

SÍLABO

Simulación de Negocios

Código	ASUC01536	Carácter	Obligatorio	
Prerrequisito	Administración Estratégica			
Créditos	3			
Horas	Teóricas	2	Prácticas	2
Año académico	2025-00			

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

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

Unidad 2 Toma de decisiones con estrategias competitivas		Duración en horas	16
Resultado de aprendizaje de la unidad	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.		
Ejes temáticos	1. Introducción al mercado 2. Factores clave de la competencia 3. Clientes actuales de la industria 4. Canales de distribución 5. Comercialización		

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

Unidad 4 Tomas de decisiones para la innovación en valor		Duración en horas	16
Resultado de aprendizaje de la unidad	Al finalizar la Unidad, el estudiante será capaz de experimentar estrategias bajo el contexto del océano azul.		
Ejes temáticos	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 / Prueba objetiva	0 %	
Consolidado 1 C1	1	Semana 1 - 4	- Ejercicio grupal 1 de análisis de casos / Rúbrica de evaluación	50 %	20 %
	2	Semana 5 - 7	- Ejercicio grupal 2 de análisis de casos / Rúbrica de evaluación	50 %	
Evaluación parcial EP	1 y 2	Semana 8	- Trabajo práctico grupal: toma de decisiones en el simulador / Rúbrica de evaluación	20 %	
Consolidado 2 C2	3	Semana 9 - 12	- Trabajo práctico grupal 1: toma de decisiones en el simulador / Rúbrica de evaluación	50 %	20 %
	4	Semana 13 - 15	- Trabajo práctico grupal 2: toma de decisiones en el simulador / Rúbrica de evaluación	50 %	
Evaluación final EF	Todas las unidades	Semana 16	- Presentación y exposición grupal del proyecto elaborado / Rúbrica de evaluación	40 %	
Evaluación sustitutoria*	Todas las unidades	Fecha posterior a la evaluación final	- Aplica		

* 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 / Prueba objetiva	0 %	
Consolidado 1 C1	1	Semana 1 - 3	- Actividades virtuales	15 %	20 %
			- Ejercicios grupales de análisis de casos / Rúbrica de evaluación	85 %	
Evaluación parcial EP	1 y 2	Semana 4	- Trabajo práctico grupal: toma de decisiones en el simulador / Rúbrica de evaluación	20 %	
Consolidado 2 C2	3	Semana 5 - 7	- Actividades virtuales	15 %	20 %
			- Trabajo práctico grupal: toma de decisiones en el simulador / Rúbrica de evaluación	85 %	
Evaluación final EF	Todas las unidades	Semana 8	- Trabajo práctico grupal: toma de decisiones en el simulador / Rúbrica de evaluación	40 %	
Evaluación sustitutoria*	Todas las unidades	Fecha posterior a la evaluación final	- Aplica		

* 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 / Prueba objetiva	0 %
Consolidado 1 C1	1	Semana 2	- Ejercicios grupales de análisis de casos desarrollados en clase / Rúbrica de evaluación	20 %
Evaluación parcial EP	1 y 2	Semana 4	- Trabajo práctico grupal: toma de decisiones en el simulador / Rúbrica de evaluación	20%
Consolidado 2 C2	3	Semana 6	- Trabajo práctico grupal: toma de decisiones en el simulador / Rúbrica de evaluación	20 %
Evaluación final EF	Todas las unidades	Semana 8	- Trabajo práctico grupal: toma de decisiones en el simulador / Rúbrica de evaluación	40 %
Evaluación sustitutoria*	Todas las unidades	Fecha posterior a la evaluación final	- Aplica	

* 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* (23rd 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>