



UNIVERSIDAD TÉCNICA DE COTOPAXI
UNIDAD ACADÉMICA DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y
HUMANÍSTICAS

CARRERA INGENIERÍA COMERCIAL

TESIS DE GRADO

TEMA:

“SOFTWARE DE SIMULACIÓN JA TITAN EN EL APRENDIZAJE DE CRITERIOS ECONÓMICOS Y PRACTICAR HABILIDADES RELACIONADAS CON LA TOMA DE DECISIONES DIRECTAS EN LOS ESTUDIANTES DE LA UTC, DE LA CARRERA DE INGENIERÍA COMERCIAL EN EL PERIODO 2012-2013.”

Tesis presentada previa a la obtención del Título de Ingeniero Comercial

Autor:

Aguilar Morales Dario Javier

Director:

Arias Figueroa Roberto Carlos

Latacunga - Ecuador

Enero 2015

AUTORÍA

Los criterios emitidos en el presente trabajo de investigación **“Software de Simulación Ja Titan en el Aprendizaje de Criterios Económicos y Practicar Habilidades Relacionadas con la Toma de Decisiones Directas en los Estudiantes de la UTC, de la Carrera de Ingeniería Comercial en el Periodo 2012-2013”**, son de exclusiva responsabilidad del autor.

.....
Dario Javier Aguilar Morales

171840845-1



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:

“SOFTWARE DE SIMULACIÓN JA TITAN EN EL APRENDIZAJE DE CRITERIOS ECONÓMICOS Y PRACTICAR HABILIDADES RELACIONADAS CON LA TOMA DE DECISIONES DIRECTAS EN LOS ESTUDIANTES DE LA UTC, DE LA CARRERA DE INGENIERÍA COMERCIAL EN EL PERIODO 2012-2013”, de Aguilar Morales Dario Javier, postulante de la Carrera 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, Enero 2015

Ing. Arias Figueroa Roberto Carlos.

Director 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, el postulante: Aguilar Morales Dario Javier con el título de tesis: “SOFTWARE DE SIMULACIÓN JA TITAN EN EL APRENDIZAJE DE CRITERIOS ECONÓMICOS Y PRACTICAR HABILIDADES RELACIONADAS CON LA TOMA DE DECISIONES DIRECTAS EN LOS ESTUDIANTES DE LA UTC, DE LA CARRERA DE INGENIERÍA COMERCIAL EN EL PERIODO 2012-2013”, han considerado las recomendaciones emitidas oportunamente y reúne los méritos suficientes para ser sometido al acto de Defensa de Tesis.

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

Para constancia firman:

Ing. Yadira Borja
PRESIDENTE

Ing. Lorena Paucar
MIEMBRO

Ing. Marlene Salazar.
OPOSITOR

AGRADECIMIENTO

A **DIOS** por la oportunidad que me ha brindado de seguir con vida y poder estar juntos con las personas que más amo y quiero en esta etapa de mi vida.

A mi madre **Anita María** y a mi padre **Luis Alfonso**, que no ser por ellos no estaría en este planeta buscando conseguir mis objetivos.

Mis hermanos **Luis Y Narcisa** con quienes he compartido los buenos y malos momentos y a mis cuñados **Jaime y Elsa**.

Esta distinguida universidad y en especial a sus profesores quienes me han impartido sus conocimientos y experiencias durante mi carrera Universitaria.

A mi novia **Ximena** que con su amor me incentivaron a seguir adelante y no darme por vencido.

Aguilar Morales Dario Javier

DEDICATORIA

Dedico esta investigación a mis padres quienes siempre han confiado en mí y me han alentado a seguir adelante.

A mis queridos hermanos quienes me dan su apoyo y cariño día a día, sin ustedes no hubiese podido hacer realidad este sueño.

A mis queridos sobrinos, **Juan, Daniela, Sebastián, Angélica Jonathan y Katherine**, que a pesar de sus diferentes edades, deseo ser para ellos un ejemplo de esfuerzo y dedicación.

Los amo

Dario Javier



UNIVERSIDAD TÉCNICA DE COTOPAXI

UNIDAD ACADÉMICA DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y HUMANÍSTICAS

Latacunga – Ecuador

TEMA: “SOFTWARE DE SIMULACIÓN JA TITAN EN EL APRENDIZAJE DE CRITERIOS ECONÓMICOS Y PRACTICAR HABILIDADES RELACIONADAS CON LA TOMA DE DECISIONES DIRECTAS EN LOS ESTUDIANTES DE LA UTC, DE LA CARRERA DE INGENIERÍA COMERCIAL EN EL PERIODO 2012-2013.”

Autor: Aguilar Morales Dario Javier

RESUMEN

El objetivo de este trabajo de investigación es elaborar una guía didáctica del software JA TITAN para la toma de decisiones empresariales en los estudiantes de la Universidad Técnica de Cotopaxi de la Carrera de Ingeniería Comercial en la provincia de Cotopaxi., este proyecto proporcionara al alumnado de nuestra universidad acceso a nuevas tecnologías favoreciendo el desarrollo educativo del plantel. Usando el estudio descriptivo, explicativo y mediante la aplicación de la encuesta a los estudiantes de la Universidad Técnica de Cotopaxi de los últimos niveles determine que el 64% de los estudiantes apuntan que necesitan un nuevo sistema de aprendizaje debido que es tan necesario manejar una herramienta tecnológica de última generación mientras que el 36% no tiene interés en que se implemente un simulador en la universidad. La propuesta se basa en el desarrollo del manual del software JA TITAN, esta plataforma virtual ayudara a desarrollar destrezas y habilidades de la toma de decisiones de Marketing, Finanzas, Contabilidad entre otras, mediante el uso de los conocimientos adquiridos en las clases impartidas en las aulas, proporcionando a los alumnos y docentes, de los diferentes ciclos, el acceso al manejo de nuevas tecnologías.

Palabras Claves: Simulación de negocios-toma de decisiones-Finanzas-Marketing-Software.



UNIVERSIDAD TÉCNICA DE COTOPAXI

UNIDAD ACADÉMICA DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y HUMANÍSTICAS
Latacunga– Ecuador

THEME: “ JA TITAN SIMULATION SOFTWARE IN THE ECONOMIC CRITERIA LEARNING AND THE PRACTICE OF ABILITIES RELATING TO THE DIRECT DECISION MAKING WITH UTC STUDENTS OF THE BUSINESS ENGINEERING PROGRAM, DURING THE PERIOD 2012-2013”.

AUTHOR: Dario Javier Aguilar Morales

ABSTRACT

The objective of this research was to develop a teaching guide JA TITAN software for business decision making in students of the Technical University of Cotopaxi Commercial Engineering Career in the province of Cotopaxi., This project will provide the student with our university access to new technologies promoting the educational development of the campus. Using descriptive, explanatory and by applying the survey to students at the Technical University of Cotopaxi from the previous levels determined that 64% of students say they need a new system of learning as it is so necessary to handle a tool study generation technology while 36% have no interest in a simulator is implemented in college. The proposal is based on the development of the JA TITAN software manual, the virtual platform to help develop skills and abilities of decision making Marketing, Finance, Accounting, among others, by using knowledge acquired in classes taught in classrooms, providing students and teachers of different cycles, access to the use of new technologies.

Keywords: Simulation of business- decision making-Finance-Marketing-Software.



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

AVAL DEL DOCENTE DEL CENTRO DE IDIOMAS

En calidad de Docente del Centro Cultural de Idiomas de la Universidad Técnica de Cotopaxi; **CERTIFICO**, haber revisado el resumen de la tesis del señor, Aguilar Morales Dario Javier, egresado de la carrera de Ingeniería Comercial, cuyo tema es **“SOFTWARE DE SIMULACIÓN JA TITAN EN EL APRENDIZAJE DE CRITERIOS ECONÓMICOS Y PRACTICAR HABILIDADES RELACIONADAS CON LA TOMA DE DECISIONES DIRECTAS EN LOS ESTUDIANTES DE LA UTC, DE LA CARRERA DE INGENIERÍA COMERCIAL EN EL PERIODO 2012-2013”**.

Lcda. Patricia Marcela Chacón Porras

C.I. 050221119-6

DOCENTE DEL CENTRO CULTURAL DE IDIOMAS

ÍNDICE GENERAL

CONTENIDO	PÁG.
AUTORÍA.....	II
AVAL DEL DIRECTOR DE TESIS.....	III
APROBACIÓN DEL TRIBUNAL DE GRADO.....	IV
AGRADECIMIENTO.....	V
DEDICATORIA.....	VI
RESUMEN.....	VII
ABSTRACT.....	VIII
AVAL DEL DOCENTE DEL CENTRO DE IDIOMAS.....	IX
INDICE GENERAL.....	X
INTRODUCCIÓN.....	XV

CAPITULO I

FUNDAMENTACIÓN TEÓRICO

1.1 MARCO TEÓRICO	1
1.1.1 GESTIÓN ADMINISTRATIVA	1
1.1.1.1 Definición.....	2
1.1.1.2 Propósitos de la Gestión Administrativa.....	2
1.1.1.3 Importancia.....	3
1.1.1.4 Características.....	5
1.1.2. TIC'S	8
1.1.2.1. Concepto.....	8
1.1.2.2. Uso de las Tics.....	10
1.1.2.3. Las Ntic'S en la Sociedad.....	11
1.1.2.4. Las Tics en la Educación.....	12
1.1.3 SIMULADOR	15
1.1.3.1 Características.....	16
1.1.3.2 Ventajas.....	16
1.1.3.3 Desventajas.....	17
1.1.3.4 Importancia.....	17

1.1.4 SOFTWARE JATITAN	19
1.1.4.1 Competencia De Toma De Decisiones Empresariales.....	19
1.1.4.2 Las Ventajas De Usar Simuladores.....	21

CAPITULO II

DISEÑO DE LA PROPUESTA

2. 1 CARACTERIZACIÓN DE LA UNIVERSIDAD TÉCNICA DE COTOPAXI	23
2.1.1. CARRERA DE INGENIERÍA COMERCIAL	24
2.1.1.1. Misión	25
2.1.1.2. Visión.....	25
2.1.1.3. Objetivos	25
2.1.1.4 Perfil Profesional.....	26
2.1.1.5. Campo Ocupacional.....	26
2.2. INVESTIGACIÓN DE MERCADOS	27
2.2.1. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA	27
2.2.2 OBJETIVOS	28
2.2.2.1 Objetivo General	28
2.2.2.2 Objetivo Especifico.....	28
2.2.3. TIPOS DE LA INVESTIGACIÓN	28
2.2.4. MÉTODO	29
2.2.5. TÉCNICAS E INSTRUMENTOS	29
2.2.5.1. Observación.....	30
2.2.5.2. Encuesta	30
2.2.5.3. Entrevista.....	30
2.2.6 POBLACIÓN.	30
2.2.7. ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE LOS RESULTADOS	32
2.2.8. CONCLUSIONES	40
2.2.9. RECOMENDACIONES	41

CAPÍTULO III

DISEÑO DE LA PROPUESTA

3.1 DATOS INFORMATIVOS	42
3.2. JUSTIFICACIÓN	43
3.3. OBJETIVOS	44
3.3.1 General	44
3.3.2 Específicos	44
3.4. DESCRIPCIÓN DE LA PROPUESTA	45
3.5. MANUAL DEL USUARIO	46
Conclusiones	94
Recomendaciones.....	95
Referencias Bibliográficas	96
Bibliografía Citada	96
Bibliografía Consultada	97

ÍNDICE DE CUADROS

Cuadro N° 1 Población de estudiantes de la carrera de Ingeniería Comercial	31
Cuadro N° 2 Docentes de la carrera de Ingeniería Comercial	31
Cuadro N° 3 Información del software	52
Cuadro N° 4 Datos personales de la compañía	80

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla N° 1 Conoce o ha escuchado sobre los simuladores.....	32
Tabla N° 2 Qué tipo de conocimientos tienen con el uso de simuladores de negocios.....	33
Tabla N° 3 Deben utilizar simuladores para	34
Tabla N° 4 Qué tipo de empresas necesitan utilizar simuladores	35
Tabla N° 5 Las empresas deben utilizar las Ntic'S para el adiestramiento profesional.....	36
Tabla N° 6 Utiliza simuladores educativos para el desarrollo de las diferentes materias	37
Tabla N° 7 Usar simuladores de negocios mejorara el conocimiento académico	38

Tabla N° 8 En qué nivel se debería utilizar los simuladores en la universidad	39
--	----

ÍNDICE DE GRÁFICOS

Gráfico N° 1 Conoce o ha escuchado sobre los simuladores.....	32
Gráfico N° 2 Qué Tipo de conocimientos tienen con el uso de simuladores de negocios.....	33
Gráfico N° 3 Deben utilizar simuladores para	34
Gráfico N° 4 Qué tipo de empresas necesitan utilizar simuladores	35
Gráfico N° 5 Las empresas deben utilizar las Ntic'S para el adiestramiento profesional.....	36
Gráfico N° 6 Utiliza simuladores educativos para el desarrollo de las diferentes materias.	37
Gráfico N° 7 Usar simuladores de negocios mejorara el conocimiento académico.	38
Gráfico N° 8 En qué nivel se debería utilizar los simuladores en la Universidad	39
Gráfico N° 9 Simulador ja Titan	54

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura N°1 Pasos del simulador.....	53
Figura N° 2 Barra de direcciones del navegador web.....	55
Figura N° 3 Página principal ja titan.....	56
Figura N° 4 Datosgenerales del juego.....	57
Figura N° 5 Datos de inicio para ingresar al juego	58
Figura N° 6 Usuario y contraseña	59
Figura N° 7 Digitar correo electrónico	60
Figura N° 8 Balance general	61
Figura N° 9 Balance	61
Figura N° 10 Reportes.....	62
Figura N° 11 Capital	63
Figura N° 12 Reportes capital	63
Figura N° 13 Inversión de capital	64

Figura N° 14 Reportes de flujo	65
Figura N° 15 Flujo de efectivo.....	65
Figura N° 16 Efectivo de flujo	66
Figura N° 17 Informes	67
Figura N° 18 Capacidad de producción	67
Figura N° 19 Ventas.....	67
Figura N° 20 Precio y costo	68
Figura N° 21 Gráficos	68
Figura N° 22 Curva de demanda.....	69
Figura N° 23 Reportes depreciación	70
Figura N° 24 Depreciación	70
Figura N° 25 Ingresos	71
Figura N° 26 Ingresos brutos	72
Figura N° 27 Cuenta de resultados	73
Figura N° 28 Balance.....	73
Figura N° 29 Factory.....	74
Figura N° 30 Reportes información	75
Figura N° 31 Compra.....	75
Figura N° 32 Compra marketing.....	76
Figura N° 33 Pantalla de inicio del simulador	81
Figura N° 34 Inicio o bienvenida del simulador	82
Figura N° 35 Modificar la cuenta del simulador.....	83
Figura N° 36 Desafíos dentro del simulador.....	84
Figura N° 37 Número de participantes dentro del simulador	85
Figura N° 38 Módulo de plan del simulador.....	86
Figura N° 39 Decisiones del simulador	87
Figura N° 40 Módulo de reportes	88
Figura N° 41 Información de reportes	89
Figura N° 42 Módulo de análisis	90
Figura n° 43 Módulo de producción	91
Figura N° 44 Características de productos dentro de la plataforma virtual	91
Figura N° 45 Flujograma de pasos del simulador ja titan.....	93

INTRODUCCIÓN

Los simuladores de negocios constituye una alternativa de solución al problema de la educación pública en el proceso de aprendizaje empresarial que permiten al estudiante a tomar decisiones en las diferentes actividades de una empresa en la vida real, ya que representa un requerimiento de vital importancia para el avance intelectual de los estudiantes, ya que viene hacer un proceso de dirección de una empresa o de un área específica de la misma sin poner en riesgo las inversiones futuras o capital que pudiera incluso llevar a la quiebra.

La Universidad Técnica de Cotopaxi preocupada por atender las demandas educativas, nos vincula directamente con la sociedad para poder conocer los problemas que se crean en las unidades educativas a nivel general con bajos recursos económicos y la desatención gubernamental que se brinda, pudiendo plantear cambio innovadores para su solución como es el uso de simuladores.

El simulador de negocios como es el JA TITAN permitirá a los estudiantes adquirir visiones más amplias sobre la toma de decisiones empresariales, que requieran en su proceso educativo, permitirá utilizar todos los conocimientos adquiridos en nuestra universidad.

En el capítulo I. Describimos lo que es la fundamentación teórica en donde se encuentra plasmada información como: gestión administrativa, definición, etc. Junta con una investigación en las diferentes universidades de la provincia de Cotopaxi para que de esta manera poder desarrollar el uso de las TIC'S, tipos de Simuladores que existen y por último el uso del Software JA TITAN.

Capítulo II. Se hace referencia a una pequeña descripción de la Universidad Técnica de Cotopaxi y a la vez de la carrera de Ingeniería Comercial, donde se aplicara las diferentes técnicas de investigación como son: encuestas a los estudiantes del plantel educativo y a la vez se efectuó al procesamiento de los datos que obtuvimos mediante la tabulación utilizando las graficas de pastel, para proceder al análisis e interpretación de los resultados obtenidos.

Capítulo III. La presentación y desarrollo con respecto a la propuesta donde se propone un manual para el uso o manejo del simulador JA TITAN en el que se describe la aplicación de la propuesta, la metodología para el desarrollo de software, la importancia y la toma de decisiones, así como también las conclusiones y recomendaciones finales del tema de investigación.

CAPITULO I

FUNDAMENTACIÓN TEÓRICO

1.1 Marco Teórico

1.1.1 Gestión Administrativa

Explica que la administración es un proceso distintivo que consiste en planear, organizar, ejecutar y controlar, desempeñada para determinar y lograr objetivos manifestados mediante el uso de seres humanos y de otros recursos.

Partiendo de los conceptos antes señalados podemos decir que gestión administrativa es el proceso de diseñar y mantener un entorno en el que trabajando en grupos los individuos cumplen eficientemente objetivos específicos.

Las nuevas tendencias en el campo de la administración educativa señalan al director como el líder de la escuela. Una de las dimensiones cruciales en el ejercicio de sus funciones es la de ejercer liderazgo administrativo hacia el logro de la visión de la institución. El director de escuelas, como líder administrativo debe tener el conocimiento, las destrezas y atributos para entender y mejorar la organización, implantar planes operacionales, manejar los recursos fiscales y aplicar procesos y procedimientos administrativos descentralizados.

Tienen a su cargo la fase operacional de la escuela con el propósito de lograr la visión, la misión, las metas y los objetivos institucionales.

1.1.1.1 Definición

La Gestión a nivel administrativo consiste en brindar un soporte administrativo a los procesos empresariales de las diferentes áreas funcionales de una entidad, a fin de lograr resultados efectivos y con una gran ventaja competitiva revelada en los estados financieros.

Según MINAYO, Carlos (2006) Manifiesta que “Es un conjunto de acciones orientadas al logro de los objetivos de una institución; a través del cumplimiento y la óptima aplicación del proceso administrativo; planear, organizar, dirigir, coordinar y controlar.”(Pág. 6).

1.1.1.2 Propósitos de la gestión administrativa.

- Dar soporte en la planificación y control de las actividades empresariales.
- Gestionar el sistema de información contable (contabilidad financiera y analítica).
- Detectar y anticipar las necesidades de financiación de la empresa y a su vez seleccionar la combinación de fuentes de financiación que permitan satisfacer las mismas de la forma más eficiente.

Según MINAYO, Carlos (2006) Manifiesta que “Analizar desde el punto de vista administrativo las decisiones de la empresa en cuanto a: inversiones, políticas comerciales, precios de los productos, presupuestos, etc.”. (Pág. 11).

Partiendo de los conceptos antes señalados podemos decir que gestión administrativa es el proceso de diseñar y mantener un entorno en el que trabajando en grupos los individuos cumplen eficientemente objetivos específicos para que de esta manera puedan ser más conducentes al logro de un negocio o de un deseo cualquiera.

1.1.1.3 Importancia

La tarea de construir una sociedad económicamente mejor; normas sociales mejoradas y un gobierno más eficaz, es el reto de la gestión administrativa moderna.

La supervisión de las empresas está en función de una administración efectiva; en gran medida la determinación y la satisfacción de muchos objetivos económicos, sociales y políticos descansan en la competencia del administrador.

En situaciones complejas, donde se requiera un gran acopio de recursos materiales y humanos para llevar a cabo empresas de gran magnitud la administración ocupa una importancia primordial para la realización de los objetivos.

Este hecho acontece en la administración pública ya que dado su importante papel en el desarrollo económico y social de un país y cada vez más acentuada de actividades que anteriormente estaban relegadas al sector privado, las maquinarias administrativas públicas se han constituido en la empresa más importante de un país.

En la esfera del esfuerzo colectivo donde la administración adquiere su significación más precisa y fundamental ya sea social, religiosa, política o económica, toda organización depende de la administración para llevar a cabo sus fines.

Según GEORGE, Steiner, (2004) Nos da a conocer que “La Gestión está constituida por un conjunto de fenómenos venidos de una voluntad o de un comportamiento previsible, estos fenómenos que son despersonalizados, aptos para ser reflejados en un modelo y que constituyen la holografía de la empresa y no su propia realidad. Agrega que el fin de estudiar y entender estos fenómenos es adquirir un saber práctico: Conceptos + técnicas + herramientas.” (Pág. 12).

La gestión administrativa permite la optimización en la ejecución de los procesos con la finalidad de incrementar la cantidad y eficacia en la gestión de los servicios, al incorporar un modelo de gestión al procedimiento administrativo permite una reducción en el tiempo empleado en los trámites y consultas, así como una mayor cantidad en el servicio prestado.

En los últimos años las empresas se han ido acoplado o incorporando nuevos sistemas de gestión que permiten la automatización en la ejecución de los procesos con el fin de aumentar la cantidad, estos nuevos sistemas más conocidos como flujo de trabajo que permiten la integración de los distintos procesos.

En estos tiempos las empresas ha definido a la gestión administrativa como las 4 funciones que llevan al éxito a una compañía, son el manejo correcto de la planeación, la organización, la dirección y el control ya que si estos se desempeñan adecuadamente podemos lograr los objetivos que nos planteamos.

Para esto debemos tener un conocimiento básico de lo que es la planeación que implica que los gerentes deben pensar con antelación en sus metas y acciones para luego convertirlas en métodos que tengan un raciocinio adecuado.

La organización que debe darse es que hay que ordenar y distribuir el trabajo, delegar responsabilidades y determinar cuáles son los recursos que se van a utilizar. Para luego continuar con la dirección que no es más que dirigir, influenciar y motivar al personal para que realice las tareas que cada uno debe hacer.

Para que el control de cada una de estas actividades sea más rápido y asegure que las actividades que se están desarrollando son reales y están dando los beneficios esperados.

La gestión administrativa es importante porque ofrece a los clientes productos, bienes y servicios de calidad que garantizan la satisfacción de sus necesidades, ya que para su realización se trabaja y busca al máximo aprovechar los recursos con los que la empresa cuenta, logrando una rentabilidad tanto para el cliente como para la empresa.

El uso de la gestión administrativa nos ayuda a integrar, formular y proyectar propuestas que generen mejoría y cambios positivos en las organizaciones donde se estén aplicando.

Es primordial el manejo de la gestión administrativa ya que con ella se sustenta las bases para la ejecución y potenciación de las tareas ya que con ella se estructuran redes funcionales sobre las cuales la empresa se desarrolla día a día.

1.1.1.4 Características

Partiendo de las diferentes fuentes investigados podemos darnos cuenta que se definen las siguientes características o modelos de gestión administrativa, la administración se presenta donde quiera que exista un organismo social ya que de esta manera saben cómo está compuesta o constituida una estructura muy útil para organizar los conocimientos administrativos.

Hasta ahora no han surgido nuevas ideas ya que tenemos que seguir el procedimiento adecuado de la planeación, organización, dirección y control, cada uno de estas etapas constituye todo el proceso administrativo a principios del siglo XX Henry Fayol el padre de la administración escribió que todos los gerentes llevan a cabo cinco actividades administrativas.

Entre las características de la gestión administrativa tenemos que debe ser homogénea y funcional esto quiere decir que debe establecer las necesidades y requisitos similares, logrando así que eviten repeticiones y redundancias que nos costarían el uso inadecuado de recursos. Identificar las necesidades de información ya que si esto se establece y se sabe cuáles son los requisitos similares de cada área se las puede fusionar para precautelar los recursos de la empresa.

La gestión administrativa debe ser un modelo bien definido constituyendo dentro del conjunto de servicios que se prestan en la empresa y también las interrelaciones entre todos los implicados en el desarrollo de las actividades de la empresa.

Para que sea una buena gestión administrativa tiene que contener ajustes funcionales, modificaciones que se tengan que realizar para la implementación de una estructura funcional en la empresa que nos ayude a utilizar de manera eficaz los recursos disponibles.

Y una de las características más importantes es que esta gestión administrativa nos permita dar cobertura a las necesidades de información requeridas para la prestación de los servicios que están netamente relacionadas con el negocio.

Según IZQUIERDO, Francisco (2009) Manifiesta que “Podemos definir la gestión administrativa como el conjunto de técnicas que permiten prever, organizar y controlar los circuitos de información de la empresa, y el tratamiento de los datos que se derivan de dichos circuitos, sin los cuales la empresa sería incapaz de ejecutar sus acciones del presente y tomar decisiones para el futuro”(Pág. 16).

Esta definición explica la razón de la presencia de la función administrativa en todos los niveles de la empresa. Aun cuando la administración es tan antigua como el hombre, su desarrollo espectacular ha venido condicionado por el crecimiento de la empresa industrial.

Según BATEMAN, Thomas S (2003) Declara que “La gestión administrativa es el proceso de trabajar con gente y recursos para alcanzar las metas organizacionales. Los buenos gerentes hacen esas cosas con eficiencia y eficacia. Ser eficaz Ser eficiente es hacerlo con el mínimo de recursos, utilizar el dinero, recursos y las personas de mejor manera posible” (pág. 11)

La gestión administrativa se puede decir que es una manera de guiar a un grupo o conjunto de personas con el fin de agrupar hacia la obtención de los objetivos planeados por ende a satisfacer necesidades dentro de un ente. Un buen administrador define modos de conseguir un trabajo eficiente con la utilización mínima de los recursos con los que cuenta. El guía da instrucciones claras a sus colaboradores para así controlarlo y dirigirlo.

Dentro de las características de una buena gestión administrativa están la universalidad que trata de que exista un organismo que controle todos los procesos de la gestión administrativa.

La gestión administrativa debe ser específica ya que aunque para lograr una buena gestión administrativa también se utilizan varios otros recursos como los económicos, contables, productivos la gestión administrativa deber ser muy específica en su planteamiento.

1.1.2. Tic's

1.1.2.1. Concepto

Las Nuevas Tecnologías de la Información y la Comunicación, también conocidas como TIC, son el conjunto de tecnologías desarrolladas para gestionar información y enviarla de un lugar a otro. Esto abarca un abanico de soluciones muy amplio. Incluyen las tecnologías para almacenar información y recuperarla después, enviar y recibir información de un sitio a otro, o procesar información para poder calcular resultados y elaborar informes.

Esta revolución ha sido propiciada por la aparición de la tecnología digital. La tecnología digital, unida a la aparición de ordenadores cada vez más potentes, ha permitido a la humanidad progresar muy rápidamente en la ciencia y la técnica desplegando nuestro arma más poderosa: la información y el conocimiento.

La sociedad, la cultura y la educación se encuentran en una estrecha relación dialéctica, en la que la sociedad se entiende como el grupo de personas que participa de una cultura; mientras ésta se define como un sistema de comportamiento que comparten los miembros de una sociedad y, en este contexto, la educación, proporcionada tradicionalmente por la familia y por instituciones educativas, muestra las peculiaridades de nuestra cultura, que vamos interiorizando, a través del proceso de socialización, y nos da a todos la oportunidad de desarrollar nuestras capacidades intelectuales y creativas, aprender a conocer, es decir, adquirir los instrumentos de la comprensión, aprender a hacer, para poder influir sobre el propio entorno; aprender a vivir juntos, para participar y cooperar con los demás en todas las actividades humanas; aprender a ser uno, un proceso fundamental que consiste en conocer se así mismo desde sus raíces, posibilidades y finalidades como persona.

Se trata pues, de un proceso en el que las experiencias colectivas de los individuos en sociedad crean una cultura como producto humano, que a su vez actúa sobre los individuos. Es en definitiva, la dialéctica de la construcción cultural, en la que la educación ejerce un papel socializador y constructivo de la persona.

Por todo ello, la educación, como institución, no puede plantearse al margen del contexto sociocultural de los individuos y, en definitiva, de los alumnos y alumnas hacia los que va dirigida. Ésta es una máxima de la que todos los docentes debemos partir para garantizar un verdadero proceso de enseñanza - aprendizaje.

Cambiantes, siguiendo el ritmo de los continuos avances científicos y en un marco de globalización económica y cultural, contribuyen a la rápida obsolescencia de los conocimientos y a la emergencia de nuevos valores, provocando continuas transformaciones en nuestras estructuras económicas, sociales y culturales, e incidiendo en casi todos los aspectos de nuestra vida.

Según VACA, Sáez (2011) Nos indica que es “El acceso al mercado de trabajo, la sanidad, la gestión burocrática, la gestión económica, el diseño industrial y artístico, el ocio, la comunicación, la información, la manera de percibir la realidad y de pensar, la organización de las empresas e instituciones, sus métodos y actividades, la forma de comunicación interpersonal, la calidad de vida, la educación. Su gran impacto en todos los ámbitos de nuestra vida hace cada vez más difícil que podamos actuar eficientemente prescindiendo de ellas.” (Pág. 12)

Podemos darnos cuenta que sus principales aportaciones a las actividades humanas se concretan en una serie de funciones que nos facilitan la realización de nuestros trabajos porque, sean éstos los que sean, siempre requieren una cierta información para realizarlo, un determinado proceso de datos y a menudo también la comunicación con otras personas; y esto es precisamente lo que nos ofrecen las TIC.

1.1.2.2. Uso de las tics

Todas las razones anteriormente expuestas motivaron una reflexión sobre mi práctica de todos los docente, y poco a poco han ido introduciendo el uso de las TIC'S en todas las clases que comparten sus conocimientos y ética, para el alumnos de primero de Bachillerato y de cuarto han cambiado sus planes de estudio ya que con la nueva reforma de educación pueden elegir la universidad y la carrera que quieran escoger, es cierto que los medios con los que contamos en los centros educativos dificultan la incorporación de las nuevas tecnologías al aula.

Tanto es así que, en muchas ocasiones, son tantas las barreras que impiden, por ejemplo, el uso de una presentación PowerPoint de una unidad didáctica, que se termina acudiendo al libro de texto y a la pizarra tradicional.

Los docentes no pueden encontrar tantos obstáculos, más cuando se trata de hacer un esfuerzo por adaptarse a un nuevo lenguaje y a una nueva tecnología. Esto implica que la administración educativa debe dotar a los centros educativos de una infraestructura adecuada para el uso de estos nuevos recursos didácticos.

Si esto no es así, el profesorado pierde su motivación, esfuerzo y tiempo en la búsqueda de aquellos elementos sin prescindibles para la aplicación educativa de alguno de estos nuevos recursos, que, al final, no están disponibles en la mayoría de los centros, por lo que termina desestimando esta iniciativa metodológica.

No obstante, es cierto que el esfuerzo que realizan el profesorado, por una parte, y los centros educativos, por otra, está teniendo resultados satisfactorios, por lo que cada día existen más docentes que apuestan de forma clara y contundente por estas innovaciones tecnológicas y educativas.

Según RAUL. L Katz (2002) Manifiesta que “Las Tics son herramientas que parte del desarrollo tecnológico mundial, estas tienen como objeto ampliar las capacidades físicas y mentales, así como posibilita la inclusión y desarrollo social en una región o país.” Pág. (125)

1.1.2.3. Las Ntic's en la sociedad.

En otros tiempos, era difícil el acceso a estas tecnologías, en cambio en la actualidad se ve la sociedad sumergida en las Tic, por eso se cree que hoy en día las personas se ven obligadas a conocerlas por la necesidad de obtener una determinada información para realizar ciertas acciones de los individuos.

Podemos empezar diciendo que las Tic (Tecnologías de la Información y la Comunicación) son los avances tecnológicos que se generan hoy en día. En la actualidad se utilizan principalmente los medios ofimáticos, como por ejemplo las computadoras y aplicaciones informáticas, para almacenar, transformar, gestionar, procesar y difundir todo tipo de información o procesos de formación educativa.

Los sistemas informáticos nos proporcionan programas para poder procesar todo tipo de información.

- Canales de comunicación: e-mails, foros, chats, blogs, mensajería instantánea y videoconferencias.
- Almacenamiento de grandes cantidades de información a través de diferentes dispositivos como son los Cd, DVD, diskettes, pendriver, etc.
- Interactividad con los programas que posee la computadora. El uso de estos beneficios, aportan transformaciones en todos los aspectos de la vida cotidiana.

Según MONGE. Ricardo, ALFARO, Cindy, y ALFARO, José (2001) Nos dan a conocer que “Las tecnologías de la información y la comunicación (TIC), a veces denominadas nuevas tecnologías de la información y la comunicación (NTIC) son un concepto muy asociado al de informática. Si se entiende esta última como el conjunto de recursos, procedimientos y técnicas usadas en el procesamiento, almacenamiento y transmisión de información, esta definición se ha matizado de la mano de las TIC, pues en la actualidad no basta con hablar de una computadora cuando se hace referencia al procesamiento de la información. Internet puede formar parte de ese procesamiento que, quizás, se realice de manera distribuida y remota.” Pág. (94)

Podemos considerar que las tecnologías de la información y la comunicación como un concepto dinámico a finales del siglo XIX el teléfono, televisiones, psp 2 y los portátiles, laptos que podrían ser consideradas una nueva tecnología según las definiciones actuales. Esta misma consideración podía aplicarse a los videojuegos modernos, en cuando apareció y se popularizó en la década de los '80 del siglo pasado.

Sin embargo, estas tecnologías hoy no se incluirían en una lista de las TIC y es muy posible que actualmente los ordenadores ya no puedan ser calificados como nuevas tecnologías si no que con el pasar de los tiempos seguirá modernizando y quien sabe haya mejores cosas en el futuro con el avance de la tecnología.

1.1.2.4. Las tics en la educación

Las TIC han llegado a ser uno de los pilares básicos de la sociedad y hoy es necesario proporcionar al ciudadano una educación que tenga que cuenta esta realidad.

Las posibilidades educativas de las TIC han de ser consideradas en dos aspectos: su conocimiento y su uso.

El primer aspecto es consecuencia directa de la cultura de la sociedad actual. No se puede entender el mundo de hoy sin un mínimo de cultura informática, es preciso entender cómo se genera, cómo se almacena, cómo se transforma, cómo se transmite y cómo se accede a la información en sus múltiples manifestaciones (textos, imágenes, sonidos) si no se quiere estar al margen de las corrientes culturales.

Hay que intentar participar en la generación de esa cultura. Es ésta la gran oportunidad, que presenta dos facetas:

- Integrar esta nueva cultura en la Educación, contemplándola en todos los niveles de la Enseñanza
- Ese conocimiento se traduzca en un uso generalizado de las TIC para lograr, libre, espontánea y permanentemente, una formación a lo largo de toda la vida
- El segundo aspecto, aunque también muy estrechamente relacionado con el primero, es más técnico.

Se deben usar las TIC para aprender y para enseñar. Es decir el aprendizaje de cualquier materia o habilidad se puede facilitar mediante las TIC y, en particular, mediante Internet, aplicando las técnicas adecuadas. Este segundo aspecto tiene que ver muy ajustadamente con la Informática Educativa.

No es fácil practicar una enseñanza de las TIC que resuelva todos los problemas que se presentan, pero hay que tratar de desarrollar sistemas de enseñanza que relacionen los distintos aspectos de la informática y de la transmisión de información, siendo al mismo tiempo lo más constructivos que sea posible desde el punto de vista metodológico.

Llegar a hacer bien este cometido es muy difícil. Requiere un gran esfuerzo de cada profesor implicado y un trabajo importante de planificación y coordinación del equipo de profesores. Aunque es un trabajo muy motivador, surgen tareas por doquier, tales como la preparación de materiales adecuados para el alumno, porque no suele haber textos ni productos educativos adecuados para este tipo de enseñanzas.

Tenemos la oportunidad de cubrir esa necesidad. Se trata de crear una enseñanza de forma que teoría, abstracción, diseño y experimentación estén integrados.

Las discusiones que se han venido manteniendo por los distintos grupos de trabajo interesados en el tema se enfocaron en dos posiciones. Una consiste en incluir asignaturas de Informática en los planes de estudio y la segunda en modificar las materias convencionales teniendo en cuenta la presencia de las TIC.

Actualmente se piensa que ambas posturas han de ser tomadas en consideración y no se contraponen.

De cualquier forma, es fundamental para introducir la informática en la escuela, la sensibilización e iniciación de los profesores a la informática, sobre todo cuando se quiere introducir por áreas (como contenido curricular y como medio didáctico).

Por lo tanto, los programas dirigidos a la formación de los profesores en el uso educativo de las nuevas tecnologías de la información y comunicación deben proponerse como objetivos.

Contribuir a la actualización del sistema educativo que una sociedad fuertemente influida por las nuevas tecnologías demanda.

Según MARTINEZ, Walter (2012). Caracteriza que “En la época que nos encontramos con todas las innovaciones tecnológicas que hay no se puede concebir que los estudiantes no tengan conocimiento de ella, entonces las podemos considerar en dos aspectos: que son por el conocimiento y por su uso”.(Pág. 187)

Por el conocimiento podemos decir que es porque en esta época los jóvenes utilizan el internet, las tablet, los teléfonos androide y varios aparatos tecnológicos más y ellos mismos aprenden como utilizarlos, y el por el uso podemos decir que es porque en varios de los colegios o universidades ya es una necesidad básica contar con una laptop, una tablet o algún instrumento para poder realizar sus tareas y sus consultas haciendo más interactiva la clase.

1.1.3 Simulador

Últimamente en el mundo de la computación se ha escuchado con regularidad el término Software Libre. Más que un movimiento liberador del software, es una filosofía de compartir aquello que nos es útil, en este caso el código fuente o programas de cómputo. Estas aplicaciones o piezas de software nos facilitan una serie de actividades en nuestra computadora sin pagar algún costo por utilizarlas.

Hoy en día disponemos de una gran variedad de opciones en cuanto a software se refiere. Podemos emplear programas comerciales que nos facilitan el realizar tareas como escribir una carta, editar alguna fotografía o enviar un correo electrónico. Sin embargo ¿Qué ocurre cuando queremos compartir ese mismo software con algún amigo?, ¿Qué pasa si queremos modificarlo o pagar para que alguien más lo modifique por nosotros con el fin de adaptarlo a nuestras necesidades? Simplemente no es posible, porque no tenemos acceso al código fuente; y si distribuimos dicho software sin el permiso del autor (o autores) estamos incurriendo en un delito.

Es aquí donde tiene cabida el movimiento del software libre, software cuya distribución, uso y modificación es perfectamente legal y no solo eso sino que además nos incita a compartir como parte fundamental de su filosofía, siempre a favor de mejorar el software.

El software propietario y el libre no son más que sistemas operativos que vienen incluido cuando compramos algún equipo los dos sistemas operativos son confiables y de fácil manejo son sistemas operativos que cuentan con funciones para satisfacer al usuario cuentan con programas que se salen del ámbito laboral y no necesitan publicidad en el mercado ya que ellos mismo se promocionan solo como él es de Windows seven el más reciente sistema operativo por Microsoft.

1.1.3.1 Características

Se encuentra disponible el código fuente del software, por lo que puede modificarse el software sin ningún límite.

- Libertad de estudiarlo y adaptarlo.
- Libertad de distribuir copias.
- Libertad de mejora y publicación de cambios.
- Libertad de usar el programa con cualquier propósito.

1.1.3.2 Ventajas

- El usuario no comete delito por tenerlo o usarlo.
- Amplísima gama y variedad de herramientas libres.
- 100% libre de virus.
- Altísimo nivel de estabilidad comprobada.
- Tiene una gran comunidad de apoyo y soporte.
- Diversidad de soluciones informáticas.
- Costo.
- Flexibilidad de las soluciones informáticas.
- Independencia tecnológica.

1.1.3.3 Desventajas

- El hardware debe ser de calidad y estándares abiertos.
- Carece de una estructura ampliada mercadeo (marketing).
- Algunas aplicaciones específicas no están en el mercado.
- Requiere profesionales debidamente calificados para la administración del sistema (es un sistema administrado).
- Dificultad en el intercambio de archivos.
- Algunas aplicaciones pueden llegar a ser algo complicadas de instalar.
- Inexistencia de garantía por parte del autor.
- Interfaces gráficas menos amigables.
- Poca estabilidad y flexibilidad en el campo de multimedia y juegos.
- Menor compatibilidad con el hardware.

1.1.3.4 Importancia

El software es de gran utilidad debido a que existen programadores que necesitan de un código libre para modificarlo o actualizarlo según el criterio de uso que este le quiere dar al sistema operativo existen muchas versiones que llegan a las expectativas de cada usuario como lo es en definitiva, lo que puede aportar el software libre en nuestras escuelas y en nuestra sociedad, según como se introduzca, es otro modelo cultural y tecnológico, otra manera de entender la relación entre las personas, el conocimiento y las herramientas digitales, pero insisto, según como se introduzca, porque si se hace con los mismos criterios y de la misma forma que se está utilizando ahora respecto al software cerrado y privativo, lo importante según este modelo sería más o menos dinero o prestigio y no las personas, se habrá perdido una magnífica ocasión de transformar nuestras aulas y nuestra sociedad.

Actualmente no sólo se pueden hacer las mismas cosas con ambos tipos de software, libre y privativo, sino que en determinadas circunstancias se pueden hacer más cosas con el software libre como abrir el formato de archivos abrir documentos que es el estándar aprobado por las universidades españolas y que el software privativo como el de Microsoft no puede abrir.

Los simuladores o juegos gerenciales como instrumento de enseñanza han tomado bastante popularidad entre las mejores universidades del mundo, fenómeno que no asido reciente y que se ha generado gracias a un desarrollo sustentado en el estudio de las competencias que pueden reforzarse a partir del juego en entornos que se asemejan a la realidad.

Dentro de las virtudes de los juegos se encuentran la aplicación de conocimiento a la solución de problemas, mayor facilidad para la transferencia de conocimiento, mejor comprensión de conceptos abstractos y generación de motivación en los alumnos, además de competencias propias a las que los juegos están enfocados.

Según SPURR, Willan (2005). Manifiesta que “Al aumentar el tamaño de las organizaciones comerciales en nuestros días, se ha requerido mayor planeación y reglamentación de las operaciones, al mismo tiempo la dirección ha visto que es imposible mantener un contacto directo con sus problemas”. (Pág. 17)

Hoy en día podemos darnos cuenta que estar al frente de una empresa no es muy fácil de mantenerla en el flote adecuado ya que hay mucha competencia en el mercado si no tenemos una buena planificación o un buen estudio de mercado sea estadístico, se guía generalmente por los datos obtenidos mediante el análisis de registros y prever las tendencias futuras probables para un buen funcionamiento.

Según BUFFA, El woods (2005). Manifiesta que “El desarrollo de la ciencia en la dirección desde el final de la segunda guerra mundial, es uno de los progresos más estimulantes que hayan llegado a la escena e industria”. (Pag.56)

Al tomar una buena decisión en la organización de trabajo debemos tener una buena comunicación para que de esta manera los resultados finales como es la tecnología puedan ser los más importantes desde un punto de vista tanto social como económico.

1.1.4 Software Ja Titan

Según ACHIEVEMET, Junior (2006). Disponible en <http://www.jacordoba.com.a>. Menciona que “JA Titan es un programa interdisciplinario que apoya el desarrollo de competencias de bachillerato y la formación en comercio, ciencias sociales, lectura, escritura y matemáticas”.

Impulsa nuestra pasión es inspirar a niños y jóvenes para que aprendan cómo funciona nuestra economía, qué influencia tiene en su vida diaria y cómo utilizarla para mejorar su calidad de vida, así como los principios de la creación de empresas como motor de desarrollo social y económico ya que de esta manera puedan ser mejores administradores y a la vez inversionistas mediante este juego como lo es Ja Titan.

1.1.4.1 Competencia de toma de decisiones empresariales

JA TITAN se encuentra basado en la plataforma M.E.S.E. (Management and Economic Simulation Exercise) es un ejercicio de simulación computarizado realizado por Junior Achievement Córdoba.

En el que diferentes compañías virtuales integradas por estudiantes, las cuales compiten en la producción y ventas de un producto.

Cada grupo de estudiantes debe formar una "compañía", darle un nombre, e inscribirla en la competencia.

Los estudiantes serán los "directores" de las compañías y tendrán a su cargo las decisiones. Las empresas "fabrican" un producto novedoso y revolucionario, que se encuentra en el umbral del avance tecnológico.

Los juegos de simulación permiten a los estudiantes de cualquier nivel realizar un programa de entrenamiento en el que complementan teoría y práctica. Los alumnos deben resolver problemas prácticos cuya resolución requiere de ciertos conocimientos teóricos, brindados por el apoyo de manuales de participantes y personal de Junior.

Los simuladores de negocios pueden tener distintos grados de complejidad, muchos ejecutivos de empresas son entrenados con estos simuladores. MESE es un programa diseñado especialmente para Junior Achievement, que simula los mecanismos del mercado a partir de las decisiones que toman los participantes de la competencia.

De esta forma los alumnos comienzan a comprender como opera el mercado y los problemas que enfrentan las empresas al momento de tomar decisiones.

Para tomar las decisiones, los integrantes de los equipos tienen que realizar ciertos cálculos elementales de costos, restricción presupuestaria, ventas, ganancias, etc.

De esta manera los alumnos van integrando conocimientos de matemática, administración de empresas y economía, teniendo la oportunidad de interpretar y analizar los reportes financieros de una empresa, y al mismo tiempo aplicar los principios sobre economía y administración aprendidos.

1.1.4.2 Las ventajas de usar simuladores

Imaginemos que somos ingenieros y quisiéramos experimentar sobre un proyecto referente a la construcción de una presa. El costo en dinero y tiempo sería increíblemente alto tanto, que no podríamos hacerlo y tendríamos que construirla basándonos simplemente en los conocimientos teóricos adquiridos. En el caso de que se experimentara, y como es de esperarse hubiera defectos que originaran la falla de la presa, tendríamos pérdidas que duplicarían el costo del proyecto y quizá afectarían en otros ámbitos.

En los negocios ocurre algo similar, el hecho de estar experimentando constantemente formando empresas y aprendiendo por ensayo y error nos deteriora económica y moralmente; ya que, además de gastar mucho dinero, nos desmotivamos a medida que encontramos más obstáculos.

Pero existen dos herramientas que nos permiten experimentar con costos mucho más bajos y sin tanto riesgo: los modelos y la simulación. Cualquiera de estas dos herramientas nos da la oportunidad de recrear ciertas situaciones que pudieran ocurrir con nuestro proyecto.

Refiriéndonos específicamente a la simulación, tendríamos la posibilidad de cargar en una computadora la teoría referente y manipularla a nuestra conveniencia. El Simulador JA Titán hace las veces de un mercado real en el cual se desenvolverán las compañías involucradas en la simulación, permitiendo al administrador variar los factores macroeconómicos deseados, ya que el tiempo transcurre tan rápido como nosotros queramos y por tanto la economía podrá cambiar de un minuto a otro, dando así la oportunidad a los participantes de poner en práctica los conocimientos adquiridos en las aulas bajo diversos panoramas económicos.

El hecho de que sea administrado el curso del tiempo en nuestra simulación, nos facilita la adecuación de un programa de trabajo; es decir, podemos hacer que un año transcurra en dos horas, detener el tiempo y continuar con el próximo año al día siguiente.

De esa forma, una escuela que quiera implantar una simulación con sus alumnos, podrá programar una o varias sesiones de trabajo de acuerdo a sus horarios o preferencias. Adicionalmente, el JA Titán es un juego divertido y dinámico, que nos permite desarrollar la habilidad para la toma de decisiones de una manera práctica y concreta, para adquirir experiencia en dirección de negocios y entender la importancia de la información veraz y oportuna.

CAPITULO II

DISEÑO DE LA PROPUESTA

2.1 Caracterización de la universidad técnica de Cotopaxi

En la provincia de Cotopaxi el anhelado sueño de tener una institución de Educación Superior se alcanza el 24 de enero de 1995. Las fuerzas vivas de la provincia lo hacen posible, después de innumerables gestiones y teniendo como antecedente la Extensión que creó la Universidad Técnica del Norte.

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 son cinco hectáreas las que forman el campus y 82 las del Centro Experimentación, Investigación y Producción Salache.

Hemos definido con claridad la postura institucional ante los dilemas internacionales y locales; somos una entidad que por principio defiende la autodeterminación de los pueblos, respetuosos de la equidad de género.

Nos declaramos antiimperialistas porque rechazamos frontalmente la agresión globalizadora de corte neoliberal que privilegia la acción fracasada economía de libre mercado, que impulsa una propuesta de un modelo basado en la gestión privada, o trata de matizar reformas a la gestión pública, de modo que adopte un estilo de gestión empresarial.

En estos 18 años de vida institucional la madurez ha logrado ese crisol emancipador y de lucha en bien de la colectividad, en especial de la más apartada y urgida en atender sus necesidades.

El nuevo reto institucional cuenta con el compromiso constante de sus autoridades hacia la calidad y excelencia educativa, ahora la universidad está casi terminada con una infraestructura de primera, calidad para la enseñanza de los estudiantes cotopaxenses y de otra parte de los sectores allegados.

2.1.1. Carrera de Ingeniería Comercial

La Ingeniería Comercial es una profesión que fomenta las capacidades técnicas y los conocimientos conceptuales de gestión y economía, capaz de formar al ser humano para administrar estratégicamente toda clase de organización local, nacional e internacional de orden público y/o privado, en las áreas de finanzas, mercadotecnia, recursos humanos y operaciones; así como también para gestionar programas de capacitación y emprendimiento de manera que se garantice el cumplimiento de los objetivos de crecimiento, permanencia y rentabilidad socio-económica, en concordancia con la filosofía organizacional y las condiciones que se presenten en su entorno, con visión de respeto al ser humano y en busca del desarrollo social de la colectividad.

2.1.1.1. Misión

La carrera de Ingeniería Comercial forma profesionales integrales con calidad y calidez, sobre una base científica y tecnología, con profundos valores humanos; capaces de gestionar eficientemente los procesos administrativos y financieros de las organizaciones públicas y privadas para contribuir el desarrollo social y económico del país.

2.1.1.2. Visión

En el 2015 seremos una carrera líder en la formación integral de profesionales de las Ciencias Administrativas; en la ejecución de proyectos de investigación que apoyen a la solución de los problemas económicas, productivas y sociales del país; para ello dispondremos de un cuerpo académico de excelencia de un currículo innovador con fuerte énfasis en la tecnología, ambiental y en el emprendimiento social que nos permite alcanzar un sólido reconocimiento y prestigio.

2.1.1.3. Objetivos

- 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.
- Preparar profesionales científica, técnica y humanísticamente capacitados para gestionar los procesos de dirección, valor y apoyo en las organizaciones.
- 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.

2.1.1.4 Perfil profesional

Un ingeniero comercial es un profesional que está dotado con habilidades, capacidades, conocimientos científicos, conocimientos técnicos y humanísticos con la sociedad que le permiten y facilitan desarrollarse en los campos administrativos, financieros, de recursos humanos, operacional y de marketing. El ingeniero comercial es el precursor para crear mejores condiciones de vida en base a todos los principios de generación de riqueza e igualdad de oportunidades en la sociedad, implantando nuevas unidades de producción. El ingeniero comercial se puede desempeñar como:

- Ingeniero comercial
- Asesor
- Consultor
- Administrador

2.1.1.5. Campo Ocupacional

El Ingeniero Comercial de la Universidad Técnica de Cotopaxi puede desempeñarse en funciones específicas a su campo de acción para las cuales se capacitó y desarrolló sus habilidades y actitudes profesionales y que se presentan en:

- Bancos,
- Cooperativas,
- Mutualistas,
- Financieras,
- Empresas Públicas,
- Privadas y
- Mixtas,
- Industrias,
- ONG's,
- Consultorías.

2.2. Investigación de Mercados

2.2.1. Planteamiento del Problema

El desconocimiento de las nuevas tecnologías como los simuladores para el aprendizaje y aplicación de conocimientos, tiene como consecuencia una baja competitividad en los estudiantes de algunas entidades académicas, como es el caso de la carrera de Ingeniería Comercial, en la cual es evidentemente la falta de las Tecnologías de la Información y la Comunicación, han impedido que se pueda hacer la aplicación de los diferentes conocimientos teóricos del proceso de la gestión administrativo dentro de una empresa de forma real y la ejecución de aquellos procesos que guían a la empresa a obtener buenos resultados positivos.

La carencia del uso de las tecnologías innovadoras con temas vinculados a la carrera de Ingeniería Comercial, como por ejemplo, la simulación de negocios en la toma de decisiones empresariales en el crecimiento y manejo de empresas virtuales; y por otra parte, los estudiantes universitarios debido a que su acceso a nuevas tecnologías es limitado en el interior de la universidad o fuera de la institución.

Como resultado he obtenido, estudiantes que poseen el conocimiento pero no lo ejecutan debido por la falta de tecnología, limitando a que puedan experimentar de cerca la toma de decisiones adecuadas a través de una plataforma virtual y frenando su imaginación a nuevas formas de cómo manejar una empresa real.

2.2.2 Objetivos

2.2.2.1 Objetivo General

Determinar un manual sobre los requerimientos del uso de los simuladores en la toma de decisiones empresariales, en los estudiantes de la Universidad Técnica De Cotopaxi de la carrera de Ingeniería Comercial en el periodo 2013.

2.2.2.2 Objetivo específico

- Determinar los métodos de investigación como la entrevista, encuesta mediante un análisis de factibilidad de los resultados obtenidos.
- Elaborar instrumentos como encuestas a los estudiantes de la carrera de ingeniería comercial sobre el uso y manejo de simuladores.
- Analizar la orientación de la toma de decisiones mediante la realización de la tabulación de los datos obtenidos tanto cuantitativa y cualitativa

2.2.3. Tipos de la Investigación

El diseño de mi investigación estará de acuerdo con las siguientes modalidades:

- Investigación documental o bibliográfica.- porque nos proporcionara apoyo para sustentar cada etapa que se requerirán en el proceso de investigación, basado en libros, tesis, sitios web entre otros documentos que servirán de apoyo.
- Investigación descriptiva.- porque detallaremos fenómenos, situaciones, contextos y eventos de cómo son y cómo se manifiestan con el fin de buscar especificar las propiedades, características y perfiles de la población escogida para su respectivo análisis.

- Investigación de campo.- porque acudimos a la recopilación de la información de fuentes primarios, como los estudiantes y docentes de la carrera de Ingeniería Comercial.

2.2.4. Método

Inductivo – Deductivo. Permitió estudiar todas las dificultades que existían en el problema o causas y motivos para llevar a cabo la investigación, en el proceso de enseñanza y aprendizaje de los estudiantes en el área de emprendimiento y en sí, de los simuladores de negocios.

Descriptivo. Este método nos permite determinar las características internas e información que están siendo investigados para poder determinar sus causas y conocimiento científico.

Se ha dicho que las verdades establecidas por la ciencia tienen que confrontarse con la realidad a través de conclusiones que se deduzcan de los planteamientos generales, leyes, principios, categorías, conceptos e hipótesis, es por eso que he decidido escoger estos métodos para conocer los resultados y llegar a algo concreto con un análisis.

2.2.5. Técnicas e Instrumentos

El proyecto de tesis “Software de simulación Ja Titan en el aprendizaje de criterios económicos y practicar habilidades relacionadas con la toma de decisiones directas en los estudiantes de la UTC.” se sustentará en las siguientes técnicas de investigación que son: la Observación, la Encuesta y la Entrevista las cuales se aplicarán en el momento que se las requiera así como el principal instrumento que será el cuestionario tanto para docentes como estudiantes de la carrera de ingeniería comercial que son el principal objeto de estudio.

2.2.5.1. Observación

Es una técnica para la investigación básica donde se sustentan las demás ya que se establece una estrecha relación entre el sujeto que observa y el sujeto u objeto observado.

2.2.5.2. Encuesta

Este es un estudio observacional que el investigador no modifica el entorno ya que los datos obtenidos mediante un conjunto de preguntas nos servirán para conocer estados de opinión, características o hechos específicos.

2.2.5.3. Entrevista

Es un acto de comunicación oral o escrito que se establece entre dos o más personas (el entrevistador y el entrevistado o los entrevistados) con el fin de obtener una información o una opinión, o bien para conocer la personalidad de alguien.

2.2.6 Población

La investigación tendrá como población a 192 estudiantes y 2 docentes que dictan la asignatura de finanzas de la carrera de Ingeniería Comercial de la Universidad Técnica de Cotopaxi.

Mencionamos que el cálculo de una muestra no es necesario debido que la población participante es menor a 200 personas, las mismas que se encuentran en los periodos académicos actuales y está conformado de la siguiente manera.

CUADRO N° 1
POBLACIÓN DE ESTUDIANTES DE LA CARRERA DE INGENIERÍA
COMERCIAL

ESTUDIANTES DE LA CARRERA DE INGENIERÍA COMERCIAL		
Ciclo	Número de estudiantes	Porcentaje
Quintos	42	21.88%
Séptimos	58	30.21%
Octavo	28	14.58 %
Novenos	64	33.33 %
TOTAL	192	100,00%

Fuente: Departamento de Estadística.

Elaborado por: Dario Aguilar

CUADRO N° 2
DOCENTES DE LA CARRERA DE INGENIERÍA COMERCIAL

NUMERO	DOCENTES
1	Ing. Roberto arias
2	Eco. Guido Santa María

Fuente: Docentes de la Universidad

Elaborado por: Dario Aguilar

2.2.7. Análisis e Interpretación de los Resultados

PREGUNTA N° 1. ¿Conoce o ha escuchado sobre los simuladores de negocios?

TABLA N° 1

CONOCE O HA ESCUCHADO SOBRE LOS SIMULADORES

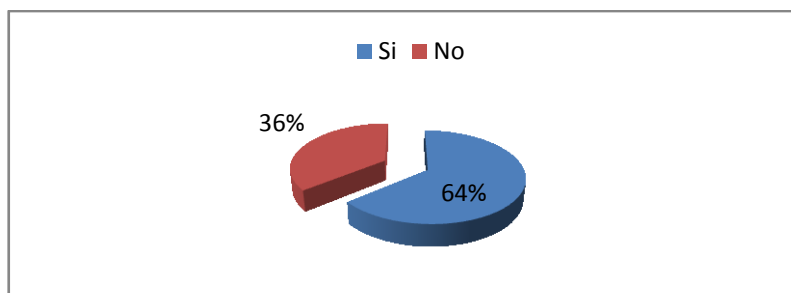
ALTERNATIVAS	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Si	123	64%
No	69	36%
TOTAL	192	100%

Fuente: Estudiantes de la carrera de Ingeniería Comercial

Elaborado por: Dario Aguilar

GRÁFICO N° 1

CONOCE O HA ESCUCHADO SOBRE LOS SIMULADORES



Fuente: Estudiantes de la carrera de Ingeniería Comercial

Elaborado por: Dario Aguilar

Análisis e interpretación.

De los 192 encuestados, El 64% de 123 estudiantes de la carrera de ingeniería comercial coinciden en que la institución educativa han escuchado q existen simuladores de negocios, mientras que el 36% de 69estudiantes no saben ya que tienen un desconocimiento sobre el uso de los simuladores, los datos reflejan la importancia que le dan los encuestados al uso de simuladores de negocios en el adiestramiento empresarial.

PREGUNTA N° 2. Qué nivel de conocimiento tiene usted con respecto al uso de los simuladores de negocios?

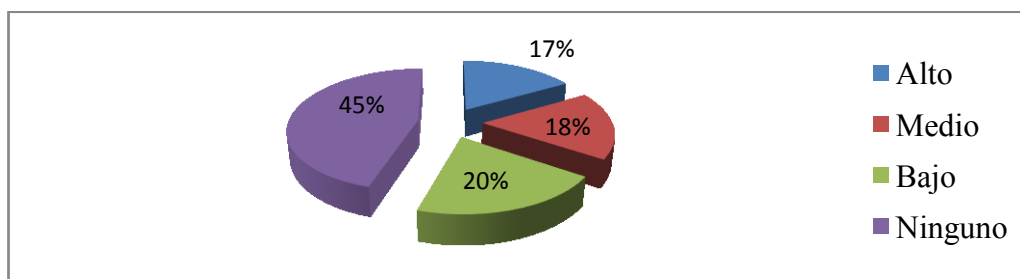
TABLA N° 2
QUÉ TIPO DE CONOCIMIENTOS TIENEN CON EL USO DE
SIMULADORES DE NEGOCIOS

ALTERNATIVAS	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Alto	32	17%
Medio	34	18%
Bajo	39	20%
Ninguno	87	45%
TOTAL	192	100%

Fuente: Estudiantes de la carrera de Ingeniería Comercial

Elaborado por: Dario Aguilar

GRÁFICO N° 2
QUÉ TIPO DE CONOCIMIENTOS TIENEN CON EL USO DE
SIMULADORES DE NEGOCIOS



Fuente: Estudiantes de la carrera de Ingeniería Comercial

Elaborado por: Dario Aguilar

Análisis e interpretación.

De los 192 encuestados, El 45% de 87 de los alumnos de la entidad educativa no tienen un nivel de conocimientos de uso de simuladores de negocios, mientras que el 20% de 39 alumnos no tienen ningún conocimiento, el 18% de 34 estudiantes su conocimiento es medio con respecto al uso de los simuladores, mientras que el 17% de 32 estudiantes es alto debido a que si tienen un conocimiento de lo que es un simulador de negocios.

PREGUNTA N° 3. ¿Recomendaría Ud. que los simuladores de negocios deben utilizar en el desarrollo para: ?

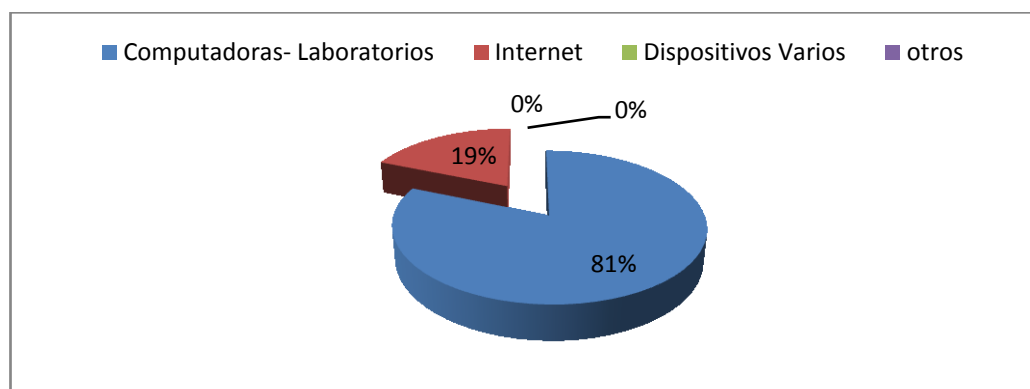
**TABLA N° 3
DEBEN UTILIZAR SIMULADORES PARA**

ALTERNATIVAS	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Computadoras- Laboratorios	156	81%
Internet	36	19%
Dispositivos Varios	0	0%
Otros	0	0%
TOTAL	192	100%

Fuente: Estudiantes de la carrera de Ingeniería Comercial

Elaborado por: Dario Aguilar

**GRÁFICO N° 3
DEBEN UTILIZAR SIMULADORES PARA**



Fuente: Estudiantes de la carrera de Ingeniería Comercial

Elaborado por: Dario Aguilar

Análisis e interpretación.

De los 192 encuestados, El 19% de 36 de los estudiantes consideran que utilizar simuladores de negocios por internet no lo consideran bueno, mientras que el 81% de 156 estudiantes, consideran que si existen y deberían considerarse para la implementación dentro de clases, en los laboratorios debido que hay universidades que ya están implementando el uso de la tecnología para mejorar la cátedra de las clases que imparten los docentes.

PREGUNTA N° 4. ¿Qué tipo de empresas considera o recomiendan que necesiten en el adiestramiento con el uso de los simuladores?

TABLA N° 4

QUÉ TIPO DE EMPRESAS NECESITAN UTILIZAR SIMULADORES

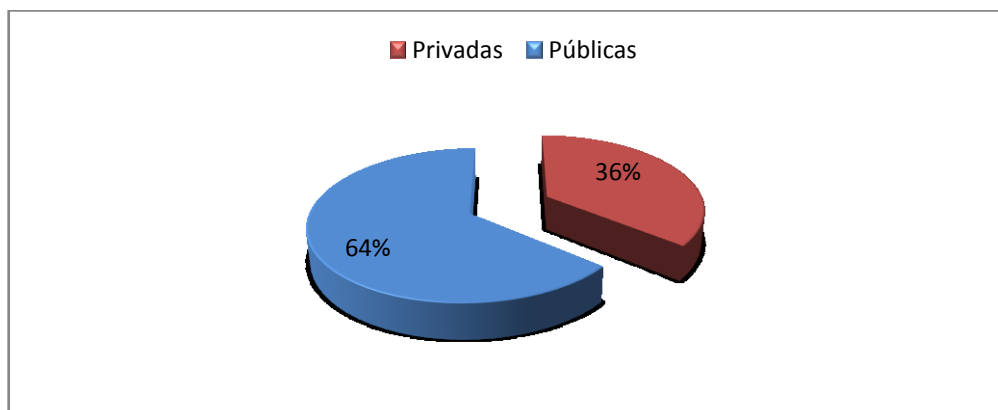
ALTERNATIVAS	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Privadas	69	36%
Público	123	64%
TOTAL	192	100%

Fuente: Estudiantes de la carrera de Ingeniería Comercial

Elaborado por: Dario Aguilar

GRÁFICO N° 4

QUÉ TIPO DE EMPRESAS NECESITAN UTILIZAR SIMULADORES



Fuente: Estudiantes de la carrera de Ingeniería Comercial

Elaborado por: Dario Aguilar

Análisis e interpretación.

De los 192 encuestados, El 36% de 69 de los estudiantes coinciden en que es importante implementar en la instituciones pública usar software de alto nivel ya que utilizan programas básicos y económicos en las empresas, mientras que el 64% de 123 estudiantes, dicen que necesitan utilizar un software completo debido que utilizan un sistema público que cuelga el sistema y no pueden trabajar en las diferentes áreas administrativas.

PREGUNTA N° 5. ¿Qué nivel de relevancia le da Ud. Al uso de las ntic's en el adiestramiento empresarial con el uso de simuladores de negocios?

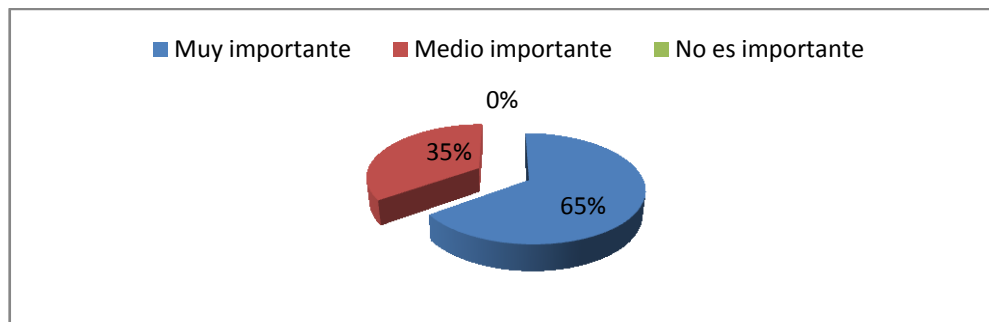
TABLA N° 5
LAS EMPRESAS DEBEN UTILIZAR LAS NTIC'S PARA EL
ADIESTRAMIENTO PROFESIONAL

ALTERNATIVAS	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Muy importante	125	65%
Medio importante	67	35%
No es importante	0	0%
TOTAL	192	100%

Fuente: Estudiantes de la carrera de Ingeniería Comercial

Elaborado por: Dario Aguilar

GRÁFICO N° 5
LAS EMPRESAS DEBEN UTILIZAR LAS NTIC'S PARA EL
ADIESTRAMIENTO PROFESIONAL.



Fuente: Estudiantes de la carrera de Ingeniería Comercial

Elaborado por: Dario Aguilar

Análisis e interpretación.

De los 192 encuestados, El 65% de 125 de los estudiantes consideran que la implementación de las ntic's son importantes debido que hay métodos nuevos de tecnología modera como el uso de simuladores de negocios dentro de las empresas, universidades para mejor sus conocimientos actuales; mientras que el 35% de 67 estudiantes consideran que no es importante utilizar tecnología de punta.

PREGUNTA N° 6. ¿En qué áreas considera Ud. que se deben utilizar las ntic´s dentro de los simuladores de negocios?

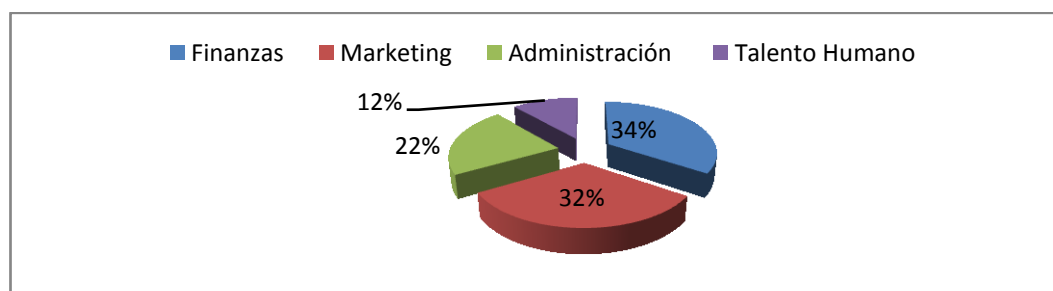
**TABLA N° 6
UTILIZA SIMULADORES EDUCATIVOS PARA EL DESARROLLO DE
LAS DIFERENTES MATERIAS.**

ALTERNATIVAS	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Finanzas	66	34%
Marketing	62	32%
Administración	42	22%
Talento Humano	22	11%
TOTAL	192	100%

Fuente: Estudiantes de la carrera de Ingeniería Comercial

Elaborado por: Dario Aguilar

**GRÁFICO N° 6
UTILIZA SIMULADORES EDUCATIVOS PARA EL DESARROLLO DE
LAS DIFERENTES MATERIAS.**



Fuente: Estudiantes de la carrera de Ingeniería Comercial

Elaborado por: Dario Aguilar

Análisis e interpretación.

De los 192 encuestados, El 34% de los alumnos universitarios dentro de la carrera de ingeniería comercial coinciden que deberían ser utilizados los simuladores en la materia de finanzas, El 32% en la materia de Marketing, El 22% en la materia de administración y El 12% en la materia de Talento Humano debido que utilizar simuladores es bueno para el desarrollo educativo y profesional para la obtención de un título de alto nivel.

PREGUNTA N° 7. ¿Cree que el uso de simuladores de negocios dentro de la universidad mejora el nivel de conocimiento académico en los alumnos?

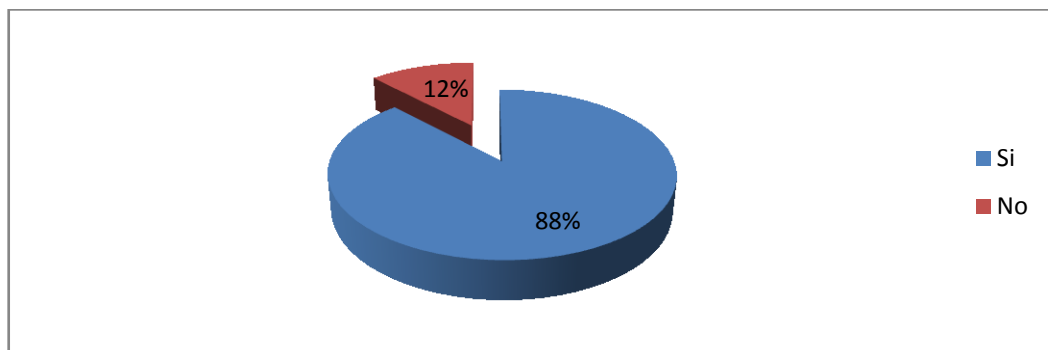
TABLA N° 7
USAR SIMULADORES DE NEGOCIOS MEJORARA EL
CONOCIMIENTO ACADÉMICO

ALTERNATIVAS	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Si	169	88%
No	23	12%
TOTAL	192	100%

Fuente: Estudiantes de la carrera de Ingeniería Comercial

Elaborado por: Dario Aguilar

GRÁFICO N° 7
USAR SIMULADORES DE NEGOCIOS MEJORARA EL
CONOCIMIENTO ACADÉMICO.



Fuente: Estudiantes de la carrera de Ingeniería Comercial

Elaborado por: Dario Aguilar

Análisis e interpretación.

De los 192 encuestados, El 88% de 169 de los alumnos de la institución consideran que usar simuladores de negocios en la universidad es importante debido que mejoraría en la formación académica reforzando el nivel teórico de las clases, mientras que 12% de 23 alumnos no están de acuerdo en utilizar simuladores de negocios debido que solo se les da clases teóricas y nunca se hace práctica profesional.

PREGUNTA N° 8. ¿En qué nivel considera necesario que se empiece a utilizar los simuladores de negocios en la carrera de Ingeniería Comercial?

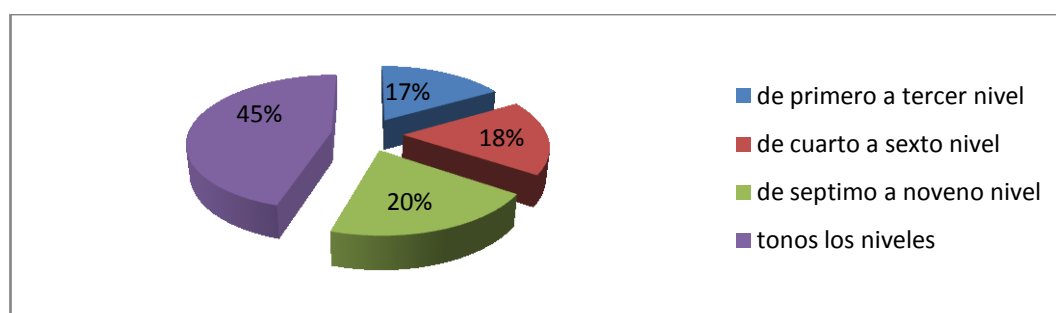
TABLA N° 8
EN QUÉ NIVEL SE DEBERÍA UTILIZAR LOS SIMULADORES EN LA UNIVERSIDAD

ALTERNATIVAS	FRECUENCIA	PORCENTAJE
De primero a tercer nivel	32	17%
De cuarto a sexto nivel	34	18%
De séptimo a noveno nivel	39	20%
Todos los niveles	87	45%
TOTAL	192	100%

Fuente: Estudiantes de la carrera de Ingeniería Comercial

Elaborado por: Dario Aguilar

GRÁFICO N° 8
EN QUÉ NIVEL SE DEBERÍA UTILIZAR LOS SIMULADORES EN LA UNIVERSIDAD



Fuente: Estudiantes de la carrera de Ingeniería Comercial

Elaborado por: Dario Aguilar

Análisis e interpretación.

De los 192 encuestados, El 45% de 87 de los alumnos de la institución consideran que usar simuladores de negocios en la universidad es importante debido que mejoraría en la formación académica y se aprendería cosas nuevas, mientras que 20% de 39 alumnos no están de acuerdo en utilizar simuladores de negocios debido que ellos tienen miedo manejar una nueva tecnología, el 18% y el 17% de los alumnos prefieren que se utilice el simulador de negocios a partir del quinto nivel de educación superior.

2.2.8. Conclusiones

Mediante la aplicación de la encuesta dirigida a los estudiantes de la Carrera de Ingeniería Comercial de la Universidad Técnica de Cotopaxi se determinó que el 86% de los encuestados no han manipulado los simuladores de negocios, mientras que un 14% de los estudiantes los han utilizado como herramienta de conocimiento pero no han profundizado en el tema.

De acuerdo con la tabulación de los datos se identificó que las áreas de especialización de las materias más fuertes con respecto a los simuladores de negocios por los estudiantes está el área de finanzas (34%), de marketing (32%), administración (22%) y de talento humano (11%). A demás consideran que la interacción con los simuladores debe ser en un computador a través del internet, facilitándoles el uso en cualquier lugar donde se encuentren.

Según el criterio de los encuestados los simuladores de negocios influyen en un 65% es muy importante para utilizar las nuevas tecnologías de la información, en un 35% es medio importante en el adiestramiento empresarial con respecto al aprendizaje; estos beneficios son necesarios en un simulador de negocios.

2.2.9. Recomendaciones

Es necesario para los estudiantes de la Carrera de Ingeniería Comercial de la Universidad Técnica de Cotopaxi establecer una utilización más frecuente de los simuladores de negocios para mejorar el proceso de enseñanza logrando de esta manera desarrollar sus habilidades profesionales.

El simulador de negocios debe combinar entre los temas que van en la plataforma virtual como lo es: plan, reportes, análisis y producción, para lograr en los estudiantes el desarrollo de destrezas y habilidades y puedan conocer como sería el funcionamiento real de una empresa.

Finalmente recomiendo al Simulador de negocios JA TITAN, que contienen los beneficios básicos dentro de la plataforma virtual, pues considero que será de gran apoyo en el proceso de aprendizaje en la toma de decisiones empresariales y estrategias de pensamiento que sirven para mejorar actitudes favorables hacia la formación empresarial del alumno.

CAPÍTULO III

DISEÑO DE LA PROPUESTA

3.1 Datos Informativos

Título de la propuesta “Elaboración de un manual del software JA TITAN en la toma de decisiones empresariales para los estudiantes de la Carrera de Ingeniería Comercial de la Universidad Técnica de Cotopaxi.”

Institución Ejecutora Universidad Técnica de Cotopaxi, Unidad Académica de Ciencias Administrativas y Humanística, Carrera de Ingeniería Comercial.

Beneficiarios Son beneficiados los alumnos de la Carrera de Ingeniería Comercial.

Ubicación

Provincia de Cotopaxi, Cantón Latacunga, Av. Simón Rodríguez s/n Barrio El Ejido Sector San Felipe.

Equipo Responsable

- Coordinador de la Carrera de Ingeniería Comercial.
- Docentes que imparten las materias.

3.2. Justificación

En esta época de conocimiento y avances tecnológicos y con la actual implementación de las TIC'S y considerando más la relación entre las personas, empresas y gobiernos se busca implementar el software de negocio en la Universidad Técnica de Cotopaxi, mediante el podemos lograr un nivel nuevo de conocimientos y toma de decisiones lo cual este simulador utiliza herramientas de gestión del conocimiento para hacer que las masas en este caso los estudiantes se interrelacionen con las empresas y gobierno mediante el manejo de este software y los puntajes que los estudiantes logren conseguir se podría direccionar a los mejores alumnos a empresas que soliciten sus capacidades e incluso poder lograr convenios con el sector público para que dichos estudiantes logren un puesto en esas instituciones.

Con el desarrollo de la tecnología se vienen dando nuevas proyectos en las empresas más importantes del mundo contando con la simulación de toma de decisiones se implanta una nueva modalidad de concursos para ingresar a los puestos vacantes, estos concursos tratan de que varios aspirantes a un cargo manejan este sistema para el manejo y desempeño del postulando elegir al mejor para el puesto de trabajo esto se vienen dando no hace mucho tiempo en nuestro país y una de las empresas que maneja este tipo de concursos es DELOIT.

Desarrollando habilidades en los profesionales y estudiantes que no habían descubierto antes de ingresan a la vida profesional mediante la utilización de un programa que no es más que un juego de habilidades y destrezas que utilizan la razón y conocimiento de sus participantes.

La Universidad Técnica de Cotopaxi como una institución de educación superior tiene obligaciones con la comunidad y sus estudiantes podrían desarrollar esto, brindando oportunidades a los estudiantes de bachillerato de los diferentes colegios del cantón de ingresar a concursos sobre manejo de simuladores en la toma de decisiones, en la carrera de Ingeniería Comercial como profesionales dentro de la universidad a manera de vinculación con la sociedad ayudaría a los jóvenes a tomar una decisión clara de que carrera pueden escoger según sus habilidades y destrezas mediante una breve explicación antes de escoger una carrera universitaria.

Mediante la práctica de los estudiantes en la toma de decisiones se puede lograr que estos sean más eficaces y eficientes en el momento ingresar a la vida profesional.

3.3. Objetivos

3.3.1 General

Elaborar un manual de usuario del software JA TITAN y su aplicación mediante un ejercicio práctico con la finalidad de integrar los beneficios de un simulador de negocios para la toma de decisiones empresariales para los estudiantes de la carrera de Ingeniería Comercial de la Universidad Técnica de Cotopaxi.

3.3.2 Específicos

- Recopilar información que nos permita conceptualizar y estructurar de una forma más sencilla el uso del manual para el usuario.
- Detallar el contenido de los módulos del software para que los docentes y estudiantes puedan manejarlo adecuadamente.
- Analizar las funciones básicas y detallar el uso para manejar el simulador llevándonos a lograr el objetivo deseado.

3.4. Descripción de la Propuesta

En la investigación realizada afirma que la aplicación de modelos de simulación de negocios, en principio dentro de lo que es el uso de la tecnología sea en Administración de Empresas, podría potenciar las competencias profesionales necesarias para la administración exitosa de negocios y organizaciones incluyendo competencias a nivel estratégico: entendimiento de la cadena de valor y la estructura de la industria, análisis de los modelos de negocio.

La formación de un Ingeniero Comercial al utilizar el software de simulación de negocios como lo es el Ja Titan, está orientada, al desarrollo del conocimiento y habilidades laborales, planificar, hacer, verificar y actuar, así como la participación de valores y la ética, tendentes a una formación integral que permita una visión global en el cual se desempeña su profesión.

El simulador de negocios para la toma de decisiones empresariales ofrece a los participantes diversas opciones de ayuda para mejor comprensión del funcionamiento de las empresas que se va a dirigir; se podrá observar en el simulador representaciones de diversas tendencias de ventanas que serán analizadas al final de los periodos de juego, se podrán visualizar y ser vistas en la pantalla y se observara diferentes comportamientos comparativos donde se podrá apreciar la evolución de la empresa después de cada período de competición.

Este simulador permite desarrollar la creatividad, enfatizan en la iniciativa personal y la auto-organización con el propósito de suministrar un entorno de aprendizaje abierto, en las principales áreas de la empresa que se está dirigiendo a futuro y tener idea como es el campo laboral real. Además se puede revisar las investigaciones de mercado, consejos y pautas claves, que nos proporcionan en el transcurso del juego, e-mail, por ultimo mencionaremos que en esta simulación podemos realizar un diagnóstico situacional y en base a este se procederá a desarrollar la capacidad de toma de decisiones y trabajo en equipo.

Competencias a nivel ejecutivo: manejo de avanzadas herramientas de gestión de negocios abarcando: comercialización nacional e internacional; operaciones, logística y calidad; contabilidad y finanzas; lanzamiento de proyectos y emprendimientos; y dirección de personas.

En síntesis, se pretende que los estudiantes participantes sean capaces de:

- Asumir roles como ejecutivos y defender sus decisiones ante un directorio.
- Evaluar sus potencialidades personales en el manejo de grupos, tiempos, presiones y como ejecutivos en las diferentes áreas de la empresa.
- Aplicar una estrategia competitiva en el negocio en particular a desarrollar.
- Evaluar los resultados de la gestión del negocio, desde el punto de vista estratégico y táctico.
- Aplicar la experiencia y conocimientos, adquiridos en el desarrollo de la carrera, en los temas estratégicos y en las diferentes funciones de la empresa. Tomar decisiones estratégicas y tácticas en un ambiente altamente competitivo.
- Internalizar los conceptos de riesgo, competencia, oportunidades, amenazas, fortalezas, debilidades, entre otros, todos bajo la presión de un modelo de simulación que los someterá a un ambiente complejo y altamente competitivo. Como la vida económica misma.

3.5. Manual del usuario

Este manual fue diseñado en base a la utilización del software JA TITAN y todas sus facilidades en el momento de su manejo ya que es un programa muy didáctico y fácil de utilizar.



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

CARRERA INGENIERÍA COMERCIAL

MANUAL DE USUARIO

TEMA:

“SOFTWARE DE SIMULACIÓN DE NEGOCIOS JA TITAN

Autor:

Aguilar Morales Dario Javier

Latacunga – Ecuador

MANUAL DEL USUARIO



ÍNDICE

CONTENIDO	PAG.
1. Introducción	50
2. Objetivo del manual	51
2.2 Objetivos específicos	51
3. Recomendaciones del usuario	51
4. Datos informativos del software ja titan	52
5. Desarrollo del simulador	53
6. Descripción del manual.....	54
7. Costo cel simulador.....	55
8. Consideraciones generales del juego o simulador	55
9. Estrategias	77
9.1 Más allá de los fundamentos básicos	77
9.1.1 Fijación de precios	77
9.1.1.1 Producción	78
9.1.1.2 La dinámica de fabricar y vender.....	78
9.1.1.3. La belleza de la eficacia	79
9.1.1.4 Marketing	79
10. Ejemplo práctico	80
10.1 Datos informativos de la empresa.....	80
10.2 Ingreso al juego del simulador	80
9.2 Análisis final	92

1. INTRODUCCIÓN

Estudiante de la Universidad Técnica de Cotopaxi de la Unidad Académica de Ciencias Administrativas y Humanísticas de la Carrera de Ingeniería Comercial, pongo a disposición el manual que está diseñado para el beneficio de los estudiantes y los docentes de la Universidad dentro de las materia de Finanzas, Marketing, Administración como un apoyo para la buena utilización del Software de simulación de negocios Ja Titan que es un completísimo programa para el desarrollo de emprendedores en la toma de decisiones a futuro. A pesar de complejidad, está organizado en una secuencia lógica de pasos.

Primero se introduce los datos de la persona o empresa que vamos a representar en el juego dentro de la plataforma virtual según lo que nos pida.

Se divide en varias categorías como plan, informes, análisis, producción. Además hay atajos para visualizar gráficos y acceder a otras ventanas para ver qué es lo que está sucediendo dentro de la plataforma virtual, además es muy completa nos explica con mensajes de acuerdo a la ventana que vamos a ocupar.

Este Software ya existe en el mercado nacional e internacional para lo cual lo he tomado como una guía para la investigación como aporte a la Universidad yo como estudiante a la obtención del título de Ingeniero Comercial, pongo a disposición de este manual para que las personas que lo utilicen hagan el mejor uso de acuerdo a las funciones que vayan a desarrollar.

2. Objetivo del manual

Guiar el aprendizaje a través de un juego de simulación de negocios lo cual se debe seguir para el buen manejo práctico basándonos en una metodología experiencial, entretenida y competitiva que mejore las habilidades y destrezas de los estudiantes y sus intereses en factores críticos de cada parte del proceso completo desde la concepción de la idea hasta que se compite con la empresa en el mercado.

2.2 Objetivos específicos

- Determinar cada uno de los pasos para que los estudiantes le den un buen uso del manual.
- Analizar cada uno de las ventanas virtuales del simulador Ja Titan.
- Interpretar los diferentes módulos para tomar una buena decisión empresarial frente a los diferentes competidores.

3. RECOMENDACIONES DEL USUARIO

Se recomienda a los señores usuarios que manejarán el simulador conocer sobre:

- Manejar los programas básicos que van a ser utilizados en la plataforma virtual.
- Manejar el portal de Navegación en Web.
- Manejo básico del Internet.

4. DATOS INFORMATIVOS DEL SOFTWARE

JATITAN

CUADRO N° 3
INFORMACIÓN DEL SOFTWARE

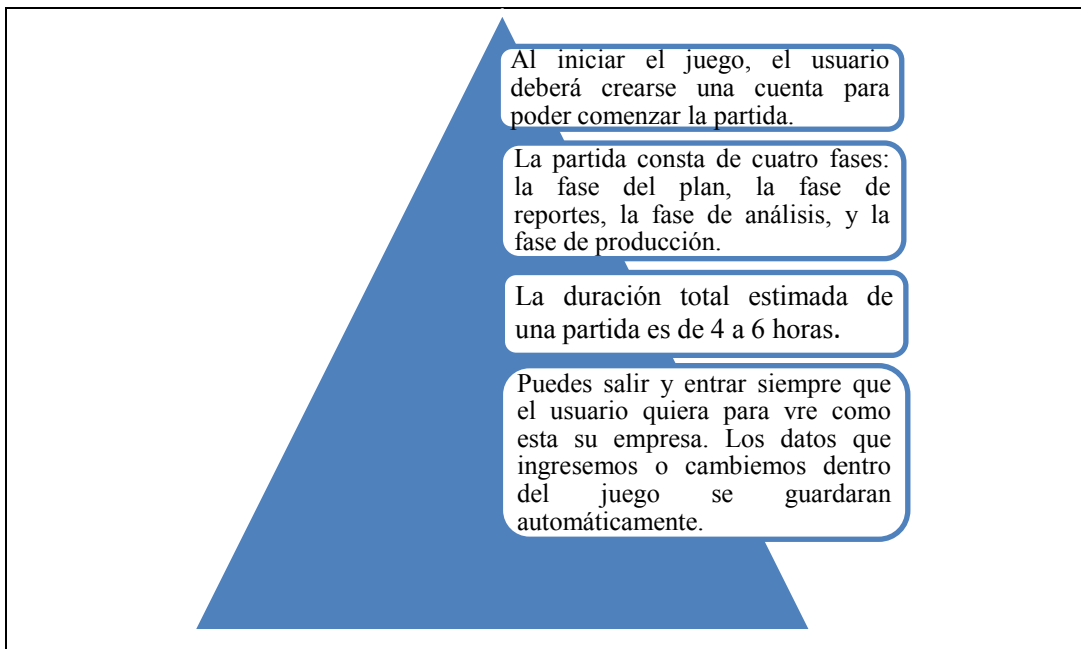
DESCRIPCIÓN	
Software	JA TITAN 3.0
Propiedad Intelectual	JUNIOR ACHIEVEMENT ECUADOR
Página Web	www.titan3.ja.org
Licencia	1 año
Precio	\$ 5000.00 dólares americanos
N° De Computadoras	23 Para la institución
Sistema Operativo	Server, XP Pro, XP Home, Vista
Velocidad del procesador	333Mhz o superior (puede que aparezca algo similar a 2,0 GHz, que es superior a los MHz).
Memoria RAM	256 MB mínimo. Se recomienda 512 MB o superior
Internet	Mínimo 1 Gb de ancho de banda o 56 k.
Resolución de la pantalla	mínima de 800X600
Navegador Web	<ul style="list-style-type: none">➤ Internet Explorer 5,➤ Internet Explorer 6,➤ Internet Explorer 7,➤ Firefox 1.1,➤ Firefox 2.0,➤ Navegador AOL

Elaborado por: Dario Aguilar

5. DESARROLLO DEL SIMULADOR

Al conectarse al simulador, el portal analizará el tipo de navegador que está utilizando y seleccionará la hoja de estilo más adecuada para que su visualización sea correcta.

FIGURA N°1
PASOS DEL SIMULADOR

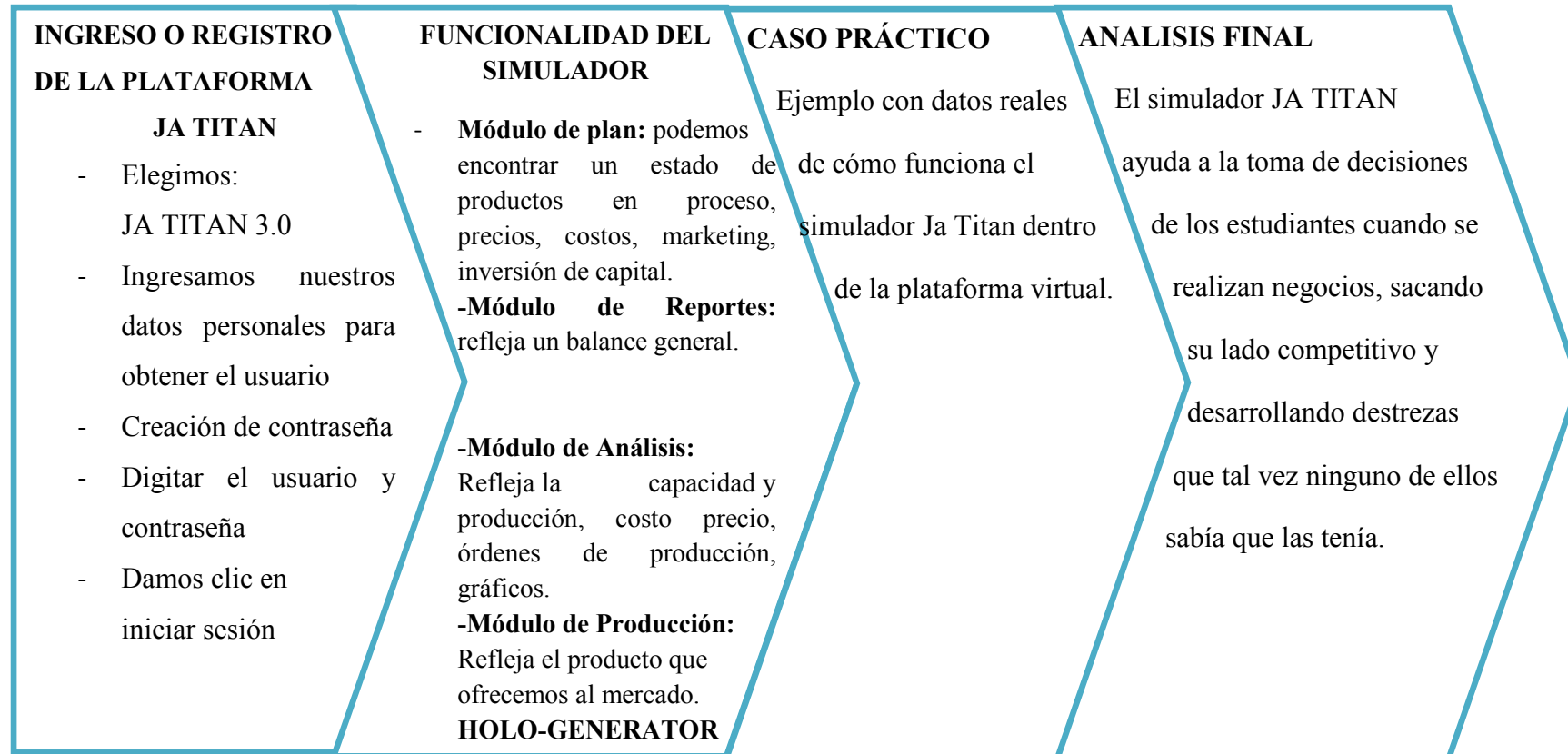


Elaborado por: Dario Aguilar

6. DESCRIPCIÓN DEL MANUAL

GRÁFICO N° 9

SIMULADOR JA TITAN



Elaborado por: Dario Aguilar

7. COSTO DEL SIMULADOR

El costo de adquisición del simulador Ja Titan, según la Junior Archiment es de \$ 5000,00 (dólares).

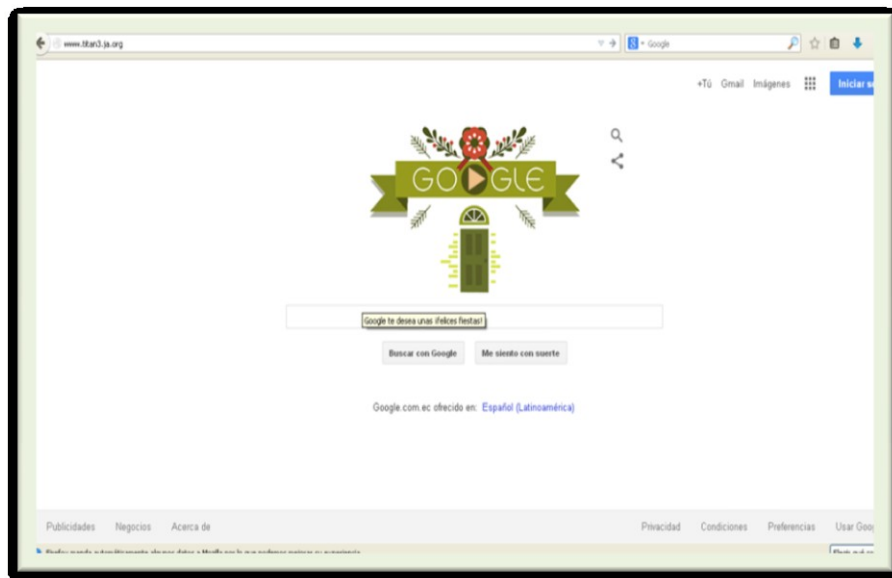
8. CONSIDERACIONES GENERALES DEL JUEGO O SIMULADOR

Para ingresar al simulador de negocios JA TITAN deberán seguir las siguientes indicaciones o pasos:

Pasó 1. Datos generales.

Debemos ingresar a cualquiera de los navegadores de internet, escribir en la barra de direcciones: titan3.ja.org, donde se despliega una página como:

FIGURA N° 2
BARRA DE DIRECCIONES DEL NAVEGADOR WEB



Fuente: Página web del JA TITAN

Elaborado por: Dario Aguilar

Elegimos la opción Ja Titan 3.0 public edition y damos clicy se despliega la siguiente página donde creamos nuestra cuenta para ingresar al simulador.

FIGURA N° 3 PÁGINA PRINCIPAL JA TITAN



Fuente: Página web del JA TITAN

Elaborado por: Dario Aguilar

Pasó 2 Crear cuenta nueva

Para ingresar al juego debemos crear un usuario y clave donde aparece una solicitud para llenar los campos en blanco y guardamos, de ahí se nos desplegará una ventana para ingresar al juego.

FIGURA N° 4
DATOS GENERALES DEL JUEGO

Resultados de la Búsqueda - Se... x JA Titan - New Public User x +

titanpublic.ja.org/user_new_public.php?Id=366957

JA Titan Home

Welcome to JA Titan 3.0

Email address is required.

New Public User
Step 2 of 2

Name: First and Last name

Company Name: "Holographica", "Your Name Inc."

User Name: 4-32 characters.

Password: 4-20 characters.

State or Province:

Zip or Postal Code: "94110" or "L8K 1C2"

Country: Ecuador

Email: "judy@aol.com"

Other users may invite me to games

Privacy: Send me JA Titan email bulletins occasionally
 Send me Junior Achievement email bulletins occasionally

Required fields are in bold. Finish Cancel

[About JA Titan](#) | [Privacy Policy](#) | [Terms of Use](#)

Copyright © 1999-2006 Junior Achievement. All Rights Reserved. "JA Titan" is a trademark of Junior Achievement.
This page [a2b0d6ef-0969-4f68-8724-2e086d20014f] was generated in 0.56 seconds.

Fuente: Página web del JA TITAN

Elaborado por: Dario Aguilar

Pasó 3 Ingreso de datos personales

Digitamos nuestro usuario y contraseña con la cual fuimos registrados, damos clic en iniciar sesión.

FIGURA N° 5
DATOS DE INICIO PARA INGRESAR AL JUEGO

¡Pon a prueba tus habilidades en la dirección de un negocio en este simulador empresarial! Como Director Ejecutivo, podrás poner a prueba tu destreza mental en la competitiva industria de tecnología avanzada del Holo-Generator™. [Más información](#)

Juega a JA Titan en tu idioma:

Juega ahora. [Crear una cuenta nueva](#) o [inicia sesión](#):

Usuario:

Contraseña:

[¿Olvidaste tu Usuario o Contraseña?](#)

PRESENTED BY
Junior Achievement

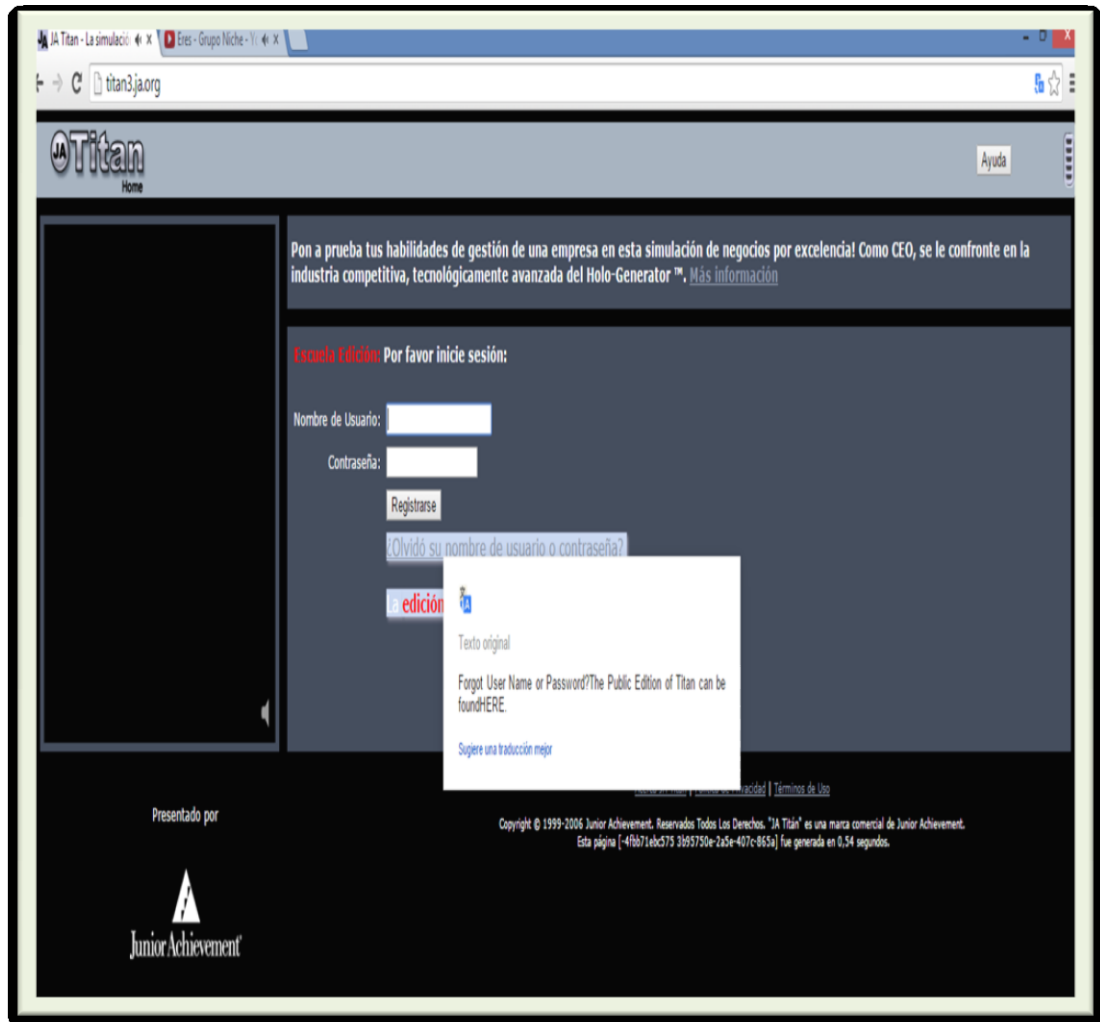
PLAY AGAIN

Fuente: Página web del JA TITAN

Elaborado por: Dario Aguilar

Paso 4 En caso que olvidemos nuestro usuario y clave.

FIGURA N° 6
USUARIO Y CONTRASEÑA



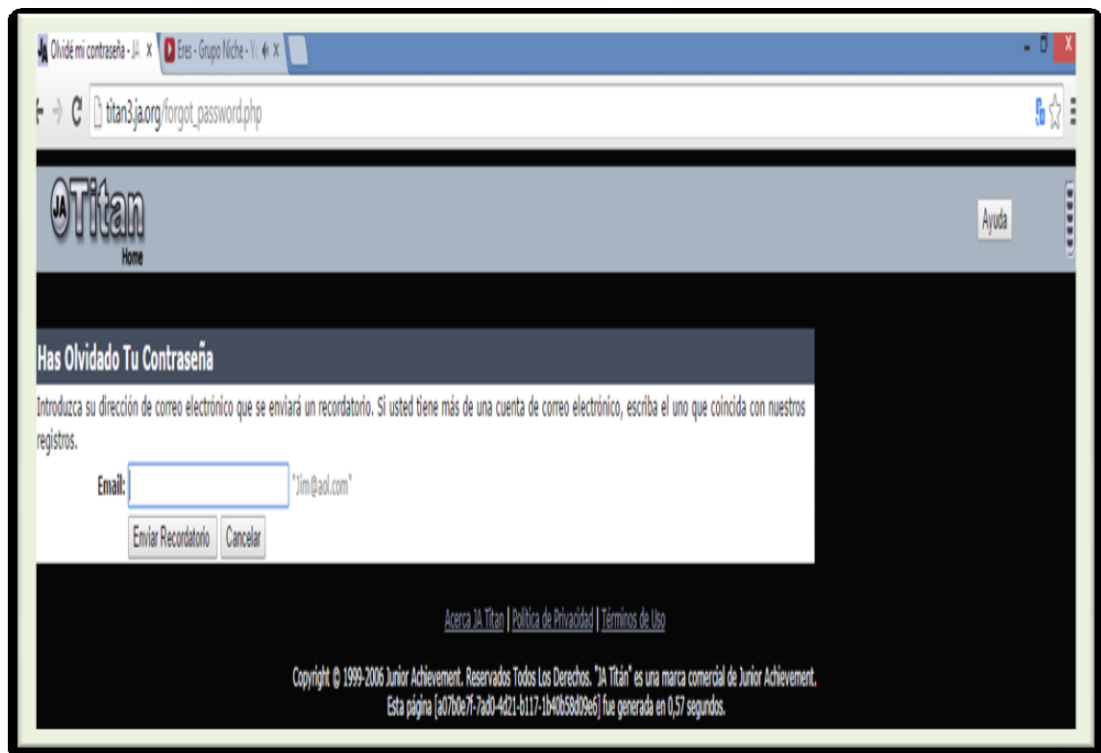
Fuente: Página web del JA TITAN

Elaborado por: Dario Aguilar

1. Haz clic en **¿Has olvidado el Usuario o la Contraseña?**
2. Nos aparece una pantalla como esta:

FIGURA N° 7

DIGITAR CORREO ELECTRÓNICO



Fuente: Página web del JA TITAN

Elaborado por: Dario Aguilar

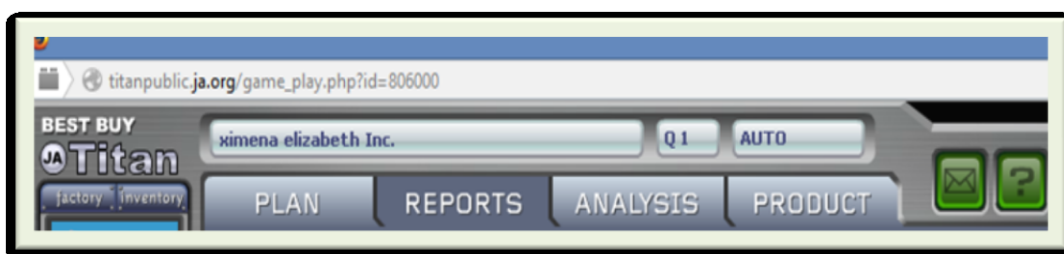
1. Introduce tu dirección de correo electrónico con el que se registraron al inicio.
2. Haz clic en **Enviar recordatorio**.
3. Si tu dirección corresponde con alguna que tengamos almacenada, el sistema te enviará tu usuario por correo electrónico y un enlace para obtener una contraseña nueva. (Debes introducir la dirección de correo electrónico que registraste con tu cuenta).
4. Si todavía tienes problemas, ponte en contacto con el departamento de soporte técnico para obtener más ayuda.

VENTANAS Y MÓDULOS DEL SOFTWARE JATITAN 3.0

Pasó 5 Botones principales del software para sacar balances.

1. Se debe ingresar por la ruta reportes y damos clic. “**Figura N° 9**”
2. Dar clic en el icono balances de la barra que se encuentra al lado izquierdo. “**Figura N° 10**”

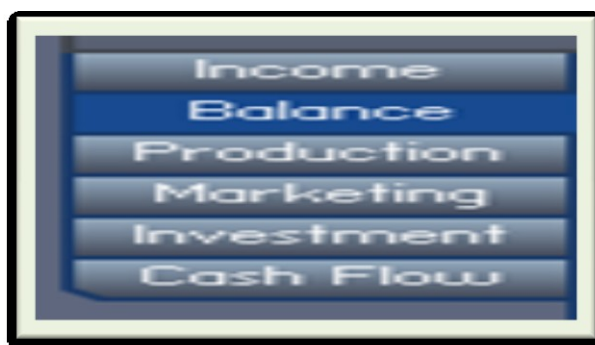
FIGURA N° 8
BALANCE GENERAL



Fuente: Página web del JA TITAN

Elaborado por: Dario Aguilar

FIGURA N° 9
BALANCE



Fuente: Página web del JA TITAN

Elaborado por: Dario Aguilar

Es esta ventana nos desplaza un estado financiero que resume el activo, el pasivo y el patrimonio neto de una compañía en un momento determinado a futuro.

Paso 6 Aparece la ventana o página de reportes

FIGURA N° 10
REPORTES



Fuente: Página web del JA TITA

Elaborado por: Dario Aguilar

También podemos encontrar la pestaña de producción en donde encontraremos reportes diarios y mensuales de las órdenes de producción que maneja la empresa hasta que el producto final llegue a su embodegamiento.

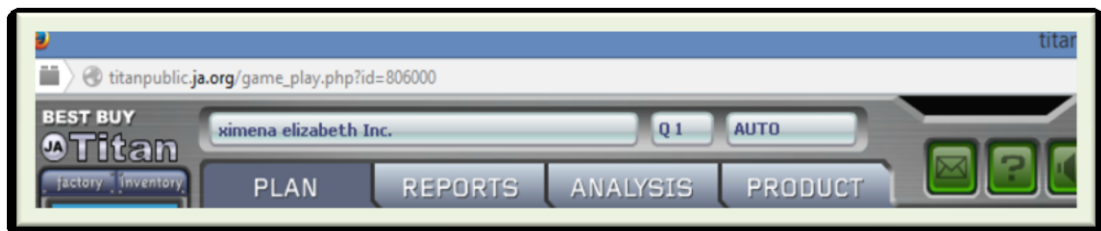
En esta opción tenemos la facilidad de encontrar el área de marketing y flujo de efectivo que nos ayuda directamente a saber con qué dinero contamos para realizar las campañas publicitarias y lanzamientos de nuestro producto.

Paso 7 Inversión de capital

Para ingresar a esta pestaña debemos seguir los siguientes pasos:

1. Ingresar por la pestaña Plan. “Figura N° 11”
2. Dar clic en la pestaña Inversión de Capital situada en el lado derecho de la pantalla parte superior. “Figura N° 12”

FIGURA N° 11
CAPITAL



Fuente: Página web del JA TITA

Elaborado por: Dario Aguilar

FIGURA N° 12
REPORTES CAPITAL



Fuente: Página web del JA TITA

Elaborado por: Dario Aguilar

La pantalla de Reporte de Capital nos indica como esta nuestro patrimonio y capital en el momento de la producción, de esto modo el estudiante puede tomar una decisión sobre si necesita más capital para invertir o le es suficiente con el que cuenta en ese momento.

3. Aparecerá una pantalla como esta. “Figura N° 13”

FIGURA N° 13
INVERSIÓN DE CAPITAL

The screenshot shows the JA Titan game interface. At the top, the browser address is `titanpublic.ja.org/game_play.php?id=806000`. The company name is `ximena elizabeth Inc.` and the current quarter is `Q 1` with `AUTO` mode selected. The main menu includes `PLAN`, `REPORTS`, `ANALYSIS`, and `PRODUCT`. A character portrait of 'Fire Staff' is shown with a speech bubble: "Hello, I'm back. I'll also nudge you about other money matters, like Capital Investment. More money spent there, more products produced. That lowers our per-unit cost—another act of accounting genius." Below this is a table for planning investments:

Plan	Q0	Q 1	Projection
Unit Price	30.00	30.00	Resources: \$81,756.0
Unit Production <small>Capacity: 1400 units</small>	1050	1050	Available Cash: \$31,756.0
Marketing <small>Decision Detail</small>	2800.00	2800.00	Credit Line: \$50,000.0
R & D <small>Decision Detail</small>	1050.00	1050.00	Expenses: \$25,757.1
Capital Investment <small>Depreciation: \$2000</small>	2800.00	2800.00	Result: \$55,998.8
Charitable Giving	26.00	26.00	Production Cost/Unit: \$18.1 Utilization: 7

On the right side, there is a sidebar with buttons for `Unit Price`, `Unit Production`, `Marketing`, `R & D`, `Capital Investment`, and `Charitable Giving`. At the bottom left, there is a 'RANKING' section showing a list of companies and a 'Performance Index' of 100. The bottom of the screen contains copyright information: "Copyright© 1999-2006, JA Worldwide, All Rights Reserved. JA Titan™ is a trademark of JA Worldwide. Help promote JA Titan."

Fuente: Página web del JA TITA

Elaborado por: Dario Aguilar

En esta ventana podemos ver en que podemos invertir el dinero empleado en edificios, herramientas y maquinaria para generar productos y servicios.

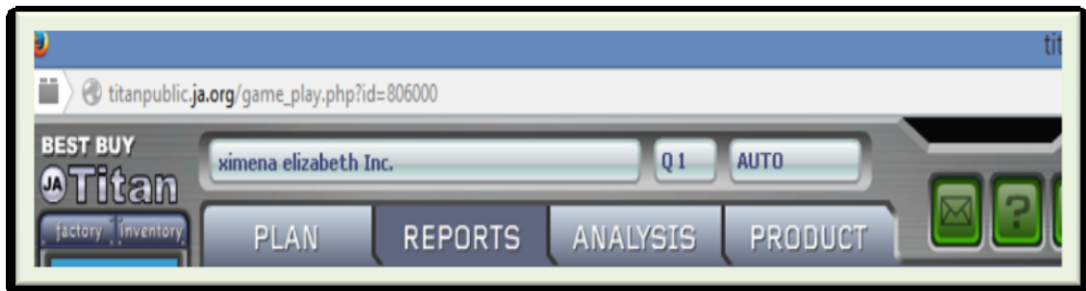
Tomando en consideración que si sacamos dinero de una de las partidas por ejemplo de herramientas debemos invertirlo en algo que nos ayude a mejorar la producción de la empresa llevando a los estudiantes a establecer debates de cómo, dónde y en que invertir el dinero que tiene en ese momento.

Paso 8 Flujo de efectivo

Para poder ingresar al flujo de efectivos seguimos los siguientes pasos:

1. Ingresar por la pestaña Reportes. “Figura N° 14”
2. Dar clic en la pestaña Flujo de Efectivo. “Figura N° 15”

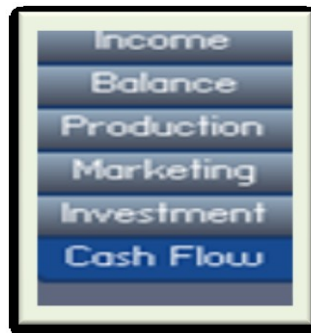
FIGURA N° 14
REPORTES DE FLUJO



Fuente: Página web del JA TITA

Elaborado por: Dario Aguilar

FIGURA N° 15
FLUJO DE EFECTIVO



Fuente: Página web del JA TITA

Elaborado por: Dario Aguilar

El Cash Flow o Flujo de Efectivo es un balance que nos indica tres operaciones determinadas, actividades de operación, actividades de financiamiento y actividades de inversión.

3. Entonces aparecerá una pantalla así. “Figura N° 16”

FIGURA N° 16
EFFECTIVO DE FLUJO



Fuente: Página web del JA TITA

Elaborado por: Dario Aguilar

La cantidad de dinero que entra y sale de un negocio durante el transcurso de las operaciones empresariales habituales durante el juego.

Pasó 9 Informe de la compañía

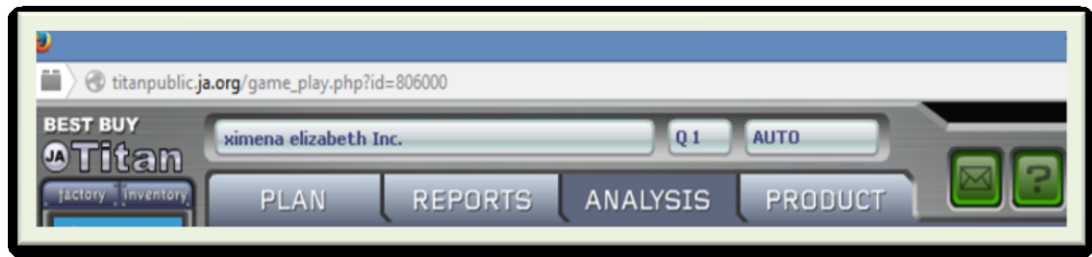
Un informe que incluye información privada sobre el funcionamiento interno de una compañía concreta la cual solo el administrador puede tener estos informes.

1. Ingresar por la pestaña Análisis. “Figura N° 17”

2. Aquí podemos encontrar varias pestañas que nos ayudaran a obtener varios análisis e informes de la compañía. “Figura N° 18”

FIGURA N° 17

INFORMES



Fuente: Página web del JA TITA

Elaborado por: Dario Aguilar

FIGURA N° 18

CAPACIDAD DE PRODUCCIÓN



Fuente: Página web del JA TITA

Elaborado por: Dario Aguilar

Nos indica la capacidad y la producción que tiene en ese momento la empresa.

FIGURA N° 19

VENTAS



Fuente: Página web del JA TITA

Elaborado por: Dario Aguilar

Nos indica las órdenes de ventas que se tiene en ese momento y como se las va a cubrir con el proceso de producción.

FIGURA N° 20
PRECIO Y COSTO



Fuente: Página web del JA TITA

Elaborado por: Dario Aguilar

Nos indica un informe de precio y costo.

FIGURA N° 21
GRÁFICOS



Fuente: Página web del JA TITA

Elaborado por: Dario Aguilar

Nos refleja gráficos personalizados.

Pasó 10 Curva de demanda

Una descripción gráfica de la cantidad de un servicio o artículo concreto que el público quiere y puede comprar a distintos precios posibles en un momento determinado. La curva de demanda normalmente tiende a ir hacia abajo, inclinándose a la derecha.

El precio y la cantidad que se exige habitualmente avanzan en direcciones opuestas. A medida que el precio desciende, la cantidad de la demanda se incrementa, y si el precio aumenta, la cantidad de la demanda (los pedidos totales) disminuye.

1. Ingresamos por la pestaña Análisis. “Figura N° 22”
2. Damos clic en el botón de gráficos y podemos personalizar nuestro gráfico incluso la curva de la demanda.

FIGURA N° 22
CURVA DE DEMANDA



Fuente: Página web del JA TITA

Elaborado por: Dario Aguilar

Paso 11 Depreciación

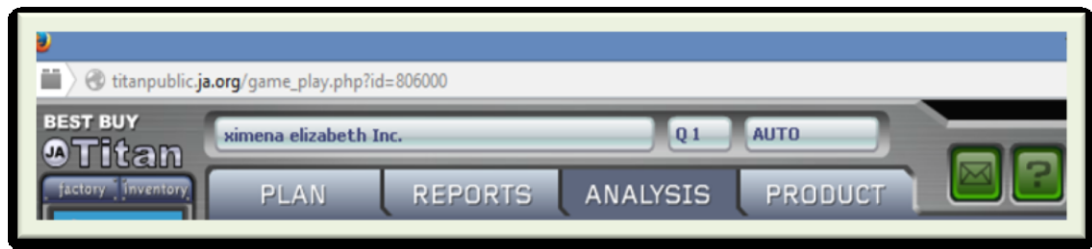
El valor perdido en los activos cuando éstos se desgastan o se quedan obsoletos, la depreciación es un gasto contable y un concepto económico. Las normas contables de esta simulación permiten que una compañía gaste el 5% de la inversión de su planta como gasto incurrido en la producción, la depreciación también es un concepto económico, porque el gasto total de producción no sólo incluye la mano de obra, los recursos naturales y el material, sino también el desgaste de las instalaciones de producción.

La depreciación económica puede variar en función de los niveles de producción, mantenimiento, la antigüedad de las instalaciones y otros factores.

1.- Ingresar por la pestaña reportes. “Figura N° 23”

2.- Dar clic en la pestaña. “Figura N° 24”

FIGURA N° 23 REPORTES DEPRECIACIÓN



Fuente: Página web del JA TITA

Elaborado por: Dario Aguilar

FIGURA N° 24 DEPRECIACIÓN



Fuente: Página web del JA TITA

Elaborado por: Dario Aguilar

Depreciaciones en esta pestaña el programa nos refleja cuales son los bienes muebles con los que cuenta la empresa en determinado momento indicándonos su vida útil, costo de depreciación, costo de adquisición, margen de horas de vida útil.

Llevando así a los estudiantes a una toma de decisión de si vender o mantener dichos bienes muebles.

3. la cual nos despliega la pantalla siguiente: “Figura N° 25”

FIGURA N° 25

INGRESOS



Fuente: Página web del JA TITA

Elaborado por: Dario Aguilar

La pestaña de Ingresos nos refleja un estado de resultados detallándonos las ventas que tenemos mensualmente comparada con los gastos y costos en los que incurrimos para la elaboración del producto, llegando así a determinar nuestro margen de utilidad después de costos y pagos de impuestos para el registro adecuado de los ingresos mensuales que tiene la compañía.

Pasó 12 Margen bruto.

La diferencia entre los gastos totales para fabricar y vender un producto y los ingresos derivados de las ventas del producto.

1.- Lo podemos visualizar en la opción Reportes. “**Figura N° 26**”

FIGURA N° 26
INGRESOS BRUTOS



Fuente: Página web del JA TITA

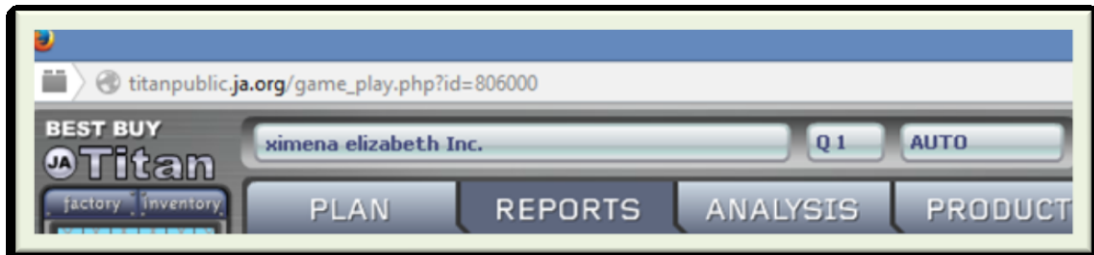
Elaborado por: Dario Aguilar

Pasó 13 Cuenta de resultados

Una descripción gráfica de la cantidad de un servicio o artículo concreto que el público quiere y puede comprar a distintos precios posibles en un momento determinado, la curva de demanda normalmente tiende a ir hacia abajo, inclinándose a la derecha. El precio y la cantidad que se exige habitualmente avanzan en direcciones opuestas. A medida que el precio desciende, la cantidad de la demanda se incrementa, y si el precio aumenta, la cantidad de la demanda (los pedidos totales) disminuye.

1. Para visualizar cualquier tipo de balance lo podemos realizar por la pestaña reportes. “Figura N° 27 y 28”

FIGURA N° 27
CUENTA DE RESULTADOS



Fuente: Página web del JA TITA
Elaborado por: Dario Aguilar

2.- En la pestaña balances donde podrá elegir el balance que considere necesario.

FIGURA N° 28
BALANCE

Income	Total Assets	=	\$87,756.00	100%	(of Total)
Balance	Cash		\$31,756.00	36%	
Production	Inventory		\$0.00	0%	
Marketing	Total Capital Investment		\$56,000.00	64%	
Investment	Liabilities + Equity	=	\$87,756.00	100%	(of Total)
Cash Flow	Loans		\$23,138.00	26%	
	Retained Earnings		\$3,718.00	4%	
	Capital		\$60,900.00	69%	

Fuente: Página web del JA TITA
Elaborado por: Dario Aguilar

Pasó 14 Informe de la industria.

Para sacar un informe que resume el rendimiento de toda una industria nos ubicamos en la parte izquierda de la pantalla y damos clic.

1.- Ingresando por la pestaña factory. “**Figura N° 29**”

FIGURA N° 29

FACTORY



Fuente: Página web del JA TITA

Elaborado por: Dario Aguilar

El ambiente o pestaña de Factory, Inventay, Company y Product lo puede manejar solamente el administrador en este caso el profesor de la clase que puede revisar en cualquier momento el juego de sus alumnos para ver qué tipo de decisiones y estrategias están tomando.

Llevando así al estudiante a encontrar cosas inesperadas y tomar decisiones rápidas en cuanto a producción, venta, necesidades de la empresa, manejo de inventarios, balances, reportes de caja, cash flow, marketing, ordenes de producción, gráficos estratégicos.

2.- Damos clic en la pestaña Reportes donde puedes elegir toda la información.

FIGURA N° 30
REPORTES INFORMACIÓN



Fuente: Página web del JA TITA

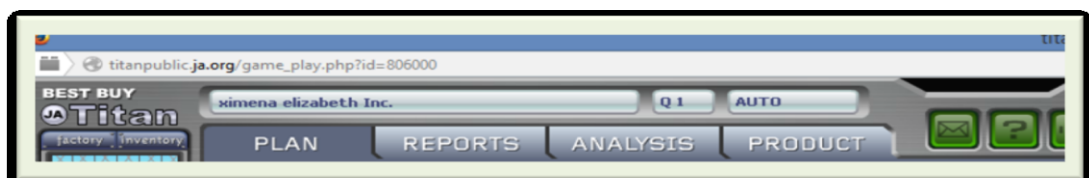
Elaborado por: Dario Aguilar

Pasó 15 Marketing.

Es todo lo que ocurre entre la producción y la compra lo cual podemos ubicarnos haciendo los siguientes pasos:

1.- Se ingresa por la pestaña plan. “Figura N° 31”

FIGURA N° 31
COMPRA



Fuente: Página web del JA TITA

Elaborado por: Dario Aguilar

2.- Damos clic en la pestaña Marketing y se reflejan los reportes que se desee.

FIGURA N° 32
COMPRA MARKETING



Fuente: Página web del JA TITA

Elaborado por: Dario Aguilar

En la pestaña de Marketing podemos observar en qué lugar nos encontramos posiciones en el mercado y ver cuáles son los canales de distribución que estamos utilizando para llegar al consumidor final satisfaciendo así sus necesidades.

9. ESTRATEGIAS

9.1 MÁS ALLÁ DE LOS FUNDAMENTOS BÁSICOS

Ya has visto todo lo que había en la mesa de los fundamentos básicos. Eso son sólo los entrantes, así que puedes ir a los platos principales:

- Fijación de precios,
- Producción, I+D,
- Marketing e Inversión de capital.

9.1.1 Fijación de precios

Las políticas y procedimientos de tu compañía no significarán nada si tus Holo-Generators no se venden, y no lo harán si no estableces un precio adecuado para ellos. Los dos informes son clave. El Informe de la compañía es esencial para establecer un precio adecuado y unas decisiones de producción apropiadas; el Informe de industria te proporciona información sobre las repercusiones de las decisiones de tus competidores en tus resultados. También proporciona indicios sobre el posible rendimiento de la economía en los próximos trimestres.

Por lo general, se debe establecer un precio unitario que garantice la venta de la mayoría (si no todos) de Holo-Generators que se producen en tu planta. Podría haber ciertas ganancias estratégicas en la creación de un inventario de productos sin vender que pueden venderse en futuros trimestres, y esto se aborda en la sección que habla de la dinámica, a continuación.

Considera subir el precio a medida que aumenten los pedidos, para que el incremento de la demanda pueda generar beneficios mayores. No obstante, no es bueno que sorprendas al mercado con una subida abusiva de precios, así que la sutileza en el incremento de precios es esencial. Una reacción negativa del mercado frente al incremento de precios podría ser una lección dolorosa.

9.1.1.1 Producción

La producción de Holo Generators, como todos los factores que repercuten en el rendimiento de Titán, debe ser sensible a los factores del mercado y a los resultados anteriores. Quieres que tus fábricas produzcan con la máxima eficacia vendiendo lo que fábricas y quieres equilibrar los gastos de producción, para que los costes se ajusten a las ventas. Al igual que con otras ubicaciones, los informes de la Compañía y de industria pueden mejorar el panorama de la producción.

9.1.1.2 La dinámica de fabricar y vender

Lo ideal es que vendas todos tus Holo-Generators, al precio más alto que permita el mercado. (Ten en cuenta que hay rachas de mercado periódicas que no ofrecerán beneficios, independientemente del precio que pongas.) Hay sanciones por producir más de lo que puedes vender una tasa por exceso de inventario que se resta de tu remanente.

A excepción de casos especiales, quieres minimizar tu inventario. Una excepción puede ser cuando quieres que se vendan los productos en un trimestre futuro sin incrementar la capacidad de fábrica.

En el Informe de la compañía, puedes ver la capacidad de fábrica, que es el número máximo de generadores que podrán producirse en el próximo trimestre. Si añades esa capacidad al inventario, sabrás las existencias que hay disponibles para la venta.

El siempre útil Informe de la compañía también incluye los gastos de fábrica para la producción de cada Holo-Generator. Probablemente los cerebritos como tú no necesitan que se les recuerde que cuanto menor sea el gasto, mejor.

9.1.1.3. La belleza de la eficacia

El ochenta por ciento es la cifra mágica. Si funcionas con esa eficacia, estarás produciendo generadores a un coste mínimo, si superas esa cifra, no tendrás tiempo para realizar tareas de mantenimiento y reparaciones, lo cual incrementará los gastos por unidad obviamente- y reducirá los beneficios. Incluso las máquinas necesitan respirar de vez en cuando.

Si tu producción es inferior a la cifra óptima del 100%, tendrás equipos y empleados parados. Eso reducirá tu eficacia e incrementará el coste unitario de la producción.

Para encontrar tu nivel de producción con el mínimo coste, multiplica tu capacidad de fábrica de Holo-Generador por 100. Ése será tu objetivo de producción. Como se dijo en otro tiempo: "creced y multiplicaos".

9.1.1.4 Marketing

Aunque algunos cínicos lo comparan con ponerse el pijama a mediodía, el marketing genera demanda para un producto. El dinero asignado al marketing puede funcionar de manera ligeramente distinta al resto de áreas, porque las otras compañías pueden obtener resultados positivos de tus técnicas de marketing y tú puedes beneficiarte de las suyas.

Esto es así porque, independientemente de la persona que pague la publicidad, habrá más consumidores y empresas que obtendrán información de los Holo-Generators.

Si asignas más dinero a tus promociones de marketing, habrá más consumidores que conocerán el Holo-Generador especial que produces y que todo el mundo debe tener.

10. EJEMPLO PRÁCTICO

En el proceso de realización de este documento se va a conocer paso a paso el funcionamiento de los elementos o ventanas de las respectivas pantallas y como se desarrolla la simulación dentro de la plataforma virtual a fin, lo cual indicare a través de un ejemplo práctico, explicando cada etapa del simulador y su semejanza con la creación y toma de decisiones empresariales.

En el ejemplo propuesto se inicia como un nuevo jugador donde se inicia una nueva partida, el simulador iniciara con una introducción, si el usuario está registrado iniciara en su partida guardada.

10.1 Datos informativos de la empresa

En este caso los datos para comenzar el juego son datos personales los cuales están detallados a continuación:

CUADRO N° 4

DATOS PERSONALES DE LA COMPAÑIA

Nombre y Apellido	Empresa	Número de Jugadores
Elizabeth Collaguazo	Elizabeth Cía. Ltda.	1

Elaborado por: Dario Aguilar

10.2 Ingreso al juego del simulador

Primeramente ingresamos a la página del simulador, procedemos a ingresar el usuario y la contraseña para poder acceder a una nueva ventana que nos permita continuar desarrollando el juego dentro de la plataforma del simulador JA TITAN.

FIGURA N° 33
PANTALLA DE INCIO DEL SIMULADOR



Fuente: Internet del Ja Titan
Elaborado por: Dario Aguilar

Pasó 1: Antes de ingresar al simulador Ja Titán debemos crear una cuenta esto debe tener un nombre o usuario y una contraseña, una vez completados estos datos generales debemos seguir con unas indicaciones básicas el desafío lo cual consiste en que cada competidor pueda obtener decisiones correctas frente a los demás competidores.

FIGURA N° 34

INICIO O BIENVENIDA DEL SIMULADOR



Fuente: Internet del Ja Titan

Elaborado por: Dario Aguilar

Pasó 2: Una vez que ingresamos al simulador Ja Titán después de a ver ingresado el nombre o usuario y una contraseña, una vez completados estos datos generales debemos seguir con unas indicaciones básicas el desafío consiste en que cada competidor pueda obtener decisiones correctas frente a los demás competidores.

Cada decisión que tomemos en el simulador será notificado en nuestro buzón si continuamos o no en la competencia, si deseamos cambiar nuestros datos o modificarlos damos clip “modificar” y se nos pliega la siguiente ventana:

FIGURA N° 35
MODIFICAR LA CUENTA DEL SIMULADOR

Modificar Configuraciones de la Cuenta

Tu puedes modificar el Nombre, Nombre de la Compañía, y toda la información de contacto.

El Nombre del Usuario no puede ser cambiado.

Presiona en **Guardar** para finalizar y enviar los cambios

Configuraciones de la Cuenta

Nombre: Nombre y Apellido

Nombre de la Compañía: Holográfica, "Tu nombre Inc."

Nombre de Usuario:

Otros Usuarios pueden invitarme a sus juegos.

Privacidad: Envíame ocasionalmente boletines de Titan JA por mail.

Envíame ocasionalmente boletines de Junior Achievement por e-mail.

Selección del Desafío

Fecha de Nacimiento: "MM/DD/YYYY"

Institución Educativa: Nombre de la Institución Educativa a la que pertenece

Profesor: Nombre del Profesor que te introdujo a Titan JA

Información de Contacto

Dirección 1:

Dirección 2:

Ciudad:

Estado o Provincia:

País: ▼

Zip o Código Postal: "78229" or "L8K 1C2"

Teléfono: "(123) 456-7890"

Fax: "(123) 456-7890"

Correo Electrónico:

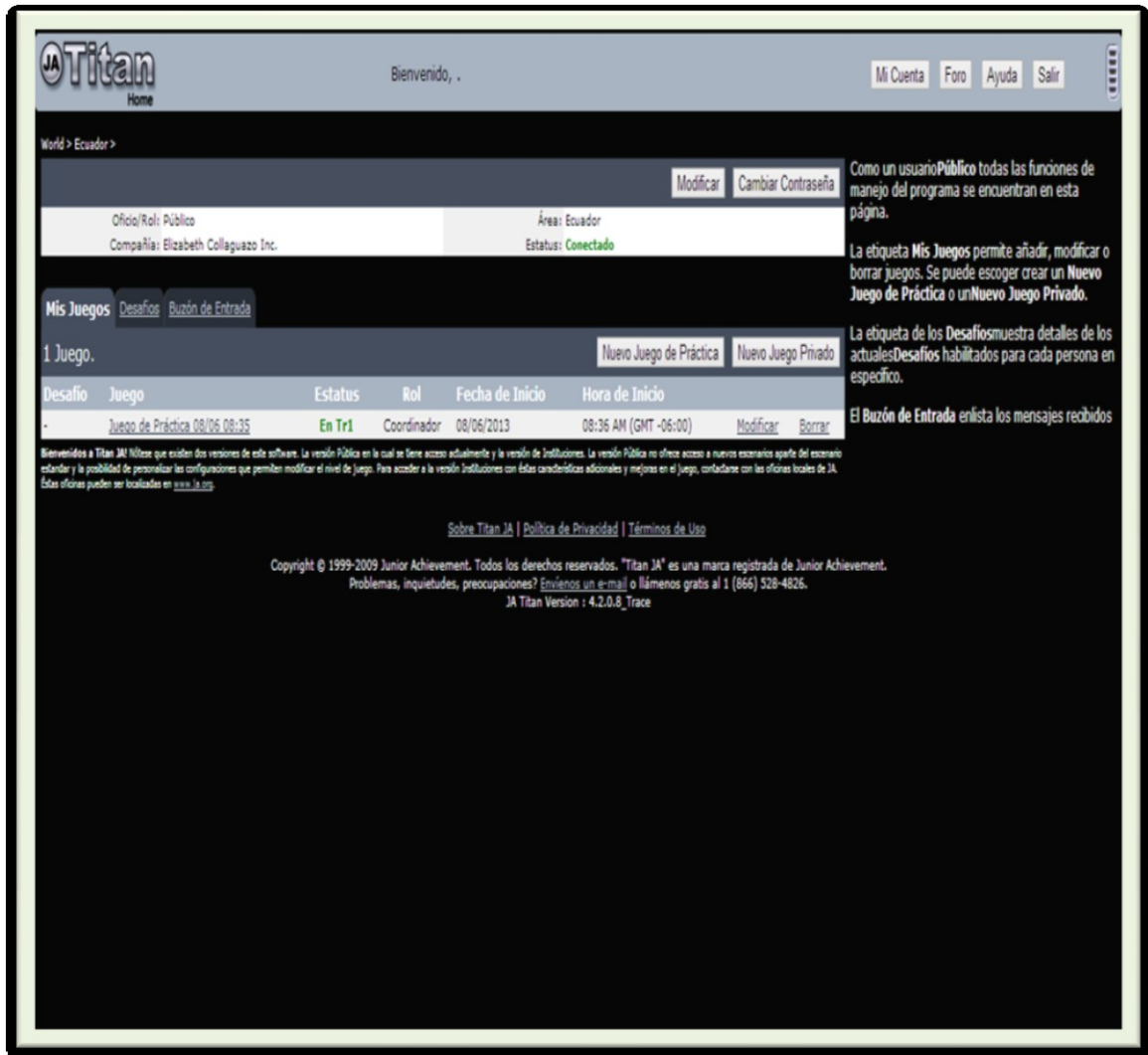
Sitio Web:

Fuente: Internet del Ja Titán

Elaborado por: Dario Aguilar

Si los participantes desean modificar o no han llenado los datos que nos piden al principio se los puede modificar y seguir completando los espacios vacíos y damos clic en guardar y automáticamente se guardan los cambios que hemos modificado.

FIGURA N° 36
DESAFIOS DENTRO DEL SIMULADOR



Fuente: Internet del Ja Titan

Elaborado por: Dario Aguilar

Pasó 3: Una vez que ya tenemos todos los datos llenados o completados damos click “en juego de práctica” para comenzar con el juego del simulador, nos aparece una ventana donde nos sale que personas no más están participando y los puestos o posiciones que tiene cada participante.

FIGURA N° 37

NÚMERO DE PARTICIPANTES DENTRO DEL SIMULADOR

The screenshot shows the JA Titan game interface. At the top, there is a navigation bar with the JA Titan logo, a 'Home' link, and a 'Bienvenido, .' message. On the right, there are links for 'Mi Cuenta', 'Foro', 'Ayuda', and 'Salir'. Below the navigation bar, the current game session is identified as 'World > Ecuador > Juego de Práctica 08/06 08:35'. The main content area is titled 'Juego de Práctica 08/06 08:35' and includes buttons for 'Jugar', 'Finalizar Juego', and 'Modificar'. The game settings are displayed in two columns: 'Estado: En Q1', 'Duración del Juego: Corto (5-15 periodos)', 'Comienzo: 08/06/2013 08:36AM MDT', 'Escenario: Estandar', 'Computadora AI: Fácil', 'Decisiones por Precio, Producción, Marketing, Detalle de Marketing, Inversión de Capital, I&D, Detalle de I&D, Reporte: Donaciones Benéficas', 'Sonido: Apagado', 'Finalizar Periodo: Cuando todas las decisiones estén enviadas', and 'Aleatoriedad: Apagado'. There is also an 'Auto page refresh' checkbox. On the right side, there are two informational text boxes: 'The Ranking tab shows each player's rank within the game through the current quarter.' and 'The Reports tab allows you to view and print Industry and Company Reports.' Below the settings, there are two tabs: 'Tabla de posiciones' (selected) and 'Reportes'. The 'Tabla de posiciones' tab shows '3 Jugadores' and a table with the following data:

Posición	Jugador	Compañía	Ind. Desem.
1		Elizabeth Collaguazo Inc.	100
2	Computadora	SYSTEM Inc.	100
3	Computadora	Facht Paupers	100

At the bottom of the interface, there are links for 'Sobre Titan JA', 'Política de Privacidad', and 'Términos de Uso'. Copyright information is provided: 'Copyright © 1999-2009 Junior Achievement. Todos los derechos reservados. "Titan JA" es una marca registrada de Junior Achievement. Problemas, inquietudes, preocupaciones? Envíenos un e-mail o llámenos gratis al 1 (866) 528-4826. JA Titan Version : 4.2.0.8_Trace'.

Fuente: Internet del Ja Titan

Elaborado por: Dario Aguilar

Para comenzar con el juego debemos dar click en “Jugar” y nos aparece la ventana con todas las indicaciones que debemos hacer en la plataforma virtual, en donde nos dan indicaciones para poder tomar las decisiones adecuadas.

Primero nos va a dar indicaciones el gerente de la oficina junto con el presidente de la junta directiva que nos dan la bienvenida damos click en la “x” para poder continuar con la ventada siguiente.

FIGURA N° 38
MÓDULO DE PLAN DEL SIMULADOR



Fuente: Internet del Ja Titan

Elaborado por: Dario Aguilar

Pasó 4: En esta ventada tenemos que tener en cuenta cada decisión que vamos a tomar dentro de cada pestaña se le puede cambiar de acuerdo a los cambios que van a tomar, si nosotros tenemos o estamos de acuerdo damos clip en “Enviar” para que de esta manera poder saber si estamos tomando las decisiones correctas y nos llegara un mensaje a nuestro buzón de entrada para ver si continuamos o no en la competencia.

Donde debemos tomar muy en cuenta:

- Utilidades retenidas 50%
- La demanda potencial de 10%
- Suministro potencial de 10%
- Productividad 10%
- Cuota de mercado 10%
- Growth 10%

FIGURA N° 39
DECISIONES DEL SIMULADOR



Fuente: Internet del Ja Titan

Elaborado por: Dario Aguilar

Una vez que nosotros hemos tomado las decisiones correctas dentro del módulo del plan los participantes que este dentro del juego las cuales tenemos un mismo capital que es para todos de ahí cada competidor deberá tener el manejo adecuado del dinero que tenemos para invertir, una vez que hemos completado la pestaña del plan y enviado las decisiones en la plataforma virtual nos vamos a la siguiente pestaña que es la de **“Reportes”**.

FIGURA N° 40
MODULO DE REPORTES



Fuente: Internet del Ja Titan

Elaborado por: Dario Aguilar

Pasó 5: En esta pestaña nos informa de cómo estamos posicionados en la industria o compañía de la que estamos a cargo el manejo de los artículos que estamos ofreciendo como es el caso del Holo-generador, dentro de los reportes tenemos algunas pestañas como unidades, dólares, productividad y economía si nosotros damos click en cada una de las pestañas detalladas tenemos un detalle de cómo esta nuestra empresa en el mercado, para que de esta manera no tener ningún tipo de inconvenientes dentro de la plataforma virtual.

FIGURA N° 41
INFORMACIÓN DE REPORTE



Fuente: Internet del Ja Titan

Elaborado por: Dario Aguilar

Una vez que hemos completado todos los pasos que están dentro de la pestaña de **REPORTES**, damos el siguiente paso que es la pestaña de “Análisis”

Pasó 6: En este paso dentro de esta pestaña tenemos cuatro ítems que si nosotros damos clip en cada una de estas pestañas nos informa los gráficos o colores donde el color rojo nos refleja la capacidad que tenemos en la compañías el color verde la producción que tenemos en la empresa de esta manera sabemos cómo estamos con respecto a la capacidad y producción de nuestra empresa.

FIGURA N° 42
MÓDULO DE ANALISIS



Fuente: Internet del Ja Titan

Elaborado por: Dario Aguilar

Nota: Una vez que hemos completado todas las pestañas del módulo de análisis pasamos a la pestaña de “Producción”.

Pasó 7: En este módulo nos da a conocer las características de los diferentes productos que nosotros ofrecemos o vamos a dar a conocer una vez q nosotros escogemos el producto podemos dar el color de acuerdo a lo solicitado siempre y cuando sabiendo jugar con los números para no invertir mucho y no tener ningún declive en el mercado y poder seguir en la competencia.

FIGURA N° 43
MODULO DE PRODUCCIÓN



Fuente: Internet del Ja Titan
Elaborado por: Dario Aguilar

FIGURA N° 44
CARACTERÍSTICAS DE PRODUCTOS DENTRO DE LA PLATAFORMA VIRTUAL



Fuente: Internet del Ja Titan
Elaborado por: Dario Aguilar

Una vez que hemos completado todas las fases de la plataforma virtual después de haber tomado una buena decisión en equipo o si en este caso estamos jugando solo, regresamos al primer paso para poder enviar y esperar los resultados si tomamos bien la decisión damos click en “**ENVIAR**” y como se explicó al inicio, esperamos que nos llegue los resultados al buzón de entrada a ver si somos capaces de tomar una buena decisión a futuro en el manejo de los simuladores de negocios.

9.2 Análisis final

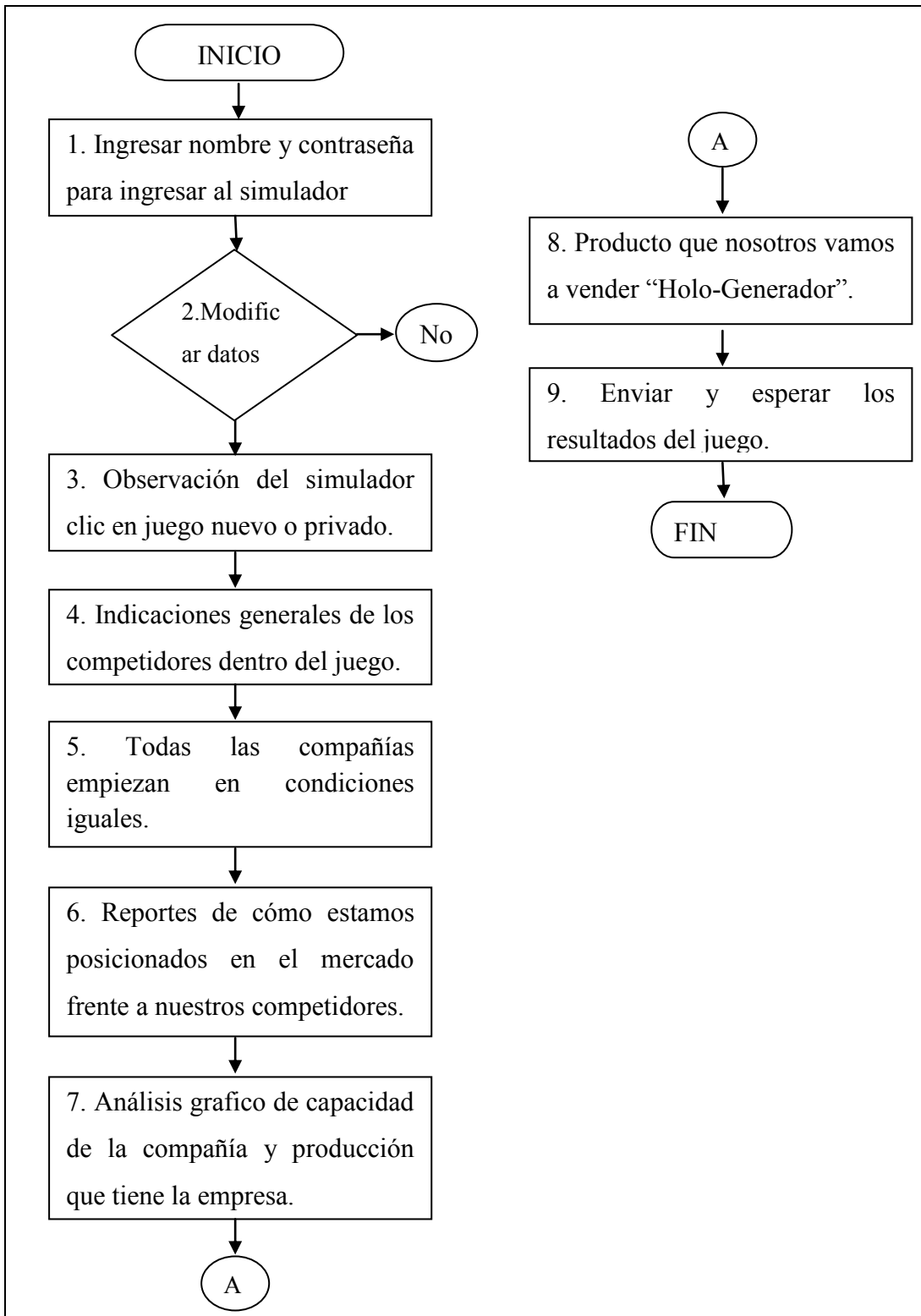
Tras analizar la exitosa trayectoria de esta empresa, los estudiantes que estaban participando en este caso participe, damos por finalizada la competencia, volvemos a la vida normal y dedicación a nuestros estudios. La verdad es que ha sido una competición emocionante para desarrollar estrategias.

Esperamos que esta plataforma virtual les sirva a futuro a nuestros compañeros estudiantes universitarios a la creación de nuevas empresas y demostrar sus habilidades y destrezas empresariales.

No olvidemos que la plataforma virtual de simulación de negocios JA TITAN pone a su disposición todas las herramientas y asesoramiento que puedas necesitar para poner en marcha las decisiones y estrategias que vayan a tomar en las empresas a futura mediante este simulador.

FIGURA N° 45

FLUJO GRAMA DE PASOS DEL SIMULADOR JA TITAN



Elaborado por: Dario Aguilar

CONCLUSIONES

- La elaboración de un manual será un material muy importante para el desarrollo y la manipulación del software si la universidad llegara adquirir el software JA TITAN.
- Esto será desempeñado en torno a los conocimientos adquiridos en las aulas, con ayuda de las materias adquiridas de cada docente del plantel las mismas que han de construir una herramienta importante para el desarrollo que beneficiara tanto a los alumnos y profesores de nuestra institución.
- El detallar los contenidos de cada módulo del software JA TITAN fue muy difícil ya que para esto hay que abrir una cuenta en el software, para poder manipular tanto los estudiantes como los docentes, detallando las funciones básicas del software.
- Esta investigación realizada en la conceptualización de los temas detallados en el marco teórico, servirá de apoyo para diversas consultas a los estudiantes que indagan contenidos sobre el uso de simuladores de negocios.
- Al presentar en el manual el modo de uso con un ejemplo práctico, se detalla paso a paso el funcionamiento del simulador Ja Titan mostrando de forma sencilla y lo divertido que es su manipulación.
- También podemos mencionar que dentro de la simulación virtual se desarrolla las capacidades de los estudiantes enfocados en el análisis y obtener referencias básicas para tomar mejores decisiones al momento de crear y dirigir su propia empresa.

RECOMENDACIONES

- Si se adquiere el software lo más recomendable sería que tenga una continua actualización y se estén revisando los módulos por parte de la persona encargada para que de este modo el software funcione bien.
- El manual propuesto en la elaboración de la tesis debería ser entregado a cada uno de los estudiantes y docentes que lo vayan a manipular para que dicho software tenga un buen funcionamiento.
- Realizar una limpieza periódica del área total del laboratorio de computación, esto con la finalidad de que agentes dañinos como son el polvo y la humedad no afecten a los equipos computacionales ya que estos representan graves daños para los dispositivos electrónicos.
- Establecer avisos en paredes y lugares visibles, en los cuales se detallen normas de conducta al interior del laboratorio como prohibir el ingreso al laboratorio con alimentos o bebidas.
- Ejecutar tareas de monitoreo periódicamente a los equipos del laboratorio de computación, con el objetivo de verificar el buen funcionamiento de los mismos.
- Se debe fomentar estas iniciativas a las demás carreras, en vista de que la única necesidad para fortalecer la vinculación con la comunidad, no solo es en la carrera de Ingeniería Comercial.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

BIBLIOGRAFÍA CITADA

- STEINER, George, *Profesor de Estadística para la Administración, Planificación en la Gestión Administrativa*. México, Editorial 2003. 9 NA
- IZQUIERDO, Francisco Javier Palom. *Técnicas actualizadas de organización administración*. Editorial 2009 Index "Madrid Barcelona"
- CASTILLO Cruz, Edgar y QUESADA Carvajal, Carlos. *Manual de Capacitación para Emprendimientos Rurales*. San José (Costa Rica): disa. S.A., 2001. 122p. ISBN: 9968-860-00-X
- VACA, Sáez. *Innovación tecnológica y reingeniería en los procesos educativo*. Editorial 2011 Barcelona Eumo-Grafic
- MARTINEZ, Walter Murguia. *Las Tics en la educación del futuro*. Editorial 2012. Editex S.A., 2007. 224p. ISBN: 978-84-9771-471-6
- SPURR, William A. *Toma de decisiones en administración*. Editorial 2005. LIMUSA S.A
- BUFFA, El woods. *Dirección de operaciones "problemas y modelos"*. Editorial 2005. LIMUSA_WILEY S.A "MEXICO"
- OROZCO Guzmán, Martha Angélica y CHÁVEZ Alatorre, María de Lourdes. *Informática uno*. México: THOMSON, 2006. 328p. ISBN: 970-686-573-X

BIBLIOGRAFIA CONSULTADA

- CASTILLO C. y ARRIETA X. Referentes *teóricos para el diseño y evaluación de software de apoyo a la enseñanza – aprendizaje de la física. Memorias de la IX Conferencia Interamericana de Educación en Física CIAEF-2006- IACPE. San JOSÉ de Costa Rica. 3 a 7 de julio de 2006.*
<http://www.efis.ucr.ac.cr/varios/ponencias/9referentes%20teoricos.pdf>.
- DÍAZ, Antón, G. *Uso de software educativo de calidad como herramientas de apoyo para el aprendizaje. Jornadas educativas: “La escuela como instrumento de cambio”.* Editorial 2002. IEA, Abril, Caracas. <http://www.academia-interactiva.com/articulos.html>.
- ESQUEMBRE, F. *Creación de simulaciones interactivas en Java: aplicación a la enseñanza de la Física. Pearson – Prentice Hall, España 2004.*
- FRANCO, I, ÁLVAREZ, F. *Los Simuladores, estrategia formativa en ambientes virtuales de aprendizaje.* Revista Virtual Universidad Católica SSN 0124-5821.
http://www.ucn.edu.co/portal/uzine/volumen21/articulos/3_Investigaci%C3%B3n_simuladores.pdf.
- KOFMAN. H. *Integración de las funciones constructivas y comunicativas de las NTICs en la enseñanza de la Física Universitaria y la capacitación docente. Premio del II concurso “Educación en la red”.*
<http://www.educared.org.ar/concurso-2/resenia/pdf/04-kofman.pdf>.
- AMAYA Amaya, Jairo. *Sistemas de Información Gerenciales: HARDWARE, SOFTWARE, REDES, INTERNET, DISEÑO.* 2ª ed. Colombia: Ecoe Ediciones, 2009. 224p. ISBN: 978-958-648-635-4

- AVILA FONT, Ernesto. *Las Nuevas Tecnologías de la Información y comunicación como herramientas necesarias para la formación profesional de los estudiantes universitarios*. Granada (España): ETICANET, Julio del 2003. ISSN: 1695-324X. 173
- CASTELLS, Manuel. *Sociedad del conocimiento: Como cambia el mundo ante nuestros ojos*. Barcelona: UOC Eureca Media SL, Julio del 2005. ISBN: 84-9788-314-4

BIBLIOGRAFIA VIRTUAL

- ACHIEVEMENT, Junior. *Simulador de negocios JA TITAN*. www.jacordoba.com.ar , www.ja.org , www.titan3.ja.org 2006.
- Bradley, P. *La historia de la simulación en la educación médica y el posible futuro directions*. Plymouth, Reino Unido: PeninsulaMedicalSchool.Paul.bradley@pms.ac.uk. 2005.
- Cabrera, F. "*Desarrollo de simuladores basados en casos y modelación dinámica para el sostenimiento de sistemas de calidad*": Fecha de consulta: 17 de octubre de 2007.
http://dinamicasistemas.mty.itesm.mx/congreso/ponencias_pdf/26.simuladores.pdf
- Escamilla, J. G. *Selección y uso de tecnología educativa*. México: Trillas. Editorial 2000.
- Rosario, J. "*La tecnología de la información y la comunicación (TIC). Su uso como herramienta para el fortalecimiento y el desarrollo de la educación virtual*": Consulta realizada en el archivo del Observatorio para la Ciber- Sociedad. Editorial 2005
- SERVICIO DE RENTAS INTERNAS, SRI. *Las PYMES EN EL ECUADOR* [en línea]. Ecuador: PAGINA WEB DE LA INSTITUCIÓN. COPYRIGHT SRI, 12 de Agosto de 2012. [Fecha de consulta: 25 de Mayo de 2013.] Disponible en: <http://lfhidalgo.com/articulodecano3.pdf>.

- WEST, Alan. 2006. *Manual de Preparación de un Plan de Negocio* [en línea].[s.l.]: INNOVACIÓN Y EMPRENDIMIENTO, Abril de 2006. [Fecha de consulta: 25 de Mayo de 2013]. Disponible en:<http://webdelprofesor.ula.ve/economia/arandes/Web%20de%20la%20Catedra%20de%20innovaci%F2n%20y%20emprendimiento/MANUAL.pd>.
- PONTES, A. *Aplicaciones de las tecnologías de la información y de la comunicación en la educación científica. Segunda parte: aspectos metodológicos*. Revista eureka sobre enseñanza y divulgación de las ciencias, vol. 2, nº 3, 330-343. 102 (2005)
- Rosado L., Herreros J.R., Nuevas aportaciones didácticas de los laboratorios virtuales y remotos en la enseñanza de la física, junio 2005. http://209.85.165.104/search?q=cache:JCAD80KOvJYJ:www.formatex.org/micte2005/286.pdf+%22Nuevas+aportaciones+did%C3%A1cticas+de+los+laboratorios+virtuales+y+remotos+en+la+ense%C3%B1anza+de+la+f%C3%ADsica,+%22&hl=es&ct=clnk&cd=1&gl=co&lr=lang_es
- Teodoro, V.T. (2003). *Modellus: Learning Physics with Mathematical Modelling*. Tesis postdoctoral. Universidad de Nova de Lisboa. Abril de 2008. <http://modellus.fct.unl.pt/mod/resource/view.php?id=334>.

ANEXOS

ANEXO 1
FORMULARIO DE ENCUESTA

UNIVERSIDAD TÉCNICA DE COTOPAXI
UNIDAD ACADÉMICA DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y
HUMANÍSTICAS
CARRERA DE INGENIERÍA COMERCIAL

Objetivo

Encuesta para conocer la necesidad de implementación de un software de simulación de negocios, con el propósito de determinar la situación actual en los estudiantes de la Universidad Técnica de Cotopaxi.

Instrucciones

Para cada pregunta marque con una X la alternativa que mejor describa su actitud, es importante que solo marque una sola opinión en cada pregunta. Solicito conteste con toda libertad.

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

Si

No

Si su respuesta es No, ¿por qué razón? (fin de la encuesta)

.....
.....

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

Alto

Medio

Bajo

Ninguno

3.- ¿Recomendaría Ud. que los simuladores de negocios deben utilizar en el desarrollo para?:

- Computadoras- Laboratorios
- Internet
- Dispositivos Varios
- Otros

4.- ¿Qué tipo de empresas considera o recomiendan que necesitan en el adiestramiento con el uso de los simuladores?

- Privadas
- Público

5.-¿Qué nivel de relevancia le da Ud. Al uso de las ntic´s en el adiestramiento empresarial con el uso de simuladores de negocios?

- Muy importante
- Medio importante
- No es importante

6.-¿En qué áreas considera Ud. que se deben utilizar las ntic´s dentro de los simuladores de negocios?

- Finanzas
- Marketing
- Administración
- Talento Humano

7.- ¿Cree que el uso de simuladores de negocios dentro de la universidad mejora el nivel de conocimiento académico en los alumnos?

- Si
- No

8.- ¿En qué nivel considera necesario que se empiece a utilizar los simuladores de negocios en la carrera de Ingeniería Comercial?

- De primero a tercer nivel
- De cuarto a sexto nivel
- De séptimo a noveno nivel
- Todos los niveles

GRACIAS POR SU COLABORACIÓN