

# SÍLABO

## Simulación de Negocios

<b>Código</b>	ASUC01536	<b>Carácter</b>	Obligatorio	
<b>Prerrequisito</b>	Administración Estratégica			
<b>Créditos</b>	3			
<b>Horas</b>	<b>Teóricas</b>	2	<b>Prácticas</b>	2
<b>Año académico</b>	2024			

### I. Introducción

---

Simulación de Negocios es una asignatura obligatoria y transversal que se ubica el décimo periodo de la Facultad de Ciencias de la Empresa. Tiene como prerrequisito Administración Estratégica. La asignatura desarrolla, en un nivel logrado, la competencia general Mentalidad Emprendedora y, también en nivel logrado, las competencias transversales Evaluación del Entorno de Negocios, Dirección Estratégica e Innovación, Administración de Operaciones y TI. En virtud de lo anterior, la relevancia de la asignatura reside en diseñar estrategias que obtengan una ventaja competitiva sustentable y experimentar en la toma de decisiones de estrategias disruptivas que permitan bosquejar la propuesta de valor para un cliente y su propia fórmula de utilidades.

Los contenidos que la asignatura desarrolla son los siguientes: revisión de estrategias competitivas. Introducción al simulador BOSS, situación del mercado y de las empresas en el simulador y las decisiones que se deben tomar, toma de decisiones en el simulador con estrategias competitivas y análisis de los resultados a través de indicadores de gestión. Introducción a las estrategias disruptivas, toma de decisiones en el simulador con estrategias disruptivas y análisis de los resultados obtenidos de indicadores de gestión propuestos por el simulador.

---

### II. Resultado de aprendizaje de la asignatura

---

Al finalizar la asignatura, el estudiante será capaz de experimentar, a través de un simulador digital, la formulación de objetivos organizacionales, diseñando estrategias competitivas y analizando los resultados obtenidos; así como experimentando la formulación de estrategias disruptivas y analizando los resultados obtenidos, como aplicación simulada de la toma de decisiones gerenciales en diferentes contextos y contar con un modelo.

---

**III. Organización de los aprendizajes**

<b>Unidad 1 Panorama estratégico</b>		<b>Duración en horas</b>	16
<b>Resultado de aprendizaje de la unidad</b>	Al finalizar la Unidad, el estudiante será capaz de analizar las industrias y las estrategias en entornos competitivos.		
<b>Ejes temáticos</b>	1. Evolución del pensamiento estratégico 2. Análisis de la industria 3. Estrategias competitivas		

<b>Unidad 2 Toma de decisiones con estrategias competitivas</b>		<b>Duración en horas</b>	16
<b>Resultado de aprendizaje de la unidad</b>	Al finalizar la Unidad, el estudiante será capaz de analizar las estrategias competitivas y su aplicación en las decisiones en el entorno del aplicativo BOSS.		
<b>Ejes temáticos</b>	1. Introducción al mercado 2. Factores clave de la competencia 3. Clientes actuales de la industria 4. Canales de distribución 5. Comercialización		

<b>Unidad 3 Introducción a la estrategia océano azul</b>		<b>Duración en horas</b>	16
<b>Resultado de aprendizaje de la unidad</b>	Al finalizar la Unidad, el estudiante será capaz de analizar la estrategia del océano azul, aplicando decisiones en el entorno del simulador BOSS.		
<b>Ejes temáticos</b>	1. Creación de océanos azules 2. Herramientas y esquemas analíticos		

<b>Unidad 4 Tomas de decisiones para la innovación en valor</b>		<b>Duración en horas</b>	16
<b>Resultado de aprendizaje de la unidad</b>	Al finalizar la Unidad, el estudiante será capaz de experimentar estrategias bajo el contexto del océano azul.		
<b>Ejes temáticos</b>	1. Formulación de la estrategia del océano azul 2. Ejecución de la estrategia océano azul 3. La innovación de valor		

#### IV. Metodología

##### Modalidad Presencial

- Aprendizaje colaborativo
- Aprendizaje experiencial
- Estudio de casos
- Aprendizaje orientado en proyectos

##### Modalidad Semipresencial - Blended

- Aprendizaje colaborativo
- Aprendizaje experiencial
- Estudio de casos

##### Modalidad A Distancia

- Aprendizaje colaborativo
- Aprendizaje experiencial
- Estudio de casos

#### V. Evaluación

##### Modalidad Presencial

Rubros	Unidad por evaluar	Fecha	Entregable / Instrumento	Peso parcial	Peso total
Evaluación de entrada	Prerrequisito	Primera sesión	- Evaluación individual teórica / <b>Prueba objetiva</b>	<b>0 %</b>	
Consolidado 1 <b>C1</b>	1	Semana 1 - 4	- Ejercicio grupal 1 de análisis de casos / <b>Rúbrica de evaluación</b>	50 %	<b>20 %</b>
	2	Semana 5 - 7	- Ejercicio grupal 2 de análisis de casos / <b>Rúbrica de evaluación</b>	50 %	
Evaluación parcial <b>EP</b>	1 y 2	Semana 8	- Trabajo práctico grupal: toma de decisiones en el simulador / <b>Rúbrica de evaluación</b>	<b>20 %</b>	
Consolidado 2 <b>C2</b>	3	Semana 9 - 12	- Trabajo práctico grupal 1: toma de decisiones en el simulador / <b>Rúbrica de evaluación</b>	50 %	<b>20 %</b>
	4	Semana 13 - 15	- Trabajo práctico grupal 2: toma de decisiones en el simulador / <b>Rúbrica de evaluación</b>	50 %	
Evaluación final <b>EF</b>	Todas las unidades	Semana 16	- Presentación y exposición grupal del proyecto elaborado / <b>Rúbrica de evaluación</b>	<b>40 %</b>	
Evaluación sustitutoria*	Todas las unidades	Fecha posterior a la evaluación final	- <b>Aplica</b>		

\* Reemplaza la nota más baja obtenida en los rubros anteriores.

**Modalidad Semipresencial - Blended**

Rubros	Unidad por evaluar	Fecha	Entregable / Instrumento	Peso parcial	Peso total
Evaluación de entrada	Prerrequisito	Primera sesión	- Evaluación individual teórica / <b>Prueba objetiva</b>	<b>0 %</b>	
Consolidado 1 <b>C1</b>	1	Semana 1 - 3	- Actividades virtuales	15 %	<b>20 %</b>
			- Ejercicios grupales de análisis de casos / <b>Rúbrica de evaluación</b>	85 %	
Evaluación parcial <b>EP</b>	1 y 2	Semana 4	- Trabajo práctico grupal: toma de decisiones en el simulador / <b>Rúbrica de evaluación</b>	<b>20 %</b>	
Consolidado 2 <b>C2</b>	3	Semana 5 - 7	- Actividades virtuales	15 %	<b>20 %</b>
			- Trabajo práctico grupal: toma de decisiones en el simulador / <b>Rúbrica de evaluación</b>	85 %	
Evaluación final <b>EF</b>	Todas las unidades	Semana 8	- Trabajo práctico grupal: toma de decisiones en el simulador / <b>Rúbrica de evaluación</b>	<b>40 %</b>	
Evaluación sustitutoria*	Todas las unidades	Fecha posterior a la evaluación final	- <b>Aplica</b>		

\* Reemplaza la nota más baja obtenida en los rubros anteriores.

**Modalidad A Distancia**

Rubros	Unidad por evaluar	Fecha	Entregable / Instrumento	Peso
Evaluación de entrada	Prerrequisito	Primera sesión	- Evaluación individual teórica / <b>Prueba objetiva</b>	<b>0 %</b>
Consolidado 1 <b>C1</b>	1	Semana 2	- Ejercicios grupales de análisis de casos desarrollados en clase / <b>Rúbrica de evaluación</b>	<b>20 %</b>
Evaluación parcial <b>EP</b>	1 y 2	Semana 4	- Trabajo práctico grupal: toma de decisiones en el simulador / <b>Rúbrica de evaluación</b>	<b>20%</b>
Consolidado 2 <b>C2</b>	3	Semana 6	- Trabajo práctico grupal: toma de decisiones en el simulador / <b>Rúbrica de evaluación</b>	<b>20 %</b>
Evaluación final <b>EF</b>	Todas las unidades	Semana 8	- Trabajo práctico grupal: toma de decisiones en el simulador / <b>Rúbrica de evaluación</b>	<b>40 %</b>
Evaluación sustitutoria*	Todas las unidades	Fecha posterior a la evaluación final	- <b>Aplica</b>	

\* Reemplaza la nota más baja obtenida en los rubros anteriores.

**Fórmula para obtener el promedio:**

$$PF = C1 (20 \%) + EP (20 \%) + C2 (20 \%) + EF (40 \%)$$

**VI. Bibliografía**
**Básica**

Kim, W. y Mauborgne, R. (2015). La estrategia del océano azul: crear nuevos espacios de mercado donde la competencia sea irrelevante. Harvard Business School Publishing Corporation. <https://asms.short.gy/BwTVtY>

StratX Simulations. (2014). Boss: blue ocean strategy simulation: Manual del participante.  
<https://asms.short.gy/dYtD01>

### **Complementaria**

Thompson, A., Peteraf, M., Gamble, J. y Strickland, A. (2022). *Crafting and executing strategy: the quest for competitive advantage* (23<sup>rd</sup> ed.). McGraw-Hill.

### **VII. Recursos digitales**

Ortiz, N., Molina, B., González, N., Soler, F. y Camarero, A. (2020). Estrategia del océano azul para el sector portuario (sincromodalidad y digitalización). *Entre Ciencia e Ingeniería*, 14(27), 50-57. <https://doi.org/10.31908/19098367.1768>

Porter, M. (2008). Las cinco fuerzas competitivas que le dan forma a la estrategia. *Harvard Business Review*, 86(1), 58-77. <https://cutt.ly/eJZnOHI>

Porter, M. (2011). ¿Qué es la estrategia?. *Harvard Business Review*, 89(11), 100-117. <https://cutt.ly/CJZnHBj>

StratX Simulations. (2022). Blue Ocean Strategy Simulation. <https://cutt.ly/6JZn3be>

Then, L., Pimentel, S., Olivero, P., Soto, A., Luna, A., Cruz, G., Peguero, M., Jáquez, C. y Lluberes, J. (2014). Análisis de las fuerzas competitivas de Porter en el sector de la promoción inmobiliaria del gran Santo Domingo. *Ciencia y sociedad*, 39(3), 441-476. <https://www.redalyc.org/pdf/870/87031897004.pdf>