



# UNIVERSIDAD TÉCNICA DE COTOPAXI

## UNIDAD ACADÉMICA DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y HUMANÍSTICAS

### CARRERA INGENIERÍA COMERCIAL

#### TESIS DE GRADO

**TEMA:**

**“EL SIMULADOR JA BANKS PARA EL APRENDIZAJE DEL MANEJO  
DE LAS FINANZAS DE LOS BANCOS EN LOS ESTUDIANTES DE LA  
UNIVERSIDAD TÉCNICA DE COTOPAXI, DE LA CARRERA DE  
INGENIERÍA COMERCIAL, PERÍODO 2012, 2013”.**

Tesis presentada previa a la obtención del Título de Ingeniera Comercial.

Autores:

Massón Hachi Elizabeth Mireya

Director:

Ing. Hidalgo Guayaquil Ruth Susana

Latacunga - Ecuador

Mayo 2014



**UNIVERSIDAD TÉCNICA DE COTOPAXI**  
UNIDAD ACADÉMICA DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y HUMANÍSTICAS  
Latacunga – Ecuador

---

**AUTORIA**

Los criterios emitidos en el presente trabajo de investigación “**EL SIMULADOR JA BANKS PARA EL APRENDIZAJE DEL MANEJO DE LAS FINANZAS DE LOS BANCOS EN LOS ESTUDIANTES DE LA UNIVERSIDAD TÉCNICA DE COTOPAXI, DE LA CARRERA DE INGENIERÍA COMERCIAL, PERÍODO 2012, 2013**”, son de exclusiva responsabilidad de la autora.

Massón Hachi Elizabeth Mireya

C.I. N° 160057391-7



**UNIVERSIDAD TÉCNICA DE COTOPAXI**  
UNIDAD ACADÉMICA DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y HUMANÍSTICAS  
Latacunga – Ecuador

---

**AVAL DEL DIRECTOR DE TESIS**

En calidad de Director del Trabajo de Investigación sobre el tema:

**“EL SIMULADOR JA BANKS PARA EL APRENDIZAJE DEL MANEJO DE LAS FINANZAS DE LOS BANCOS EN LOS ESTUDIANTES DE LA UNIVERSIDAD TÉCNICA DE COTOPAXI, DE LA CARRERA DE INGENIERÍA COMERCIAL, PERÍODO 2012, 2013”**, de Massón Hachi Elizabeth Mireya, postulante de Ingeniería comercial, considero que dicho Informe Investigativo cumple con los requerimientos metodológicos y aportes científico-técnicos suficientes para ser sometidos a la evaluación del Tribunal de Validación de Tesis que el Honorable Consejo Académico de la Unidad Académica de Ciencias Administrativas y Humanísticas de la Universidad Técnica de Cotopaxi designe, para su correspondiente estudio y calificación.

Latacunga, Mayo del 2014.

Ing. Ruth Susana Hidalgo Guayaquil.

C.I. 050238612-1

Directora de Tesis



**UNIVERSIDAD TÉCNICA DE COTOPAXI**  
UNIDAD ACADÉMICA DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y HUMANÍSTICAS  
Latacunga – Ecuador

---

**APROBACIÓN DEL TRIBUNAL DE GRADO**

En calidad de Miembros del Tribunal de Grado aprueban el presente Informe de Investigación de acuerdo a las disposiciones reglamentarias emitidas por la Universidad Técnica de Cotopaxi, y por la Unidad Académica de Ciencias Administrativas y Humanísticas; por cuanto, la postulante: Massón Hachi Elizabeth Mireya con el título de tesis: **“EL SIMULADOR JA BANKS PARA EL APRENDIZAJE DEL MANEJO DE LAS FINANZAS DE LOS BANCOS EN LOS ESTUDIANTES DE LA UNIVERSIDAD TÉCNICA DE COTOPAXI, DE LA CARRERA DE INGENIERÍA COMERCIAL, PERÍODO 2012, 2013”**, ha considerado las recomendaciones emitidas oportunamente y reúne los méritos suficientes para ser sometido al Acto de Defensa de Tesis en la fecha y hora señalada.

Por lo antes expuesto, se autoriza realizar los empastados correspondientes, según la normativa institucional.

Latacunga, 02 mayo del 2014

Para constancia firman:

---

MSc. Jácome Lara Ibett Mariela

**PRESIDENTE**

---

Dra. Altamirano Bautista Silvia Hortencia

**MIEMBRO**

---

Ing. Borja Brazales Yadira Paola

**OPOSITOR**

## **AGRADECIMIENTO.**

Primero quiero agradecer a mi Dios porque siempre me ha bendecido y me brindado sabiduría para seguir adelante.

También quiero agradecer a mis padres Fanny y Hugo porque nunca me dejaron sola y siempre estuvieron apoyándome para alcanzar este sueño, al igual que mis hermanos, mis amigas Vicky y Narcisa que no dejaron que los problemas me venzan.

A mi tutora de tesis Ing. Ruth Hidalgo por el tiempo brindado para la elaboración de este trabajo investigativo y demás profesores de la Universidad Técnica de Cotopaxi por los conocimientos brindados durante todo mi tiempo de estudios.

Elizabeth

## **DEDICATORIA.**

Este trabajo les dedico a mis padres, hermanos en especial a Carmita y Joseph, y a todas aquellas personas que pusieron un granito de arena para culminar mis estudios.

Elizabeth



# UNIVERSIDAD TÉCNICA DE COTOPAXI

UNIDAD ACADÉMICA DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y HUMANÍSTICAS  
Latacunga – Ecuador

---

**TEMA: “EL SIMULADOR JA BANKS PARA EL APRENDIZAJE DEL MANEJO DE LAS FINANZAS DE LOS BANCOS EN LOS ESTUDIANTES DE LA UNIVERSIDAD TÉCNICA DE COTOPAXI, DE LA CARRERA DE INGENIERÍA COMERCIAL, PERÍODO 2012, 2013”**

**Autora:** Elizabeth Mireya Massón Hachi

**Directora:** Ing. Ruth Susana Hidalgo Guayaquil

## RESUMEN

En la actualidad el uso de simuladores de negocios, cada vez más se está extendido mundialmente tanto para enseñanza académica como en la capacitación empresarial, ya que tiene por objetivo cubrir la brecha entre teoría y práctica que se daba en la educación tradicional. Hoy en día la no aplicación de un simulador adecuado en la Carrera de Ingeniería Comercial en la Universidad Técnica de Cotopaxi ha provocado que los estudiantes salgan al campo laboral y no comprendan cómo operan los negocios en el mercado nacional e internacional. El simulador JA BANK permite experimentar estrategias de negocio en un entorno libre de riesgos y en el cual los alumnos puedan tomar sus propias decisiones sin ser presionados, además de desarrollar un espíritu competitivo en cada uno de los futuros profesionales y sus habilidades en los negocios. A través de la aplicación del simulador JA BANK se pretende formar profesionales con conocimientos sólidos sobre el funcionamiento interno de los bancos y así cubrir con las exigencias del mercado laboral del Ecuador, el cual requiere de nuevos profesionales que sean capaces de incrementar su capacidad de toma de decisiones inmediatas y desarrollar habilidades para el trabajo en equipo.



# TECHNICAL UNIVERSITY OF COTOPAXI

ACADEMIC UNIT ADMINISTRATIVE SCIENCES AND HUMANITIES

Latacunga – Ecuador

---

**SUBJECT: "BANKS JA SIMULATOR FOR LEARNING MANAGEMENT FINANCE BANKS IN STUDENTS OF TECHNICAL UNIVERSITY COTOPAXI, SHOPPING RACE ENGINEERING PERIOD 2012, 2013"**

**Author:** Elizabeth Mireya Masson Hachi

**Head Teacher:** Ing. Ruth Susana Hidalgo Guayaquil

## ABSTRACT

At present the use of business simulations increasingly being spread worldwide for both academic education and corporate training, and which aims to bridge the gap between theory and practice that existed in traditional education. Nowadays the non-application of a suitable race simulator Commercial Engineering at the Technical University of Cotopaxi has caused students to leave the workforce and not know about to business operates in the local and international market. The simulator JA BANK enable business strategies experience a risk-free environment and in which students can make their own decisions without being pressured, and developing competitive mood in each of the future professionals and business skills. Through simulator implementation JA BANK aims to produce to graduates professionals about internal management and thus meet the requirements of the professional market in Ecuador, which one requires new professionals who will be able to increase their capacity to take immediate and develop skills in teamwork decisions.





UNIVERSIDAD TÉCNICA DE COTOPAXI  
CENTRO CULTURAL DE IDIOMAS



**AVAL DE TRADUCCIÓN**

En calidad de Docente del Centro Cultural de Idiomas de la Universidad Técnica De Cotopaxi, yo Lic. Alison Mena Barthelotty la C.C. 050180125-2 CERTIFICO que he realizado la respectiva revisión de la Traducción del Abstract; con el tema: **“EL SIMULADOR JA BANKS PARA EL APRENDIZAJE DEL MANEJO DE LAS FINANZAS DE LOS BANCOS EN LOS ESTUDIANTES DE LA UNIVERSIDAD TÉCNICA DE COTOPAXI, DE LA CARRERA DE INGENIERÍA COMERCIAL, PERÍODO 2012, 2013”** cuya autora es: Elizabeth Miereya Massón Hachi y director de tesis Ing. Ruth Hidalgo.

Latacunga, 17 de diciembre del 2013

Docente:

Lic. Alison Mena Barthelotty

C.C. 050180125-2

# ÍNDICE DE CONTENIDOS

<b>CONTENIDO</b>	<b>PÁGINA</b>
Portada .....	i
Autoría.....	ii
Aval del director de tesis.....	iii
Aprobación del tribunal de grado.....	iv
Agradecimiento.....	v
Dedicatoria.....	vi
Resumen.....	vii
Abstract.....	viii
Aval de traducción.....	ix
Índice de contenidos.....	x
Índice de tablas.....	xiv
Índice de cuadros.....	xiv
Índice de gráficos.....	xv
Índice de anexos.....	xv
Introducción.....	xvi

## CAPÍTULO I

### FUNDAMENTACIÓN TEÓRICA

1.1 Antecedentes investigativos.....	1
1.2 Categorías fundamentales.....	2
1.3 Marco teórico.....	3
1.3.1 Las finanzas.....	3
1.3.1.1 Historia de las finanzas.....	4
1.3.1.2 La administración de las finanzas.....	5
1.3.1.3 La banca y las finanzas.....	6
1.3.1.4 El sistema financiero en el ecuador.....	7

1.3.1.5 Operaciones bancarias.....	10
1.3.1.6 La tecnología en la banca y finanzas.....	12
1.3.1.7 Utilización de los simuladores en la banca y finanzas.....	13
1.3.2 Los simuladores de negocios.....	14
1.3.2.1 Historia de la simulación.....	14
1.3.2.2 Uso de simuladores de negocios en América Latina.....	16
1.3.2.3 Los simuladores como herramientas pedagógicas.....	16
1.3.2.4 Utilización de los simuladores de negocios.....	17
1.3.2.5 Beneficios del uso de simuladores de negocios.....	18
1.3.2.6 Características de los simuladores de negocios.....	18
1.3.3 Técnicas de aprendizaje.....	19
1.3.3.1 La sociedad del conocimiento.....	20
1.3.3.2 Las nuevas Tecnologías De La Información (Tics).....	20
1.3.3.3 Características significativas de las Tics.....	20
1.3.3.4 Aportaciones de las tics a la educación.....	21
1.3.3.5 Cambios y repercusiones de las Tics en la educación.....	21
1.3.3.6 Aplicaciones de las tics en la educación.....	22
1.3.4 Simulador JA BANK.....	22
1.3.4.1 Definición.....	23
1.3.4.2 Funcionamiento del simulador JA BANK.....	23
1.3.4.3 Decisiones que se toman en el simulador.....	24
1.3.4.5 Beneficios del simulador.....	24

## **CAPÍTULO II**

### **DISEÑO DE LA PROPUESTA**

2.1 Caracterización de la institución.....	25
2.1.1 Reseña histórica de la Universidad Técnica De Cotopaxi.....	25
2.1.2 Misión de la Universidad Técnica De Cotopaxi.....	26
2.1.3 Visión de la Universidad Técnica De Cotopaxi.....	26
2.1.4 Objetivos de la Universidad Técnica De Cotopaxi.....	26
2.1.5 Reseña histórica de la carrera de Ingeniería Comercial.....	28

2.1.6 Misión de la Carrera de Ingeniería Comercial.....	28
2.1.7 Visión de la Carrera de Ingeniería Comercial.....	29
2.1.8 Objetivos de la Carrera de Ingeniería Comercial.....	29
2.2 Investigación de Campo.....	30
2.2.1 Problema.....	30
2.2.2 Solución.....	30
2.2.3 Justificación.....	31
2.2.4 Objetivos de la Investigación.....	31
2.2.4.1 Objetivo General.....	31
2.2.4.2 Objetivos Específicos.....	31
2.3 Diseño metodológico.....	32
2.3.1 Fuentes de información.....	32
2.3.1.1 Fuentes primarias.....	32
2.3.1.2 Fuentes secundarias.....	32
2.3.2 Métodos de investigación.....	32
2.3.2.1 Método deductivo.....	32
2.3.2.2 Método inductivo.....	33
2.3.3 Técnicas de investigación.....	33
2.3.3.1 Encuesta.....	33
2.3.3.2 Entrevista.....	33
2.4 Unidad de estudio.....	34
2.4.1 Población.....	34
2.4.2 Muestra.....	34
2.4.3 Análisis e interpretación de los resultados de las encuestas.....	35
2.4.4 Análisis e interpretación de los resultados de la entrevista.....	47
2.4.4 Conclusiones.....	50

## CAPÍTULO III

### GUÍA DIDACTICA PARA EL USO DEL SIMULADOR JA BANK, EN LA ASIGNATURA DE FINANZAS

3.1 Introducción.....	51
3.2 Reseña histórica del simulador.....	52
3.3 Pasos para ingresar al simulador.....	53
3.4 Las decisiones.....	60
3.4.1 Decisión número uno: Tasas de interés de los préstamos a corto plazo...	60
3.4.2 Decisión número dos: Tasas de interés de los préstamos a largo plazo.....	60
3.4.3 Decisión número tres: Tasas de interés de los depósitos a corto plazo.....	61
3.4.4 Decisión número cuatro: Tasas de interés para depósitos a largo plazo....	61
3.4.5 Decisión número cinco: Mercadeo.....	62
3.4.6 Decisión número seis: Investigación y desarrollo.....	63
3.5 Los informes.....	64
3.5.1 Informe del banco.....	64
3.5.2 Informe de la industria.....	66
3.6 Caso práctico.....	67
3.6.1 Descripción de la Cooperativa de Ahorro y Crédito de la Pequeña Empresa de Pastaza.....	67
3.6.2 Resolución del ejercicio.....	68
3.7 Glosario.....	84
3.8 Conclusiones y recomendaciones.....	90
3.8.1 Conclusiones.....	90
3.8.2 Recomendaciones.....	91
3.9 Referencias Bibliográficas.....	92
3.9.1 Bibliografía Citada.....	92
3.9.2 Bibliografía Consultada.....	93
3.9.3 Bibliografía Virtual.....	93
3.10 Anexos.....	95

## ÍNDICE DE CUADROS

<b>CONTENIDO</b>	<b>PÁGINA</b>
Cuadro N° 01: Docentes de la Carrera de Ingeniería Comercial que imparten la asignatura de finanzas y toma de decisiones financieras.....	35

## ÍNDICE DE TABLAS

Tabla N° 01: Estudiantes de la Carrera de Ingeniería Comercial.....	35
Tabla N° 02: Conocimiento de los simuladores de negocios.....	36
Tabla N° 03: Los simuladores de negocios en Ecuador.....	37
Tabla N° 04: Uso de los simuladores de negocios.....	38
Tabla N° 05: Los simuladores de negocios en el adiestramiento profesional.....	39
Tabla N° 06: Los simuladores de negocios en el adiestramiento empresarial.....	40
Tabla N° 07: Nivel de relevancia de los simuladores de negocios en el adiestramiento empresarial.....	41
Tabla N° 08: Industrias que necesitan de herramientas para el adiestramiento empresarial.....	42
Tabla N° 09: Influencia de los simuladores de negocios.....	43
Tabla N° 10: Área de especialización donde se deben desarrollar los simuladores de negocios.....	44
Tabla N° 11: Desarrollo de los simuladores de negocios.....	45
Tabla N° 12: Desarrollo de los simuladores de negocios.....	46

## ÍNDICE DE GRÁFICOS

Gráfico N° 01: Categorías fundamentales.....	2
Gráfico N° 02: ¿Conoce o ha escuchado sobre los simuladores de negocios?.....	35
Gráfico N° 03: ¿Conoce o ha escuchado sobre los simuladores de negocios en Ecuador?.....	37
Gráfico N° 04: ¿Qué nivel de conocimiento tiene usted con respecto al uso de los simuladores de negocios?.....	38
Gráfico N° 05: ¿Piensa usted que las empresas deben usar los simuladores de negocios en el adiestramiento profesional?.....	39
Gráfico N° 06: ¿Cree usted que las universidades y centros educativos deben usarlos simuladores de negocios en el adiestramiento empresarial?..	40
Gráfico N° 07: ¿Qué nivel de relevancia le da usted al uso de los simuladores de negocios en el adiestramiento empresarial?.....	41
Gráfico N° 08: ¿Qué tipo de industrias cree usted que necesitan más este tipo de herramientas de adiestramiento empresarial?.....	42
Gráfico N° 09: Piensa usted que un simulador de negocios tiene influencia.....	44
Gráfico N° 10: ¿En qué áreas de especialización considera usted que se deben desarrollar los simuladores de negocios?.....	46
Gráfico N° 11: ¿Recomendaría usted que los simuladores de negocios deben estar desarrollados para el internet y conexión celular?.....	48
Gráfico N° 12: Recomendaría usted que los simuladores de negocios deben estar desarrollados para?.....	49

## ÍNDICE DE ANEXOS

Anexo N° 01: Encuesta.....	95
Anexo N° 02: Entrevista.....	98

## INTRODUCCIÓN

Hoy en día debido a la presencia de la globalización en el mundo, cada vez en nuestro país se presentan cambios significativos en los métodos de enseñanza-aprendizaje. Esta innovación en la educación ha permitido que los estudiantes sean protagonistas de su adquisición de conocimientos mediante el uso de simuladores y softwares de negocios, por lo cual nace este trabajo investigativo para poder buscar un simulador accesible como es el JA BANK para los estudiantes de la Carrera de Ingeniería Comercial de la Universidad Técnica de Cotopaxi. Al existir este simulador para la enseñanza de la asignatura de finanzas los futuros profesionales podrán conocer el funcionamiento interno de los bancos, y como tomar las decisiones más adecuadas para captar un mayor número de clientes.

Para el desarrollo de esta investigación se estructuró tres capítulos:

En el I capítulo se analizó la fundamentación teórica la misma que consiste en describir detalladamente las finanzas, los simuladores de negocios, las técnicas de aprendizaje y el simulador JA BANK.

Para el desarrollo del II capítulo se inició con la caracterización de la Universidad Técnica de Cotopaxi y la Carrera de Ingeniería Comercial, en los mismos se detalló su historia, misión, visión y objetivos. Además se describió las fuentes, los métodos y técnicas que se usaran para realizar el presente trabajo. Seguidamente se determinó la población y la muestra para la aplicación de la encuesta siendo 192 alumnos de quinto a noveno ciclo de la Carrera de Ingeniería Comercial, una vez empleada se procedió a realizar su respectivo análisis. También se aplicó una entrevista al Ing. Roberto Arias quien es el encargado de impartir la asignatura de finanzas y toma de decisiones financieras.

Finalmente en el III capítulo se desarrolló la guía didáctica para el uso del simulador JA BANK con el propósito de dar a conocer el funcionamiento del



mencionado simulador. En esta guía también se explicó rápidamente los pasos para ingresar al sistema, las decisiones que se deben tomar y los informes a revisar. Luego se realizó un caso práctico y para terminar se preparó un glosario con los términos más usados.

# **CAPÍTULO I**

## **FUNDAMENTACIÓN TEÓRICA**

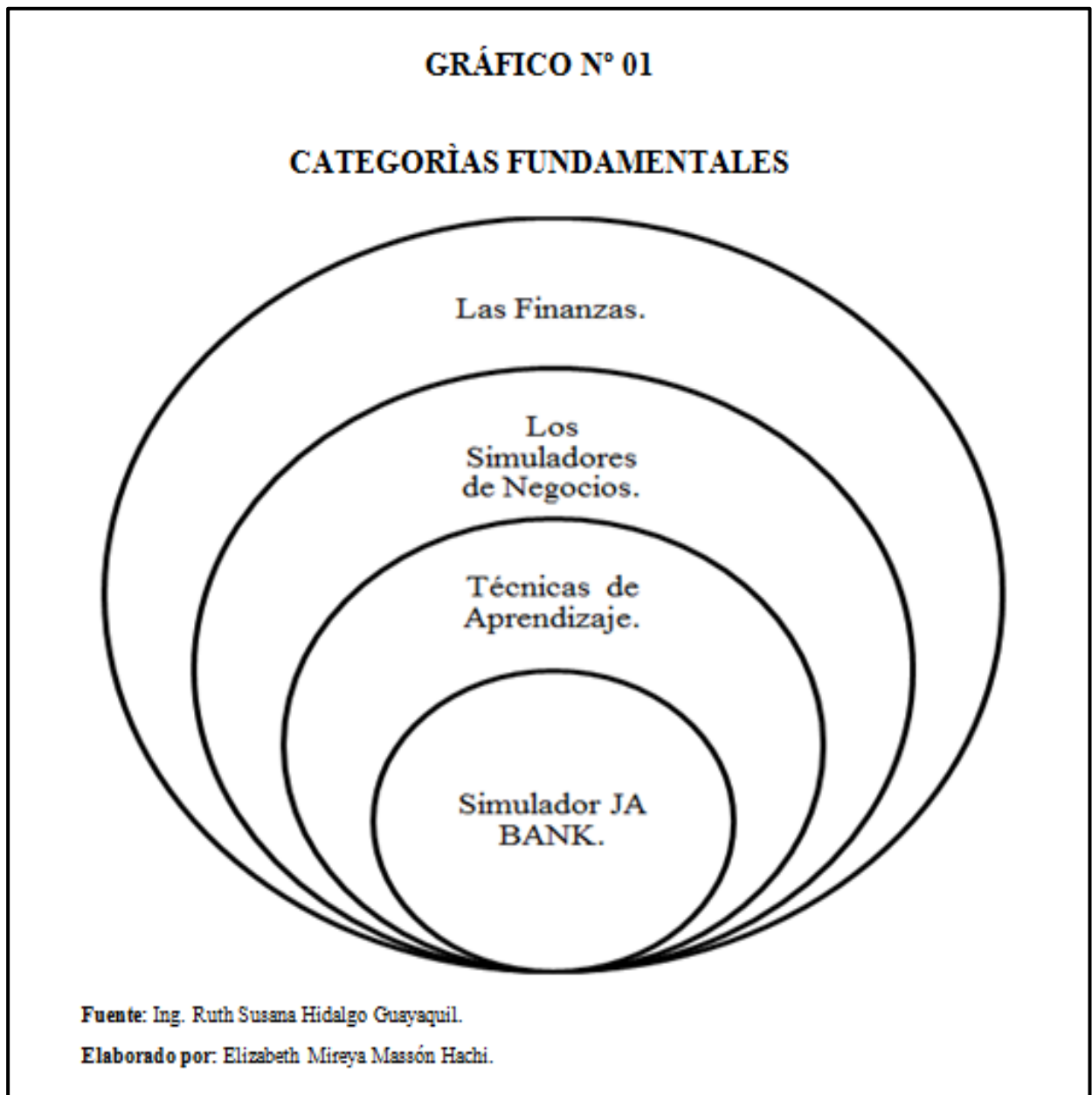
### **1.1 Antecedentes Investigativos**

Como antecedentes investigativos se puede citar la tesis realizada en la Universidad Técnica de Cotopaxi, en la Unidad Académica de Ciencias de la Ingeniería y Aplicadas, con el tema “Elaboración de guías y procedimientos para la realización de prácticas de laboratorio de sistemas eléctricos de potencia y, utilizando el simulador Powerworld para la Universidad Técnica de Cotopaxi” por el Sr. Casa Casa Luis Guillermo, previa a la obtención del título de Ingeniero en Sistemas Eléctricos de Potencia.

El objetivo general de la tesis mencionada fue el elaborar guías y procedimientos para la realización de prácticas de laboratorio de Sistemas Eléctricos de Potencia y, utilizando el simulador Powerworld, para la Universidad Técnica de Cotopaxi.

Además el autor llegó a la conclusión con la investigación realizada que este tema surgió de la necesidad vivida por el autor, durante su período de estudiante de pregrado, pues se considera un valioso aporte para las promociones sucesoras de la Carrera de Ingeniería Eléctrica, al menos se espera que exista algo novedoso para el estudiante talentoso y destacado; quienes puedan usar y probar las guías podrán emitir su criterio de validación y calificación y a su vez mejorarlas, formalmente.

## 1.2 Categorías Fundamentales



## 1.3 Marco Teórico

### 1.3.1 Las Finanzas

Según **ORTEGA** Castro Alfonso, (2011), define a las Finanzas como “la disciplina que, mediante el auxilio de otras, tales como la contabilidad, el derecho y la economía, trata de optimizar el manejo de los recursos humanos y materiales de la empresa, de tal suerte que, sin comprometer su libre administración y desarrollo futuros, obtenga un beneficio máximo y equilibrado para los dueños o socios, los trabajadores y la sociedad” (pág. 7).

**OCHOA** Setzer Guadalupe, (2009), define a las Finanzas como “la rama de la economía que se relaciona con el estudio de las actividades de inversión tanto en activos reales como en activos financieros y con la administración de los mismos” (pág. 4).

Las finanzas es la ciencia encargada de administrar de forma eficiente la inversión en activos circulantes con el fin de que las empresas, entidades financieras, Estado y familias mantengan una disponibilidad de efectivo suficiente para cubrir sus necesidades mínimas, además de disponer con la capacidad para atender sus obligaciones.

Además podemos añadir que las finanzas en las organizaciones es la planeación de los recursos económicos, para que su aplicación sea de la forma más óptima posible, mediante la búsqueda de fuentes de financiamiento para la captación de los mismos cuando la empresa tenga necesidades. Asimismo investiga la reducción de incertidumbre de la inversión, todo esto con la finalidad de conseguir las máximas utilidades por acción o la rentabilidad de la empresa.

Las finanzas en las empresas también llevan un control de las entradas y salidas de dinero mediante recopilación de información a través de reportes históricos como balances, estados de pérdidas y ganancias, balances generales, los cuales

nos permitirán conocer si la organización está creciendo o decreciendo. Esta información es de gran importancia para los inversionistas, ya que buscan un crecimiento importante; así como para los bancos, al momento de aprobar un crédito, y para los directivos quienes necesitan saber cómo marcha su empresa.

### ***1.3.1.1 Historia De Las Finanzas***

La actividad financiera nació desde el primer instante en que el dinero se utilizó como una medida de valor e instrumento de cambio de cualquier tipo de transacción. Las finanzas, en su origen se relacionaron solamente con los documentos, instituciones y aspectos de procedimiento de los mercados de capital, pero con el desarrollo de las innovaciones tecnológicas y las industrias provocaron la necesidad de mayor cantidad de fondos, impulsando el estudio de las finanzas para destacar la liquidez y el financiamiento de las empresas, convirtiendo así al banquero e inversionista como una figura de importante para el estudio de las finanzas.

En la depresión de los años 30', en los Estados Unidos de Norteamérica las finanzas enfatizaron sobre quiebras, reorganizaciones, liquidez de firma y regulaciones gubernamentales sobre los mercados de valores. Entre 1940 y 1950, las finanzas continuaron siendo vistas como un elemento externo sin mayor importancia que la producción y la comercialización.

A finales de los años 50', se comienzan a desarrollar métodos de análisis financiero y a darle importancia a los estados financieros claves: El balance general, el estado de resultados y el flujo de efectivo. En los años 60', las finanzas se concentran en la óptima combinación de valores (bonos y acciones) y en el costo de capital. Durante la década de los 70', se concentra en la administración de carteras y su impacto en las finanzas de la empresa.

Para la década de los 80' y los 90', la temática fue la inflación y su tratamiento financiero, así como los inicios de la agregación de valor. En el nuevo milenio, las

finanzas se han concentrado en la creación de valor para los accionistas y la satisfacción de los clientes.

La evolución de las finanzas ha tenido gran repercusión sobre el papel y la importancia de la administración financiera. Las finanzas han evolucionado del estudio descriptivo que las caracterizaba, al análisis riguroso y a la aplicación de teorías normativas, cuyos conceptos básicos son aplicables a todos los tipos de organizaciones, bajo la denominada Administración Financiera.

### ***1.3.1.2 La Administración De Las Finanzas***

**GITMAN** Lawrence y **MC Daniel**, (2009), mencionan que “la administración financiera es el arte y la ciencia de administrar dinero de una empresa para que esta pueda cumplir sus objetivos de permanecer en el mercado, crecer y generar beneficios económicos para sus inversionistas” (pág. 3).

Según **MONTALVO** Oscar, (2011), “la administración financiera trata principalmente del dinero, como la variable que ocupa la atención central de las organizaciones con fines de lucro” (pág. 220).

Desde mi punto de vista la administración financiera es la que nos permite obtener fondos para que las empresas funcionen normalmente sin interrumpir sus operaciones, para lo cual estas entidades pueden financiarse de diversas formas como son la venta de acciones, recapitalización a un crédito bancario, para ello será necesario realizar un análisis financiero que nos ayudara a diagnosticar la situación económica por la cual está pasando la organización y si es necesario fortalecerla

El financiamiento bancario es un excelente medio para inyectar capital a las empresas, para que estas puedan seguir normalmente con sus operaciones y así cumplir con los objetivos planteados por estas. También se debe tomar en cuenta que la administración financiera debe estar apoyada por una gerencia competitiva

que reaccione rápidamente ante factores externos que se presentan diariamente como son: desregularización de los servicios financieros, competencia entre los proveedores de capital y los proveedores de servicios financieros, volatilidad de las tasas de interés e inflación, variabilidad de los tipos de cambio de divisas, incertidumbre económica mundial y los problemas éticos de ciertos negocios financieros, con el fin de que no afecte gravemente hacia los interés de la organización.

### ***1.3.1.3 La Banca Y Las Finanzas***

Según **CHIRIBOGA** Luis Alberto, (2010), el banco es “una sociedad anónima cuyo principal objetivo es trasladar recursos de personas con exceso de liquidez a aquellas que necesitan dichos dineros para financiar sus inversiones” (pág. 7).

**ROBLES** Carlos Luis. (2012), define a las finanzas como “la habilidad de captar recursos monetarios, para ponerlos a disposición de quienes puedan hacerlos fructificar” (pág. 11).

De acuerdo al Diccionario Enciclopédico Océano Uno, (2010), las finanzas son “el conjunto de actividades económicas relacionadas con los negocios y la banca”

Al leer las definiciones anteriores de diferente autoría nos podemos dar cuenta que son similares ya que hacen referencia al traslado de dinero a sectores deficitarios para financiar sus operaciones.

El financiamiento que realizan los bancos a las empresas son de mucha ayuda porque les permite aumentar su capacidad de trabajo, abrir fuentes de empleo e incrementar sus utilidades, lo cual también es una ventaja para las instituciones financieras ya que mayores ingresos para las empresas significan mayores depósitos y cumplimiento puntual de las obligaciones contraídas por las organizaciones.

En fin los bancos cumplen una función muy importante la cual es captar el mayor número de depósitos de ahorristas y estudiar dónde es más conveniente y menos riesgoso invertir. De alguna manera los bancos son como los gestores de los ahorristas, dada la información con que cuentan, están por lo general, en mejores condiciones que la gran mayoría de las personas para administrar de forma eficientemente el ahorro de la sociedad.

#### ***1.3.1.4 El Sistema Financiero En el Ecuador***

**HERNÁNDEZ**, Parro F, (2012), define al sistema financiero como “el conjunto de instituciones encargadas de la circulación del flujo monetario y cuya tarea principal es canalizar el dinero de los ahorristas hacia quienes desean hacer inversiones productivas. Las instituciones que cumplen con este papel se llaman Intermediarios Financieros o Mercados Financieros” (pág.12)

Según **BARQUERO J**, (2011), “el sistema financiero es el canalizador del ahorro de las unidades excedentarias de liquidez monetaria hacia las unidades deficitarias de liquidez monetaria a través de los intermediarios financieros y los medidores financieros” (pág. 21)

El sistema financiero es el pilar fundamental para el crecimiento de las empresas ya que mediante el otorgamiento de créditos ayudan a financiar sus actividades productivas para incrementar su rentabilidad y lograr mantenerse en el mercado mediante facilitación de dinero para hacerle frente a los compromisos económicos presentes y futuros.

El sistema financiero ecuatoriano se encuentra compuesto por bancos privados, sociedades financieras, cooperativas y mutualistas, bancos públicos, compañías de seguros y compañías auxiliares del sistema financiero, estas entidades que se encuentran bajo el control de la Superintendencia de Bancos, constituyéndose los bancos en el mayor y más importante participante del mercado con más del 90% de las operaciones del total del sistema.



**a) Bancos Privados.**

Es una institución que por un lado se encarga de cuidar el dinero que es entregado por los clientes y por el otro utiliza parte del dinero entregado para dar préstamos cobrando una tasa de interés.

En el Ecuador la banca privada es de suma importancia para el sistema financiero privado, ya que estas instituciones están encargadas de captar recursos de capital, para transferirlos a un sector productivo, es decir transfieren valores que han sido depositados por personas que no lo necesitan por el momento, a otra parte de la sociedad que necesita de estos recursos económicos para iniciar una actividad económicamente productiva.

**b) Sociedades Financieras.**

Las sociedades financieras son instituciones que tienen como objetivo fundamental intervenir en el mercado de capitales y otorgar créditos para financiar la producción, la construcción, la adquisición y la venta de bienes a mediano y largo plazo.

Las sociedades financieras pueden también promover y crear empresas mercantiles, suscribir o colocar obligaciones de empresas privadas, captar fondos directamente del público y realizar otras diversas operaciones financieras.

**c) Cooperativas De Ahorro Y Crédito.**

Es la unión de un grupo de personas que tienen como finalidad ayudarse los unos a los otros, para cubrir sus necesidades financieras. La cooperativa no está formada por clientes sino por socios, ya que cada persona posee una pequeña participación dentro de esta.

Las cooperativas tienen por objeto único y exclusivo brindar servicios de intermediación financiera en beneficio de sus socios, como recibir depósitos de sus socios y de terceros; contraer préstamos con instituciones financieras nacionales o extranjeras y otorgar préstamos a sus socios.

**d) *Mutualistas.***

Las mutualistas son constituidas por la unión de personas que tienen como fin el apoyarse los unos a los otros para solventar las necesidades financieras. Generalmente las mutualistas invierten en el mercado inmobiliario. Al igual que las cooperativas de ahorro y crédito están formadas por socios.

En el Ecuador existen cuatro mutualistas debidamente reguladas por la Superintendencia de Bancos y Seguros las cuales son: Mutualista Pichincha con cobertura en 13 ciudades del país, Mutualista Azuay con cobertura dentro de la provincia, Mutualista Ambato y Mutualista Imbabura .

**e) *Bancos Públicos.***

La Banca Pública tiene como principal accionista al estado ecuatoriano y uno de sus objetivos principales es colocar u otorgar operaciones de crédito que fomenten las actividades socio económicas del público en general. Una de las operaciones de crédito más comunes y fomentadas por la banca pública son los créditos para el comercio.

El objetivo principal de los bancos públicos es estimular y acelerar el desarrollo socioeconómico del país mediante una amplia y adecuada intermediación para mejorar las condiciones de vida de las personas más vulnerables.

***f) Compañías De Seguros.***

Las empresas de seguros son personas jurídicas, están constituidas con lo dispuesto por la legislación correspondiente, se dedica a asumir riesgos ajenos, cumpliendo lo que a este efecto establece aquella legislación, mediante la percepción de un cierto precio llamado prima.

***g) Compañías Auxiliares Del Sistema Financiero.***

Se denomina compañías auxiliares del sistema financiero a todas la entidades encargadas de prestar servicios de cajeros automáticos, servicios de cobranza, servicios contables y de computación, transporte de valores y fomento de exportaciones e inmobiliarias

***1.3.1.5 Operaciones Bancarias***

Las operaciones bancarias son todas las actividades y procesos que tienen lugar en un banco o entidad financiera al administrar y prestar dinero. Un banco tiene un propósito social y económico el de administrar, prestar y realizar otras operaciones con dinero.

Estas operaciones son de dos tipos las cuales son los siguientes:

***a) Operaciones Activas.***

Las operaciones activas son aquellas en donde las instituciones financieras, prestan dinero a sus clientes acordando con ellos una retribución que pagarán en forma de tipo de interés.

En general, las operaciones activas suponen un riesgo para la entidad financiera ante la posibilidad de impago total o parcial de un préstamo o un crédito, por lo

cual los bancos aseguran su pago mediante garantías que suelen ser como prendas o hipotecas.

Los créditos bancarios pueden clasificarse en cuatro destinos:

**Crédito comercial.-** Los créditos comerciales son aquellos créditos directos o indirectos otorgados a personas naturales o jurídicas destinados al financiamiento de la producción y comercialización de bienes y servicios en sus diferentes fases.

También se consideran dentro de esta definición los créditos otorgados a las personas a través de tarjetas de crédito, operaciones de arrendamiento financiero u otras formas de financiamiento.

**Microcrédito.-** Estos créditos son otorgados a personas naturales o jurídicas para el financiamiento de actividades de producción, comercialización o prestación de servicios.

**Crédito para consumo.-** Son todos los créditos otorgados a las personas naturales con la finalidad de atender el pago de bienes, servicios o gastos relacionados con una actividad empresarial. También se consideran dentro de esta definición los créditos otorgados a las personas naturales a través de tarjetas de crédito, los arrendamientos financieros y cualquier otro tipo de operación financiera.

**Crédito para vivienda.-** Son las líneas de créditos destinados a personas naturales para la adquisición, construcción, refacción, remodelación, ampliación, mejoramiento y subdivisión de vivienda propia, tales créditos se otorgan amparados con hipotecas.

## ***b) Operaciones Pasivas.***

Las operaciones pasivas son aquellas que se encargan de captar, recibir o recolectar dinero de las personas, clientes o socios las cuales se materializan a través de los depósitos, y estos reciben a cambio un interés.

Los depósitos bancarios pueden clasificarse en tres categorías:

**Depósitos a la vista.-** Son depósitos de dinero para centralizar operaciones bancarias habituales: ingresos, pagos, domiciliaciones de recibos, transferencias, retiros de dinero mediante cajeros automáticos, amortizaciones de los préstamos recibidos, aportaciones a los planes de pensiones, contratación de otros servicios financieros, en conclusión los depósitos a la vista significa que el titular puede sacar el dinero en parte o en su totalidad en cualquier momento.

**Ahorro programado.-** El ahorro programado les permite a las personas acumular un determinado monto de ahorro mediante abonos mensuales a una cuenta. El valor acumulado tendrá el destino que determine el socio o cliente.

**Depósitos a plazo fijo.-** Los depósitos a plazo fijo son un producto financiero que consiste en la entrega de una cantidad de dinero a una entidad bancaria durante un tiempo determinado, transcurrido ese plazo, la entidad devuelve el dinero, junto con los intereses pactados. También puede ser que los intereses se pagan periódicamente mientras dure la operación. Los intereses se liquidan en una cuenta corriente o libreta que el cliente tendrá que tener abierta en la entidad al inicio.

### ***1.3.1.6 La Tecnología en La Banca Y Finanzas***

Con la creciente competencia, las instituciones financieras en la actualidad deben proporcionar nuevas ofertas de productos y servicios. Con el paso de los años las instituciones financieras han buscado múltiples formas de disminuir las largas

filas en sus oficinas matrices y sus agencias para lo cual primero incorporaron los cajeros automáticos que les permite a los clientes retirar su dinero de las cuentas bancarias, realizar avances de efectivo, pagar servicios básicos, movilizar su dinero de una cuenta a otra y cambiar su contraseña lo cual reduce el tiempo invertido por las personas en acudir y ser atendido por un empleado bancario.

Todos los servicios y productos bancarios deben ser capaces de operar más rápidamente en el mercado que sus competidores, por esta razón han llevado a los bancos a realizar grandes innovaciones tecnológicas que mejoren sus procesos .

Hoy en día las instituciones financieras han invertido grandes cantidades de dinero para hacer los sistemas más rápidos, ágiles y eficientes para reducir de costos de mantenimiento de oficinas físicas e incrementar el control , para así garantizar ventajas competitivas que les permita ampliar su participación en el mercado financiero.

#### ***1.3.1.7 Utilización De Los Simuladores En La Banca Y Finanzas***

Es verdad que los simuladores son utilizados como una excelente herramienta de enseñanza-aprendizaje en alumnos de tercer y cuarto nivel, pero la utilización de estos simuladores dentro de los bancos no es recomendable ya que estas instituciones deben ser dirigidas no por suposiciones sino por hechos que pasen a su alrededor, ya que su manejo inadecuado pondría en riesgo los depósitos de sus clientes.

Los simuladores utilizados en las entidades financieras únicamente para créditos ya que permiten a los clientes antes de acudir al banco, conocer el monto que necesitan, el interés que pagaran , el plazo y el valor de las cuotas a cancelar mensualmente.

Estos simuladores han sido implementados para que los clientes ya conozcan con anticipación el valor total del crédito y así ser atendidos ágilmente por el personal bancario.

### ***1.3.2 Los Simuladores De Negocios***

Los simuladores de negocios son juegos que permiten desarrollar ambientes decisorios en donde las personas asumen el papel de dirigir la operación simulada. Estos simuladores permiten a los jugadores adquirir experiencia en relación con la formulación de decisiones sobre un período de tiempo para una situación empresarial posible.

Las decisiones a tomar durante el juego están orientadas a fortalecer los conocimientos tanto teóricos como prácticos que las personas han adquirido durante su tiempo de estudios. Por tanto, los simuladores pretenden a través de las decisiones reforzar ciertos elementos considerados clave en el proceso de dirección y de organización de las empresas.

Estos juegos además permiten a los estudiantes de carreras administrativas entender de una mejor manera las operaciones de una empresa y mostrar los aspectos claves que se deben tomar en cuenta durante en proceso de toma de decisiones.

#### ***1.3.2.1 Historia De La Simulación***

Los simulados o juegos fueron desarrollados por primera vez en China e India los cuales son considerados como los más antiguos en el mundo, entre los cuales se destacan el Go o Wei - Hai originario de China que sienta sus estrategias en la búsqueda de la adecuada posición territorial para la defensa y captura de piedras de cada jugador, que les permita en un mediano y largo plazo adueñarse de la mayoría de los espacios vacíos del tablero; y posteriormente el Chaturanga en India que se considera como la base a partir de

la cual nació el ajedrez, además de su contribución para el desarrollo de un juego en el que se integra un mayor componente bélico llamado el "Juego del Rey" creado en 1664 por Christopher Weikhman en Alemania el cual incluía 30 piezas por lado y lado, de 14 tipos de unidades militares, donde cada una de ellas tenía un rango definido de movimiento.

En el siglo XIX los juegos de guerra toman un carácter sin precedentes, llegando a aplicarse en la preparación para la guerra mundial por parte de los japoneses, con la ayuda del Total War Research Institute y el Naval War Collage; desarrollando diferentes herramientas que fueron usadas por los británicos y americanos como simuladores para probar sus estrategias de guerra.

En la segunda guerra mundial donde los militares americanos tuvieron contacto en sus entrenamientos con las simulaciones y juegos de guerra, se empezaron a ver las posibilidades de aprendizaje a partir de estas herramientas como estrategia de capacitación en las empresas, con el fin de generar acciones para impulsar el desarrollo comercial que estaba en expansión después de la guerra y se empiezan a generar grandes avances tecnológicos con la utilización de sistemas computacionales.

En 1956 se crea formalmente el primer juego gerencial llamado Top Management Decision Simulation desarrollado por la American Managment Association, que en principio se fundamentó en los juegos de guerra para obtener complementos de tipo administrativo o gerencial. En éste juego los periodos de decisión se tomaban cada trimestre, y contenía seis tipos de decisiones básicas: establecimiento del precio de venta, gastos en actividades de mercadeo, rubros para investigación y desarrollo, selección de la forma y cantidad de producción, cambio en la capacidad de producción y posibilidad de compras.

En el año de 1957 se desarrollaron otros juegos por parte de Mckinsey and Company para el entrenamiento de ejecutivos y otros por la Universidad de



Washington para un curso de política de negocios.

Diez años más tarde del lanzamiento del Top Management Decisión Simulation, los simuladores o juegos gerenciales se habían extendido a 64 de las 90 escuelas de negocios en Estados Unidos.

En el año 2003 se constituye la empresa británica Michelsen Consulting, dedicada al desarrollo de software educacional y de quienes nace el concepto integral de LABSAG (Laboratorio de Simuladores en Administración y Gerencia) como un laboratorio que administra el flujo de alumnos y participantes por Internet.

#### ***1.3.2.2 Uso De Simuladores De Negocio En América Latina***

El uso de los simuladores en América Latina comienza y se perfecciona en el Centro de Simulación Empresarial (CESIEM) que nació en el año 1997 en el Departamento de Negocios y Administración del Instituto Tecnológico y de Estudios Superiores de Monterrey que fue la primera universidad en Latinoamérica que usó la aplicación de los simuladores en el año 1963, poco después de organizar la primera Maestría en Administración. Este centro administra, desarrolla, asesora e integra simulaciones de negocios en la oferta educativa.

En la actualidad el uso de simuladores ha difundido por todos los países sudamericanos en universidades de las carreras de tercer nivel como una técnica de enseñanza - aprendizaje, especialmente en el área de administración para los alumnos de los últimos semestres.

#### ***1.3.2.3 Los Simuladores Como Herramientas Pedagógicas***

La aplicación de simulaciones de negocios ha sido una de las técnicas de enseñanza-aprendizaje muy acogidas por parte de profesores y estudiantes, ya

que en general su uso puede ser de mucho apoyo para aprendizaje teórico, desarrollar la creatividad, llegar a nuevas ideas, y desarrollar actitudes favorables hacia una asignatura.

Los simuladores han tomado bastante popularidad entre las mejores universidades del mundo, ya que se asemejan a la realidad, y los estudiantes aprenden a dar soluciones a los problemas que se les presenta en el juego y aplican con facilidad lo aprendido en las aulas.

#### ***1.3.2.4 Utilización De Los Simuladores De Negocios***

Los simuladores de negocios son herramientas que apoyan el proceso de enseñanza-aprendizaje, dado que permiten establecer un ambiente de negocios en el que los alumnos tienen la oportunidad de tomar decisiones sin poner en riesgo el patrimonio de una empresa real.

Por lo tanto los simuladores de negocios son aquellos que permiten experimentar la toma de decisiones en las diferentes áreas de una empresa ya sea producción, finanzas, mercadotecnia, logística de distribución, manejo de marca, talento humano, entre otras, sin poner en riesgo mercancía, procesos y el capital de la empresa, que pudiera significar en el caso de una mala decisión la quiebra de la misma.

Los simuladores son utilizados como una herramienta de formación de profesionales en el cual se crea un ambiente de competencia, y los alumnos deben dar respuestas breves a los problemas que el simulador le va presentando.

Con la aplicación de los simuladores de negocios desde las aulas de estudios se garantiza cubrir con las exigencias del mercado laboral, ya que el mismo requiere de nuevos profesionales que sean capaces de incrementar la capacidad en el proceso de la toma de decisiones y desarrollar habilidades para el trabajo en equipo.

### ***1.3.2.5 Beneficios Del Uso De Simuladores De Negocios***

Los simuladores de negocios permiten que los estudiantes de diferentes carreras administrativas lleven a cabo un aprendizaje interactivo en el que ellos vayan descubriendo y experimentando situaciones que se presentan diariamente en las empresas reales, en un entorno libre y sin ser presionados. Los alumnos con la aplicación de estos juegos virtuales desarrollarán un espíritu competitivo y habilidades en los negocios.

A los docentes les facilitará el proceso de enseñanza- aprendizaje de los estudiantes ya que el mundo empresarial está demandando profesionales con una mayor capacidad y conocimientos prácticos sobre el manejo de las diferentes áreas que constituyen a una empresa, igualmente de poseer la destreza para la toma de decisiones.

### ***1.3.2.6 Características De Los Simuladores De Negocios***

Los simuladores son programas de computación que usan lenguaje de programación, los cuales son elaborados considerando tanto la relación que existe entre los factores internos de operación de una empresa así como de algunas variables del entorno que la afectan en su operación.

Los simuladores de negocios también son modelos que se construyen a partir de especificar un número de variables relevantes internas y también externas, las cuales deben permitir simular la operación de una empresa en un contexto cambiante y de competencia con otras compañías similares.

En el diseño de los algoritmos del programa se deben considerar todas las interacciones posibles entre las variables seleccionadas, a fin de que el modelo represente las operaciones que desarrolla una empresa, así como los cambios de ambiente en los que se desenvuelve la misma.

### ***1.3.3 Técnicas De Aprendizaje***

Las técnicas de aprendizaje son vehículos que sirven para transmitir conocimientos a los alumnos los cuales deben ser adecuados para llegar a ellos. Las técnicas didácticas, son principalmente una mediación concedora, donde lo que se juega entre los actores es el conocimiento y las formas de construcción y acceso al mismo. De ahí que dependan mucho de la concepción de educación y, particularmente, de la concepción de enseñanza aprendizaje, de docente y alumno.

Por lo tanto podemos decir que las técnicas son la parte medular en el proceso de enseñanza aprendizaje, son las actividades que el docente planea y realiza para facilitar la construcción del conocimiento

En la actualidad las técnicas de aprendizaje se apoyan en las Nuevas Tecnologías de la Información (Tics) las cuales permiten a los maestros auto preparar y educar a los estudiantes para enfrentarse a este nuevo mundo de la informatización, que si tiene muchas ventajas, puede ser también vulnerable para aquellos que no estén listos para enfrentarlo desde el punto de vista técnico, político e ideológico, ya que en el futuro todas las personas se desenvolverán en una sociedad que se ha convenido en llamar "sociedad del conocimiento", en la cual el conocimiento será la fuente principal de producción, riqueza y poder.

#### ***1.3.3.1 La Sociedad del Conocimiento***

Es un término que está siendo utilizado para referirse al ámbito académico y empresarial, donde se describe el conjunto de cambios en el ámbito de la educación, el empleo y la tecnología, y que ha tomado revuelo en los países mas industrializados.

La denominada Sociedad del Conocimiento ha realizado grandes cambios en las áreas tecnológicas y educativas porque se ha encontrado estrechamente relacionadas con las Tics, además la sociedad del futuro deberá competir y tener

éxito frente a los cambios del mundo moderno, asimismo esta deberá estar bien educada, ya que su conocimiento impulsara a la innovación, el espíritu empresarial y el dinamismo de la economía de los países.

### ***1.3.3.2 Las Nuevas Tecnologías De La Información (Tics)***

Las nuevas tecnologías de la información Tics son medios que nacieron a raíz del desarrollo mundial, la informática y las telecomunicaciones, capaces de transmitir información a gran velocidad.

Las Tics sean convertido en canales que permiten obtener información rápidamente y en el menor tiempo posible facilitando el diario vivir a las empresas, profesionales, estudiante y la sociedad en general, es decir en la actualidad las Tics han sido un gran avance ya que en cuestión de segundos cualquier persona se puede enterar lo que pasa en el mundo o intercambiar datos de un lugar a otro.

### ***1.3.3.3 Características Significativas De Las Tics***

Una de las características más significativas de las Tics es que mediante la digitalización es posible almacenar grandes cantidades de información, en dispositivos físicos de pequeño tamaño, dejando a un lado la información, tradicionalmente sujeta a un medio físico, convirtiéndola en inmaterial. La información ubicada en dispositivos electrónicos puede ser transmitida por las redes de comunicación, de una forma transparente e inmaterial.

Las tecnologías clásicas (TV, radio) permiten una interacción unidireccional, de un emisor a un conjunto de espectadores, al contrario de las Tics el uso del ordenador interconectado mediante las redes digitales de comunicación, permiten una comunicación bidireccional de persona a persona. El usuario de las Tics es por tanto, un sujeto activo, que envía sus propios mensajes y, lo más importante, toma las decisiones sobre el proceso a seguir: secuencia, ritmo, código.

#### ***1.3.3.4 Aportaciones De Las Tics A La Educación***

Las Tics en la Educación contribuyen a:

- Facilitar el intercambio, estructuración y actualización de contenidos;
- Estandarizar actividades de apoyo;
- Hacer más interesante el aprendizaje;
- Optimizar y flexibilizar el tiempo de la enseñanza; promover la interactividad;
- Hacer que el profesor se convierta en facilitador de aprendizajes.

Las Tics buscan en la educación que el proceso de enseñanza-aprendizaje sea más fácil dejando de lado los métodos tradicionales de los catedráticos ya que los mismos han pasado de moda debido a que hoy existen ofertas de formación y capacitación, basadas en plataformas digitales que se asientan en las redes de comunicación o utilizando otras tecnologías, como las video conferencias satelitales.

#### ***1.3.3.5 Cambios Y Repercusiones De Las Tics En La Educación***

Uno de los cambios más importantes de las Tics en la educación es el rol del docente, ya que plasma claramente que el profesor de hoy en día deja de ser el gran encargado de enseñar e impartir conocimientos para convertirse en un intermediario de este proceso, porque orienta el acceso de los estudiantes a los canales informativos y comunicativos del ciberespacio, guía en la selección y estructuración de la información disponible, hace una evaluación formativa y asesora, gestiona dinámicas de grupos y motiva.

El Profesor actual tiene que engrandecer el trabajo en grupo y a la vez promover el pensamiento autónomo, para que los estudiantes dejen de ser dependientes de cualquier autoridad académica y puedan por ellos mismos desarrollar habilidades y recursos propios, para favorecer esto el Profesor de hoy en día tiene que conocerse, analizar las propias motivaciones para enseñar. Investigar sobre lo que

ocurre en su aula porque será la mejor manera de favorecer el Aprendizaje de sus alumnos, en definitiva, tiene que convertirse en un investigador de su propia actividad.

#### ***1.3.3.6 Aplicaciones De Las Tics En La Educación***

La aplicación de las Tics en colegios y universidades exige técnicas de enseñanza-aprendizaje centrados en el alumno, las cuales sean flexibles y adaptables para su integración en redes y foros de intercambio de conocimientos, para que el estudiante se convierta en el participante activo de su propio proceso de aprendizaje.

El uso de las Tics desarrollan sistemas de enseñanza con base en la Informática que requieren de un gran esfuerzo de los profesores y docentes, los cuales deben preparar materiales adecuados para el alumno, ya que las tics trata de crear una enseñanza de forma que teoría, abstracción, diseño y experimentación estén integrados.

#### ***1.3.4 Simulador JA Bank***

El simulador JA Bank es un programa diseñado para brindar a los estudiantes la oportunidad de dominar conocimientos y destrezas financieras que les son necesarias para hacer un uso óptimo de sus recursos financieros y poder participar en la economía global.

Los alumnos en el proceso de la competencia logran comprender que la función de los bancos es unir ahorristas con inversionistas; que tienen que pagar una tasa de interés pasiva lo suficientemente alta como para atraer depositantes, y que si pagan una tasa baja pierden depósitos a favor de otros bancos. Del mismo modo, llegan a comprender que no pueden cobrar una tasa activa muy alta porque también perderían clientes.

#### ***1.3.4.1 Definición***

Según la Fundación Junior Achievement “JA BANK es un simulador que consiste en manejar un banco de la manera más eficiente posible, en el que los estudiantes deben tomar decisiones para captar depósitos y dar préstamos y hacer que el banco tenga la mayor rentabilidad posible”.

El simulador JA BANK es muy beneficioso para cualquier futuro profesional de las carreras tales como ingeniería comercial, ingeniería en finanzas, economistas, ingeniería matemáticas, entre otras por lo cual es indispensable ya que ayuda a desarrollar todas sus capacidades para el manejo de los bancos y aprender sin limitaciones las operaciones financieras que se realizan en los mismas.

#### ***1.3.4.2 Funcionamiento Del Simulador JA Bank***

Al comienzo de la simulación, cada alumno o equipo "funda" un banco, y recibe los primeros reportes del mercado. Todos los equipos comienzan con los mismos números, en igualdad de condiciones.

Los reportes que reciben son dos: el reporte de situación financiera del banco, que contiene un Estado de Resultados y un Balance, y el reporte de la situación del mercado, que detalla los volúmenes de movimientos en el mercado e informa de la situación general de todos los bancos.

Los participantes deberán tomar a partir de entonces las decisiones que consideren más convenientes para cada período. Las decisiones son procesadas cada semana por el software, generando nuevos reportes. El equipo que tenga la mayor ganancia acumulada al final de los siete períodos será el ganador.



#### ***1.3.4.3 Decisiones que se toman en el Simulador***

Las decisiones que se deben tomar para cada período son seis:

- Tasa de interés para créditos de sobregiro.
- Tasa de interés para depósitos en caja de ahorro.
- Tasa de interés para créditos a un año.
- Tasa de interés para depósitos a plazo fijo.
- Gasto en Marketing
- Gasto en Investigación y Desarrollo

Cada una de las decisiones afecta de gran manera el resultado y las ganancias del banco, por lo que deben ser tomadas en función de una estrategia.

#### ***1.3.4.5 Beneficios Del Simulador***

- Los alumnos aprenden fácilmente sobre el funcionamiento de la banca.
- Permite acercarse al mercado laboral por medio de la experiencia adquirida en el simulador.
- El alumno se convierte en una persona más ágil y dinámica, donde su capacidad de decisión es fundamental.
- Es convierte en una persona responsable de las decisiones que implican el éxito o fracaso de una institución bancaria virtual.
- Aprende a trabajar en equipo.
- Conoce otras realidades.

## **CAPÍTULO II**

### **DISEÑO DE LA PROPUESTA**

#### **2.1 Caracterización De La Institución**

##### ***2.1.1 Reseña Histórica De la Universidad Técnica de Cotopaxi***

En la provincia de Cotopaxi, ciudad Latacunga, la Universidad Técnica de Cotopaxi fue creada el 24 de enero de 1995 entidad que por principio defiende la autodeterminación de los pueblos, respetuosos de la equidad de género y que en la actualidad cuenta con el compromiso constante de sus autoridades hacia la calidad y excelencia educativa.

Como antecedente se tiene la Extensión que creó la Universidad Técnica del Norte que funcionó en el local de la UNE-C fue la primera morada administrativa; luego las instalaciones del colegio Luis Fernando Ruiz que acogió a los entusiastas universitarios; posteriormente el Instituto Agropecuario Simón Rodríguez, fue el escenario de las actividades académicas: para finalmente instalarnos en casa propia, merced a la adecuación de un edificio a medio construir que estaba destinado a ser Centro de Rehabilitación Social.

En la actualidad la universidad cuenta con tres unidades académicas y 17 carreras, la Unidad Académica de Ciencias Administrativas y Humanística se proyecta con las exigencias del siglo XXI con la formación de profesionales altamente capacitados que actúen como ciudadanos responsables y comprometidos con el desarrollo social, la Unidad Académica de Ciencias de la Ingeniería y Aplicadas utiliza el conocimiento científico y técnico, mediante la promoción y ejecución de

actividades de investigación y aplicaciones tecnológicas para contribuir en la solución de los problemas de la sociedad, la Unidad Académica de Ciencias de Ciencias Agropecuarias y Recursos Naturales forma y prepara profesionales, con conocimientos científicos, técnicos y solidarios con la sociedad.

### ***2.1.2 Misión De La Universidad Técnica de Cotopaxi***

La Universidad "Técnica de Cotopaxi", es pionera en desarrollar una educación para la emancipación; forma profesionales humanistas y de calidad; con elevado nivel académico, científico y tecnológico; sobre la base de principios de solidaridad, justicia, equidad y libertad, genera y difunde el conocimiento, la ciencia, el arte y la cultura a través de la investigación científica; y se vincula con la sociedad para contribuir a la transformación social-económica del país.

### ***2.1.3 Visión De La Universidad Técnica de Cotopaxi***

En el año 2015 seremos una universidad acreditada y líder a nivel nacional en la formación integral de profesionales críticos, solidarios y comprometidos en el cambio social; en la ejecución de proyectos de investigación que aporten a la solución de los problemas de la región y del país, en un marco de alianzas estratégicas nacionales e internacionales; dotada de infraestructura física y tecnología moderna, de una planta docente y administrativa de excelencia; que mediante un sistema integral de gestión le permite garantizar la calidad de sus proyectos y alcanzar reconocimiento social.

### ***2.1.4 Objetivos De La Universidad Técnica de Cotopaxi***

La Universidad Técnica dentro de su Estatuto Orgánico se encuentra establecidos los siguientes objetivos:

- a) Ofrecer enseñanza libre, sin restricciones de carácter político, racial, regional o de cualquier otro orden amparada en la Constitución y leyes conexas;
- b) Formar profesionales capacitados en el plano de las ciencias, la cultura nacional y universal, con pleno conocimiento de la realidad, y dotados de una conciencia crítica y humanística, promoviendo el conocimiento, la afirmación y la defensa de los valores de la nación ecuatoriana, como un país multinacional, multiétnico y pluricultural.
- c) Promover el conocimiento, la afirmación y la defensa de los valores de la nacionalidad, la expansión de las áreas de creación y goce de la cultura, la incorporación integral de los estudiantes a los beneficios del desarrollo que de ella se deriven y la defensa, protección y aprovechamiento racional de los recursos naturales para adecuarlos a la satisfacción de las necesidades humanas;
- d) Defender la libertad de cátedra, conforme a la Ley, Estatuto y demás Reglamentos;
- e) Promover y defender la libertad de aprendizaje, entendida como la que tiene el estudiante para acceder a todas las fuentes de información científica y para utilizar esa información en el incremento y profundización de sus conocimientos;
- f) Defender y mantener abierta la Universidad a todas las corrientes del pensamiento humano que serán expuestas al estudio científico, a fin de que coadyuven al desarrollo del país con justicia, equidad e identidad social.
- g) Establecer relaciones académicas, políticas, culturales con otras universidades y centros superiores nacionales y extranjeros interesados en el intercambio de conocimientos entre profesores, estudiantes, empleados y trabajadores.

### ***2.1.5 Reseña Histórica De la Carrera De Ingeniería Comercial***

La Unidad Académica de Ciencias Administrativas y Humanísticas de la Universidad Técnica de Cotopaxi crea la Carrera de Ingeniería Comercial el 22 de julio del 2003, con REGISTRO OFICIAL No 2, otorgando el título de Ingeniero Comercial con 10 ciclos de estudios, modalidad presencial, título de tercer nivel para contribuir al desarrollo social, económico, productivo de la provincia y del país, formando administradores que comprendan mejor a las organizaciones y desarrollen una eficiente gestión en pos de alcanzar mayores niveles de competitividad. Para ello se ha planteado un diseño curricular que cumple con los requerimientos de los sectores productivos de la provincia y el país, que les permita a los estudiantes adquirir los conocimientos, habilidades y destrezas necesarias para desenvolverse con éxito en el ejercicio profesional.

Frente a las necesidades y demandas de profesionalización en el campo educativo, se hizo realidad un requerimiento de extender la cobertura de la carrera por esto, en sesión ordinaria del Honorable Consejo Universitario reunida el 1 y 2 de marzo del 2004 con resolución No. 22 se aprueban la apertura de la carrera en el Cantón La Maná, para otorgar el título de Ingeniero Comercial con 10 ciclos de estudios, modalidad presencial, título de tercer nivel.

Durante su desarrollo en estos años, se ha formado profesionales con criterio y emprendedores de manera que administren con solidez cualquier organización, a fin de lograr una gestión empresarial efectiva; sirviendo como aporte para la generación de sus propios negocios.

### ***2.1.6 Misión De La Carrera De Ingeniería Comercial***

La carrera de INGENIERÍA COMERCIAL forma profesionales integrales con alto nivel académico, científico y humanístico, para contribuir a la solución de problemas relacionados con la gestión de procesos administrativos-financieros de

las organizaciones, de las necesidades del sistema productivo y de la sociedad ecuatoriana.

### ***2.1.7 Visión De La Carrera De Ingeniería Comercial***

La carrera de INGENIERÍA COMERCIAL será líder en el diseño, planificación y evaluación organizacional, proyecto de emprendimiento y desarrollo de liderazgo, apoyado en docencia, investigación y vinculación con la sociedad, con docentes calificados e infraestructura física y tecnológica basado en el concepción dialéctica del mundo y la práctica de valores: transparencia, respeto, identidad, libertad, democracia, compromiso social en el sector productivo y económico para contribuir en la transformación de la sociedad.

### ***2.1.8 Objetivos De La Carrera De Ingeniería Comercial***

- a) Formar un profesional con sólidos conocimientos en ciencias de la Administración y las Finanzas, espíritu innovador y emprendedor, con amplia visión de la realidad regional, nacional e internacional en las áreas de su especialidad, con un fuerte énfasis en creación de actividades empresariales y desarrollo económico medio ambiental regional y nacional.
- b) Preparar profesionales científica, técnica y humanísticamente capacitados para gestionar los procesos de dirección, valor y apoyo en las organizaciones.
- c) Desarrollar procesos de inter aprendizaje basados en la participación plena de los estudiantes, propiciando la predisposición al cambio, el liderazgo, la responsabilidad, investigación y creatividad.

## **2.2 Investigación De Campo**

### ***2.2.1 Problema***

La Carrera de Ingeniería Comercial al no disponer de una herramienta que permita a los estudiantes poner en práctica los conocimientos adquiridos en las aulas, traerá efectos negativos en su vida profesional ya que los mismos no serán buenos líderes, y tendrán pocas oportunidades de empleo.

Con este antecedente debemos señalar que los estudiantes de la Carrera de Ingeniería Comercial necesitan implementar un simulador de negocios que les permita encontrarse en un ambiente empresarial en el cual puedan analizar, discutir y seleccionar las decisiones más adecuadas para la empresa virtual que dirigen, y de esta manera los docentes podrán formar profesionales que sean capaces tomar decisiones y desarrollar habilidades para el trabajo en equipo.

Además podemos añadir que el mundo laboral necesita que profesionales que cuenten con conocimientos sólidos sobre el manejo de las diferentes áreas que constituyen a una empresa.

### ***2.2.2 Solución***

Diseñar una guía didáctica del simulador de negocios JA BANKS para poder aplicarlo en la asignatura de finanzas para cubrir la brecha que existe entre teoría y práctica, para que el estudiante comprenda ideas y conceptos fundamentales y descubran cómo operan los bancos en el mercado nacional e internacional.

Con la aplicación de este simulador desde las aulas de estudios se garantiza cubrir con las exigencias del mercado laboral del Ecuador que requiere de nuevos profesionales que sean capaces de incrementar la capacidad en el proceso de la toma de decisiones y desarrollar habilidades para el trabajo en equipo.

### ***2.2.3 Justificación***

El presente trabajo investigativo es de interés para la Carrera de Ingeniería Comercial ya que el diseño de una guía didáctica para el uso del simulador JA BANK ayudará a los estudiantes a comprender la asignatura de finanzas y reforzar sus conocimientos.

Además aplicación del simulador permitirá a los estudiantes desarrollar habilidades y competencias en la toma de decisiones dentro del sector financiero, además los futuros profesionales estarán acorde al mundo globalizado en el que vivimos, el mismo que se ha caracterizado por ser un proceso que resulta del avance en la tecnología, telecomunicaciones y transporte y además el acceso inmediato a información y, potencialmente al conocimiento, con una concepción de interconectividad vía Internet.

### ***2.2.4 Objetivos De La Investigación***

#### ***2.2.4.1 Objetivo General***

Implementar el simulador JA BANK en la Universidad Técnica de Cotopaxi, en la carrera de Ingeniería Comercial, para mejorar el proceso de enseñanza del manejo de las finanzas en los bancos, durante el periodo 2012- 2013.

#### ***2.2.4.2 Objetivos Específicos***

- Aplicar técnicas de investigación que nos permita conocer si existe la necesidad de utilizar el simulador JA Bank en la asignatura de finanzas.
- Emplear encuestas a los alumnos de la carrera de ingeniería comercial para determinar si es necesario el simulador JA BANK para el proceso de enseñanza - aprendizaje de la asignatura de finanzas.



- Elaborar una guía didáctica como propuesta para la implementación del simulador JA BANK en la carrera de ingeniería comercial.

## **2.3 Diseño Metodológico**

### ***2.3.1 Fuentes De Información***

Las Fuentes de información forman una parte muy importante dentro de la investigación, ya que contribuye a la obtención de información, los mismos que deben ser confiables para determinar la validez del proyecto.

#### ***2.3.1.1 Fuentes Primarias***

Para la presente investigación se utilizó las fuentes primarias mediante las cuales se podrá obtener información a través del trabajo de campo, por tanto las fuentes primarias a utilizarse son la encuesta y la entrevista.

#### ***2.3.1.2 Fuentes Secundarias***

Estas fuentes permitió recopilar información, datos o estudios realizados previamente, los utilizados para la presente investigación serán: como fuentes institucionales; la Universidad Técnica de Cotopaxi y como fuentes bibliográficas; libros, manuales, tesis y páginas de internet

### ***2.3.2 Métodos De Investigación***

#### ***2.3.2.1 Método Deductivo***

Para el presente trabajo investigativo se utilizó el método deductivo el cual nos permitirá pasar de afirmaciones de carácter general a hechos particulares además en este proceso deductivo tiene que tomarse en cuenta la forma como se definen

los conceptos y se realiza en varias etapas de intermediación que permite pasar de afirmaciones generales a otras más particulares hasta acercarse a la realidad concreta a través de referentes empíricos.

#### ***2.3.2.2 Método Inductivo***

El método inductivo en cambio me permitió ir de hechos particulares a afirmaciones de carácter general. Esto implica generalizar los resultados partiendo de los resultados obtenidos en las encuestas.

### ***2.3.3 Técnicas De Investigación***

#### ***2.3.3.1 Encuesta***

Para la recolección de la información se utilizara como instrumentos de apoyo la encuesta la misma que será dirigidas a los alumnos desde el quinto ciclo hasta el noveno ciclo de la Carrera de Ingeniería Comercial; para diagnosticar si es necesario la aplicación del simulador JA Bank en el proceso de enseñanza aprendizaje de las finanzas.

#### ***2.3.3.2 Entrevista***

Como segundo instrumento de investigación utilizaremos la entrevista la misma que será aplicada al Ing. Roberto Arias docente de la Carrera de Ingeniería Comercial, el mismo imparte las asignaturas de finanzas y toma de decisiones financieras.

## **2.4 Unidad De Estudio**

### ***2.4.1 Población***

Para el presente trabajo la población que será sujeto de la investigación en este proceso es de 192 estudiantes desde el quinto ciclo hasta el noveno ciclo de la carrera de Ingeniería Comercial de la Universidad Técnica de Cotopaxi, esta población también incluye un docente encargado de impartir las cátedras de finanzas y toma de decisiones financieras.

### ***2.4.2 Muestra***

Según **BARRERA**, (2010), la muestra se realiza cuando: “La población es tan grande o inaccesible que no se puede estudiar toda, entonces el investigador tendrá la posibilidad seleccionar una muestra. El muestro no es un requisito indispensable de toda investigación, eso depende de los propósitos del investigador, el contexto, y las características de sus unidades de estudio” (pág. 141).

Por tal razón en el presente trabajo no realizara el cálculo de la muestra ya que la población no es un número mayoritario ni significativo, por ello se aplicara las encuestas a toda la población que es de 192 estudiantes de quinto y séptimo ciclo de la Carrera de Ingeniería Comercial .

**TABLA N° 01**

**ESTUDIANTES DE LA CARRERA DE INGENIERÍA  
COMERCIAL**

**PERIODO ACADÉMICO MARZO-SEPTIEMBRE 2013.**

<b>Ciclo</b>	<b>Paralelo</b>	<b>Número de estudiantes</b>
Quinto	"C"	24
Quinto	"D"	18
Séptimo	"C"	28
Séptimo	"D"	30
Octavo	"B"	28
Noveno	"A"	36
Noveno	"B"	28
<b>TOTAL</b>		192

**Fuente:** Unidad Académica de Ciencias Administrativas y Humanísticas

**Elaborado por:** Elizabeth Massón

**CUADRO N° 01**

**DOCENTES DE LA CARRERA DE INGENIERÍA COMERCIAL  
QUE IMPARTEN LA ASIGNATURA DE FINANZAS Y TOMA DE  
DECISIONES FINANCIERAS.**

<b>Nombres y Apellidos</b>
Ing. Arias Figueroa Roberto Carlos

**Fuente:** Unidad Académica de Ciencias Administrativas y Humanísticas

**Elaborado por:** Elizabeth Massón

***2.4.2 Análisis E Interpretación De Los Resultados De Las Encuestas***

Tabulación de las encuestas aplicadas a los estudiantes desde el quinto ciclo al noveno ciclo de la carrera de Ingeniería Comercial, de la Universidad Técnica de Cotopaxi.

### Pregunta N° 01

¿Conoce o ha escuchado sobre los simuladores de negocios?

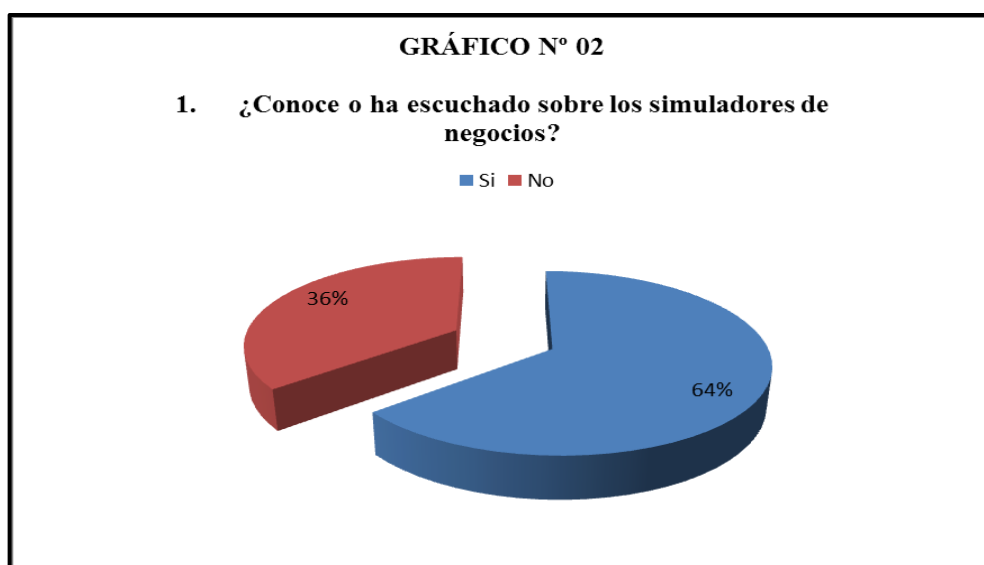
**TABLA N° 02**

**Título:** Conocimiento de los simuladores de negocios

Alternativas	Frecuencia	Porcentaje
Si	123	64%
No	69	36%
<b>Total</b>	192	100%

Fuente: Encuestas.

Elaborado por: Elizabeth Mireya Massón Hachi



Fuente: Encuestas.

Elaborado por: Elizabeth Mireya Massón Hachi

### Análisis e Interpretación:

De los 192 estudiantes encuestados, 123 personas conocen o han escuchado acerca de los simuladores de negocios lo cual representa el 64% de nuestra población, un porcentaje muy reducido del 36% desconocen sobre los simuladores para lo cual será necesario dar mayor atención a estos estudiantes para que conozcan la importancia de su aplicación en el proceso de enseñanza aprendizaje.

## Pregunta N° 02

¿Conoce o ha escuchado sobre los simuladores de negocios en Ecuador?

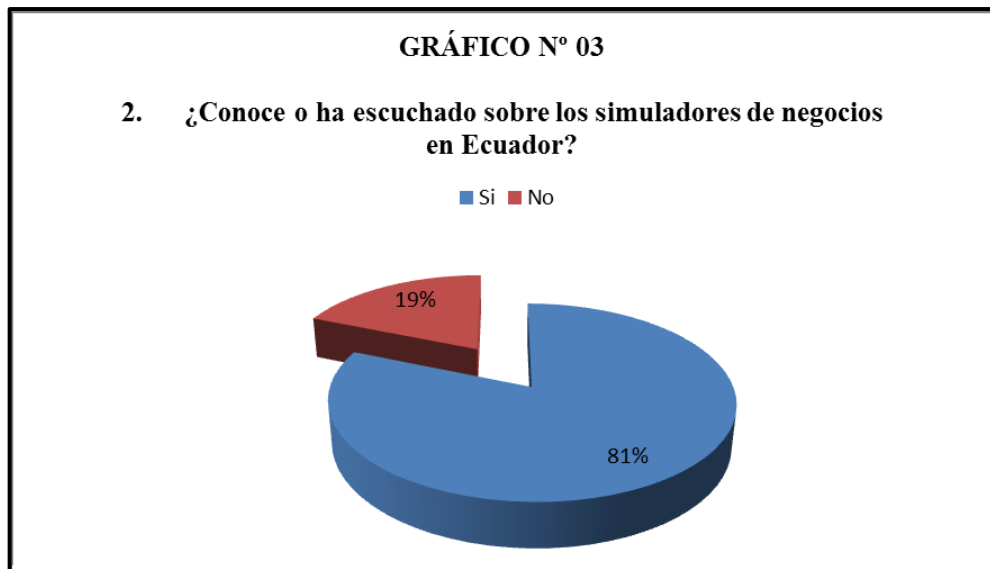
**TABLA N° 03**

**Título:** Los simuladores de negocios en Ecuador

Alternativas	Frecuencia	Porcentaje
Si	156	81%
No	36	19%
<b>Total</b>	192	100%

Fuente: Encuestas.

Elaborado por: Elizabeth Mireya Massón Hachi



Fuente: Encuestas.

Elaborado por: Elizabeth Mireya Massón Hachi

### **Análisis e Interpretación:**

El 81% de los encuestados que corresponden a 156 estudiantes conocen que existe simuladores de negocios ya que que la fundación Junior Achievement emprende campañas publicitarias en todas las universidades del país para que se inscriban en la denominada “Copa de Simulación de Negocios”, el otro 19% correspondiente a 19 estudiantes no conocen ni han escuchado que exista simuladores de negocios por cual se deberá capacitar para que tengan conocimiento sobre los beneficios de su aplicación en la carrera de Ingeniería Comercial.

### Pregunta N° 03

¿Qué nivel de conocimiento tiene usted con respecto al uso de los simuladores de negocios?

**TABLA N° 04**

**Tema:** Uso de los simuladores de negocios.

Alternativas	Frecuencia	Porcentaje
Alto	15	8%
Medio	27	14%
Bajo	156	81%
Ninguno	36	19%
<b>Total</b>	<b>192</b>	<b>100%</b>

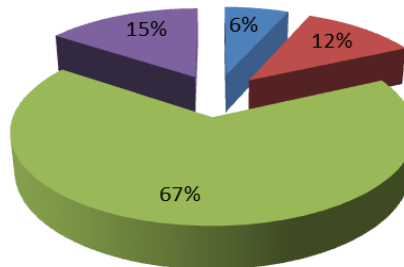
Fuente: Encuestas.

Elaborado por: Elizabeth Mireya Massón Hachi

**GRÁFICO N° 04**

3. ¿Qué nivel de conocimiento tiene usted con respecto al uso de los simuladores de negocios?

■ Alto ■ Medio ■ Bajo ■ Ninguno



Fuente: Encuestas.

Elaborado por: Elizabeth Mireya Massón Hachi

### Análisis e Interpretación:

Debido a la no existencia de un laboratorio para la carrera de Ingeniería Comercial el 67% de los encuestados cuenta con conocimientos muy bajos sobre el manejo de simuladores de negocios, seguido tenemos con un 15% los estudiantes que no tienen ningún conocimiento sobre su manejo, después un 12% que tiene conocimientos medios y por último un 6% tienen conocimientos muy elevados sobre la utilización de los simuladores de negocios.

#### Pregunta N° 04

¿Piensa usted que las empresas deben usar los simuladores de negocios en el adiestramiento profesional?

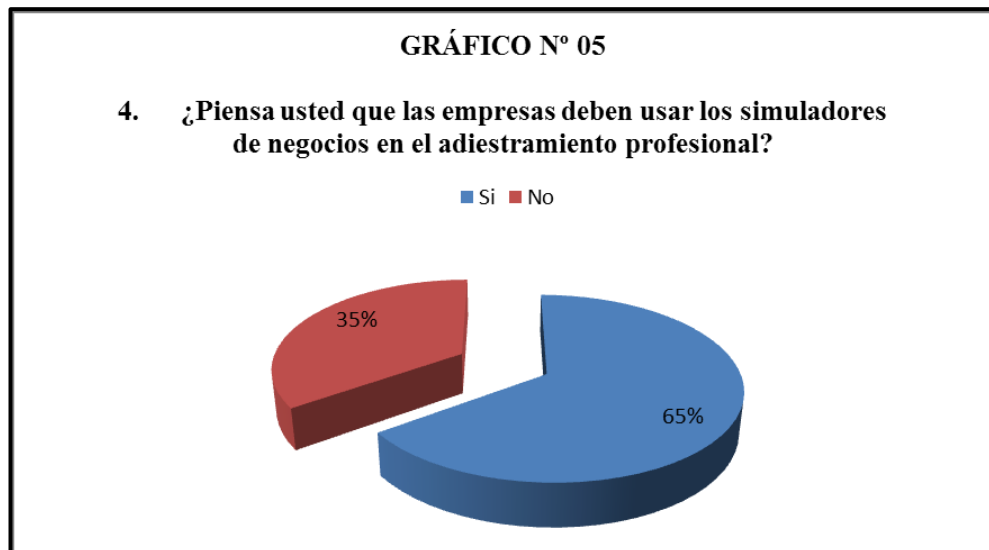
**TABLA N° 05**

**Título:** Los simuladores de negocios en el adiestramiento profesional.

Alternativas	Frecuencia	Porcentaje
Si	125	65%
No	67	35%
<b>Total</b>	192	100%

Fuente: Encuestas.

Elaborado por: Elizabeth Mireya Massón Hachi



Fuente: Encuestas.

Elaborado por: Elizabeth Mireya Massón Hachi

#### **Análisis e Interpretación:**

El 65% que corresponde a 125 de los estudiantes encuestados opinan que las empresas deben utilizar simuladores de negocios para adiestrar a sus empleados ya que estos le ayudaran a desarrollar habilidades para que el profesional sea más competente en el puesto que desempeñaran en la organización, mientras que un 35% opina que no es necesario que se utilice simuladores de negocios en las empresas.



### Pregunta N° 05

¿Cree usted que las universidades y centros educativos deben usarlos simuladores de negocios en el adiestramiento empresarial?

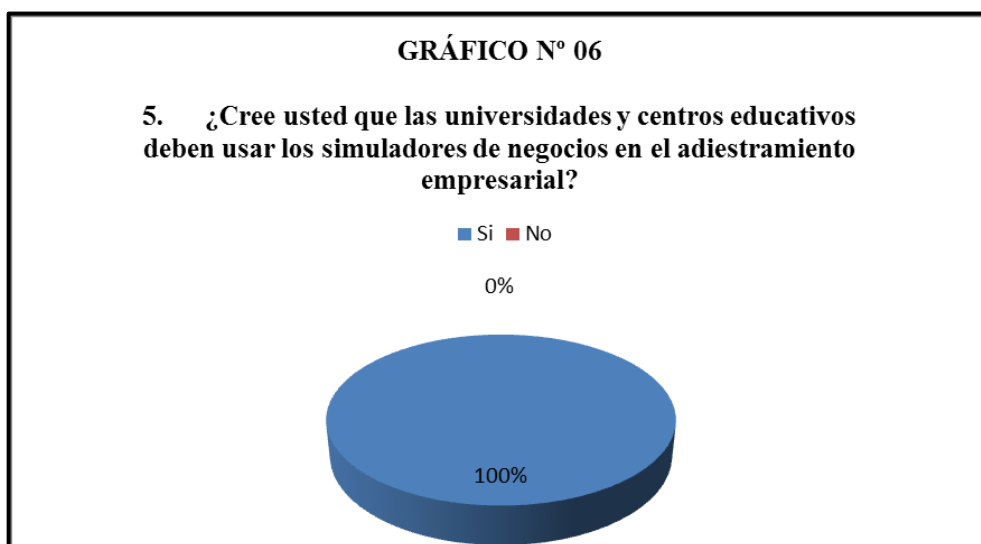
**TABLA N° 06**

**Título:** Los simuladores de negocios en el adiestramiento empresarial.

Alternativas	Frecuencia	Porcentaje
Si	192	100%
No	0	0%
<b>Total</b>	192	100,00%

Fuente: Encuestas.

Elaborado por: Elizabeth Mireya Massón Hachi



Fuente: Encuestas.

Elaborado por: Elizabeth Mireya Massón Hachi

### Análisis e Interpretación:

El 100% correspondiente a los 192 estudiantes encuestados opinan que las universidades y centros educativos deben utilizar los simuladores de negocios para acercarlos más al mundo laboral, ya que los conocimientos adquiridos en el aula y no puestos en práctica se van olvidando en el transcurso del tiempo.

### Pregunta N° 06

¿Qué nivel de relevancia le da usted al uso de los simuladores de negocios en el adiestramiento empresarial?

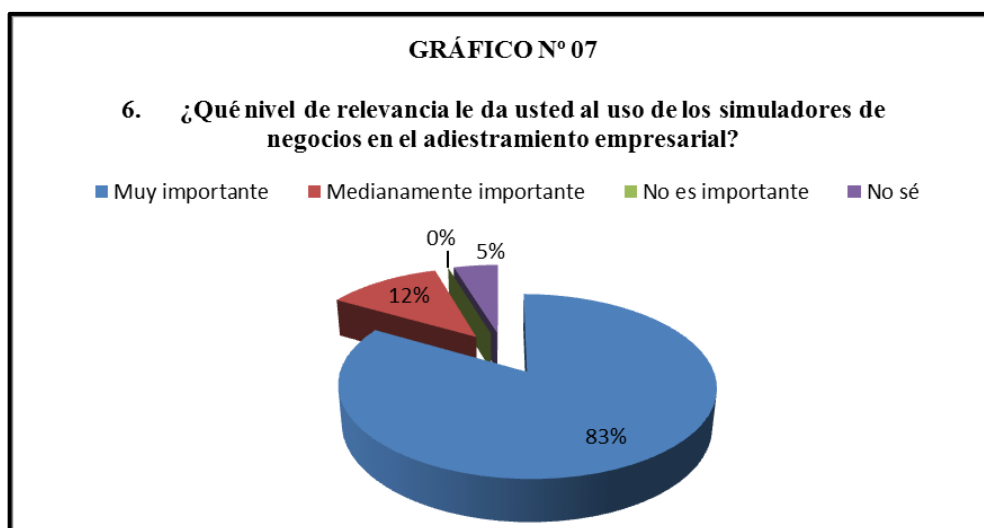
**TABLA N° 07**

**Tema:** Nivel de relevancia de los simuladores de negocios en el adiestramiento empresarial.

Alternativas	Frecuencia	Porcentaje
Muy importante	160	83%
Medianamente importante	23	12%
No es importante	0	0%
No sé	9	5%
<b>Total</b>	<b>192</b>	<b>100%</b>

Fuente: Encuestas.

Elaborado por: Elizabeth Mireya Massón Hachi



Fuente: Encuestas.

Elaborado por: Elizabeth Mireya Massón Hachi

### Análisis e Interpretación:

El 83% de los encuestados opinan que es muy importante que se utilice los simuladores de negocios para el adiestramiento empresarial ya que los mismos permiten a los profesionales manejar empresas virtuales, sin poner en riesgo capitales de empresas reales, y por ultimo tenemos con un 5% aquellos estudiantes que no saben si es importante.

### Pregunta N° 07

¿Qué tipo de industrias cree usted que necesitan más este tipo de herramientas de adiestramiento empresarial?

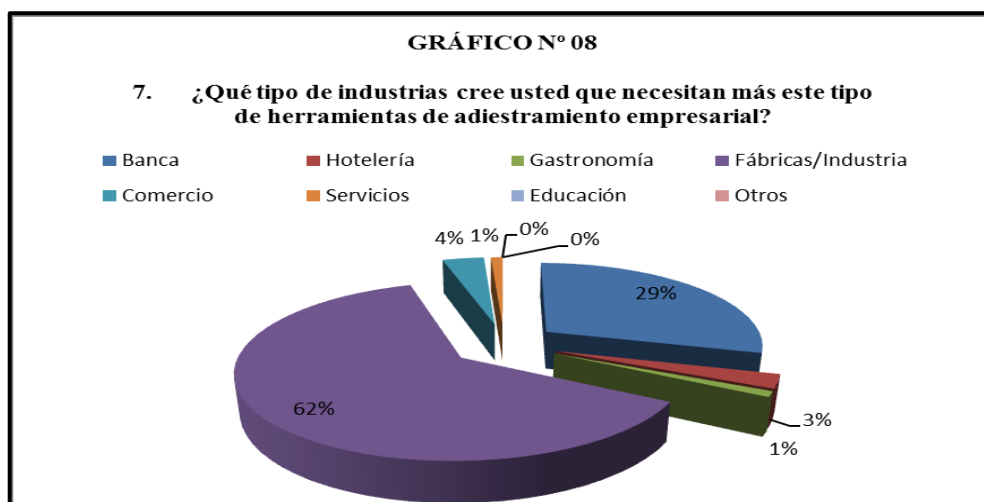
**TABLA N° 08**

**Título:** Industrias que necesitan de herramientas para el adiestramiento empresarial.

Alternativas	Frecuencia	Porcentaje
Banca	56	29%
Hotelería	5	3%
Gastronomía	2	1%
Fábricas/Industria	120	63%
Comercio	7	4%
Servicios	2	1%
Educación	0	0%
Otros	0	0%
<b>Total</b>	<b>192</b>	<b>100%</b>

Fuente: Encuestas.

Elaborado por: Elizabeth Mireya Massón Hachi



Fuente: Encuestas.

Elaborado por: Elizabeth Mireya Massón Hachi

### Análisis e Interpretación:

El 62% de los encuestados opinan que las empresas que necesitan más de los simuladores de negocios para el adiestramiento empresarial son las fabricas e industrias, seguido con un 29% aquellos que opinan que se debe utilizar en la banca, después con un 4% aquellos que piensan que debe utilizar en el comercio, y por ultimo con un 1% cada uno aquellos que creen que se debe utilizar en gastronomía y servicios.

## Pregunta N° 08

Piensa usted que un simulador de negocios tiene influencia en:

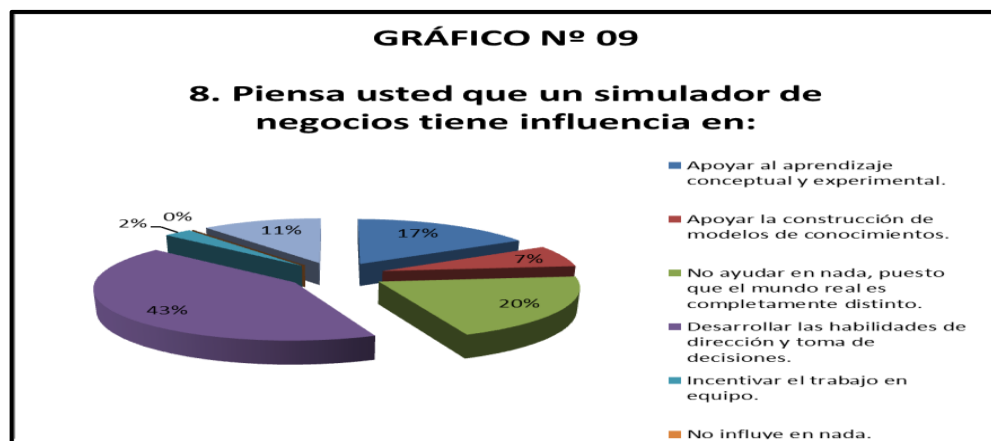
**TABLA N° 09**

**Tema:** Influencia de los simuladores de negocios.

Alternativas	Frecuencia	Porcentaje
Apoyar al aprendizaje conceptual y experimental.	32	17%
Apoyar la construcción de modelos de conocimientos.	13	7%
No ayudar en nada, puesto que el mundo real es completamente distinto.	39	20%
Desarrollar las habilidades de dirección y toma de decisiones.	82	43%
Incentivar el trabajo en equipo.	5	2%
No influye en nada.	0	0%
No conozco a profundidad.	21	11%
<b>Total</b>	<b>192</b>	<b>100%</b>

Fuente: Encuestas.

Elaborado por: Elizabeth Mireya Massón Hachi



Fuente: Encuestas.

Elaborado por: Elizabeth Mireya Massón Hachi

## Análisis e Interpretación:

El 43% de los estudiantes encuestados opinan que los simuladores de negocios tienen influencia en desarrollar las habilidades de dirección y toma de decisiones, seguido tenemos con un 20% aquellos estudiantes que opinan que los simuladores de negocios no ayudan en nada puesto que el mundo real es completamente distinto, también tenemos con un 17% aquellos que creen que apoyan al aprendizaje conceptual y experimental, y por último tenemos con un 2% a los encuestados que opinan que incentivan al trabajo en equipo.

### Pregunta N° 09

¿En qué áreas de especialización considera usted que se deben desarrollar los simuladores de negocios?

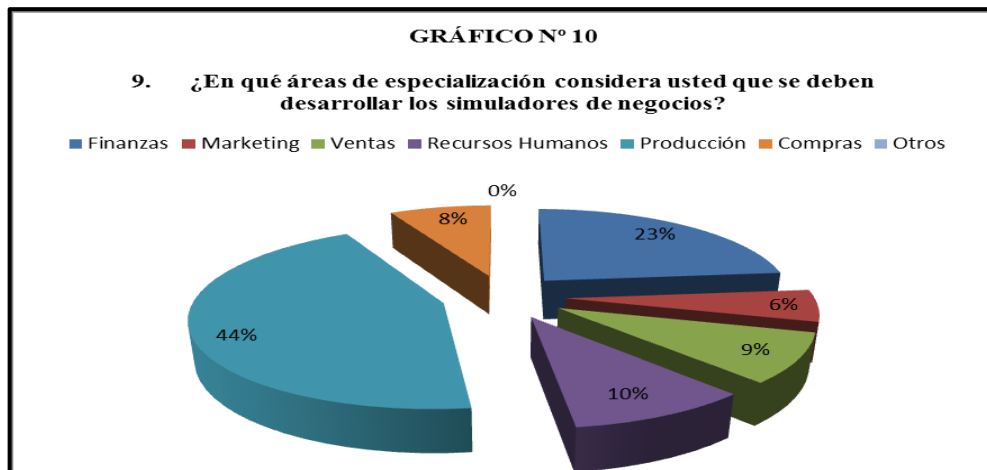
**TABLA N° 10**

**Título:** Área de especialización donde se deben desarrollar los simuladores de negocios.

Alternativas	Frecuencia	Porcentaje
Finanzas	45	23%
Marketing	11	6%
Ventas	17	9%
Recursos Humanos	19	10%
Producción	85	44%
Compras	15	8%
Otros	0	0%
<b>Total</b>	<b>192</b>	<b>100%</b>

Fuente: Encuestas.

Elaborado por: Elizabeth Mireya Massón Hachi



Fuente: Encuestas.

Elaborado por: Elizabeth Mireya Massón Hachi

### Análisis e Interpretación:

De los estudiantes encuestados el 44% cree que es importante que se desarrollen simuladores para la producción, seguido tenemos con un 22% para los que consideran que se deberían desarrollar simuladores para el área de finanzas, después con un 10% el área de recursos humanos, y por último un 6% tenemos a los que opinan que se deben desarrollar los simuladores para el área de marketing.

### Pregunta N° 10

¿Recomendaría usted que los simuladores de negocios deben estar desarrollados para el internet y conexión celular?

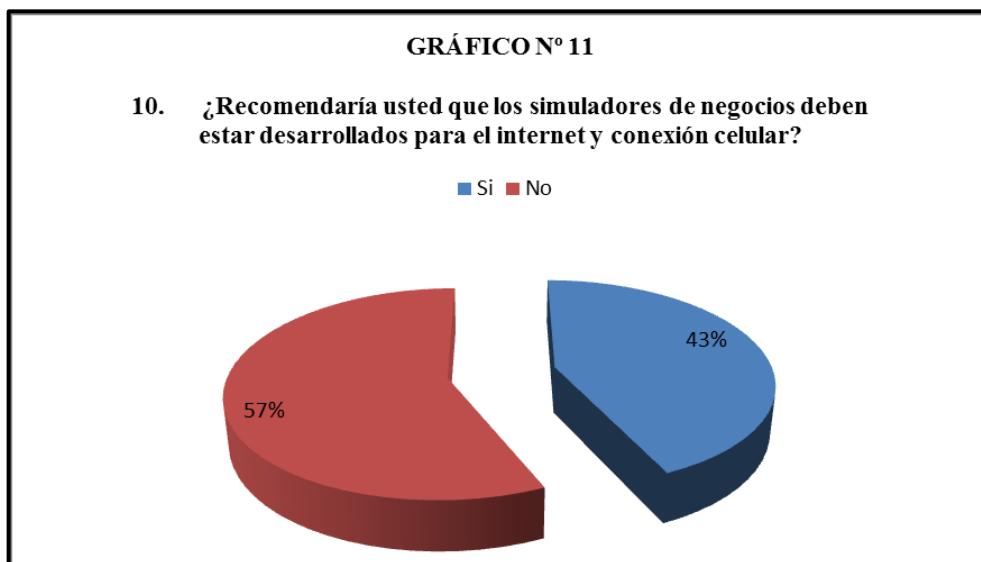
**TABLA N° 11**

**Tema:** Desarrollo de los simuladores de negocios.

Alternativas	Frecuencia	Porcentaje
Si	83	43%
No	109	57%
<b>Total</b>	<b>192</b>	<b>100%</b>

Fuente: Encuestas.

Elaborado por: Elizabeth Mireya Massón Hachi



Fuente: Encuestas.

Elaborado por: Elizabeth Mireya Massón Hachi

### Análisis e Interpretación:

De los 192 estudiantes encuestados el 57% opinan que los simuladores no deberían estar desarrollados solo para el internet o conexión a celular, ya que no todos están en las mismas condiciones económicas para acceder estas herramientas por lo cual deberían también estar diseñados para instalarse en Pc y no necesiten tener conexión a internet, y con un 43% tenemos a los que consideran que solo deberían estar diseñados para internet y conexión a celular.

### Pregunta N° 11

Recomendaría usted que los simuladores de negocios deben estar desarrollados para:

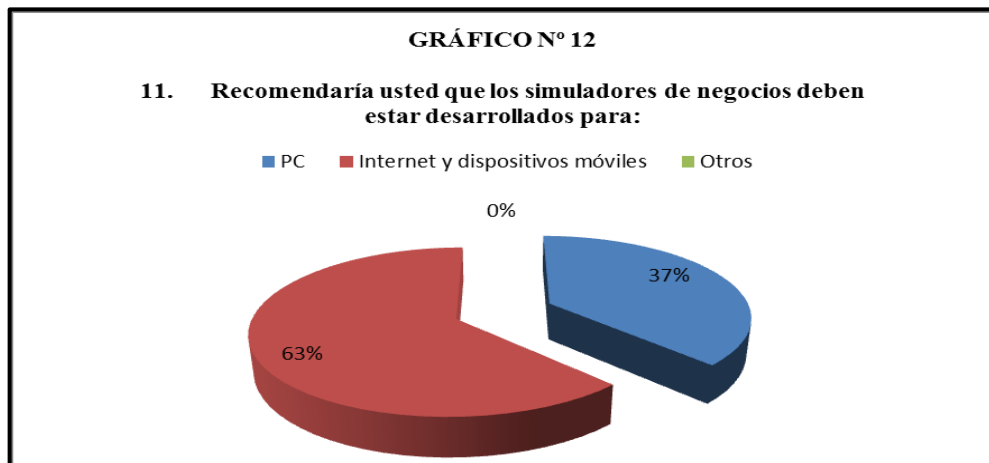
**TABLA N° 12**

**Título:** Desarrollo de los simuladores de negocios.

Alternativas	Frecuencia	Porcentaje
PC	72	37,50%
Internet y dispositivos móviles	120	62,50%
Otros	0	0,00%
<b>Total</b>	192	62,50%

Fuente: Encuestas.

Elaborado por: Elizabeth Mireya Massón Hachi



Fuente: Encuestas.

Elaborado por: Elizabeth Mireya Massón Hachi

### Análisis e Interpretación:

De las 192 encuestas aplicadas a los alumnos de Ingeniería Comercial, el 63% opina que deben los simuladores de negocios estar creados para ser utilizados sin instalarse en las computadoras y solo desde el internet y dispositivos móviles ya que son con los que más están trabajando diariamente, por otro lado tenemos con un 37% aquellos que opinan que solo deberían estas desarrollados para PC ya que no cuentan con las mismas condiciones económicas que sus compañeros.

### ***2.4.3 Análisis E Interpretación De Los Resultados De La Entrevista***

Una vez que se aplicó la entrevista al Ingeniero Roberto Carlos Arias Figueroa docente de las asignaturas de finanzas y toma de decisiones financieras de la Carrera de Ingeniería Comercial, se pudo determinar si existe la necesidad de aplicar un simulador para mejorar el proceso de enseñanza-aprendizaje, y por ende demostrar la factibilidad de ejecución del proyecto.

#### **Pregunta N° 01**

¿Qué competencias aporta la cátedra de finanzas y toma de decisiones financieras a un ingeniero comercial en su vida profesional?

La Administración correcta y eficiente del dinero dentro de una empresa y la asignación de recursos correctos dentro de su organización.

#### **Pregunta N° 02**

Durante el tiempo que se encuentra como docente de la Universidad Técnica de Cotopaxi que dificultades se le han presentado al momento de impartir de manera practica la asignatura de finanzas y toma de decisiones financieras.

No se cuenta con un laboratorio especializado, que cuente con la tecnología adecuada para la enseñanza-aprendizaje.

#### **Pregunta N° 03**

¿Qué tipo de recursos didácticos utiliza usted para impartir la cátedra de finanzas y toma de decisiones financieras a los estudiantes de la Universidad Técnica de Cotopaxi?

Los medios son hojas de trabajo, libros, ejercicios prácticos y hojas de trabajo en Excel.



**Pregunta N° 04**

¿Usted considera necesario que se debería implementar un laboratorio especializado para la carrera de ingeniería comercial en la Universidad Técnica de Cotopaxi?

Si, para tener un recurso tecnológico para el buen aprendizaje de los estudiantes.

**Pregunta N° 05**

¿Cuáles serían los beneficios que aportaría la implementación de un laboratorio para la carrera de ingeniería comercial?

Tener recursos tecnológicos adecuados para aplicar los conocimientos teóricos a la práctica.

**Pregunta N° 06**

¿Qué opinión tiene usted respecto a los simuladores de negocios?

Nos ayudara a tener ambientes virtuales de simular un caso para aplicar los conocimientos adquiridos.

**Pregunta N° 07**

¿Considera usted necesario incorporar en el proceso de enseñanza – aprendizaje las nuevas tecnologías de la información y comunicación?

De manera inmediata se debe incorporar ya que la globalización nos obligó a conocer que nuevas tecnologías y ser más competitivos.

**Pregunta N° 08**

¿Qué ventajas y desventajas cree usted que se obtienen con la aplicación de las NTICS, en el proceso de enseñanza-aprendizaje de la cátedra de econometría?

Ventajas el ser más competitivo, la desventaja puede ocasionar distracción en el alumno.

**Pregunta N° 09**

¿Qué tipo de NTICS cree usted que son necesarias para impartir la asignatura de finanzas y toma de decisiones financieras?

Simuladores, internet y software.

**Pregunta N° 10**

En qué aspectos mejoraría el proceso de enseñanza- aprendizaje de la cátedra de finanzas y toma de decisiones financieras, con la utilización de un software especializado en la asignatura.

Se optimiza el tiempo de enseñanza-aprendizaje y crearía ambientes virtuales que ayuden a simular ambientes reales en una empresa y ayudarían al estudiante a ser más competitivo en su vida laboral.

#### **2.4.4 CONCLUSIONES**

Según la encuesta aplicada a los estudiantes de quinto a noveno ciclo de la Carrera de Ingeniería Comercial, de la Universidad Técnica de Cotopaxi, se obtuvo como conclusiones que:

- El 64% de los estudiantes se encuentran familiarizados con los simuladores de negocios por lo que su nivel de conocimiento y uso el 81% contestó que es bajo, por lo cual podemos darnos cuenta que se necesita instruir a los estudiantes para poder mejorar su desempeño.
- El 100% de los jóvenes piensan que los docentes deberían utilizar los simuladores de negocios para el adiestramiento empresarial y de esta manera ellos podrán la teoría en la práctica.
- Para el 83% de los estudiantes encuestados de la carrera de ingeniería comercial, es muy importante que se utilice los simuladores de negocios, para poder desarrollar sus capacidades y habilidades para la toma de decisiones, además que su utilización ayudara a mejorar su proceso de enseñanza-aprendizaje.
- El 63% de los encuestados considera que los simuladores que se deben aplicar en la Carrera de Ingeniería Comercial son los que están relacionados a la área de la producción, ya que les permitirá ampliar sus conocimientos en varias asignaturas como la administración, economía y contabilidad de costos.
- De acuerdo a los alumnos encuestados el 62.50% consideran que los simuladores de negocios deben estar disponibles desde el internet ya que no todos están en las mismas condiciones económicas para contar con un computador en sus casas para poder instalar el programa.

## **CAPITULO III**

### **GUÍA DIDACTICA PARA EL USO DEL SIMULADOR JA BANK, EN LA ASIGNATURA DE FINANZAS**

#### **3.1 INTRODUCCIÓN**

Bancos en Acción o JA Bank es un juego de simulación bancaria que está diseñado para estudiantes de la opción economía y administración, y su objetivo es introducirlos en los principios de la banca y del crédito. Para lograrlo, el simulador cuenta con un simulador que imita el comportamiento de los bancos en un mercado competitivo.

Los estudiantes deben tomar decisiones bancarias que son procesadas por el software. De esta manera, logran visualizar las consecuencias que tiene para un banco tomar buenas o malas decisiones y cómo las resoluciones de los demás afectan las propias.

Las personas que utilicen este simulador aprenderán a manejar un banco de la manera más eficiente posible. Cada banco virtual recibe dos tipos de informes: un primero sobre la situación económica y financiera de su propio banco, y un segundo sobre la situación de todo el sector bancario, los dos informes corresponden a un período de tres meses.

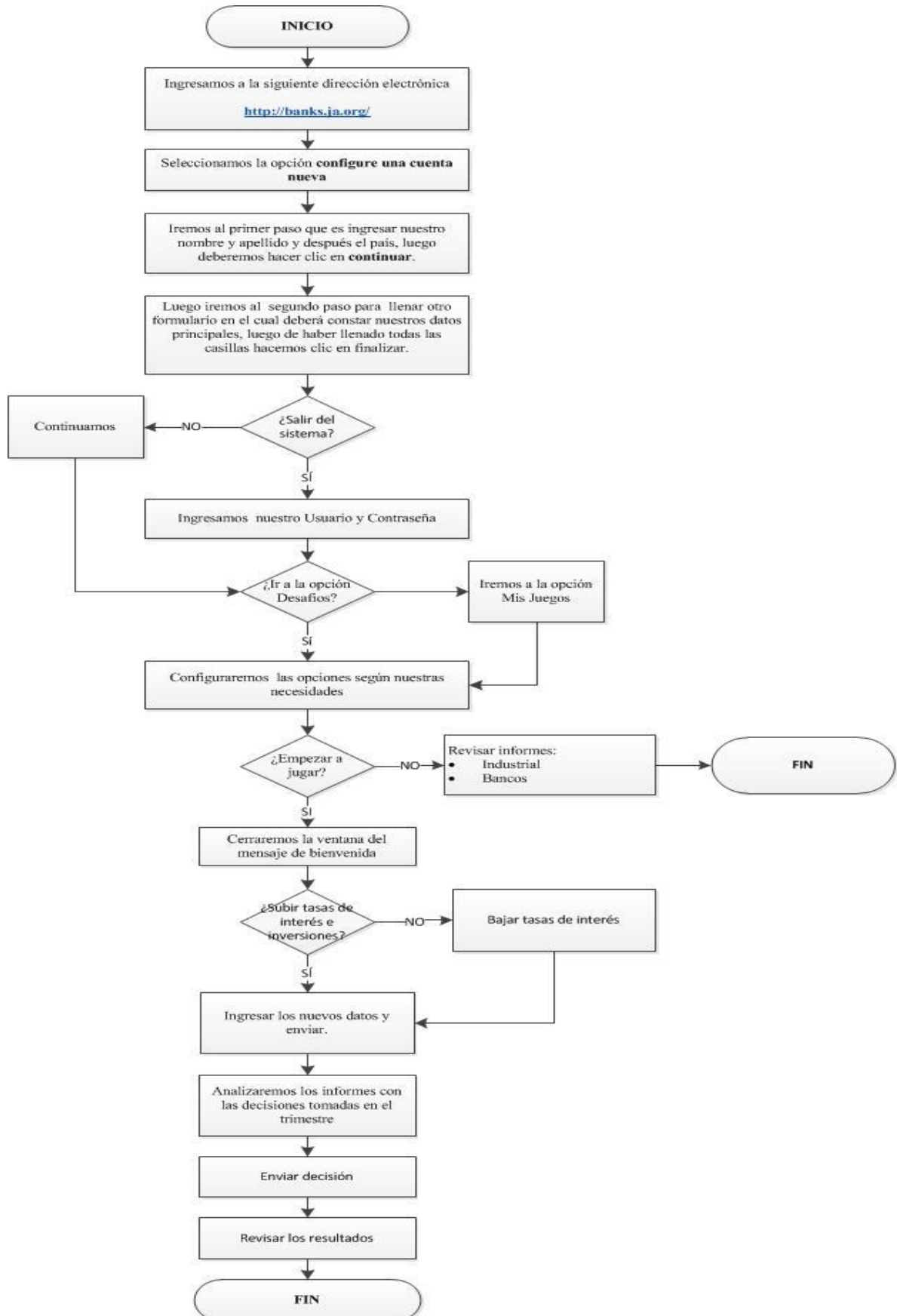
### **3.2 Reseña Histórica Del Simulador**

Bancos en Acción o JA Bank fue desarrollado por Junior Achievement Argentina y con el respaldo financiero de Citibank Argentina. Con el continuo apoyo de Citigroup Foundation a Bancos en Acción se ha logrado ampliar su alcance y llegar a los estudiantes de todo el mundo.

Las actividades prácticas en el aula y competencias a nivel nacional, regional y local en los 98 países en que se encuentra presente la fundación Junior Achievement, el simulador JA Bank ha conseguido enseñar a los jóvenes los principios de la actividad bancaria y los desafíos de administrar un banco en un entorno competitivo.

En 2006, gracias al patrocinio de Citigroup Foundation, JA Worldwide™ se actualizó el programa original de Bancos en Acción para que los estudiantes pudieran ampliar su comprensión acerca de la industria bancaria mediante una simulación por computadora disponible en línea y en CD-ROM.

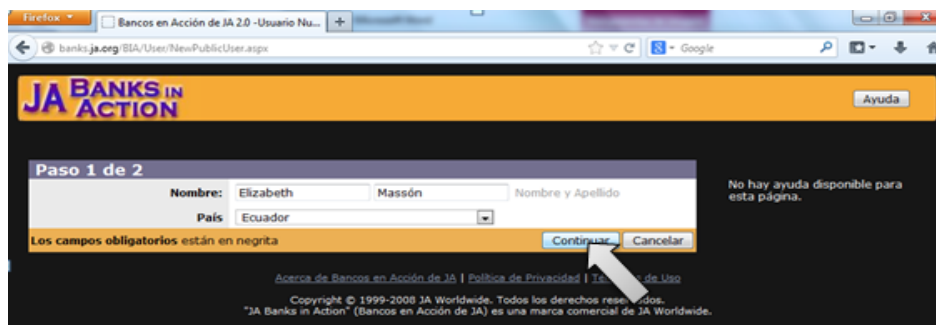
### 3.3 PASOS PARA INGRESAR AL SIMULADOR



Para poder utilizar el simulador JA Bank primero debemos ingresar a la siguiente dirección electrónica <http://banks.ja.org/>



En esta ventana deberemos seleccionar la opción **configure una cuenta nueva**, y posteriormente nos aparecerá lo siguiente:



En el primer paso para crear nuestra cuenta deberemos ingresar nuestro nombre y apellido y después el país, luego deberemos hacer click en **continuar**.

**Paso 2 de 2**

Nombre: Elizabeth Massón Nombre y Apellido

Nombre del banco: Elizabeth Massón Ban "Mejor Banco", "Su Nombre Cía."

Nombre del Usuario: emassón 4 a 15 caracteres.

Contraseña: 4 a 20 caracteres.

Estado o Provincia: Latacunga

Código Postal: +593 "94110" o "L8K 1C2"

País: Ecuador

Correo Electrónico: \_011089@hotmail.com "carlos@aol.com"

Local: Spanish -- Argentina

Privacidad:
  Otros usuarios pueden invitarme a jugar
  Me gustaría recibir los boletines de Bancos en Acción de JA por correo electrónico esporádicamente
  Me gustaría recibir los boletines de Junior Achievement por correo electrónico esporádicamente

Los campos obligatorios están en negrita

Finalizar Cancelar

En el segundo paso llenaremos un formulario en el cual deberá constar nuevamente nuestro nombre y apellido, la denominación del banco que crearemos, el nombre de usuario que utilizaremos en el simulador, nuestra contraseña, la provincia, código postal de nuestro país que es el +593, país, correo electrónico, el idioma y por último deberemos escoger la privacidad con la que queremos manejar, luego de haber llenado todas las casillas hacemos clic en finalizar.

Luego de habernos registrado nos mostrara la siguiente ventana:

**JA BANKS IN ACTION** Bienvenido/a, Mi cuenta Ayuda Salir

World > Ecuador >

Editar Cambiar Contraseña

Rol: Público Dirección: Pastaza Ecuador

Nación: Ecuador

Banco: Elizabeth Masson Banco

Estado: **En línea** Correo Electrónico:

Mis Juegos Desafíos

1 Juegos. Nuevo Juego de Práctica Nuevo Juego Privado

Juego	Estado	Rol	Fecha de Inicio	Hora de inicio	Editar	Eliminar
Juego 20469900	En T1	Coordinador	29/04/2013	10:19 a.m.		

Arriba

Como Usuario Público, todas las funciones de administración que debe desempeñar se encuentran en esta página.

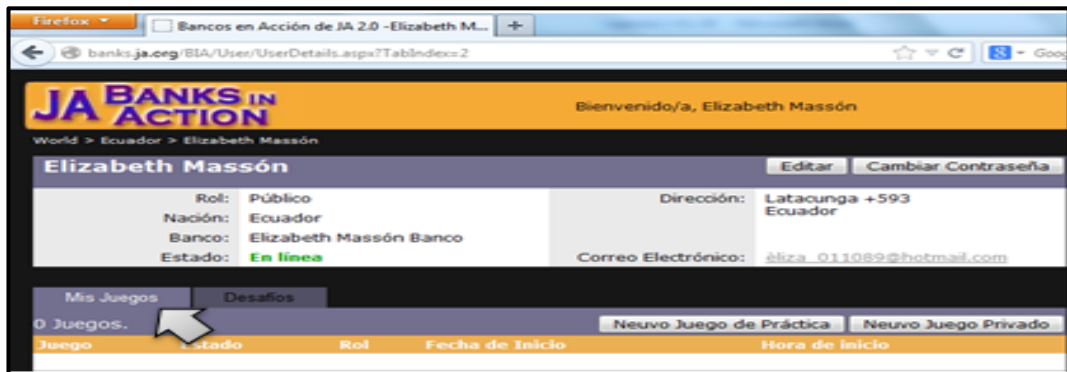
La solapa **Mis Juegos** le permite agregar, editar o eliminar juegos. Puede elegir entre crear un **Nuevo Juego de Práctica** o un **Nuevo Juego Privado**.

La solapa **Desafíos** muestra los detalles de los **Desafíos** actuales a su disposición.

En esta ventana deberemos elegir entre la opción **Mis Juegos** o **Desafíos**.

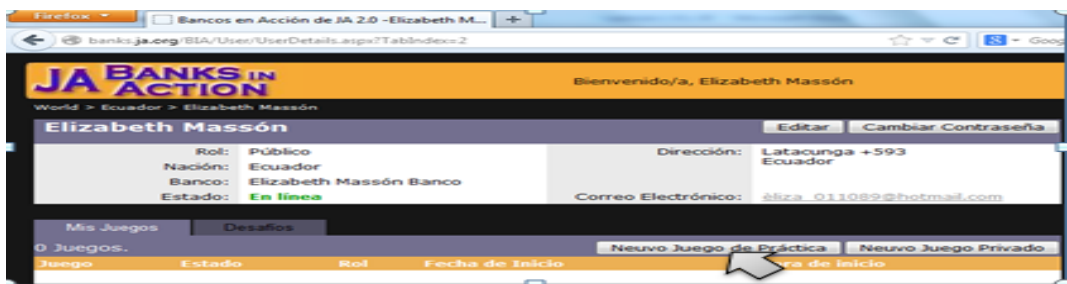


## 1. Mis Juegos

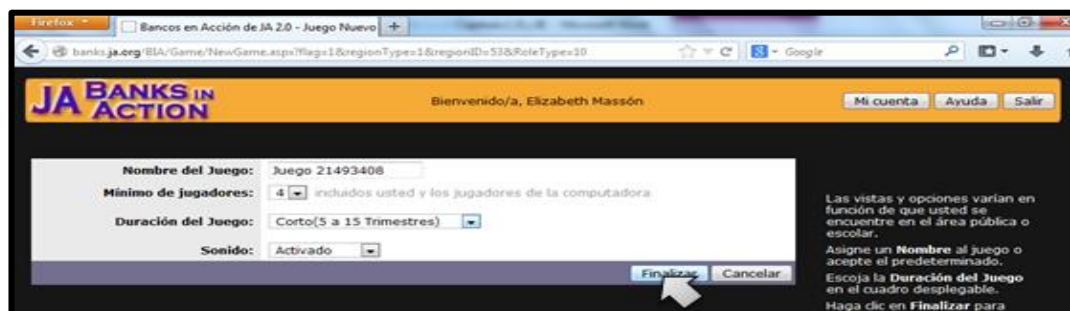


En la opción **Mis Juegos** se puede elegir entre crear un **Nuevo Juego de Práctica** o un **Nuevo Juego Privado**.

- Demos click en **Nuevo Juego de Práctica**



- A continuación nos aparecerá la siguiente ventana:



En esta ventana deberemos asignar un nombre al juego o aceptar el predeterminado, elegiremos el número de jugadores, escogeremos la duración del

juego y al terminar de editarlo debemos dar un clic en **Finalizar** para poder enviar la configuración del juego.

- Si elegimos **Nuevo Juego Privado** nos aparecerá la siguiente ventana:

The screenshot shows a configuration window for 'JA BANKS IN ACTION'. The window title is 'Bienvenido/a,'. The configuration options are as follows:

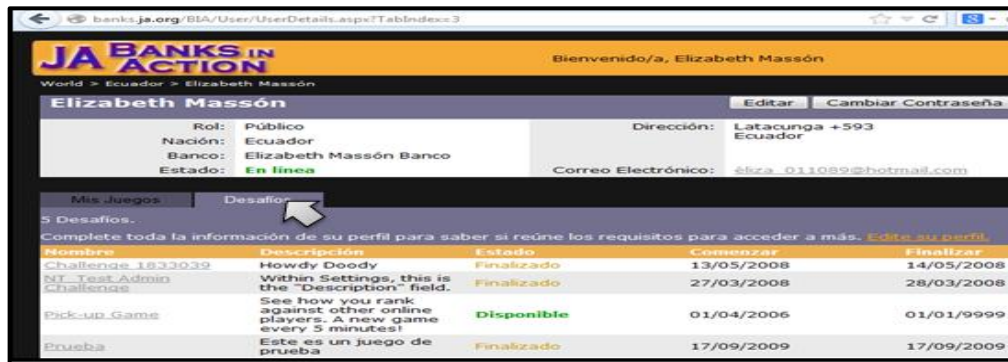
- Nombre del Juego:** Juego 20688652
- Mínimo de jugadores:** 4 (Note: Si no participan todos los jugadores, el sistema llenará los espacios vacíos con los jugadores de la computadora hasta alcanzar este mínimo.)
- Duración del Juego:** Corto(5 a 15 Trimestres)
- Finalizar el Trimestre:**
  - Automáticamente después de 5 minutos
  - Automáticamente cuando se hayan presentado todos los planes
- Juego Comienza:**
  - 5 minutos después de guardar esta configuración.
  - Activado 31/07/2013 en 1:34 AM
  - Manualmente
- Sonido:** Activado

Buttons: Finalizar, Cancelar

En esta opción, asignaremos un nombre al juego o podemos aceptar el predeterminado, luego deberemos escoger el número mínimo de jugadores para el juego el mismo que puede tener máximo ocho jugadores (equipos/bancos) que pueden competir por juego, además deberemos escoger la duración del Juego en el cuadro desplegable y elegir cómo desea finalizar los trimestres ya que automáticamente después de un tiempo establecido, las compañías disponen de un período de tiempo establecido para ingresar sus planes. El trimestre se cerrará incluso si una compañía no presenta su plan dentro del límite de tiempo. Después elegimos cómo y cuándo desea Comenzar el Juego. Para terminar debemos hacer clic en **Finalizar** para enviar la configuración del juego.

## 2.- Desafíos

La opción **Desafíos** muestra los detalles de los Desafíos actuales a su disposición.



Para poder ingresar a los desafíos disponibles debemos de dar un click en el nombre para poder ingresar a jugar.

Luego de seleccionar cualquiera de estas dos opciones nos mostrara la siguiente ventana:



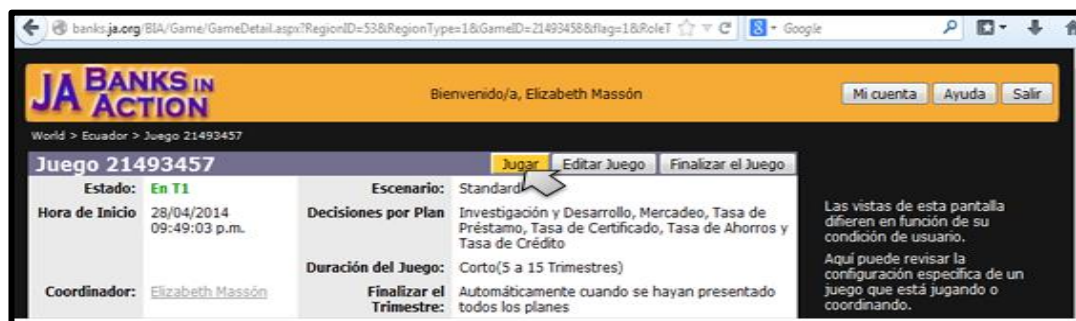
En esta ventana podemos revisar la configuración específica de un juego que se esté jugando o coordinando.

El vínculo **Editar Escenario** permite realizar cambios a ciertos factores económicos en el escenario Estándar. No es posible modificar otros escenarios de esta forma. Para cambiar la totalidad de los parámetros de otro juego, haga clic en Editar Juego.

La opción **Clasificaciones** muestra la categoría de cada jugador dentro del juego durante todo el trimestre actual.

La opción **Control** le brinda varias opciones de juego. Puede Ocultar, Ver/Editar planes y Finalizar los trimestres manualmente. Los usuarios pueden también Revertir un trimestre de decisiones si es necesario.

La opción **Informes** le permite visualizar e imprimir el Informe de la Industria y el de la Compañía.



Para iniciar con la simulación deberemos dar clic en **Jugar**, y luego nos aparecerá la siguiente ventana:



Al momento que aparece esta ventana haremos clic en cerrar, ya que es solamente un mensaje de bienvenida y ya empezaremos a manejar nuestro banco y a tomar decisiones acertadas.

## **3.4 LAS DECISIONES**

### ***3.4.1 Decisión Número Uno: Tasas De Interés De Los Préstamos A Corto Plazo***

Los préstamos a corto plazo son los concedidos por los bancos a sus clientes para hacer uso de tarjetas de crédito con un límite preestablecido. Los clientes tienen la flexibilidad para pedir dinero sin tener que devolverlo dentro de un período establecido, aceptan pagar intereses elevados.

En el simulador JA BANK, la decisión sobre la tasa de interés para los préstamos a corto plazo se denomina tasa de línea de crédito. Para comparar la tasa de la línea de crédito de su banco, con la tasa de la línea de crédito de sus competidores, observe la columna de Tasa de líneas de crédito en el Informe de la Industria. Necesita decidir si subirá, bajará o mantendrá la tasa durante el próximo trimestre.

### ***3.4.2 Decisión Número Dos: Tasas De Interés De Los Préstamos A Largo Plazo***

Los préstamos o créditos a largo plazo son aquellos que se hacen a negocios e individuos para fines específicos, en un marco de tiempo predecible. Mientras dura el préstamo, el cliente paga al banco una tasa de interés que se rige de acuerdo con un esquema establecido. Cuando finaliza el plazo del préstamo, el cliente le reembolsa al banco la cantidad de dinero que recibió en préstamo más los intereses generados por el tiempo de su uso.

En el simulador JA BANK, la decisión sobre la tasa de interés para los préstamos a largo plazo se denomina tasa de préstamo. La tasa de préstamo es información de carácter público. Para comparar la tasa de préstamo de su banco con la de sus competidores, fíjese en la columna Tasa de préstamo del Informe de la Industria. Necesita decidir si subirá, bajará o mantendrá la tasa durante el próximo trimestre.

En Bancos en Acción de JA, el plazo es de un año para todos los préstamos. Una vez establecido el préstamo, el interés se paga trimestralmente a la tasa fijada. Al completarse un año, los clientes que han pedido préstamos devuelven al banco el monto solicitado. Es posible que el cliente decida volver a pedir un préstamo por un año más, pero podría suceder también que hiciera un estudio de mercado para solicitarlo al banco que le ofrezca la menor tasa de interés en ese momento.

### ***3.4.3 Decisión Número Tres: Tasas De Interés De Los Depósitos A Corto Plazo***

Son depósitos a corto plazo o ahorros a la vista aquellos que se los realiza en cuentas de ahorro y en cuentas corrientes ya que los clientes pueden obtener su dinero en cualquier momento emitiendo un cheque, yendo al banco o utilizando un cajero automático.

En el simulador JA BANK, la decisión sobre la tasa de interés para los depósitos a corto plazo o a la vista se denomina tasa de ahorro. La tasa de ahorro es información de carácter público. Para comparar la tasa de ahorro de su banco con la de sus competidores, fíjese en la columna Tasa de ahorro del Informe de la Industria. Necesita decidir si subirá, bajará o mantendrá la tasa durante el próximo trimestre.

### ***3.4.4 Decisión Número Cuatro: Tasas De Interés Para Depósitos A Largo Plazo***

Los depósitos a largo plazo o depósitos a plazo fijo son aquellos que los clientes aceptan dejar en el banco durante un período establecido y el banco a cambio decide pagar un interés específico según un esquema establecido.

Dado que los depósitos a plazo fijo generan una fuente predecible de fondos con un costo establecido, los bancos ofrecen tasas de interés más elevadas sobre los depósitos a plazo fijo que sobre los ahorros a la vista.

En el simulador JA BANK, la decisión sobre la tasa de interés para los depósitos a largo plazo se denomina tasa de certificado. La tasa de certificado es información de carácter público. Para comparar la tasa de certificado de su banco con la de sus competidores, fíjese en la columna Tasa de certificado del Informe de la Industria. Necesita decidir si subirá, bajará o mantendrá la tasa durante el próximo trimestre.

Además en el simulador, el plazo es de un año para todos los certificados de depósito. Una vez establecido el certificado, el interés se paga trimestralmente a la tasa fijada. Al completarse un año, se le devuelve al cliente el dinero correspondiente al certificado. Es posible que el cliente decida renovar el certificado por un año más, pero podría suceder también que hiciera un estudio de mercado para renovarlo en el banco que le ofrezca la mayor tasa de interés en ese momento.

### ***3.4.5 Decisión Número Cinco: Mercadeo***

Todos los banqueros se manejan con el mismo tipo de producto como lo es el dinero. Todos en el mismo país utilizan la misma moneda. Las transacciones de todos los bancos se realizan en esta moneda. Puesto que todos los bancos ofrecen el mismo producto, captar clientes que elijan un banco en lugar de otro representa un desafío especial de mercadeo. Con frecuencia, cuando todos los bancos ofrecen el mismo producto, la diferencia clave está en las tasa de interés del dinero que pide a los depositantes y otorga a los prestatarios. Los bancos con el mayor precio o tasa de interés sobre los ahorros y certificados son los que captan más depósitos. El banco con el menor precio o tasa de interés sobre las líneas de crédito y los préstamos es el que capta la mayoría de los prestatarios. El esfuerzo que realiza un banco para persuadir a los clientes de que utilicen sus servicios en lugar de los que ofrecen sus competidores se denomina mercadeo.

El simulador JA BANK ofrece la oportunidad de llevar a cabo estas actividades a través de la decisión de mercadeo. Los gastos de mercado corresponden al dinero que su banco invierte en establecer su imagen y persuadir a los clientes de que utilicen sus servicios. El mercadeo es un costo directo que se deduce del interés neto del banco. El interés neto es la diferencia entre el interés obtenido de los prestatarios y el que se paga a los depositantes.

### ***3.4.6 Decisión Número Seis: Investigación Y Desarrollo***

Existe un aspecto operativo en el negocio bancario. Los bancos deben contar con un lugar físico donde hacer los negocios, incluidas oficinas centrales y sucursales. Los empleados deben poder reunirse con los clientes en estos lugares y ayudarlos con sus transacciones, en los últimos años, las actividades bancarias se expandieron y el aspecto operativo del negocio bancario se volvió más complicado. Este crecimiento fue potenciado por la ampliación de las redes de telecomunicación y de las posibilidades de los procesos informáticos. Aquellos bancos que han aprovechado esta nueva tecnología han podido reducir sus costos con mayor rapidez que sus competidores y, así, incrementaron sus ganancias.

En el simulador JA BANK tiene la oportunidad de invertir en nueva tecnología a través de decisiones tomadas en Investigación y Desarrollo. El dinero que se invierte en Investigación y Desarrollo se destina a la investigación sobre nueva tecnología informática y de comunicación que contribuirá al procesamiento más rápido y económico de las transacciones de su banco. Si los gastos en esta área se planifican acertadamente, causarán reducción de los costos operativos del banco y colocarán al banco en una posición ventajosa respecto de los competidores.



## 3.5 LOS INFORMES

### 3.5.1 *Informe Del Banco*

Cada banco recibirá un Informe del Banco que incluye tanto un estado de resultado como una hoja de balance. Para encontrarlo, haga clic en la pestaña de **Informes**, luego seleccione **Banco** y, por último, haga clic en **Balance**, a la izquierda de la pantalla.

En la parte superior del balance se encuentran los Activos de su banco. Un tipo de activo son las líneas de crédito o el préstamo a corto plazo que su banco da a los clientes que utilizan tarjetas de crédito.

Otro tipo son los préstamos a largo plazo otorgados a clientes, que deberán reembolsarse en un año. El balance muestra el seguimiento de todos los préstamos hechos en cada trimestre. Estos dos activos combinados equivalen a los créditos pendientes.

Al pie del balance, se muestran las obligaciones y el patrimonio. La primera de las obligaciones en la lista son depósitos de ahorro. Los certificados de depósito se registran por el monto comprado en cada trimestre. La suma de los depósitos de ahorro y los certificados equivale a los depósitos pendientes.

Los depósitos para el cumplimiento de operaciones y los préstamos para el cumplimiento de operaciones son dos puntos importantes en el balance. A medida que la simulación avanza, su banco encontrará que, en la mayoría de los trimestres, los créditos no serán equivalentes a los depósitos. Si los depósitos pendientes exceden los créditos pendientes, el exceso de depósitos corresponderá al Banco Central y darán un interés. Es probable que el interés que el Banco Central pague a su banco sea inferior que lo que usted paga a sus depositantes. Así que trate de otorgar en préstamo la mayor cantidad posible de depósitos.

En ocasiones, el monto de sus créditos pendientes excederá el de sus depósitos pendientes. En este caso, el Banco Central le prestará dinero para compensar su déficit en los depósitos. El Banco Central otorga estos préstamos a tasas de interés muy elevadas, probablemente superiores a las tasas que usted recibe de sus clientes. Por tanto, asegúrese de que sus tasas de interés atraigan los depósitos necesarios para cubrir la cantidad que está dando en préstamo.

Para encontrar el estado de resultado, haga clic en la pestaña **Ingresos del Informe del Banco**. Esta sección del Informe del Banco resume el interés que su banco recibió de todas las fuentes y el monto de interés pagado. El interés neto es la diferencia entre el interés recibido y el pagado. A fin de que su banco obtenga ganancias, el interés neto debe ser suficiente para pagar los gastos operativos, de mercadeo y de Investigación y Desarrollo.

Dado que compite con otros bancos en la captación de depositantes y prestatarios, se sentirá tentado a elevar las tasas de depósito y a reducir las tasas de los préstamos. Entonces, observe con cuidado el margen, que es la diferencia entre las tasas de los préstamos (intereses recibidos) y las tasas de los depósitos (intereses pagados). Si estas diferencias en las tasas se reducen, quizás descubra que sus ingresos netos caen. Un banco rentable prestará tanto dinero como le sea posible, pero sus tasas para los depósitos y para los créditos deberán fijarse de manera tal que produzcan buenas ganancias.

En la parte superior del estado de resultado verá las cifras para líneas de crédito solicitadas y totales de préstamos solicitados. Ahora, observe el balance y encuentre el monto para las líneas de créditos y préstamos del 4o trimestre que fueron efectivamente otorgados a clientes. Compare los montos solicitados con los que realmente se prestaron.

Si el monto solicitado para las líneas de crédito o préstamos excede el monto prestado a los clientes, quizás debería aumentar sus tasas de interés. Las tasas más elevadas harán que la demanda de líneas de préstamo y crédito refleje más

precisamente la cantidad de la que usted dispone para prestar. Mejor aún, el interés que usted obtenga como ganancia de los créditos será mayor.

### ***3.5.2 Informe De La Industria***

Las tasas de interés que sus competidores establezcan para los créditos y los depósitos afectarán directamente su rendimiento. El Informe de la Industria proporciona las tasas que cada uno de los bancos está cobrando por los créditos y los depósitos, y el promedio de la industria. Para encontrar este informe, haga clic en la solapa “Informes” y luego en “Industria”.

Antes de tomar decisiones para el próximo trimestre, deberá verificar todas las tasas de interés de sus competidores. En algunos casos, quizá desee ajustar las tasas de interés de manera tal que sus productos puedan competir mejor con los de otros bancos.

El Informe de la Industria también muestra diversas medidas financieras. Fíjese cuáles son los bancos más rentables y en qué forma las decisiones respecto de las tasas difieren de las tomadas en su banco.

### **3.6 Caso Práctico**

Para la realización del presente caso práctico en el simulador JA BANK utilizaremos las tasas de interés de la Cooperativa de Ahorro y Crédito de la Pequeña Empresa de Pastaza para lo cual realizaremos una descripción breve de la institución.

#### ***3.6.1 Descripción De La Cooperativa De Ahorro y Crédito De Pequeña Empresa De Pastaza***

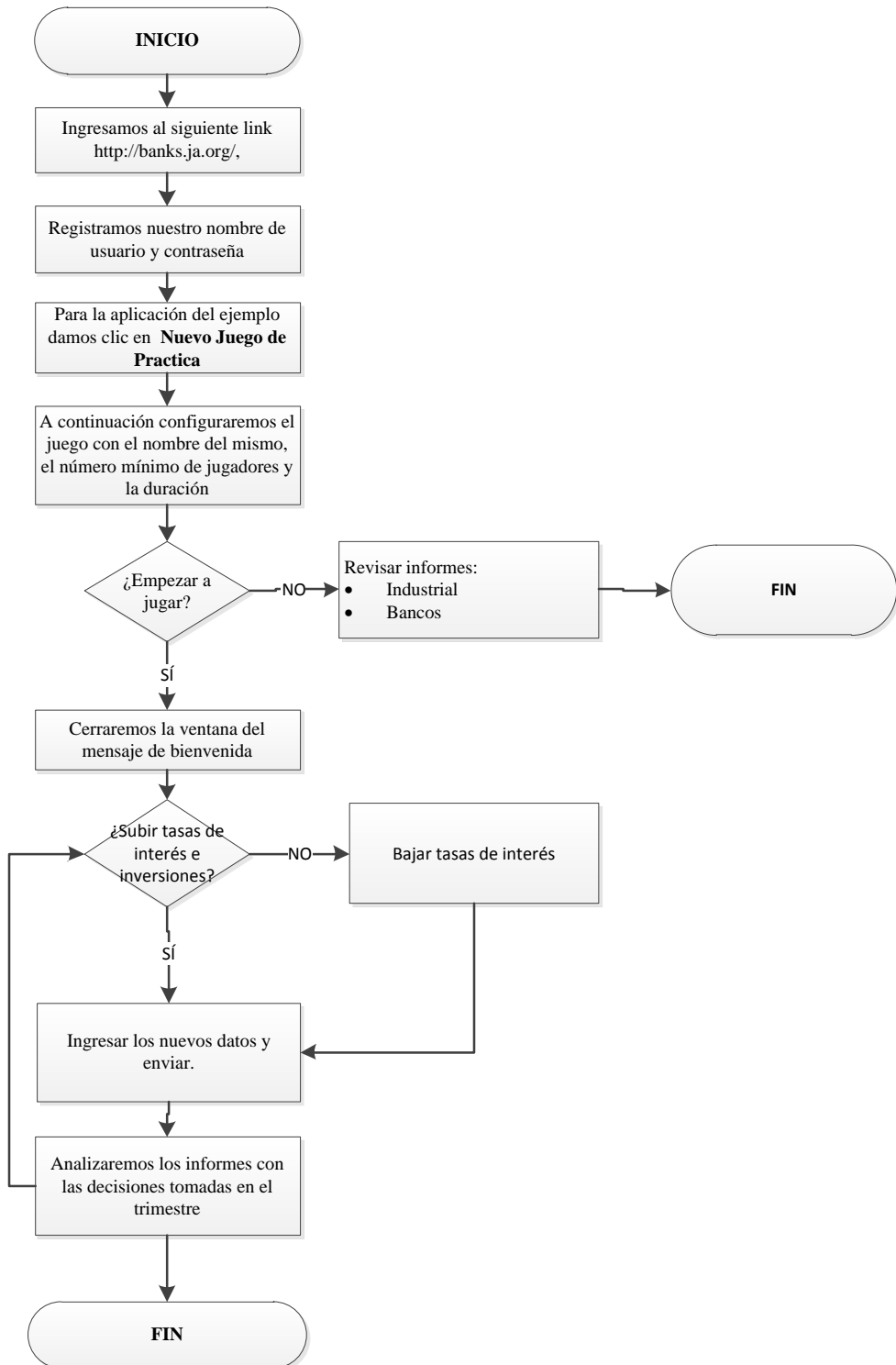
La Cooperativa de Ahorro y Crédito de la Pequeña Empresa de Pastaza nace a la luz del Sistema Cooperativo gracias a la iniciativa de directivos y socios de la Cámara de la Pequeña Industria de Pastaza, que conciben la idea de crear su propia entidad financiera. Mediante Acuerdo Ministerial No.593 del 15 de abril de 1987, se aprueba el Estatuto de la Cooperativa como "Pequeños Industriales del Puyo".

En aquellos tiempos existía en la provincia de Pastaza 2 cooperativas y cinco bancos para una población económicamente activa, que no pasaba de 20.000.

La cooperativa que nació como de carácter cerrado se transformó en abierta según resolución # 580 emitida el 9 de mayo de 1989 cambiando su razón social de cooperativa de la pequeña industria "Cooperativa de Ahorro y Crédito de la Pequeña Empresa de Pastaza.

En todo el tiempo de vida, la cooperativa ha conseguido resultados positivos, consistentes y progresivos, que ha dado como resultado una la solidez económica que les ha permitido ser líderes en el sistema financiero provincial en los que se incluyen no solo cooperativas si no también bancos que son considerados los más grandes del País.

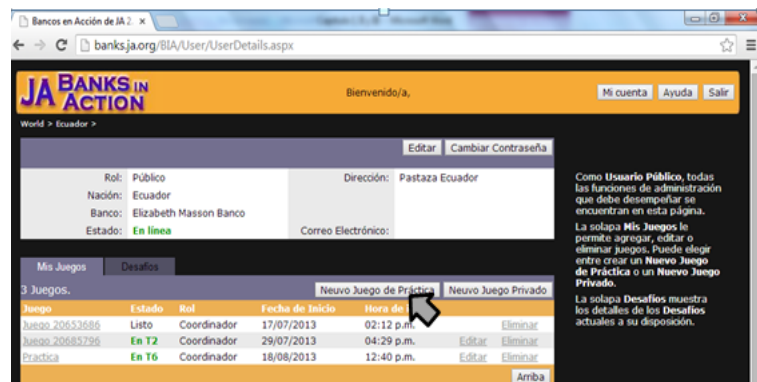
### 3.6.2 Resolución Del Ejercicio



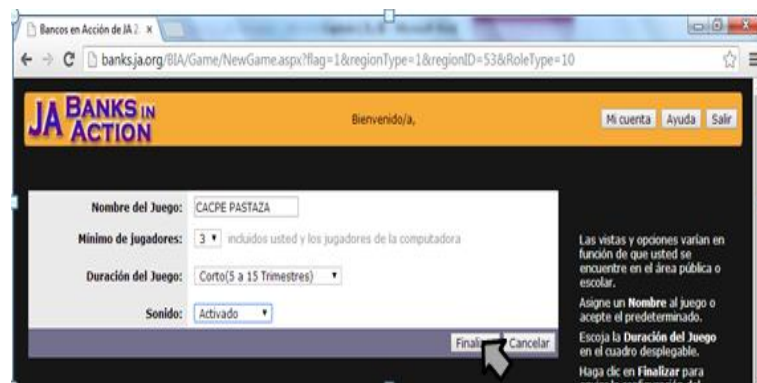
Para la realización del presente ejercicio primero ingresaremos al siguiente link <http://banks.ja.org/>, en donde ingresaremos nuestro nombre de usuario y contraseña y después damos clic en **Registro**.



Para la aplicación del ejemplo damos clic en **Nuevo Juego de Practica**:



En esta ventana le daremos nombre al juego el cual para el ejemplo se llamara CACPE PASTAZA, será una simulación corta que contara con 3 jugadores y durará de 5 a 15 trimestres, para continuar damos clic en **Finalizar**.



Luego de haber configurado nuestro juego nos aparecerá la siguiente ventana en la cual daremos clic en **Jugar**:




Además en esta misma ventana podremos revisar los informes de cada trimestre tanto el Industrial como el de Bancos haciendo clic en el icono informes



Después de haber dado clic en la opción **Jugar** nos aparecerá un mensaje de bienvenida el cual deberemos dar clic en el icono **cerrar** para empezar a tomar las decisiones:




Para continuar con el ejercicio presentaremos los datos que se van aplicar en la toma de decisiones facilitados por la Cooperativa de Ahorro y Crédito de la Pequeña Empresa de Pastaza Ltda.:

 <b>COOPERATIVA DE AHORRO Y CREDITO DE LA PEQUEÑA EMPRESA DE PASTAZA</b> <i>Juntos Construyendo Sueños</i>				
TASAS DE INTERES VIGENTES EN EL AÑO 2012				
DECISIÓN	PRODUCTO	DESCRIPCIÓN DEL PRODUCTO	TASA DE INTERES MÍNIMA	TASA DE INTERES MÁXIMA
Tasa de línea de crédito	Crédito consumo avance de efectivo	Se otorga mediante la utilización de la tarjeta de débito, va dirigido a los microempresarios y a las personas que trabajan de relación de dependencia y se les otorga hasta un monto de 2.500 dólares con la finalidad de que cubran las necesidades inmediatas que tienen los socios.	14.80%	16.30%
Tasa de Préstamo	Microcrédito	Crédito orientado a la microempresa para personas con capacidad de crecimiento, en actividades de producción, comercialización, consumo, vivienda o servicios, cuya fuente principal de pago son los ingresos de dichas actividades.	23%	30.50%
Tasa de ahorros	Ahorros a la vista	Son depósitos efectuados por socios y clientes de la CACPE PASTAZA y que se encuentran a su disposición en todo momento.	0.50%	0.50%
Tasa de certificado	Depósitos a plazo fijo	Es un ahorro que el socio o cliente puede realizar por un tiempo determinado y a una tasa de interés preferencial.	6%	10%
Mercadeo I & D	No podemos utilizar datos reales ya que el simulador solo permite ingresar hasta \$ 5000.			
<b>Nota:</b> Para el ejemplo en la decisión de Tasa de Préstamo se utilizará solo la tasa de interés de microcrédito de la CACPE Pastaza.				



## PRIMER TRIMESTRE

Antes de tomar las decisiones revisaremos informes iniciales del banco:

Informe Industrial										T0
		¡Bienvenido al blog de MNN Banker! Respondemos las grandes preguntas acerca de la industria bancaria. Déle un vistazo a la herramienta de informe de resúmenes a continuación para ver cómo los bancos se superan unos a otros y quién es el líder.								
Nombre del Banco	BPI	Ganancias Netas	Ganancias no Distribuidas	Tasa de Línea de Crédito	Tasa de Ahorros	Tasa de Préstamos	Tasa de Certificados	Rentabilidad por Activo	Rentabilidad del Patrimonio Neto	
1) Elizabeth Masson Banco	100	1,875	1,875	11.00%	5.00%	9.00%	7.00%	1.00%	7.00%	
2) Huber Holdings	100	1,875	1,875	11.00%	5.00%	9.00%	7.00%	1.00%	7.00%	
3) Mars Savings & Loan	100	1,875	1,875	11.00%	5.00%	9.00%	7.00%	1.00%	7.00%	
Créditos	Cantidad	Cambiar	Ahorros		Cantidad	Cambiar				
Créditos Pendientes	3,000,000		Depósitos Pendientes		3,000,000					
Líneas de Crédito	1,500,000	0.00%	Depósitos de Ahorros		1,500,000	0.00%				
Total de Préstamos	1,500,000	0.00%	Total de Certificados		1,500,000	0.00%				
Capacidad	Cantidad	Cambiar	Tasas		Cantidad	Cambiar				
Coefficiente de Reservas de Capital	10	0.00%	Promedio de Tasas de Crédito		11.00%	0.00%				
Reserva de Capital	305,625	0.00%	Promedio de Tasas de Ahorros		5.00%	0.00%				
Coefficiente de Reserva de Depósito	10	0.00%	Promedio de Tasas de Préstamo		9.00%	0.00%				
Reserva de Depósito	300,000	0.00%	Promedio de Tasa de Certificado		7.00%	0.00%				
Capacidad Crediticia	3,056,250	0.00%	Tasa de Depósito de Reserva		3.00%	0.00%				
			Tasa de Préstamo de Reserva		13.00%	0.00%				

# Informe Bancario

Elizabeth Masson Banco

T0



Una vez más, bienvenido. Primero debe pasar algún tiempo aquí para que estos números específicos sobre el funcionamiento interno del banco tengan algún significado para usted.

Líneas de Crédito Solicitadas

500,000

Total de Préstamos Solicitados

125,000

## ESTADO DE RESULTADOS

Interés Recibido en Líneas crediticias	11.00%		13,750		55.00%
Interés de Préstamo Recibido para T1	9.00%	2,813			11.30%
Interés de Préstamo Recibido para T2	9.00%	2,813			11.30%
Interés de Préstamo Recibido para T3	9.00%	2,813			11.30%
Interés de Préstamo Recibido para T4	9.00%	2,813			11.30%
Total de Interés Recibido en Préstamos			11,252		45.00%
Int. recibido para el cumpl. de op.	3.00%		0		0.00%
<b>Interés total Recibido</b>				<b>25,002</b>	<b>100.00%</b>
Intereses Pagados por Ahorros	5.00%		-8,250		25.00%
Intereses Pagados por Certificado para T1	7.00%	-2,188			8.80%
Intereses Pagados por Certificado para T2	7.00%	-2,188			8.80%
Intereses Pagados por Certificado para T3	7.00%	-2,188			8.80%
Intereses Pagados por Certificado para T4	7.00%	-2,188			8.80%
Intereses Totales Pagados por Certificados			-8,752		35.00%
Int. pagado por el cumpl. de op.	13.00%		0		0.00%
<b>Total de Intereses Pagados</b>				<b>15,002</b>	<b>60.00%</b>
Interés Neto				10,000	40.00%
Operaciones			-2,500		9.90%
Mercadeo			-2,500		10.00%
I y D			-2,500		10.00%
Ingreso Operativo				2,500	10.00%
Impuestos				-825	2.40%
<b>Ingreso Neto</b>				<b>1,875</b>	<b>7.50%</b>

## BALANCE

Activos				Obligaciones y Patrimonio			
Fondos Líquidos		1,875	0.20%				
Reserva de Depósito		100,000	9.10%				
Líneas de Crédito		500,000	45.40%	Depósitos de Ahorros	500,000	45.40%	
Préstamos del 1er T	125,000		11.30%	Certificados del 1.er T	125,000	11.30%	
Préstamos del 2er T	125,000		11.30%	Certificados del 2.er T	125,000	11.30%	
Préstamos del 3er T	125,000		11.30%	Certificados del 3.er T	125,000	11.30%	
Préstamos del 4er T	125,000		11.30%	Certificados del 4.er T	125,000	11.30%	
Total de Préstamos		500,000	45.40%	Total de Certificados	500,000	45.40%	
Créditos Pendientes		1,000,000	90.80%	Depósitos Pendientes	1,000,000	90.80%	
Dep. para el cumpl. de op.		0	0.00%	Préstamo para el cumpl. de op.	0	0.00%	
				Capital Integrado	100,000	9.10%	
				Ganancias No Distribuidas	1,875	0.20%	
				Patrimonio Total	101,875	9.20%	
Activos		1,101,875	100.00%	Obligaciones y Patrimonio	1,101,875	100.00%	

PLAN

T0

T1

Tasa de Línea de Crédito	11.00%	%	Tasa de Línea de Crédito
Tasa de Préstamo	9.00%	%	Tasa de Préstamo
Tasa de Ahorros	5.00%	%	Tasa de Ahorros
Tasa de Certificado	7.00%	%	Tasa de Certificado
Mercadeo	2,500	\$	Mercadeo
I y D	2,500	\$	I y D

Luego de haber revisado los informes no se pudo aplicar para el primer trimestre las tasas de interés concedidas por la CACPE Pastaza ya que el programa tiene un límite y nos restringe el ingreso de datos por lo cual se decide mantener las tasas hasta conocer los movimientos de los dos competidores:

A continuación damos clic en **Presentar**:

Elizabeth Masson Banco Trimestre 1

PLAN INFORMES ANALISIS PRODUCTOS

Como Vicepresidente de Depósitos, déjeme decirle que sus depósitos son sumamente importantes. Sin depósitos, no podríamos prestar dinero. Es necesario ser observador para manejar esta relación en forma adecuada y asegurar que los bancos funcionen sin complicaciones.


Arrastre el cursor al área que desea capturar.

PLAN	T1	T0	DATOS
Tasa de Línea de Crédito	% 11.00	11.00	Capacidad Crediticia: \$1,018,750.00
Tasa de Préstamo	% 9.00	9.00	Créditos Pendientes: \$1,000,000.00
Tasa de Ahorros	% 5.00	5.00	Depósitos Pendientes: \$1,000,000.00
Tasa de Certificado	% 7.00	7.00	Reservas de Capital: \$101,875.00
Mercadeo	\$ 2500	2500	Préstamo para el cumpli. \$0.00
I y D	\$ 2500	2500	Depósitos para el \$0.00
Presentar			


Copyright (c) 1999-2008, JA Worldwides®. Todos los derechos reservados. Bancos en Acción es una marca comercial de JA Worldwides®. Citi Foundation

## SEGUNDO TRIMESTRE

El segundo trimestre iniciaremos revisando los informes del primer trimestre:

Informe Industrial				T1					
		<p>Cuando la capacidad crediticia crece significa que sus ganancias también están creciendo, de este modo se asegura la solidez de la institución. Esto es bueno para usted porque el banco ahora tendrá más dinero para conceder préstamos y las tasas interés de los depósitos pueden subir para atraer a más</p>							
Nombre del Banco	BPI	Ganancias Netas	Ganancias no Distribuidas	Tasa de Línea de Crédito	Tasa de Ahorros	Tasa de Préstamos	Tasa de Certificados	Rentabilidad por Activo	Rentabilidad del Patrimonio Neto
1) Mars Savings & Loan	112	2,802	4,477	11.00%	5.01%	9.00%	7.00%	1.00%	10.00%
2) Huber Holdings	110	2,516	4,391	11.00%	5.00%	9.00%	7.00%	1.00%	10.00%
3) Elizabeth Masson Banco	101	1,953	3,828	11.00%	5.00%	9.00%	7.00%	1.00%	8.00%
Créditos	Cantidad	Cambiar	Ahorros	Cantidad	Cambiar				
Créditos Pendientes	3,007,112		Depósitos Pendientes	3,037,500					
Líneas de Crédito	1,499,612	-0.03%	Depósitos de Ahorros	1,530,000	2.00%				
Total de Préstamos	1,507,500	0.50%	Total de Certificados	1,507,500	0.50%				
Capacidad	Cantidad	Cambiar	Tasas	Cantidad	Cambiar				
Coefficiente de Reservas de Capital	10	0.00%	Promedio de Tasas de Crédito	11.00%	0.00%				
Reserva de Capital	312,698	2.31%	Promedio de Tasas de Ahorros	5.00%	0.00%				
Coefficiente de Reserva de Depósito	10	0.00%	Promedio de Tasas de Préstamo	9.00%	0.00%				
Reserva de Depósito	303,750	1.25%	Promedio de Tasa de Certificado	7.00%	0.00%				
Capacidad Crediticia	3,128,964	2.31%	Tasa de Depósito de Reserva	3.00%	0.00%				
			Tasa de Préstamo de Reserva	13.00%	0.00%				

Como podemos observar los tres bancos conservaron sus tasas de interés e inversiones

Informe Bancario		Elizabeth Masson Banco		T1
		¡Excelente trabajo al equilibrar la demanda de préstamos y los depósitos! Recuerde mantener los préstamos pendientes cerca del 95% o más de la capacidad crediticia, ya que las ganancias son mayores cuando la concesión de préstamos está en su capacidad o cerca de ella.		
Líneas de Crédito Solicitadas	542,677	Total de Préstamos Solicitados	131,461	
ESTADO DE RESULTADOS				
Interés Recibido en Líneas crediticias	11.00%	14,088	55.10%	
Interés de Préstamo Recibido para T1	9.00%	2,813	11.00%	
Interés de Préstamo Recibido para T2	9.00%	2,813	11.00%	
Interés de Préstamo Recibido para T3	9.00%	2,813	11.00%	
Interés de Préstamo Recibido para T4	9.00%	2,958	11.60%	
Total de Interés Recibido en Préstamos		11,397	44.60%	
Int. recibido para el cumpl. de op.	3.00%	70	0.30%	
<b>Interés total Recibido</b>			<b>25,555</b>	<b>100.00%</b>
Intereses Pagados por Ahorros	5.00%	-8,558	25.70%	
Intereses Pagados por Certificado para T1	7.00%	-2,188	8.60%	
Intereses Pagados por Certificado para T2	7.00%	-2,188	8.60%	
Intereses Pagados por Certificado para T3	7.00%	-2,188	8.60%	
Intereses Pagados por Certificado para T4	7.00%	-2,301	9.00%	
Intereses Totales Pagados por Certificados		-8,865	34.70%	
Int. pagado por el cumpl. de op.	13.00%	0	0.00%	
<b>Total de Intereses Pagados</b>			<b>15,423</b>	<b>60.40%</b>
Interés Neto			10,132	39.60%
Operaciones		-2,528	9.80%	
Mercadeo		-2,500	9.80%	
I y D		-2,500	9.80%	
Ingreso Operativo			2,604	10.20%
Impuestos		-651	2.40%	
<b>Ingreso Neto</b>			<b>1,953</b>	<b>7.60%</b>
BALANCE				
Activos			Obligaciones y Patrimonio	
Fondos Líquidos	3,828	0.30%		
Reserva de Depósito	103,114	9.10%		
Líneas de Crédito	512,289	45.10%	Depósitos de Ahorros	524,676 46.20%
Préstamos del 1er T	125,000	11.00%	Certificados del 1.er T	125,000 11.00%
Préstamos del 2er T	125,000	11.00%	Certificados del 2.er T	125,000 11.00%
Préstamos del 3er T	125,000	11.00%	Certificados del 3.er T	125,000 11.00%
Préstamos del 4er T	131,461	11.60%	Certificados del 4.er T	131,461 11.60%
Total de Préstamos	506,461	44.60%	Total de Certificados	506,461 44.60%
Créditos Pendientes	1,018,750	89.80%	Depósitos Pendientes	1,031,137 90.90%
Dep. para el cumpl. de op.	9,273	0.80%	Préstamo para el cumpl. de op.	0 0.00%
			Capital Integrado	100,000 8.80%
			Ganancias No Distribuidas	3,828 0.30%
Activos	1,134,965	100.00%	Patrimonio Total	1,038,828 9.10%
			Obligaciones y Patrimonio	1,134,965 100.00%
PLAN	T1			T2
Tasa de Línea de Crédito	11.00%		%	Tasa de Línea de Crédito
Tasa de Préstamo	9.00%		%	Tasa de Préstamo
Tasa de Ahorros	5.00%		%	Tasa de Ahorros
Tasa de Certificado	7.00%		%	Tasa de Certificado
Mercadeo	2,500	\$		Mercadeo
I y D	2,500	\$		I y D

En el primer trimestre se incrementó los ingresos netos de \$ 1,875 a \$ 1,953, al igual que el patrimonio total de \$ 101,875 a \$ 103,828.

Luego de haber revisado los informes se decide incrementar un punto en la tasa de ahorros para captar más depósitos a la vista y ese dinero colocarlo como créditos a corto plazo:

A continuación damos clic en **Presentar**:


The screenshot shows the 'Banks in Action' game interface. The browser address bar indicates the URL: `banksja.org/BIA/FlashGame/game.aspx?labels_handler=/BIA/FlashGame/GameXML.aspx&messages_handler=`. The game title is 'Banks in Action' and the player is 'Elizabeth Masson Banco' in 'Trimestre 2'. The interface has four main tabs: 'PLAN', 'INFORMES', 'ANALISIS', and 'PRODUCTOS'. The 'PLAN' tab is active, displaying a table of financial metrics for three periods: T2, T1, and T0. A mouse cursor is pointing at the 'SUBIR' button at the bottom of the table.

Message box text: "¡Bien hecho, equipo! Nuestros esfuerzos para alcanzar el equilibrio valieron la pena. Me agrada ver que estamos atrayendo depósitos a la misma tasa a la que estamos concediendo préstamos. Es evidente que están prestando atención, como se debe. ¡Sigán con el buen trabajo!"


PLAN	T2	T1	T0	INFO
Credit Line Rate	% 11.00	11.00	11.00	Credit Capacity: \$1,038,279.00
Loan Rate	% 9.00	9.00	9.00	Outstanding Credits: \$1,018,760.00
Savings Rate	% 5.01	5.00	5.00	Outstanding Deposits: \$1,031,137.00
Certificate Rate	% 7.00	7.00	7.00	Capital Reserves: \$103,828.00
Marketing	\$ 2500	2500	2500	Settlement Borrowing: \$0.00
R & D	\$ 2500	2500	2500	Settlement Deposits: \$8,273.00

## TERCER TRIMESTRE

El tercer trimestre iniciaremos revisando los informes del segundo trimestre:

Informe Industrial										T2
		Las tasas de las cuentas de ahorro pueden cambiar diariamente y no están garantizadas por un período determinado, como es el caso de los certificados de depósito. El banco con las tasas más altas puede estar en la búsqueda de una inyección rápida de depósitos para ayudarlo a alcanzar la								
Nombre del Banco	BPI	Ganancias Netas	Ganancias no Distribuidas	Tasa de Línea de Crédito	Tasa de Ahorros	Tasa de Préstamos	Tasa de Certificados	Rentabilidad por Activo	Rentabilidad del Patrimonio Neto	
1) Mars Savings & Loan	113	2,320	6,797	11.00%	5.01%	8.00%	7.00%	1.00%	9.00%	
2) Huber Holdings	112	2,302	6,694	11.00%	5.00%	8.00%	7.00%	1.00%	9.00%	
3) Elizabeth Masson Banco	102	1,920	5,747	11.00%	5.01%	9.00%	7.00%	1.00%	7.00%	
Créditos		Cantidad	Cambiar	Ahorros		Cantidad	Cambiar			
Créditos Pendientes		2,994,011		Depósitos Pendientes		3,083,250				
Líneas de Crédito		1,471,361	-1.88%	Depósitos de Ahorros		1,560,600	2.00%			
Total de Préstamos		1,522,650	1.00%	Total de Certificados		1,522,650	1.00%			
Capacidad		Cantidad	Cambiar	Tasas		Cantidad	Cambiar			
Coeficiente de Reservas de Capital		10	0.00%	Promedio de Tasas de Crédito		11.00%	-0.00%			
Reserva de Capital		319,238	2.09%	Promedio de Tasas de Ahorros		5.01%	0.00%			
Coeficiente de Reserva de Depósito		10	0.00%	Promedio de Tasas de Préstamo		9.00%	0.00%			
Reserva de Depósito		308,325	1.51%	Promedio de Tasa de Certificado		7.00%	0.00%			
Capacidad Crediticia		3,192,381	2.09%	Tasa de Depósito de Reserva		3.00%	0.00%			
				Tasa de Préstamo de Reserva		13.00%	0.00%			

Como podemos observar nuestro BPI (Índice de Desempeño por Banco) es menor ya que no se invirtió en Marketing e Investigación y Desarrollo a pesar de que se está creciendo en depósitos y créditos

T2		Recargar la página para los nuevos trimestres		Imprima		Imprima Todos Los Informes	
Industria		1				Incluir Industria en cada Informe Bancario	
<b>Informe Bancario</b>				<b>Elizabeth Masson Banco</b>		<b>T2</b>	
		¡Excelente trabajo al equilibrar la demanda de préstamos y los depósitos! Recuerde mantener los préstamos pendientes cerca del 95% o más de la capacidad crediticia, ya que las ganancias son mayores cuando la concesión de préstamos está en su capacidad o cerca de ella.					
Líneas de Crédito Solicitadas		576,607		Total de Préstamos Solicitados		138,454	
ESTADO DE RESULTADOS							
Interés Recibido en Líneas crediticias	11.00%			14,255			54.50%
Interés de Préstamo Recibido para T1	9.00%	2,813					10.70%
Interés de Préstamo Recibido para T2	9.00%	2,813					10.70%
Interés de Préstamo Recibido para T3	9.00%	2,958					11.30%
Interés de Préstamo Recibido para T4	9.00%	3,115					11.90%
Total de Interés Recibido en Préstamos				11,699			44.70%
Int. recibido para el cumpl. de op.	3.00%			223			0.90%
<b>Interés total Recibido</b>					26,177		100.00%
Intereses Pagados por Ahorros	5.01%			-8,960			28.60%
Intereses Pagados por Certificado para T1	7.00%	-2,188					8.40%
Intereses Pagados por Certificado para T2	7.00%	-2,188					8.40%
Intereses Pagados por Certificado para T3	7.00%	-2,301					8.80%
Intereses Pagados por Certificado para T4	7.00%	-2,423					9.30%
Intereses Totales Pagados por Certificados				-9,100			34.80%
Int. pagado por el cumpl. de op.	13.00%			0			0.00%
<b>Total de Intereses Pagados</b>					16,060		61.40%
Interés Neto Operaciones				-2,557		10,117	38.60%
Mercadeo I y D				-2,500			9.70%
Ingreso Operativo				-2,500		2,560	9.60%
Impuestos						-640	9.80%
<b>Ingreso Neto</b>						1,920	7.30%
BALANCE							
Activos				Obligaciones y Patrimonio			
Fondos Líquidos		5,747	0.50%	Depósitos de Ahorros	555,658	47.00%	
Reserva de Depósito		107,559	9.10%	Certificados del 1.er T	125,000	10.60%	
Líneas de Crédito	518,364		43.90%	Certificados del 2.er T	125,000	10.60%	
Préstamos del 1er T	125,000		10.60%	Certificados del 3.er T	131,461	11.10%	
Préstamos del 2er T	125,000		10.60%	Certificados del 4.er T	138,475	11.70%	
Préstamos del 3er T	131,461		11.10%	Total de Certificados	519,938	44.00%	
Préstamos del 4er T	138,454		11.70%	Depósitos Pendientes	1,075,594	91.00%	
Total de Préstamos	519,915		44.00%	Préstamo para el cumpl. de op.	0	0.00%	
Créditos Pendientes	1,038,279		87.90%	Capital Integrado	100,000	8.50%	
Dep. para el cumpl. de op.	29,756		2.50%	Ganancias No Distribuidas	5,747	0.50%	
Activos	1,181,341	100.00%		Patrimonio Total	105,747	9.00%	
				Obligaciones y Patrimonio	1,181,341	100.00%	
PLAN		T2				T3	
Tasa de Línea de Crédito	11.00%		%	Tasa de Línea de Crédito		%	
Tasa de Préstamo	9.00%		%	Tasa de Préstamo		%	
Tasa de Ahorros	5.01%		%	Tasa de Ahorros		%	
Tasa de Certificado	7.00%		%	Tasa de Certificado		%	
Mercadeo I y D	2,500	\$		Mercadeo I y D			
	2,500	\$					

A pesar de haber decrecido en los ingresos netos de \$ 1,953 a \$ 1,920 nuestro patrimonio total se incrementó a \$ 105,747 ya que existió una mayor colocación en el segundo trimestre.



Después de haber revisado los informes del segundo trimestre se decide disminuir un punto en la tasa de línea de crédito y disminuir a 8% la tasa de préstamos al igual que nuestra competencia, asimismo aumentar un punto en la tasa de ahorros, asimismo se decide incrementar \$ 250 la inversión en Marketing e I & D.

A continuación daremos clic en **Presentar**.


The screenshot shows the 'Banks in Action' game interface. The main window displays the 'PLAN' tab for 'Elizabeth Masson Banco' in 'Trimestre 3'. A congratulatory message from a character with red hair reads: 'Felicitaciones, equipo! Estamos marchando al mismo ritmo que el departamento de préstamos. Todos merecen una mención por generar el perfecto equilibrio de depósitos para cubrir todas nuestras solicitudes de préstamos. ¡Excelente!'.

The 'PLAN' tab contains a table with the following data:


		T3	T2	T1	INFO
Credit Line Rate	%	10.99	11.00	11.00	Credit Capacity: \$1,067,476.00
Loan Rate	%	8.00	9.00	9.00	Outstanding Credits: \$1,038,279.00
Savings Rate	%	6.02	6.01	5.00	Outstanding Deposits: \$1,076,694.00
Certificate Rate	%	7.00	7.00	7.00	Capital Reserves: \$105,747.00
Marketing	\$	2750	2500	2500	Settlement Borrowing: \$0.00
R & D	\$	2750	2500	2500	Settlement Deposits: \$29,756.00

At the bottom of the table is a 'SUBMIT' button. The 'ASESORIA' sidebar on the right lists 'Depósitos', 'Préstamos', 'Mercado', and 'I y D'. The bottom of the screen features copyright information: 'Copyright (c) 1999-2006, JA Worldwide®, Todos los derechos reservados. Bancos en Acción es una marca comercial de JA Worldwide®.' and the 'Citi Foundation' logo.

Para finalizar el ejemplo revisaremos los informes del tercer trimestre y analizaremos en qué posición se encuentra nuestro banco.

Informe Industrial										T3
		Los préstamos se financian con los depósitos; si los depósitos no son suficientes para cubrir la demanda de préstamos, el banco tiene que recurrir al Banco Central para obtener el dinero. Eso se llama "préstamo para el cumplimiento de operaciones" (settlement borrowing) y los bancos tratan de								
Nombre del Banco	BPI	Ganancias Netas	Ganancias no Distribuidas	Tasa de Línea de Crédito	Tasa de Ahorros	Tasa de Préstamos	Tasa de Certificados	Rentabilidad por Activo	Rentabilidad del Patrimonio Neto	
1) Mars Savings & Loan	107	1,488	8,285	10.99%	5.01%	8.00%	7.00%	1.00%	5.00%	
2) Huber Holdings	108	1,482	8,158	11.00%	5.00%	8.00%	7.00%	1.00%	5.00%	
3) Elizabeth Masson Banco	89	660	6,407	10.99%	5.02%	8.00%	7.00%	0.00%	2.00%	
Créditos		Cantidad	Cambiar	Ahorros		Cantidad	Cambiar			
Créditos Pendientes		2,871,122		Depósitos Pendientes		3,137,415				
Líneas de Crédito		1,325,519	-9.91%	Depósitos de Ahorros		1,591,812	2.00%			
Total de Préstamos		1,545,603	1.51%	Total de Certificados		1,545,603	1.51%			
Capacidad		Cantidad	Cambiar	Tasas		Cantidad	Cambiar			
Coeficiente de Reservas de Capital		10	0.00%	Promedio de Tasas de Crédito		10.00%	-0.01%			
Reserva de Capital		322,849	1.13%	Promedio de Tasas de Ahorros		5.01%	0.01%			
Coeficiente de Reserva de Depósito		10	0.00%	Promedio de Tasas de Préstamo		8.67%	-0.33%			
Reserva de Depósito		313,741	1.76%	Promedio de Tasa de Certificado		7.00%	0.00%			
Capacidad Crediticia		3,228,487	1.13%	Tasa de Depósito de Reserva		3.00%	0.00%			
				Tasa de Préstamo de Reserva		13.00%	0.00%			

Como se puede observar nuestro BPI descendió a 89 puntos por lo afecto a la rentabilidad del patrimonio neto, ya que no se tomó decisiones oportunas para incrementar las inversiones en Marketing e I & D, además también afecto disminuir 10 puntos en la tasa de certificados.

Informe Bancario		Elizabeth Masson Banco		T3
	Oigo un llamado de atención, ¿usted no? Ha sufrido una caída del ingreso neto trimestral superior al 10%. Necesita analizar detenidamente sus decisiones recientes y realizar algunos ajustes en el plan para el trimestre siguiente.			
Líneas de Crédito Solicitadas	597,353	Total de Préstamos Solicitados	240,476	
ESTADO DE RESULTADOS				
Interés Recibido en Líneas crediticias	10.99%		11,597	45.10%
Interés de Préstamo Recibido para T1	9.00%	2,813		10.90%
Interés de Préstamo Recibido para T2	9.00%	2,958		11.50%
Interés de Préstamo Recibido para T3	9.00%	3,115		12.10%
Interés de Préstamo Recibido para T4	8.00%	4,810		18.70%
Total de Interés Recibido en Préstamos			13,696	53.30%
Int. recibido para el cumpl. de op.	3.00%		411	1.60%
<b>Interés total Recibido</b>			<b>25,704</b>	<b>100.00%</b>
Intereses Pagados por Ahorros	5.02%		-7,338	28.50%
Intereses Pagados por Certificado para T1	7.00%	-2,188		8.50%
Intereses Pagados por Certificado para T2	7.00%	-2,301		9.00%
Intereses Pagados por Certificado para T3	7.00%	-2,423		9.40%
Intereses Pagados por Certificado para T4	7.00%	-2,539		9.90%
Intereses Totales Pagados por Certificados			-9,451	38.80%
Int. pagado por el cumpl. de op.	13.00%		0	0.00%
<b>Total de Intereses Pagados</b>			<b>16,789</b>	<b>65.30%</b>
Interés Neto Operaciones			8,915	34.70%
Mercadeo I y D			-2,535	9.80%
Ingreso Operativo			-2,750	10.70%
Impuestos			880	3.40%
<b>Ingreso Neto</b>			<b>660</b>	<b>2.60%</b>
BALANCE				
Activos			Obligaciones y Patrimonio	
Fondos Líquidos		6,407	0.50%	
Reserva de Depósito		112,471	9.10%	
Líneas de Crédito	422,084		34.30%	
Préstamos del 1er T	125,000		10.20%	Depósitos de Ahorros
Préstamos del 2er T	131,461		10.70%	Certificados del 1.er T
Préstamos del 3er T	138,454		11.20%	Certificados del 2.er T
Préstamos del 4er T	240,476		19.50%	Certificados del 3.er T
Total de Préstamos	635,391		51.60%	Certificados del 4.er T
Créditos Pendientes	1,057,475		85.90%	Total de Certificados
Dep. para el cumpl. de op.	54,761		4.40%	Depósitos Pendientes
				Préstamo para el cumpl. de op.
				Capital Integrado
				Ganancias No Distribuidas
				Patrimonio Total
Activos	1,231,114	100.00%		Obligaciones y Patrimonio
<b>PLAN</b>	<b>T3</b>			<b>T4</b>
Tasa de Línea de Crédito	10.99%		%	Tasa de Línea de Crédito
Tasa de Préstamo	8.00%		%	Tasa de Préstamo
Tasa de Ahorros	5.02%		%	Tasa de Ahorros
Tasa de Certificado	7.00%		%	Tasa de Certificado
Mercadeo I y D	2,750	\$		Mercadeo I y D
	2,750	\$		

Como se puede observar en el trimestre anterior y el último existió un decrecimiento en los ingresos netos debido a que no se tomó las decisiones de forma oportuna.

Al finalizar el ejercicio debemos dejar algunas consideraciones que se deben tomar en cuenta para los próximos ejercicios:

- Para evitar fuertes descompensaciones no se debe realizar variaciones de tasas superiores al 1% por cada trimestre, por ejemplo si partimos de una tasa para cualquier tipo de operación del 5%, la decisión para el período siguiente no puede ser superior al 6% o inferior al 4%.

Si por la decisión fue del 5,4% al período siguiente la tasa no podrá ser superior al 6,4% o inferior al 4,4%. Las variaciones (positivas o negativas) entre períodos no pueden ser entonces superiores a 1%.

- Para evitar fuertes descompensaciones no se debe realizar variaciones superiores a los \$250 por trimestre, por ejemplo partiendo de un gasto de \$2.500 en Marketing o I&D en un determinado período, para el siguiente el gasto no puede ser superior a \$2.750 o inferior a \$2.250.

Si se realizó un gasto de \$2.700, al período siguiente el gasto no podrá ser superior a \$2.950 o inferior a \$2.450. Las variaciones (positivas o negativas) entre períodos no pueden ser entonces superiores a \$250.

### 3.7 Glosario

- **Activos.-** Todo lo que tiene valor y es propiedad del banco. Esto incluye el dinero que los clientes adeudan al banco; el dinero depositado en el Banco Central; los edificios, muebles y equipos; y el dinero puesto en reserva.
- **BPI (Índice de desempeño por banco).-** La medida del desempeño de un banco en función de un promedio ponderado de estos seis componentes: ganancias netas, rentabilidad por activo, rentabilidad del patrimonio neto, participación de préstamo, participación en los depósitos y tasa de capital.
- **Capacidad.-** El monto de dinero que un banco puede prestar en función de sus reservas de capital y del nivel de coeficiente de la reserva de capital.
- **Capacidad Crediticia.-** El monto de dinero que un banco puede prestar en función de sus reservas de capital y del nivel de coeficiente de la reserva de capital.
- **Capital Integrado.-** La inversión original de los accionistas que comienzan un negocio.
- **Certificados Pendientes.-** El valor total de todos los certificados de depósito que un banco posee.
- **Coficiente de la Reserva de Capital.-** Las reservas de capital se dividen por este coeficiente para obtener la capacidad crediticia de un banco. Cuanto más elevada es la tasa de reserva, menor es el monto de dinero que el banco puede prestar.
- **Coficiente de la reserva de depósito.-** El porcentaje de depósitos pendientes que deben guardarse en reserva y no utilizarse para préstamos o líneas de crédito

- **Créditos Pendientes.-** La suma de líneas de crédito y préstamos.
- **Depósitos de ahorro.-** El dinero que los clientes depositan en el banco y pueden retirar a voluntad.
- **Depósito para el cumplimiento de operaciones.-** El monto por el que los depósitos disponibles superan a los préstamos. El Banco Central paga una tasa de interés mínima sobre estos depósitos.
- **Depósitos Pendientes.-** La suma de todos los depósitos de ahorro y certificados de depósito.
- **Fondos líquidos.-** Los fondos de fácil acceso y convertibles en dinero en efectivo.
- **Ganancias no distribuidas.-** La ganancia neta para el banco desde el comienzo de JA Bank.
- **Impuestos.-** El monto que se paga al gobierno sobre las ganancias del banco. Los impuestos son equivalentes a la tasa impositiva multiplicada por el ingreso operativo, si el ingreso operativo es positivo. Los bancos que no obtienen ganancias no pagan impuestos.
- **Ingreso neto.-** Ingreso operativo menos impuestos. Ingreso neto es lo mismo que ganancia después de deducidos los impuestos.
- **Ingresos de Operación.-** Interés neto menos el monto que se gasta en operaciones, mercadeo e Investigación y desarrollo. Ingreso operativo es lo mismo que ganancia antes de deducidos los impuestos.
- **Interés neto.-** La diferencia entre el interés que el banco recibe de los clientes que poseen líneas de crédito y préstamos y el interés que el banco paga a los clientes que poseen depósitos en cuentas de ahorro y certificados

- **Intereses pagados.-** El interés que el banco paga a los clientes que poseen depósitos de ahorro o certificados de depósito.
- **Intereses pagados por ahorros.-** El interés que paga el banco a los clientes que poseen dinero en cuentas de ahorro. Los clientes pueden retirar dinero de sus cuentas de ahorro cuando lo deseen sin que se les apliquen punitivos.
- **Intereses pagados por certificado.-** El interés que el banco paga a los clientes que poseen certificados de depósito. Los certificados de depósito tienen un año de validez. El banco paga un interés trimestral.
- **Interés pagado por el cumplimiento de operaciones.-** Interés que se paga al Banco Central del gobierno sobre los fondos que el Banco Central otorga en préstamo. Un banco toma dinero prestado del Banco Central cuando los depósitos en las cuentas de ahorro y los certificados de depósito están por debajo del monto que el banco ha otorgado en préstamo en líneas de crédito y préstamos.
- **Intereses recibidos.-** El interés que los clientes, que utilizan líneas de crédito o toman préstamos, pagan al banco.
- **Interés recibido en líneas de crédito.-** El interés que los clientes pagan al banco sobre los préstamos que toman según sus necesidades, hasta el límite de su línea de crédito.
- **Interés recibido para el cumplimiento de operaciones.-** El interés que el Banco Central del gobierno paga al banco. Los bancos depositan fondos en el Banco Central que no pueden otorgarse en préstamo a los clientes.
- **Investigación y Desarrollo.-** El monto que el banco gasta para optimizar la tecnología y reducir el costo operativo.

- **Líneas de Crédito.-** El dinero que los clientes toman prestado del banco en función de sus necesidades.
- **Líneas de crédito solicitadas.-** El monto total de líneas de crédito que solicitan los clientes.
- **Mercadeo.-** El monto que el banco gasta con el propósito de atraer clientes para depósitos y préstamos.
- **Obligaciones.-** El dinero que el banco adeuda a los clientes.
- **Operaciones.-** Es el monto que el banco gasta para realizar sus operaciones bancarias. Incluye el costo de sueldos y salarios de los empleados; el costo de edificios, equipos y muebles para las oficinas del banco y los cajeros automáticos; y el costo de computadoras y otros equipos para el procesamiento de cheques y otros documentos.
- **Participación en los ahorros.-** El monto de depósitos de ahorro que un único banco posee dividido.
- **Participación en las líneas de crédito.-** El monto de líneas de crédito que emite un único banco dividido por todas las líneas de crédito que se emiten dentro del sistema bancario.
- **Participación en los préstamos.-** El monto de créditos y préstamos pendientes que emite un único banco, dividido por todos los créditos y préstamos que se emiten dentro del sistema bancario.
- **Patrimonio total.-** Capital integrado más ganancias no distribuidas
- **Préstamos.-** El dinero que los clientes toman prestado del banco por un período de tiempo establecido por la totalidad de depósitos de ahorro dentro del sistema bancario.



- **Préstamo para el cumplimiento de operaciones.-** Dinero que se toma prestado del Banco Central del gobierno cuando el banco posee más créditos que depósitos.
- **Reserva de Capital.-** El patrimonio total de un banco que brinda protección contra las pérdidas.
- **Reserva de depósito.-** Los depósitos que deben guardarse en reserva y no utilizarse para préstamos o líneas de crédito.
- **Rentabilidad por activo.-** Un porcentaje que se obtiene al multiplicar el ingreso neto del trimestre por 4 para obtener un monto anual, y luego dividirlo por el total de activos.
- **Rentabilidad del patrimonio neto.-** Un porcentaje que se obtiene al multiplicar el ingreso neto del trimestre por 4 para obtener un monto anual, y luego dividirlo por el patrimonio total.
- **Tasa de depósito de reserva.-** La tasa de interés que el Banco Central del gobierno paga a los bancos sobre los depósitos.
- **Tasa de ahorros.-** La tasa de interés que el banco paga sobre el dinero depositado en cuentas de ahorro.
- **Tasa de certificado (Tasa de certificado de depósito).-** La tasa de interés que el banco paga sobre el dinero depositado en certificados anuales de depósito.
- **Tasa de línea de crédito.-** La tasa de interés que cobra el banco sobre los préstamos que se toman en líneas de crédito.
- **Tasa de préstamo.-** La tasa de interés que cobra el banco sobre los préstamos que se toman en préstamos anuales.

- **Tasa promedio de ahorro (Tasa promedio de ahorro).**- La tasa de interés promedio que los bancos pagan sobre el dinero depositado en cuentas de ahorro.
- **Tasa promedio de certificado (Tasa promedio de certificado de depósito).**- La tasa de interés promedio que los bancos pagan sobre el dinero depositado en certificados anuales de depósito.
- **Tasa promedio de línea de crédito (Tasa promedio de línea de crédito).**- La tasa de interés promedio que cobran los bancos por los préstamos que se toman a través de una línea de crédito.
- **Tasa promedio de préstamo (Tasa promedio de préstamo).**- La tasa de interés promedio que cobran los bancos sobre los préstamos que se toman a través de préstamos anuales.
- **Tasa de préstamo de reserva.**- La tasa de interés que el Banco Central del gobierno cobra a los bancos sobre los depósitos.
- **Total de interés recibido en préstamos.**- Interés que los clientes pagan al banco sobre los préstamos por un año. El banco cobra un interés trimestral.
- **Total de préstamos.**- El monto total de dinero que se presta a los clientes y debe devolverse de acuerdo con un esquema establecido.
- **Total de préstamos solicitados.**- El monto total de préstamos a largo plazo que solicitan los clientes.
- **Total del activo.**- Todo lo que tiene valor y es propiedad del banco. Esto incluye el dinero que los clientes adeudan al banco; el dinero depositado en el Banco Central; los edificios, muebles y equipos; y el dinero puesto en reserva.

## **3.8 Conclusiones Y Recomendaciones**

### ***3.8.1 Conclusiones***

- Mediante la fundamentación teórica de todos los temas relacionados con la investigación, se puede sustentar la implementación del presente trabajo investigativo.
- En la búsqueda de información del simulador JA BANK se puede conocer que es una herramienta de apoyo en el proceso de aprendizaje ya que permiten establecer un ambiente imaginario de negocios a fin de que los estudiantes tengan la oportunidad de participar, a través de un conjunto de decisiones, en el proceso de dirección de una empresa o de un área específica de la misma.
- Las seis decisiones que deberá tomar el estudiante dentro del simulador le permitirá familiarizarse con términos tan comunes en el sistema financiero, lo cual le permitirá estar preparado de acuerdo a las exigencias del mercado laboral.

### ***3.8.2 Recomendaciones***

- Considerar la información obtenida en las encuestas y entrevista aplicadas ya que las mismas permitieron realizar un análisis real y preciso de la situación actual de la Carrera de Ingeniería Comercial.
- Implementar el simulador JA BANK ya que no solo facilitara la comprensión de la asignatura de finanzas, sino que también desarrollara en el estudiante el trabajo en equipo durante el proceso de toma de decisiones, ya que deberá analizar, discutir y seleccionar con su grupo de trabajo las decisiones más adecuadas para la empresa que dirigen.
- Los docentes encargados de impartir la asignatura de finanzas deben aplicar el simulador JA BANK ya que les permitirá formar profesionales con conocimientos sólidos en el sistema financiero.

## 3.9 Referencias Bibliográficas

### 3.9.1 Bibliografía Citada

- **ANDRADE**, Simón; “Diccionario de Economía”, Tercera Edición, Editorial Andrade, Año 2005, (Pág. 293).
- **BARQUERO**, J.; “Manual de Comunicación y Relaciones Públicas”, Edición Gestión, Año 2000 Impreso en Barcelona, (Pág. 21).
- **CHIRIBOGA**, Luis Alberto; “Sistema Financiero”, Primera Edición, Año 2010 Impreso en Ecuador, (Pág. 7).
- **GITMAN**, Lawrence y **MC**, Daniel; “El Futuro de los Negocios”, Quinta Edición, Cengage Learning Editores, Año 2009, (Pág. 3).
- **HERNÁNDEZ** Parro F.; “Sistema Financiero y Crecimiento Económico en Chile”, Estudios Públicos N° 99, Año 2011, (Pág.12)
- **MONTALVO**, Oscar G; “Administración Financiera Básica. El corto plazo”, Univ. Mayor de San Andrés Fac. Ciencias Económicas y Financieras, Carrera de Administración de Empresas, Año 2010, (Pág. 220).
- **OCHOA**, Guadalupe; “ADMINISTRACIÓN FINANCIERA”, McGraw Hill, Año 2009 Impreso en México, (Pág. 4).
- **ORTEGA**, Alfonso, “INTRODUCCION A LAS FINANZAS”. McGraw Hill, Año 2011 Impreso en México, (Pág 7).

### ***3.9.2 Bibliografía Consultada***

- **ALMEIDA, M.**; “Administración para Líderes”, Año 2000.
- **ALONSO, C.**; "Los dilemas de la informática educativa", Año 1997.
- **BARTOLOMÉ, Antonio**; “Sistemas multimedia en educación”, Primera Edición, Año 1998.
- **BATEMAN, T.**; "Administración una ventaja", Año 2001.
- **GIMENO, Sacristán L.**; “Comprender y transformar la enseñanza”, Segunda Edición, Año 1995.
- **RUIZ, Roa J.**; "Fundamentos del Análisis de Gestión", Año 1995 Impreso en Caracas.

### ***3.9.3 Bibliografía Virtual***

- Bligoo. Consultada el 14 de junio de 2013. Disponible en Internet: <http://lasamapolas.bligoo.com/content/view/87154/Que-son-las-Tics.html#.UQXmjB12S8A>.
- DEFINICION ABC. Consultada el 14 de junio de 2013. Disponible en Internet: <http://www.definicionabc.com/gestion-empresarial.php>
- Definición de. Consultada el 14 de junio de 2013. Disponible en Internet: <http://definicion.de/simulador/>
- Economía. Consultada el 14 de junio de 2013. Disponible en Internet: <http://economiaes.com/bancos/bancaria-administracion.html>

- Psicología Científica. Consultada el 14 de junio de 2013. Disponible en Internet: [http://www.psicologiacientifica.com/bv/psicologia-273-1-influencia-de-las-tic-\(tecnologiasde-\)](http://www.psicologiacientifica.com/bv/psicologia-273-1-influencia-de-las-tic-(tecnologiasde-))
- Monografías. Consultada el 14 de junio de 2013. Disponible en Internet: [http://www.monografias.com-influencia-de-las-tic-\(tecnologias-de-lainformacion-y-la-co.html./tema:Tecnologia de la información ycomunicación/](http://www.monografias.com-influencia-de-las-tic-(tecnologias-de-lainformacion-y-la-co.html./tema:Tecnologia%20de%20la%20informaci%C3%B3n%20ycomunicaci%C3%B3n/)
- Wikipedia. Consultada el 14 de junio de 2013. Disponible en Internet: [http://es.wikipedia.org/wiki/Software\\_educativo](http://es.wikipedia.org/wiki/Software_educativo)

### 3.10 Anexos

#### Anexo N° 01: ENCUESTA

**UNIVERSIDAD TÉCNICA DE COTOPAXI**  
**UNIDAD ACADÉMICA DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y**  
**HUMANÍSTICAS**

ENCUESTA DIRIGIDA A LOS ESTUDIANTES DE LOS CICLOS QUINTO Y SEPTIMO, DE LA CARRERA DE INGENIERÍA COMERCIAL DE LA UNIVERSIDAD TÉCNICA DE COTOPAXI.

**Objetivo.-** Recolectar información por parte de los estudiantes de los ciclos quinto y séptimo, de la carrera de ingeniería comercial de la Universidad Técnica de Cotopaxi a fin de lograr establecer si es necesaria la aplicación del simulador JA BANK para el proceso de enseñanza aprendizaje de la asignatura de finanzas.

**Indicaciones.-** Señale con una X una sola respuesta, según su criterio.

**1. ¿Conoce o ha escuchado sobre los simuladores de negocios?**

Si  No

**2. ¿Conoce o ha escuchado sobre los simuladores de negocios en Ecuador?**

Si  No

**3. ¿Qué nivel de conocimiento tiene usted con respecto al uso de los simuladores de negocios?**

Alto	<input type="checkbox"/>
Medio	<input type="checkbox"/>
Bajo	<input type="checkbox"/>
Ninguno	<input type="checkbox"/>



**4. ¿Piensa usted que las empresas deben usar los simuladores de negocios en el adiestramiento profesional?**

Si

No

**5. ¿Cree usted que las universidades y centros educativos deben usarlos simuladores de negocios en el adiestramiento empresarial?**

Si

No

**6. ¿Qué nivel de relevancia le da usted al uso de los simuladores de negocios en el adiestramiento empresarial?**

Muy importante	<input type="checkbox"/>
Medianamente importante	<input type="checkbox"/>
No es importante	<input type="checkbox"/>
No sé	<input type="checkbox"/>

**7. ¿Qué tipo de industrias cree usted que necesitan más este tipo de herramientas de adiestramiento empresarial?**

Banca	<input type="checkbox"/>
Hotelería	<input type="checkbox"/>
Gastronomía	<input type="checkbox"/>
Fábricas/Industria	<input type="checkbox"/>
Comercio	<input type="checkbox"/>
Servicios	<input type="checkbox"/>
Educación	<input type="checkbox"/>
Otros	<input type="checkbox"/>

**8. Piensa usted que un simulador de negocios tiene influencia en:**

Apoyar al aprendizaje conceptual y experimental	<input type="checkbox"/>
Apoyar la construcción de modelos de conocimientos	<input type="checkbox"/>
No ayudar en nada, puesto que el mundo real es completamente distinto	<input type="checkbox"/>
Desarrollar las habilidades de dirección y toma de decisiones	<input type="checkbox"/>
Incentivar el trabajo en equipo	<input type="checkbox"/>

No influye en nada

No conozco a profundidad

**9. ¿En qué áreas de especialización considera usted que se deben desarrollar los simuladores de negocios?**

Finanzas

Marketing

Ventas

Recursos Humanos

Producción

Compras

Otros

**10. ¿Recomendaría usted que los simuladores de negocios deben estar desarrollados para el internet y conexión celular?**

Si

No

**11. Recomendaría usted que los simuladores de negocios deben estar desarrollados para:**

PC

Internet y dispositivos móviles

Otros

**Gracias por su colaboración.**

**Anexo N° 02: ENTREVISTA**

**UNIVERSIDAD TÉCNICA DE COTOPAXI  
UNIDAD ACADÉMICA DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y  
HUMANÍSTICAS**

ENTREVISTA DIRIGIDA AL ING. ROBERTO ARIAS DOCENTE DE LA ASIGNATURA DE FINANZAS Y TOMA DE DECISIONES FINANCIERAS DE LA CARRERA DE INGENIERÍA COMERCIAL DE LA UNIVERSIDAD TÉCNICA DE COTOPAXI.

**Objetivo.-** Recolectar información a través del docente Ing. Roberto Arias con el fin de conocer si es necesaria la aplicación del simulador JA BANK para el proceso de enseñanza aprendizaje de la asignatura de finanzas y toma de decisiones financieras.

- 1. ¿Qué competencias aporta la cátedra de finanzas y toma de decisiones financieras a un ingeniero comercial en su vida profesional?**

-----  
-----

- 2. Durante el tiempo que se encuentra como docente de la Universidad Técnica de Cotopaxi que dificultades se le han presentado al momento de impartir de manera practica la asignatura de finanzas y toma de decisiones financieras.**

-----  
-----  
-----

**3. ¿Qué tipo de recursos didácticos utiliza usted para impartir la cátedra de finanzas y toma de decisiones financieras a los estudiantes de la Universidad Técnica de Cotopaxi?**

-----  
-----

**4. ¿Usted considera necesario que se debería implementar un laboratorio especializado para la carrera de ingeniería comercial en la Universidad Técnica de Cotopaxi?**

-----  
-----

**5. ¿Cuáles serían los beneficios que aportaría la implementación de un laboratorio para la carrera de ingeniería comercial?**

-----  
-----

**6. ¿Qué opinión tiene usted respecto a los simuladores de negocios?**

-----  
-----

**7. ¿Considera usted necesario incorporar en el proceso de enseñanza – aprendizaje las nuevas tecnologías de la información y comunicación?**

-----  
-----

**8. ¿Qué ventajas y desventajas cree usted que se obtienen con la aplicación de las TICS, en el proceso de enseñanza-aprendizaje de la cátedra de finanzas y toma de decisiones financieras?**

-----  
-----

**9. ¿Qué tipo de TICS cree usted que son necesarias para impartir la asignatura de finanzas y toma de decisiones financieras?**

-----  
-----

**10. En qué aspectos mejoraría el proceso de enseñanza- aprendizaje de la cátedra de finanzas y toma de decisiones financieras, con la utilización de un software especializado en la asignatura.**

-----  
-----

**Gracias por su colaboración**