓNICO – NÚMERO TELEFÓNICO
María Patricia Giraldo Correa	3103714305	mpgiraldo@uniquindio.edu.co
César Augusto Villarreal	3127263626	cavillareal@uniquindio.edu.co
Jaime Alberto Londoño Briceño	316 4448853	jalonono@uniquindio.edu.co



