



Universidad Internacional de La Rioja
Facultad de Educación

Trabajo fin de máster

**[Evaluación pedagógica de
la aplicación de recursos
interactivos en la enseñanza
de la Economía. Análisis del
caso práctico YBT]**

Presentado por: Jaime Pérez García
Línea de investigación: Recursos de Simulación
Director/a: Jesús Megías López

Ciudad: Las Palmas de Gran Canaria
Fecha: 04/06/2014

Resumen

El desarrollo actual de las nuevas tecnologías de la información y la comunicación en el ámbito de la educación, provoca constantes cambios en la metodología, los procedimientos y los recursos utilizados en el aula. Como consecuencia de esta evolución, se plantean diferentes herramientas que hagan del proceso enseñanza-aprendizaje, un proceso cada vez más atractivo, práctico y más adecuado a las circunstancias que rodean, tanto a los alumnos como a los docentes.

Este trabajo de investigación se fundamenta en el análisis de uno de estos recursos innovadores, que busca acercar la realidad estudiada en conceptos teóricos al aula, mediante una simulación empresarial llamada *Young Business Talents*, donde los alumnos son los protagonistas. Se presentaran los resultados obtenidos de haber aplicado esta metodología en alumnos de 1º de Bachillerato en el marco de la asignatura de Economía. Con este estudio se pretenderá llegar a conclusiones sobre la adecuación de esta herramienta para la enseñanza de esta materia, en este nivel educativo.

Palabras Clave: **Young Business Talents, simulación empresarial, recurso didáctico, Tecnología de la información y de la comunicación.**

Abstract

The current development of new technologies of information and communication in the field of education, leads to constant changes in the methodology, procedures, and resources used in the classroom. As a result of this evolution, there are different tools that make the process teaching and learning, a process more attractive, practical and most suitable to the circumstances surrounding, both students and teachers.

This research work is based on the analysis of one of these innovative resources, which seeks to bring closer the reality studied in theoretical concepts into the classroom, through a business simulation called *Young Business Talents*, where the students are the protagonists. Presented the results obtained after applying this methodology in students of 1º of Bachillerato in the context of the subject of economics. This study will pretend to reach conclusions on the adequacy of this tool for the teaching of this matter, at this level of education.

Keywords: **Young Business Talents, business simulation, teaching resources, information and communication technology.**

INDICE

1. Introducción y justificación.....	4
2. Objetivos de la Investigación.....	7
3. Marco teórico.....	8
3.1 Introducción.....	8
3.2 La simulación como método de enseñanza-aprendizaje.....	9
3.3 Modelos de simulación.....	11
3.4 La simulación empresarial en el entorno de la competencia.....	13
3.5 Ventajas y limitaciones de un simulador empresarial.....	15
3.6 Young Business Talents.....	17
3.6.1 Descripción del simulador.....	17
3.6.2 Metodología del Simulador.....	18
3.6.3 Objetivos docentes y didácticos.....	21
4. Metodología.....	24
4.1 Estudio de caso.....	24
4.1.1. Colegio Atlantic School Garoé.....	26
4.1.2. Los alumnos.....	27
4.2 Proceso de la investigación.....	28
4.3 Descripción del Trabajo de Campo.....	30
5. Análisis de resultados.....	31
5.1 Experiencias docentes, como justificación de uso del simulador.....	31
5.2 Adecuación del Simulador al currículo de la asignatura.....	32
5.3 Adecuación del Simulador a las características de los alumnos.....	33
5.4 Valoración del Simulador por parte de los alumnos.....	38
5.5 Competencias y habilidades adquiridas durante la simulación.....	40
6. Propuesta práctica de intervención.....	44
6.1 Estructura de la práctica.....	44
6.2 Objetivos de la práctica.....	45
6.3 Contenidos y metodología de la actividad.....	46
6.4 Temporalización y evaluación de la actividad.....	48
7. Conclusiones.....	51
8. Prospectiva.....	54
9. Referencias Bibliográficas.....	55
10. Anexos.....	57

1. Introducción y Justificación

La sociedad en la que vivimos en este momento, sufre importantes y drásticos cambios en lo referente a las posibilidades de comunicación y uso de las nuevas tecnologías. Podríamos decir que estos progresos o avances en este sentido influyen en las diferentes profesiones, ya que tiene que haber personas capaces de saber introducir estas modificaciones y sacar partido de ellas.

La evolución de las nuevas tecnologías (Castells, Manuel 1996), están creando constantemente herramientas de interacción entre millones de personas, creándose así multitud de comunidades virtuales y relaciones donde la información viaja a velocidades increíbles y las posibilidades de aprender son amplísimas .

En este proceso también la educación se ve influida y en constante transformación por estas nuevas herramientas que van surgiendo y modificando el entorno, la manera de actuar, de pensar y los procedimientos a desarrollar en la labor docente.

Los cambios más sustanciales son la influencia en la metodología de los profesores, los papeles, tanto de docentes como de alumnos, la modificación de los contenidos didácticos, y por supuesto la dificultad a la hora de conseguir rigor científico en todas estas herramientas.

Cuando se habla del cambio del papel del profesor en el aula se hace referencia a la idea de que éste tiene la necesidad de formarse continuamente o de forma permanente, ya que la tecnología está en constante actualización e innovación (Blázquez F. 2001). En este sentido adquiere mucho valor para el profesor los nuevos canales de comunicación que le permiten relacionarse con colegas con los que compartir sus experiencias, sus experiencias, sus problemas y “estar al día”.

La labor del profesor se hace más profesional, más creativa y exigente. Su trabajo le va a exigir más esfuerzo y dedicación. Ya no es un orador, un instructor que se sabe la lección, ahora es un asesor, un orientador, un facilitador o mediador que debe ser capaz de conocer la capacidad de los alumnos, de evaluar los recursos y los materiales existentes o, en su caso, de crear los suyos propios.

El nuevo profesor debe de ser capaz de crear un ambiente favorable al aprendizaje basado en el dialogo y la confianza. En este ambiente propicio, el docente debe actuar como un gestor del conocimiento y orientar el aprendizaje, tanto a nivel general de la clase, como a nivel individual de cada alumno.

Como es evidente, la introducción de recursos innovadores basados en las nuevas tecnologías, no solo modifica la actuación del docente como hemos visto antes,

sino que los alumnos deben también desempeñar un papel diferente al que hasta entonces han venido desarrollando. Estos deben enfrentarse, de la mano del profesor a una nueva forma de aprender, al uso de nuevos métodos y técnicas. De la misma forma que los profesores, los alumnos deben adaptarse a una nueva forma de entender la enseñanza y el aprendizaje. El alumno desde una posición más crítica y autónoma, ya sea de manera individual o en grupo, debe aprender a buscar la información a procesarla, es decir, seleccionarla, evaluarla y convertirla, en última instancia en conocimiento.

Sin embargo, y aunque las investigaciones sobre los efectos de las TIC's en el aprendizaje no son homogéneas, se han comprobado algunas ventajas que, aunque de forma desigual, pueden favorecer el aprendizaje, tales como: Un aumento del interés por la materia estudiada, mejora de la capacidad para resolver problemas o conflictos, facilidad para trabajar en grupo y comunicar sus ideas, adquisición de mayor confianza en sí mismos, aumento de la creatividad y de la imaginación. "Las nuevas tecnologías de la información y de la comunicación se han convertido en una herramienta insustituible y de indiscutible valor y efectividad en el manejo de la información con propósitos didácticos" (Canos y Maurí, 2005, p.87)

Los simuladores empresariales son herramientas que intentan acercar al alumno de la manera más real posible a los conflictos y circunstancias en los que se desenvuelven las empresas, el estado y las familias. Todas estos aspectos se trabajan desde un punto de vista teórico en la asignatura de economía, pero las habilidades que te aporta el poder enfrentarte a una realidad empresarial, aunque sea simulada, son muy enriquecedoras y los alumnos deben tener oportunidad de adquirirlas.

En palabras de Crawford (2003), una simulación no es un ejercicio mecánico, ni un medio de -embotellar- la realidad, son que es una forma de rebotar nuestras ideas y valores en contra de la realidad y ver cómo se recuperan.

Percibiendo las necesidad actuales de la metodología en las aulas en este momento y considerando que esta herramienta puede reunir las condiciones necesarias para ser un recurso educativo novedoso y actual, en la vanguardia del uso de las nuevas tecnologías, que dote al docente de la capacidad de trasmitir los conocimiento de una manera atractiva y profunda e implicando en la mayor medida posible al alumno, se considera interesante investigar dicha herramienta y su efectividad en la enseñanza de la materia de Economía y Economía de la Empresa en el Bachillerato de la rama de las Ciencias Sociales.

Son múltiples las posibilidades de este trabajo, ya que al poder comprobar con datos reales la utilidad de la herramienta, podemos extrapolar el resultado a

herramientas similares e incluso en la enseñanza de otras materias en la etapa educativa de la eso y bachillerato.

Son variados los diferentes recursos didácticos parecidos al simulador empresarial objeto de estudio que se han ido implantando e incorporando a la práctica docente, tales como “Gazillionare”, juego de simulación empresarial que utiliza la ciencia ficción para crear un escenario interplanetario y donde los usuarios son propietarios de empresas galácticas que toman decisiones. El juego lo gana la empresa que más beneficios obtienen, fruto de la gestión empresarial, “Innovu”, juego donde el alumno debe ser capaz de sacar adelante negocios innovadores, mediante el desarrollo de diferentes estrategia posibles, o el juego de simulación ofrecido por Achievement junior, que simplifica el concepto de empresa al poder decidir únicamente sobre la variables del dinero invertido en publicidad, I+D, cantidad y precio del producto.

Todas estas herramientas se crean a partir de la evolución de las herramientas de la información y comunicación que se está produciendo en los últimos años, y la implantación de las mismas a la educación. Por supuesto papel clave lo juega la aparición de internet y su utilización en las aulas. Cada vez más, los simuladores empresariales no son solo una metodología de formación exclusiva de las universidades y empresas, sino que poco a poco van apareciendo recursos adaptados a diferentes edades que en base a una simulación aportan mucho en el proceso de enseñanza.

2. Objetivos de la Investigación

El principal objetivo de este trabajo y sobre el que giran toda la investigación es el siguiente:

- Realizar un análisis de la adecuación del simulador empresarial Young Business Talents, como recurso didáctico y herramienta para la enseñanza de la Economía en 1º y 2º de Bachillerato en el Colegio Garoé de Las Palmas de Gran Canaria.

Para conseguir este objetivo principal, será necesario antes la obtención de los siguientes objetivos específicos que ayudarán de manera fundamental en la redacción de las conclusiones del trabajo de investigación.

- Analizar la validez de un simulador empresarial como posible estrategia de enseñanza-aprendizaje.
- Adecuación de este tipo de herramienta para los alumnos de bachillerato del Colegio Garoé.
- Analizar la capacidad del centro educativo y del profesorado para la puesta en marcha y el posterior desarrollo de la herramienta en el aula.
- Conocimiento en profundidad de la herramienta Young Business Talents, así como su aplicación educativa y su complementariedad con la materia en el aula.

3. Marco Teórico

3.1 Introducción

Las diferentes posibilidades que presenta la enseñanza de la economía tanto en la Educación Secundaria como en el Bachillerato hace que cada vez se presenten nuevas e interesantes alternativas que facilitan y hacen más atractiva la práctica de la docencia de esta asignatura tanto para los alumnos como para los profesores.

Partiendo de la base de que se busca una educación personalizada que atienda correctamente la diversidad de alumnos, se trata de trabajar la idea de que el estudiante es el verdadero protagonista de su aprendizaje, mediante la aplicación en el aula de una metodología participativa y operativa como exigencia para conseguir una correcta educación. Es más, hay autores que defienden que solo consiguiendo en los alumnos la capacidad de que ellos mismos construyan su aprendizaje se consigue que realmente aprendan, por ejemplo Paulo Freire (1978) dice:

“... en el proceso de aprendizaje, sólo aprende verdaderamente, aquel que se apropiá de lo aprendido, transformándolo en aprehendido; con lo que puede, por eso mismo, reinventarlo, aquel que es capaz de aplicar lo aprendido / aprehendido, a las situaciones existenciales concretas. Por el contrario aquel que es “llenado” por otro, de contenidos cuya inteligencia no percibe, de contenidos que contradicen su propia forma de estar en su mundo, sin que sea desafiado, no aprende.” (p.57)

Si partimos de que el aprendizaje es una tarea que principalmente debe realizar el alumno, debemos utilizar la metodología que haga de él un personaje activo e involucrado en este proceso, siempre contando evidentemente con la ayuda del docente, que sobretodo se ocupará de trasmitirle la motivación suficiente y le guiará en su conocimiento para que no sea un mero receptor pasivo de la información. Para ello se observan diferencias claras en las características de los profesores que utilizan la metodología tradicional y los que utilizan la metodología participativa y operativa.

Tabla 1: Tipos de Metodología

METODOLOGÍA TRADICIONAL	METODOLOGÍA PARTICIPATIVA
POSEE EL SABER	PROMUEVE EL SABER
TOMA LAS DECISIONES	ENSEÑA A TOMAR DECISIONES
SE HACE ESCUCHAR	SABE ESCUCHAR Y HACE HABLAR
TRABAJA CON INDIVIDUOS	TRABAJA CON EL GRUPO
IMPONE Y SANCIONA	MOTIVA Y ESTIMULA

Unir (2008).Didáctica General. Tema 3 . Elaboración Propia

De esta manera la educación personalizada, se entiende como una adecuación a cada alumno de los contenidos a sus capacidades particulares, también como; “conjunto de estímulos educativos que tienden a configurar en el educando un peculiar modo de ser y de reaccionar”. (García Hoz, 1993. P.207).

Para poder llegar al análisis del Young Business Talents como herramienta adecuada para la docencia de la asignatura de Economía en la Eso y en bachillerato, tendremos que detenernos en primer lugar en la aclaración de conceptos fundamentales y necesarios sobre los que se cimentará nuestra investigación y sus posteriores conclusiones.

Los orígenes de la práctica de la simulación, se remontan, como dice Jones (1995) al ejercito prusiano del siglo XIX. No estaban satisfechos con el modo habitual de reclutar oficiales, al ver la típica entrevista y los test no eran suficientes; de ahí que decidieran utilizar la simulación y el juego para poder evaluar el comportamiento de cada candidato ante una situación determinada, en lugar de preguntarle oralmente lo que haría en tal circunstancia.

Más recientemente se ha empezado a producir una intersección entre simulaciones militares y aquellas relacionadas con el mundo de los negocios y la empresa. Independientemente de los términos que en cada caso se hayan utilizado como war games, business games, etc. Los objetivos de cada simulación se centran fundamentalmente, en el proceso seguido en lugar de fijar su atención en los resultados finales obtenidos.

3.2 La simulación como método de enseñanza-aprendizaje

La simulación es una forma de enseñanza - aprendizaje en el sentido de que el aprendizaje, tal y como lo describe Brookfield (1983, p.57), es “una oportunidad que se les da a los estudiantes de adquirir y aplicar habilidades y sentimientos de conocimiento en un entorno inmediato y relevante”, de manera que los estudiantes están en contacto directo con lo que van a aprender y no solamente pensar en ello o considerar la posibilidad de llegar a hacer algo con los conocimientos adquiridos.

Mientras que para unos autores, la simulación es una técnica docente, otros se refieren a ella como una metodología. Sea como fuere, la simulación permite a los alumnos experimentar con la realidad, sin necesidad de encontrarse en situaciones de riesgo o peligro por los resultados que se pueden obtener. Los estudiantes participan activamente en actividades previas, posteriores y aquellas requeridas durante la simulación propiamente dicha. Se ejercitan en el trabajo en equipo de manera

cooperativa a la vez que practican y por lo tanto mejoran, los conocimientos matemáticos y por supuesto económicos.

El empleo de la simulación permite acelerar el proceso de aprendizaje y contribuye a elevar su calidad. No puede constituir un elemento aislado del proceso docente, sin un factor integrador, sistémico y ordenado de dicho proceso. Su utilización debe tener una concatenación lógica dentro del Plan Calendario de la Asignatura que se corresponda con las necesidades y requerimientos del Plan de Estudio y de los Programas Analíticos de las diferentes asignaturas. Salas (1995).

Durante la enseñanza-aprendizaje, los diversos tipos de simulación disponibles pueden utilizarse no sólo para el mejoramiento de las técnicas de detección de un problema o conflictos, tratamiento y de resolución de problemas, sino también para mejorar las facultades personales y de relaciones humanas, donde en ocasiones pueden ser más eficaces que muchos métodos tradicionales, todo lo cual está en dependencia fundamentalmente de la fidelidad de la simulación.

La simulación posibilita que los educandos se concentren en un determinado objetivo de enseñanza; permite la reproducción de un determinado procedimiento o técnica y posibilita que todos apliquen un criterio normalizado. Salas (1995).

A su vez López de Munain (2005), también hace hincapié en la idea de que la simulación no puede resultar una actividad o procedimiento fuera del contenido de la asignatura o de la programación de la misma: El uso de la simulación en el proceso educativo contribuye a mejorar la forma en que el alumno aprende los temas y generar en él un conjunto de habilidades que posibiliten su preparación para su actuación posterior. Pero la simulación no puede constituir un elemento aislado del proceso, sino debe ser parte de un método educativo sistemático y ordenado.

Hay que recordar que es un requisito *sine qua non*, que el empleo del simulador tiene que estar en estrecha correspondencia con las exigencias y requerimientos del Plan de Estudio y su planificación consecuente con el Calendario y en el Sistema de Evaluación de la Asignatura. No se puede olvidar que se trata de una herramienta complementaria a la metodología utilizada en el aula de manera tradicional, y por lo tanto debe estar supeditada a la programación realizada a principio de curso.

A continuación exponemos tanto los requisitos necesarios para hacer uso de un simulador empresarial como los diferentes valores que aporta:

Tabla 2: Requisitos y Valores de un simulador empresarial

	REQUISITOS	VALORES
SIMULADOR COMO MÉTODO DE APRENDIZAJE	Elaboración de guías orientadoras para los educandos y guías metodológicas para los profesores	El alumno tiene una visión global del funcionamiento de una empresa o entidad empresarial.
	Demostración práctica inicial a los educandos por parte del profesor	Aprende descubriendo por sí mismo en un proceso de error y rectificación.
	Ejercitación del educando de forma independiente.	Flexibilidad, metodología aplicable a distintos colectivos y sistemas de formación
	Si el simulador, requiere trabajo en equipo, debe ser suficientemente ejercitado	Formación y evaluación por competencias.
	Evaluación por el profesor de los resultados alcanzados	Dar respuesta a las necesidades de personal cualificado que demandan las empresas

Prodetur. Diputación de Sevilla (2009) Elaboración Propia

3.3 Modelos de simulación

Para adentrarnos en una posible clasificación de los métodos de simulación utilizados en la enseñanza, nos hacemos eco de la realizada por Taylor (1991), donde divide las posibles simulaciones en cuatro tipos diferentes: el estudio del caso, el role-playing, la simulación mediante el juego y la simulación a través de una máquina. Esta clasificación está hecha en orden al nivel de abstracción necesario en cada una. Por supuesto todas ellas tienen en común que representan simplificaciones más o menos exhaustivas de la realidad a la que hacen referencia. A continuación los describimos brevemente:

Tabla 3: Tipología de los juegos de simulación

TIPOLOGÍAS DE JUEGOS DE SIMULACIÓN	Estudio del caso	Hace referencia al estudio de casos reales, que se han dado en algún momento o que se dan en la realidad. Tales como empresas reales, situaciones particulares, o realidades que tienen una problemática interesante para el desarrollo de contenidos determinados.
	Role playing	En esta simulación los participantes representan personajes en situaciones reales simuladas, que contienen una problemática determinada. Su relación con la realidad es menor que en el estudio de el caso.
	Juegos de simulación	Representa una situación determinada, en la que el alumno debe de tomar decisiones muy concretas. Su relación con la realidad dependerá del rigor o la calidad del juego o concurso.
	Simulación a través de una máquina	Técnica que se basa en la utilización de una máquina y variables sobretodo cuantitativas, probabilidad, teoría de juegos, o azar

Salas R. y Ardanza P. 1995;9(1-2) Elaboración Propia

A su vez podemos desarrollar otra manera de clasificar las simulaciones, que es mediante la importancia del tiempo en el desarrollo de la misma. Se dice que una simulación es estática si en el modelo no juega ningún papel el transcurso del tiempo, mientras que en la dinámica, el tiempo es una de las variables importantes del mismo.

En la simulación estática resulta muy sencillo comparar distintas estrategias ante las mismas condiciones del azar, mientras que esto es más complicado en simulación dinámica, exigiendo un trabajo mayor de planificación. Por ejemplo, la simulación empresarial, basadas en la toma de decisiones sería una simulación dinámica, ya que el escenario en que se mueve la empresa e incluso ella misma va cambiando de manera que las decisiones que valieron anteriormente, quizás más tarde ya no sirven.

Todos estos modelos de simulación pretenden lo mismo, que es trasladar al aula una realidad que se encuentra fuera y en ocasiones muy lejos. También en cierta medida potencian el trabajo en equipo y por supuesto desarrollar en los alumnos el aprendizaje metacognitivo.

El término metacognición en educación hace referencia al conocimiento que se posee sobre el propio conocimiento (Orozco, R. 2008), el cuál es a su vez producto de una habilidad que también parece ser especial y exclusivamente humana, tener la capacidad de sobre si mismo o reflexionar y poder analizar los propios procesos de pensamiento y de conocimiento.

3.4 La simulación empresarial en el entorno de la competencia

Una vez definido el concepto de simulador y las características que posee como recurso didáctico, es bueno contemplar la realidad de la simulación empresarial dentro de una competición o de un concurso y que a su vez sea de carácter nacional e incluso internacional.

El concepto que los alumnos tienen de sí mismos influye ampliamente en la posibilidad de triunfo o fracaso de los mismos (Harter, 1985; Feltz y Petlichkoff, 1983; Marsh, 1985; Roberts et al., 1981). Además, algunas investigaciones ponen de relieve la importancia que tiene la percepción de competencia en la consecución de una participación regular en cualquier actividad (Feltz y Petlichkoff, 1983; Roberts et al., 1981). La percepción de competencias, se considera esencial para la motivación (Duda, 1986; Harter, 1978; White, 1959). Según Harter (1980) el desarrollo de la competencia viene determinado a su vez por la calidad de las vivencias y así, el triunfo lleva al orgullo y a la alegría, mientras que el fracaso da lugar a una cierta vergüenza y a un aumento del nivel de ansiedad.

Como consecuencia de lo que hemos expuesto, es fácil darse cuenta de la importancia que juega la percepción de competencia en el mantenimiento del interés elevado en las clases en las que se trabaja para tener posibilidades de triunfar, así como en el interés por la implicación en la práctica de simulaciones de competición.

Carreiro da Costa y Piéron (1997) encontraron una fuerte relación entre varios aspectos de la motivación y la previsión de la percepción de competencia. En este estudio se distinguieron dos grupos de alumnos y alumnas basándose en la clasificación automática según el nivel de su percepción de competencia en la actividad: un grupo de baja percepción de competencia (25% de la muestra) y un segundo grupo que incluye alumnos de percepción de competencia elevada (75%). Constataron que el grupo de alumnos caracterizado por una percepción de competencia elevada, presentaba una fuerte motivación hacia el desarrollo de las habilidades necesarias para llevar a cabo quedar en mejor puesto u obtener mejores resultados que sus competidores. Estos mismos alumnos se caracterizaban por tener habitualmente más interés por la materia trabajada en general y un mayor afán por aprender. El hecho de constatar la relación positiva entre la percepción de competencia y la motivación intrínseca (Duda, 1986; Harter, 1978) comporta grandes consecuencias pedagógicas.

Es por ello que podemos concluir que el entorno de competencia en el que se puede desenvolver una simulación, lejos de producir desasosiego o tensión, lo que hace es motivar a los alumnos para que lo consigan hacer mejor que sus competidores. Esta competición ha de estar a la vez encauzada por el profesor que guía a los alumnos a través del simulador, ya que es importante que lo vean como un acicate para la buena toma de decisiones que se solicitan, y no como una presión externa que puede producir bloqueo o incluso tensión excesiva. Hablando además de que se trata de un simulador empresarial, donde se trabaja constantemente con empresas competidoras en un mismo sector de la economía determinado, el concepto de competencia, es importante tenerlo claro a la hora de poder desarrollar la vida empresarial.

Una vez que hemos aclarado que la competición puede servir de motivación para los alumnos, podemos reconocer que tipo de motivación promueve más este tipo de recursos.

El punto de partida en el estudio de la motivación lo constituye la dicotomía motivación intrínseca y motivación extrínseca (Herrera F. 2010), especialmente dentro del ámbito educativo, haciendo una distinción respecto a su origen. Parece lógico pensar que, si el estudiante mantiene un deseo o ganas de aprender, este aprendizaje se verá más fortalecido y facilitado que si tuviera que hacerlo desde fuera; es decir, provocado por el ambiente que le rodea.

Sabiendo que el aprendizaje es el resultado de una combinación de ambas (Herrera F. 2010), resulta mucho más productivo, en términos de cantidad y calidad, aquel aprendizaje guiado por una motivación intrínseca; ya que se mantiene por sí mismo, sin necesidad de apoyos externos. Lo anterior, en virtud de que estos tienen un

efecto circunstancial (limitado a la presencia del agente que premia o castiga y que, por tanto, remite en cuanto desaparece); y otro, a largo plazo, ya que pueden debilitar futuras actuaciones. En cambio, la motivación intrínseca sustenta e impulsa el aprendizaje de un modo autónomo, por el propio deseo y voluntad del sujeto.

Podemos identificar la motivación por lograr ser el mejor dentro de una simulación como la motivación de logro (Atkinson, 1978). Su principal objetivo es poner de manifiesto que el motivo que mueve toda acción y dirige la conducta es la consecución competitiva, culminada por el éxito, de un nivel de realización que reporta sentimiento de relevancia al sujeto. De esta forma, la conducta humana orientada al logro es el resultado de un conflicto de aproximación-evitación entre la motivación de lograr el éxito y la motivación de evitar el fracaso (González y Tourón, 1992).

Evidentemente cuando una simulación está encuadrada dentro de una competición y esta concibe una retribución material, monetaria o de prestigio académico o profesional al participante que mejor lo haga, se logra una motivación extrínseca que es una aliciente más que hay que añadir al simplemente intrínseco de querer aprender y a valorar los conocimientos adquiridos con el uso de la herramienta didáctica.

3.5 Ventajas y limitaciones del simulador empresarial

Hay una gran cantidad de opciones, alternativas y caminos posibles para explorar. La simulación es un proceso que en general ha demostrado ser eficiente. Puede usarse para analizar una compleja situación real y así sintetizarla. Un modelo de simulación puede ser estructurado específicamente para resolver problemas que nos interesen. Cuando en una empresa se emplea un simulador, los encargados deben saber de qué trata, cómo funciona y las opciones que nos arroja el final, esto hace que ayude al directivo a optar por opciones o decisiones que le sean más atractivas.

A la hora de trabajar con una simulación empresarial debemos tener en cuenta las ventajas y limitaciones a las que nos enfrentamos y evaluar de manera realista si las primeras son lo suficiente valiosas como para llevar a cabo su aplicación. Se pueden hacer elencos de ventajas y limitaciones, (Cárdenas 2011), realiza una exposición de exhaustiva y contundente, tales como lo que permite y no permite la simulación, las limitaciones que se pueden encontrar a la hora de trabajar con ella, la problemática del proceso temporal, el perfil de las personas que utilicen la simulación, etc.

Es relevante, y además más concreta y sencilla la clasificación de las ventajas y limitaciones de los simuladores empresariales, recogida por Elgood (1993) y Arias-Aranda (2009), a continuación esbozamos las afirmaciones mas importantes.

Tabla 4: Ventajas e Inconvenientes de un simulador empresarial

VENTAJAS	LIMITACIONES
El participante es un agente activo, o sea que es el actor y fuente principal de aprendizaje	Si el docente no está de acuerdo con la filosofía de este tipo de material, y cree que sus estudiantes no serán capaces de lograr lo compuesto, no será eficaz
El problema llega a ser un reto para el participante, con lo que logra la fase de motivación.	Hay una necesidad de conocer los objetivos o funciones del simulador por parte del profesor para que pueda desarrollarlos y trasmitirlos.
Le permite manipular al participante un número reducido de variables.	Diferencia existente entre la realidad y la simulación.
Proporciona explicación sobre los principios involucrados y cómo son afectadas las variables.	El riesgo percibido es menor que la responsabilidad real en la toma de decisiones.
Entrena el desarrollo e interioriza el conocimiento por medio de la práctica.	Centrarse en cuestiones cuantitativas, restándole importancia a las cualitativas.
Promueve la cooperación y el trabajo en equipo.	
La experimentación se convierte en el objeto de la clase.	

Elgood (1993) y Arias- Aranda (2009) Elaboración propia

Como se puede comprobar, son numerosas las ventajas que aportan las simulaciones en la dinámica del aula, sobre todo para la aplicación de determinadas cuestiones referentes al programa curricular de la asignatura.

3.6 Young Business Talents

3.6.1 Descripción general del Simulador

Young Business Talents es una competición basada en un simulador empresarial que permite a alumnos de últimos cursos de Secundaria y Bachillerato practicar tomando todo tipo de decisiones dentro de una empresa. Se puede participar en una competición regional, nacional e internacional que da un aliciente apasionante al usar el simulador.

Este simulador lo crea la empresa *Praxis MMT* , entidad que se dedica a construir simuladores empresariales, que utilizan tanto universidades, como empresas u organizaciones con el fin de mostrar una parte de la realidad, o hacer posibles competiciones o concursos como el YBT. Según la propia empresa, “un simulador empresarial es un modelo de emulación del comportamiento de un mercado que se materializa en una herramienta orientada al entrenamiento de aptitudes y habilidades gerenciales” (Praxis MMt, 2007, <http://www.praxismmt.com>)

En Praxis Hispania se han desarrollado los Simuladores MMT®, los simuladores empresariales más completos, potentes y avanzados del mercado. Pero además, en esta compañía se han especializado en desarrollar y llevar a la práctica las metodologías de aprendizaje más completas e innovadoras en el uso de los mismos, el Método MMT®. El objetivo que persiguen es enriquecer el entrenamiento en habilidades directivas a través de la experiencia como método de enseñanza práctica.

Los Simuladores MMT® reproducen con precisión el comportamiento del mercado, están basados en Internet (Web-based) y son autoadministrables. El alumno tiene la posibilidad de gestionar su simulación de manera autónoma. Las soluciones MMT constituyen el cuarto escalón en el entrenamiento práctico en gestión empresarial.

Praxis MMT ha trabajado durante varios años en el desarrollo de herramientas específicas que satisfagan las necesidades de los profesores de educación secundaria. Los Simuladores MMT pueden ser utilizados en asignaturas de bachillerato y formación profesional para acercar el mundo de la empresa a la clase. Ahora los estudiantes pueden aplicar conceptos básicos de gestión y negocios en clase, viviendo una experiencia de gestión empresarial por primera vez.

Los participantes experimentan en un laboratorio el comportamiento de los mercados, las estrategias de negocio, el proceso de toma de decisiones, aspectos organizativos de la empresa, el análisis de estados financieros, y otros aspectos

importantes de la empresa en una actividad altamente motivadora que completa las asignaturas de economía y economía de la empresa.

Junto con Praxis MMT que dota a la competición del componente técnico y de la herramienta que utilizarán los alumnos en el aula, guiados por sus profesores, patrocinan la competición una escuela de negocios internacional llamada Esic Business&Marketing School, MKT (Asociación de Marketing de España) y Nivea, empresa de productos cosméticos y de cuidado de la piel.

Para poder concursar en el Young Business Talents, cada colegio debe matricular al número de equipos que quiera, siempre han de ser equipos de no más de cinco personas, y todas ellas a su vez han de estar individualmente registradas y dadas de alta en el simulador.

Solamente podrán inscribirse personas de más de 15 años de edad y menos de 21. Existe un plazo de inscripción en el simulador y fuera de ese plazo no hay posibilidad de hacerlo. Al ser una simulación por internet, será necesario estar dotado de ordenador, conexión a Internet y el software necesario para trabajar con las herramientas exigidas, programas como excel, adobe, Word, etc.

3.6.2. Metodología del Simulador

Cada equipo tiene que tener un nombre identificativo y cada miembro ha de dirigir una parte de la empresa de que empezarán a ser dueños, a saber, un director general, un director de producción, un director financiero, un director de marketing y un director de recursos humanos.

La elección de cada cargo la pueden hacer los propios alumnos o el profesor, y al ser nombrados deben asumir la responsabilidad de esa parte de la empresa. Evidentemente la toma de decisiones siempre será una acción conjunta y entre todos, aunque cada uno tendrá que estudiar cuál es la mejor opción para cada elemento del área funcional que controle.

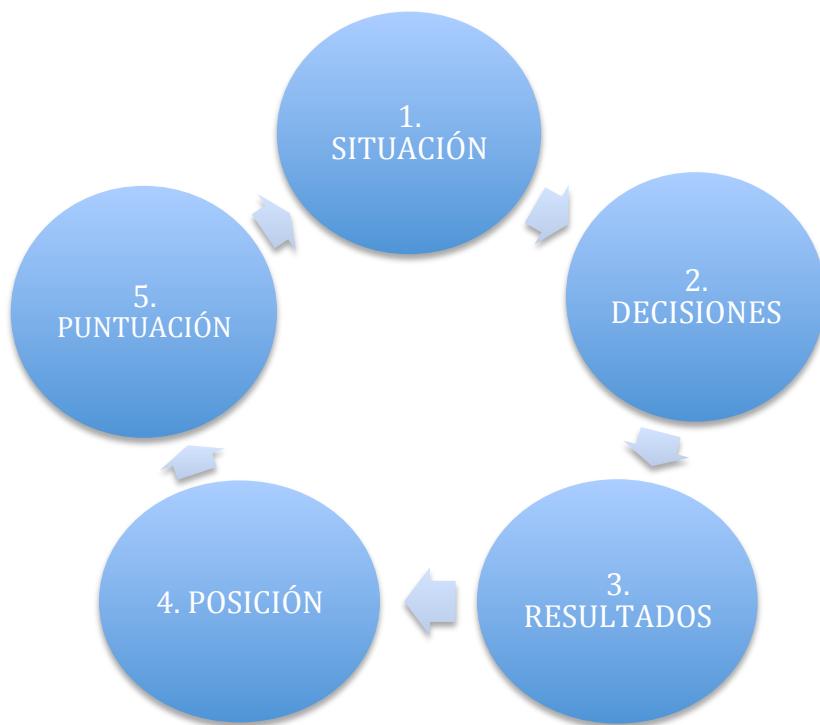
La organización crea simulaciones de cinco equipos entre todos los inscritos cuando se haya cerrado el plazo. Estas simulaciones son aleatorias y puede ocurrir que dos equipos de un mismo colegio se encuentren en la misma simulación y sean por lo tanto competidores directos.

La competición se compone de un calendario donde aparecen las sucesivas rondas de clasificación compuestas por tomas de decisiones que cada empresa debe realizar. Cada ronda se compone de dos o tres años de simulación, que equivalen a dos

tres años de vida real de la empresa. Todas las empresas comienzan cada fase con la misma situación (balance) y con el mismo entorno (escenario). Cada equipo recibe una contraseña, que le permite acceder al simulador en cada fase. Se establecen unas fechas y horas tope para la introducción de las decisiones requeridas para cada año, tras las cuales se procesarán en el simulador, y se activarán los resultados para que los participantes puedan acceder a ellos como usuario. (Ver anexo 3)

Cada empresa recibe sus propios resultados, no los resultados de los demás, salvo los que haya solicitado en las diferentes investigaciones de mercado que puede pedir. A la vista de estos resultados los participantes deben elaborar un nuevo plan de gestión, para un nuevo año, que dará lugar a unos nuevos resultados, siguiendo el mismo proceso que los años anteriores. En función de la posición obtenida en la simulación con los otros cinco competidores, cada equipo recibirá una serie de puntos computables para acceder a la final. (Ver anexo 3)

Gráfico 1: Metodología utilizada en un año de decisión (elaboración propia)



La competición se compone de cinco fases, compuestas a su vez por los siguientes planes de gestión:

- Dieciseisavos de final: 2 planes de gestión
- Octavos de final: 3 planes de gestión
- Cuartos de final: 3 planes de gestión
- Semifinal: 3 planes de gestión
- Final nacional (presencial): 3 planes de gestión

Al finalizar cada fase la competición empieza de nuevo, se reorganizan los equipos y lo único que se mantiene es la puntuación obtenida en cada fase, que se va acumulando hasta la final.

De cara al desarrollo de la competición se establece el número definitivo de regiones, una vez haya concluido el periodo de inscripción. Cada región está compuesta por un número determinado de provincias. Los equipos participantes estarán encuadrados en una de las regiones establecidas a lo largo de los dieciseisavos de final, octavos de final, cuartos de final y semifinal. A la final solo tendrán acceso los 100 mejores equipos de las fases regionales, es decir los que mayor puntuación hayan logrado en las diferentes fases.

Los equipos han de llenar las decisiones, si alguna no está completa se entiende que nos se quiere nada al respecto. Si la organización detecta que un equipo no participa o lo hace de manera irregular es eliminado. La fase de dieciseisavos no tiene carácter competitivo, es decir no es puntuable, esta pensada para ensayar con el simulador y aprender a utilizarlo, por lo que no hay puntuación y ningún equipo es descalificado.

En las fases de octavos, cuartos y semifinal, los equipos reciben una puntuación por cada año simulado, dependiendo en que posición hayan quedado con respecto a sus competidores, utilizando como criterio el resultado del ejercicio que aparece en la cuenta de resultados. Pueden darse el caso de que en una simulación varios equipos no estén participando activamente y no tomen decisiones, independientemente del número de empresas que tomen decisiones, la puntuación vendrá dada por la posición alcanzada entre las cinco empresas. La puntuación final será la suma de las obtenidas durante todas las fases.

Dependiendo del número de equipos que compongan cada región a la final nacional solo acudirán el número proporcional de equipos para completar los 100 mejores.

Una vez en la final nacional, se determinan de nuevo 20 simulaciones con cinco equipos cada uno, ordenados al azar. Los 20 mejores equipos de la final, que consta de tres planes de gestión y que evidentemente coincide con el mejor de cada simulación se proclaman campeones y obtienen un premio en metálico. Todos los alumnos y el profesor de cada equipo reciben un diploma por llegar haber llegado a la final.

El criterio para determinar al mejor de cada simulación en la final, será el que consiga con su empresa el mayor beneficio acumulado. El equipo que consiga mayor

beneficio de las 100 será el ganador absoluto de la final y tendrá derecho a participar en la final internacional.

Los alumnos, una vez han recibido la contraseña para poder acceder al simulador están en condiciones de poder tomar las decisiones y mandarlas antes de la hora tope estipulada.

Todas las empresas producen y comercializan el mismo producto, leche solar (s) y crema hidratante (H), y parten de un mismo escenario en el que se desenvuelven. A partir de la primera decisión su situación cambia y evoluciona según los resultados obtenidos en cada periodo.

Como dijimos antes, las decisiones están definidas en las cuatro áreas funcionales de la empresa, producción (cuanto se produce de cada producto, si se exporta o no, etc.), financiero (petición y devolución de préstamos), marketing (variable de precio, distribución y promoción) y de recursos humanos (vendedores, delegados, etc.)

Una vez se han tomado las decisiones y se ha cerrado el plazo estipulado para ello, pasados dos días, en el simulador los participantes pueden ver sus resultados y también ver la puntuación obtenida y el puesto que ocupan en la clasificación general de su región. A continuación se muestra un ejemplo de clasificación general de la región seis. (Ver anexo 3)

3.6.3 Objetivos didácticos

En este epígrafe desarrollaremos los objetivos didácticos que se buscan con el uso del simulador en el aula y los compararemos con los previstos para la asignatura de Economía en Bachillerato. Como vimos anteriormente, para determinar si esta es una herramienta valida, la relación didáctica entre los dos debe ser clara.

Empezaremos exponiendo los objetivos de la asignatura de Economía extraídos del Real Decreto 1467/2007, de 2 de noviembre. Y después realizaremos la comparación con los objetivos pretendidos en el simulador. Evidentemente, son muchos más los contenidos de la asignatura, que lo trabajado con el recurso didáctico, pero podemos analizar de esta manera que parte de la asignatura esta complementada con el trabajo realizado en el simulador. Variable importante será la programación de la temporalidad del recurso, en consonancia con la explicación de los conceptos teóricos

Tabla 5 : Objetivos didácticos de la materia de Economía

LA EMPRESA	Identificar la naturaleza, funciones y principales características de los tipos de empresas
PAPEL DE LA EMPRESA EN LA ECONOMÍA	Apreciar el papel de las empresas en la satisfacción de las necesidades de los consumidores y en el aumento de la calidad de vida y bienestar de la sociedad
EN ENTORNO EMPRESARIAL	Analizar la actividad económica de las empresas, en especial las del entorno inmediato, a partir de la función específica de cada una de sus áreas organizativas.
CRECIMIENTO DE LAS EMPRESAS	Reconocer la importancia que para las empresas y la sociedad tienen la investigación, las innovaciones tecnológicas y la globalización económica.
FUNCIÓN SOCIAL DE LA EMPRESA	Valorar críticamente las posibles consecuencias sociales y medioambientales de la actividad empresarial.
FUNCIÓN DE RRHH EN LA EMPRESA	Analizar el funcionamiento de organizaciones y grupos en relación con la aparición y resolución de conflictos
FUNCIÓN COMERCIAL DE LA EMPRESA	Identificar las políticas de marketing de diferentes empresas.
FUNCIÓN FINANCIERA DE LA EMPRESA	Interpretar, de modo general, estados de cuentas anuales de empresas.
ANÁLISIS Y TRATAMIENTO DE LA INFORMACIÓN	Obtener, seleccionar e interpretar información, tratarla de forma autónoma, utilizando, en su caso, medios informáticos.
CREACIÓN DE EMPRESAS	Diseñar y elaborar proyectos sencillos de empresa con creatividad e iniciativa.

Extraído del Real Decreto 1467/2007, de 2 de noviembre. Elaboración Propia.

Como puede verse los principales objetivos de esta materia es conocer la estructura, las funciones de la empresa y su papel dentro de la Economía en relación con un entorno determinado.

Por otro lado el principal objetivo didáctico de Young Business Talents, es ofrecer una material complementario, que ayude a los alumnos y a los profesores en el proceso de enseñanza y aprendizaje en la asignatura de Economía. A la vez que se trabajan contenidos curriculares de la asignatura se pretende también fomentar el desarrollo de capacidades y habilidades tanto profesionales como personales y sociales. A continuación estudiamos la relación entre una síntesis de los objetivos antes expuestos que guardan relación con los objetivos didácticos del simulador.

Tabla 6. Relación didáctica entre la asignatura de Economía y Young Bussines Talents

Objetivo	Asignatura	Young Business Talents
Empresa	Identificar la naturaleza y funciones	Poner en práctica cada una de las funciones de una empresa
Papel de la empresa en la Economía	Satisfacer necesidades y aumentar el bienestar	Identificar las necesidades de los consumidores y atenderlas con una planificación real de la producción.
Entorno empresarial	Analizar el entorno donde se encuentran las diferentes empresas	Trabajar en un entorno específico de competencia directa con otras empresas
Crecimiento empresarial	Identificar recurso de crecimiento empresarial	Aplicación de inversiones reales y creación de nuevos mercados
Función de RRHH	Analizar el funcionamiento de organizaciones	Dirección de una plantilla de trabajo real
Función Comercial	Identificar las políticas de marketing	Lección de la estrategia de marketing a seguir
Función financiera	Interpretar las diferentes cuentas anuales	Lectura y comprensión de resultados financieros
Tratamiento de la información	Obtener, seleccionar e interpretar información,	Sacar conclusiones de los resultados obtenidos

Young Business Talents (2014) y Real Decreto 1467/2007, 2 de noviembre. Elaboración Propia.

4. Metodología

4.1. Estudio del Caso

El proceso de investigación se ha llevado a cabo mediante la observación y el trabajo diario con 8 alumnos de 1º de Bachillerato del Colegio Atlantic School Garoé sito en Las Palmas de Gran Canaria. Desde el mes de noviembre han estado trabajando en el aula con el simulador empresarial, durante la asignatura de economía.

Antes de desarrollar como hemos llevado a cabo el proceso de investigación y que metodología se ha usado, definimos el método del caso como una técnica de aprendizaje activa, centrada en la investigación del estudiante (investigador) sobre un problema real y específico que ayuda al alumno a adquirir la base para un estudio inductivo (Boehrer, y Linsky, 1990). Parte de la definición de un caso concreto para que el alumno sea capaz de comprender, de conocer y de analizar todo el contexto y las variables que intervienen en el caso.

Asopa y Beve (2001), define el método del caso como un método de aprendizaje basado en la participación activa, cooperativa y en el dialogo democrático de los estudiantes sobre una situación real. Este tipo de procedimiento es muy adecuado para estudios a pequeña escala, con recursos limitados y con una experiencia y tiempo breve. El ser un estudio de poca dimensión, no significa que este no pueda ser luego generalizable a otras escalas y aplicables en otros ámbitos educativos.

Tabla 7: Ventajas de Utilizar el método del caso

VENTAJAS DE UTILIZAR EL MÉTODO DEL CASO	Se enfocan hacia un solo individuo o cosa, lo que permite un análisis muy de cerca, y la recopilación de una gran cantidad de datos detallados.
	Fomentan el uso de varias técnicas distintas para obtener la información necesaria
	La técnica de estudio de casos como método docente, tiene la gran ventaja de que se adapta perfectamente a distintas

	edades, diversos niveles y áreas de conocimiento.
	Lo mismo se puede emplear en la educación primaria que en la media y superior, en la formación de adultos analfabetos o en la capacitación para empresarios.
	Ayuda a descubrir, identificar y plantearse problemas de la realidad.

Salas R. y Ardanza P. 1995;9(1-2) Elaboración Propia

La enumeración de las ventajas, es importante que se esta justifique en relación a la consecución de los objetivos de la investigación, ya que se busca conseguir información detallada de una realidad concreta, se busca identificar y descubrir una realidad, como es la validez de una herramienta docente y es susceptible de aplicar a diferentes edades y niveles de conocimiento, lo que cuál hace que podamos investigar su idoneidad para la etapa de bachillerato . Como inconvenientes podemos destacar los siguientes:

Tabla 8: Inconvenientes de usar el método el caso

INCONVENIENTES DE UTILIZAR EL MÉTODO DEL CASO	Diseñar una evaluación válida resulta complejo.
	Los alumnos pueden percibir poca relación del caso con los contenidos de aprendizaje del curso.
	Se puede perder el orden cuando los alumnos se identifican y apasionan con una posición en torno al caso.
	El tiempo de discusión del caso debe ser administrado adecuadamente, de lo contrario se puede perder la atención del grupo.
	Puede ocurrir que la realidad vista en términos concretos de estudio, a la hora de extrapolarlos cambie y los resultados no sirvan en otras circunstancias.

Salas R. y Ardanza P. 1995;9(1-2) Elaboración Propia

Para afrontar estos inconvenientes que reflejamos anteriormente, se realizará una metodología sencilla y clara que sea muy fácil de medir y evaluar, se precisará información que sirva su extrapolación a la hora de convertir en norma general las conclusiones, y también será de vital importancia la adecuación a la realidad de la materia estudiada.

A su vez, para vencer estos inconvenientes y fijándonos en la obtención de los objetivos propuestos, centramos la evaluación en calificar el caso mediante los resultados obtenidos en la investigación y su posterior análisis y contraste con lo expuesto en el marco teórico.

4.1.1. Colegio Atlantic School Garoé

Atlantic School Garoé es el nombre del centro escolar donde se ha llevado a cabo la labor de investigación y la aplicación del método del caso, para conseguir llegar a unas conclusiones sobre los objetivos propuestos. Este centro fue fundado en hace más de 30 años, concretamente desde 1977, ha ido consolidando una educación de calidad y personalizada, procurando formar personas en un profundo sentido de la libertad y de la responsabilidad.

Objetivo del Colegio es conseguir mediante el trato individual de cada familia y de cada alumno, una atención personal, que atienda las necesidades particulares de cada uno. En ese proyecto educativo las familias son protagonistas: los padres son los primeros y principales educadores de sus hijos, y su presencia y participación son imprescindibles.

Asimismo, la acción educativa se fundamenta en la consideración de la persona en su unidad y totalidad: se imparte una educación personalizada que aspira a una formación completa del ser humano. El concepto de modelo educativo de Atlantic Schools presenta a la persona bajo sus notas constitutivas: singularidad, autonomía y apertura.

El colegio cuenta con las etapas educativas de Educación Primaria, Secundaria y Bachillerato, no ofertando la Formación Profesional en sus instalaciones. En este momento se da una línea de alumnos en cada curso, con una media de 25 alumnos por clase. El Centro escolar tienen un carácter privado, las familias asumen el 100% del coste del Colegio, ya que tampoco se encuentra concertado.

Es un centro que se encuentra a la vanguardia en la instalación y uso de las nuevas tecnologías en sus aulas. Promueven entre sus alumnos la interacción con multitud de herramientas que les sirvan en su proceso de enseñanza-aprendizaje y las

aulas están provistas de material para poder desarrollarlas, como pizarras digitales, cañones y ordenadores portátiles, aparte de una adecuada red de internet.

La asignatura de Economía y Economía de la empresa se imparte en 1º y 2º de bachillerato respectivamente, existiendo un departamento de economía que se encarga de coordinar la materia y la metodología utilizada en el desarrollo de las dos asignaturas. Así como la primera tiene un currículo más centrado en la economía como ciencia y sus diferentes variables y funciones, la segunda se enfoca más a la realidad empresarial, su funcionamiento y su organización. Por supuesto el temario de la Economía de la empresa, que se ve en 2º de Bachillerato, está muy orientado al examen de acceso a la universidad al que los alumnos se enfrentan al terminar ese curso escolar.

El departamento de economía del Centro escolar, se reúne una vez en semana, para tomar decisiones y controlar que la programación realizada a principio de curso se va cumpliendo. Son variadas las actividades que se promueven desde el departamento con el fin de explicar la materia y tener iniciativas prácticas que sean de utilidad a los alumnos. Entre ellas, están las conferencias con diferentes expertos en temas de actualidad económica o con directivos de empresas, las salidas culturales a sitios donde se desarrolle alguna actividad económica, como el puerto, unos grandes almacenes o alguna planta de producción, el trabajo con simuladores empresariales, tales como el Young Business Talents o la Bolsa Virtual, etc.

A su vez este departamento como señalamos antes dirige la asignatura de Economía de la Empresa, que es una optativa dentro del examen de acceso a la universidad, y prepara a los alumnos de ese curso para la prueba, obtenido unos resultados muy satisfactorios

4.2.2. Los alumnos

La investigación se fundamenta en el trabajo realizado con alumnos de 1º de Bachillerato que cursan la rama de Ciencias Sociales, y que por lo tanto cursa Economía. En la etapa de Secundaria este centro escolar no imparte conocimientos en Economía en ningún curso, salvo pequeñas unidades didácticas dentro de la asignatura de Ciencias Sociales en 3º y 4º de la Eso. De esta manera, la materia es novedosa completamente para los estudiantes, todos los conceptos que ven son nuevos para ellos, y la realidad es que suelen coger esta asignatura con mucha motivación, ya que trata temas de mucha actualidad, tiene una aplicación práctica muy directa y además

muchas de las cosas que estudian las han visto muchas veces o las han vivido pero no se habían parado a reflexionar sobre ellas.

4.2 Técnica de Investigación

Las técnicas de investigación que se van a utilizar, se llevarán a cabo con el fin de conseguir cada uno de los objetivos propuestos en el trabajo de investigación. Con ellas distinguiremos entre técnicas de investigación de carácter cuantitativo o cualitativo.

Los métodos cuantitativos se distinguen por medir valores cuantificables, que pueden ser frecuencias, porcentajes, costos, tasas y magnitudes, entre otros. Los métodos más utilizados suelen ser las encuestas, entrevistas cuantitativas, censos, la observación, registros, expedientes o informes. Las encuestas son un método utilizado frecuentemente para medir tanto las vivencias de las personas como sus opiniones. (Ellsberg y Heise, 2007; Nardi, 2006).

Reflejará sobretodo datos técnicos y estadísticos acerca del estudio llevado a cabo, mediante los cuestionarios realizados a los alumnos y profesores. Evidentemente serán unos resultados objetivos, ya que se atenderá a los datos como son, sin interpretaciones subjetivas. Este estudio arrojará datos importantes, sobre la valía de nuestro recurso educativo, datos que se podrán extraer a un número más elevado de gente, dada la peculiar composición en pequeños grupos de las empresas del simulador.

Los métodos cualitativos, en cambio son utilizados para hacer interpretaciones y análisis de experiencias, percepciones y valores donde se profundiza en el contenido. Normalmente se aplica los métodos cualitativos a una muestra relativamente pequeña para poder indagar mucho más en sus experiencias. Son típicas herramientas de métodos cualitativos, las entrevistas, la observación, la revisión documental, las dinámicas de grupo, etc.

Esta metodología, aportará datos más subjetivos de cada uno de los participantes, a los que se les entreviste y se les pida su opinión acerca del trabajo con el simulador. Sobretodo es utilizada para conseguir, explicación a los diferentes respuestas dadas o a los resultados obtenidos. Por supuesto la información obtenida mediante esta metodología, será muy rica y contendrá muchísima información, sobretodo descriptiva sobre la herramienta en sí y su adecuación en dentro de la asignatura.

A continuación concretaremos la metodología utilizada para conseguir cada uno de los objetivos propuestos en la investigación.

Tabla 9: Metodología utilizada en la técnica de investigación

OBJETIVOS PRINCIPAL	METODOLOGÍA UTILIZADA
<p>Realizar un análisis de la adecuación del simulador empresarial Young Business Talents, como recurso didáctico y herramienta para la enseñanza de la Economía en 1º y 2º de Bachillerato en el Colegio Garoé de Las Palmas de Gran Canaria</p>	<p>Para la consecución de este objetivo se llevará a cabo una metodología cuantitativa, basada en cuestionarios realizados a los alumnos y a los profesores</p>
OBJETIVOS SECUNDARIOS	METODOLOGÍA UTILIZADA
<p>Analizar la validez de un simulador empresarial como posible estrategia de enseñanza-aprendizaje.</p>	<p>llevaremos a cabo también cuestionarios que pasaremos a los alumnos, por lo tanto, utilizamos también una metodología cuantitativa</p>
<p>Adecuación de este tipo de herramienta para los alumnos de bachillerato del Colegio Garoé.</p>	<p>desarrollaremos diferentes entrevistas (carácter cualitativo), en los que se pide la opinión de cada los docentes y de los propios alumnos</p>
<p>Analizar la capacidad del centro educativo y del profesorado para la puesta en marcha y el posterior desarrollo de la herramienta en el aula</p>	<p>Haremos uso de metodología cuantitativa como cuestionarios y cualitativa como entrevistas.</p>
<p>Conocimiento en profundidad de la herramienta Young Business Talents, así como su aplicación educativa y su complementariedad con la materia en el aula.</p>	<p>Utilizaremos una metodología cuantitativa mediante cuestionarios y cualitativa mediante entrevistas.</p>

Elaboración Propia

La herramienta más utilizada como hemos expuesto son los cuestionarios y las entrevistas tanto a alumnos como profesores. Los cuestionarios serán de 10 preguntas con cuatro o cinco posibilidades de respuesta, mientras que las entrevistas contienen

entre 5 y 8 preguntas de carácter abierto en el que el entrevistado da su opinión o explica una realidad. Más adelante en el análisis de los resultados podremos ver un estudio de las principales cuestiones planteadas.

Cuando se imparte la materia de Economía en el aula, se pretende conseguir que los alumnos adquieran una serie de competencias, habilidades y capacidades, desde el punto de vista profesional, social y personal muy determinadas, tal y como se ha desarrollado anteriormente. El objeto de estudio nuestro en este momento es conseguir saber si el trabajo con el simulador empresarial, potencia este objetivo o no. Para ello acudimos al trabajo de campo y desarrollamos la metodología expuesta.

Será importante a su vez analizar si el trabajo con la herramienta estudiada, tiene en cuenta el entorno ético y moral de la relación de competencia que tienen entre sí las empresas participantes y cada empresa con sus trabajadores. No se puede olvidar que se pretende formar a futuros empresarios y administradores y directores de empresas, por o tanto la formación en este punto será imprescindible.

4.3 Planificación de la Investigación

A continuación desglosaremos los diferentes pasos que se han tomado en la aplicación del trabajo de Campo, para conseguir llegar a las conclusiones que más tarde se expondrán.

- Concretar los contenidos de la asignatura de economía que se aplican y se trabajan desde el simulador, para tener muy claro que parte de la materia global del curso se estudia mediante esta herramienta, y poder comprobar si se asimila correctamente.
- Conocer el funcionamiento del simulador, mediante el aprendizaje con un profesor experimentado en su uso.
- Análisis de los resultados obtenidos por distintos docentes con este simulador años pasados.
- Observación del trabajo de los alumnos con la herramienta durante varias semanas, a lo largo del curso escolar.
- Recopilación de resultados de la competición, fruto del trabajo realizado por los alumnos y el profesor durante los meses de trabajo.
- Realización de cuestionarios, tanto a alumnos como profesores, y su posterior estudio y análisis.
- Realización de entrevistas al profesor de la asignatura y estudio de las respuestas recogidas.

5. Análisis de resultados.

5.1 Experiencias docentes, como justificación de uso del simulador.

Como primer punto del trabajo de campo, parecía interesante, antes de abordar los resultados obtenidos en los diferentes cuestionarios y entrevistas realizados, conocer alguna opinión sobre la herramienta, de profesores que años pasados la han utilizado en sus aulas. Se preguntó a quince profesores, de colegios diferentes que al menos habían utilizado la herramienta durante un año. Principalmente, se les preguntó sobre si les parecía una herramienta adecuada para la enseñanza de esta asignatura, el 100% de los docentes, es decir los quince, afirmaron que sí. Después se les pidió un calificativo que justificará su uso, y los datos recogido en la gráfica 1 son los resultados agrupados en calificativos muy parecidos.

Gráfico 2: Justificación de uso del simulador

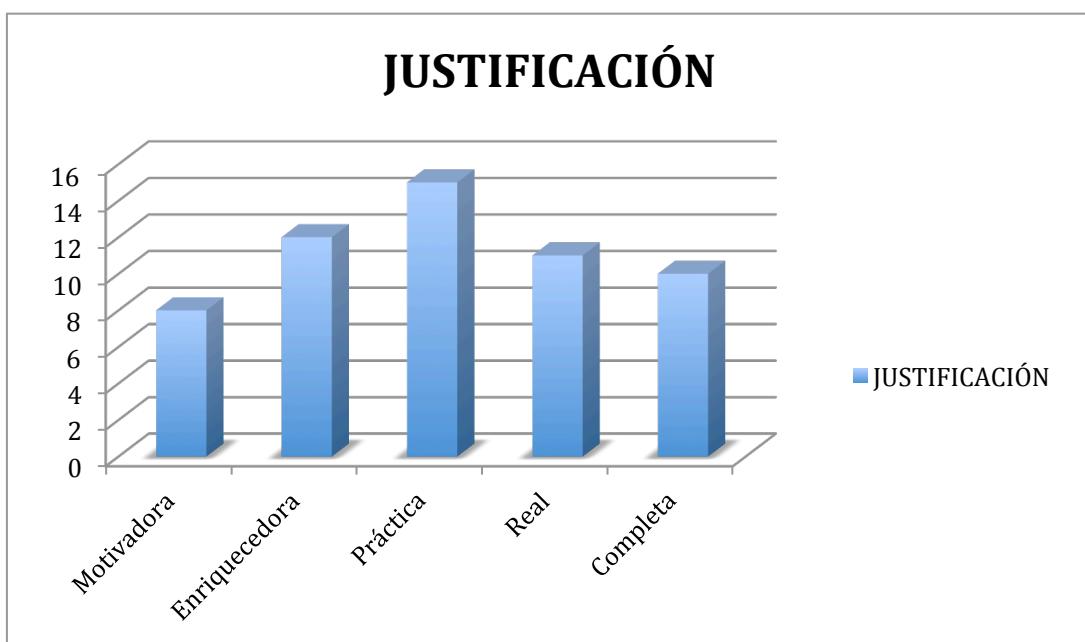


Gráfico 1. Justificación docente al uso del simulador

Como se puede apreciar el 100% nombran el carácter práctico de la herramienta y el 87%, su acercamiento a la realidad empresarial. Este dato deja ver que los docentes piensan que este tipo de recursos ayudan a acercar la realidad empresarial a los alumnos.

A su vez el término motivadora, aparece en muchas de las respuestas, ya que entienden la herramienta como un impulso y una motivación extra para los alumnos a la hora de enfrentarse a la asignatura. Por último, como justificación también se nombra con mucha frecuencia que, es muy acorde con los contenidos que se quieren

expresar en el temario de la asignatura, e incluso términos o conceptos que en un principio no eran objeto de estudio lo acaban siendo, de ahí el término enriquecedora.

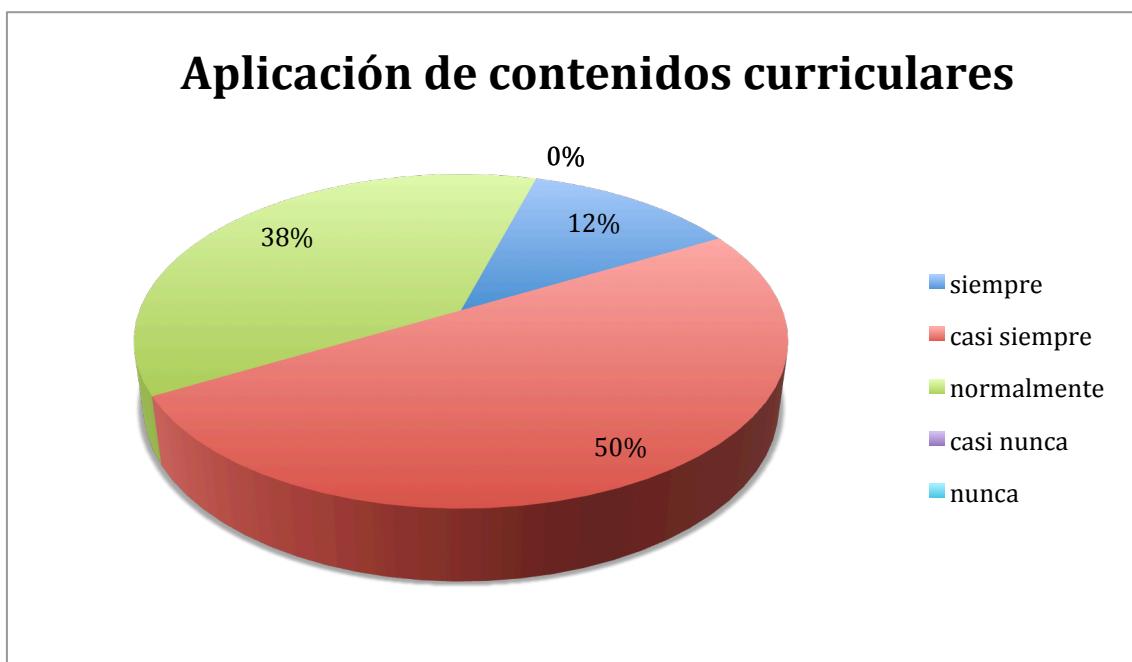
Se puede apreciar como coinciden las ventajas, (cercanía a la realidad, efecto motivador, etc), que expusimos anteriormente en el marco teórico, del uso de la simulación en el proceso de enseñanza Elgood (1993) y Arias- Aranda (2009), con las características de la herramienta mencionadas por los profesores para la justificación del uso del simulador en el aula.

5.2 Adecuación del Simulador al currículo de la asignatura

Con la intención de conocer si el simulador empresarial, se ajusta bien a las características del currículo de la asignatura de Economía, se realiza una encuesta y se pregunta a los alumnos, si a la hora de trabajar con él, han tenido que utilizar contenidos teóricos que han visto en el curso, o por el contrario no les han hecho falta y el contenido del simulador ha versado sobre otro tipo de conocimientos.

Las posibilidades de respuesta a la pregunta de si se han trabajado los contenidos de la asignatura en el desarrollo de la herramienta, han variado desde nunca hasta siempre con diferentes grados de presencia de la materia en el recurso de simulación. Después de recoger la información requerida y estudiarla se consiguen los siguientes resultados:

Gráfico 3: Aplicación de Contenidos curriculares



Como se puede observar, el 50% de los alumnos afirman, que casi siempre los contenidos y recursos que tienen que utilizar, son los que han visto en clase o están viendo en ese momento y por lo tanto se adaptan al contenido curricular de la materia. Es importante también decir que muchas veces, aparecen conceptos teóricos, que no se han trabajado propiamente en el aula, pero que les hace falta para entender el simulador y tomar las decisiones. Los alumnos afirman que en esos casos acuden al profesor, o es el propio docente, el que introduce la explicación de dicha materia aunque no este prevista en la programación de la asignatura, o sea de un objeto de estudio de cursos superiores.

De ahí que se pueda concluir lo enriquecedora de la herramienta, ya que debido a veces a su nivel de complejidad, exige al alumnos conocer distintos conceptos que en un principio, no tendría porque estudiar. Los resultados restantes, vemos que también se refieren a siempre o a normalmente, dejando a cero la opinión de que nunca o casi nunca, se aplican los contenidos teóricos de la asignatura en el simulador.

También como trabajamos en el marco teórico uno de los requisitos imprescindibles que tiene que tener un simulador, para su correcta aplicación en el aula, es la adecuación de contenidos a las exigencias y requerimientos del Plan de Estudio y su planificación consecuente con el calendario y el sistema de evaluación de la asignatura. Según los resultados obtenidos, se aprecia que este requisito fundamental se cumple. Recordemos como López de Munain (2005), también hace hincapié en la idea de que la simulación no puede resultar una actividad o procedimiento fuera del contenido de la asignatura o de la programación de la misma

5.3 Adecuación del simulador a las características de los alumnos

Es importante recordar y tener presente que los alumnos que han sido objeto de estudio de esta investigación están en el primer año del bachillerato, es la primera vez que se enfrentan con la materia de Economía, y al poco tiempo de empezar la asignatura comienzan a interactuar con el simulador, ya que la competición se rige por un calendario que no admite retrasos ni plazos diferentes. Es de suponer que sobre todo al comienzo de la concurso empresarial en el que se embarcan, necesitarán mucha ayuda del profesor para que les guié y oriente en sus primeras decisiones.

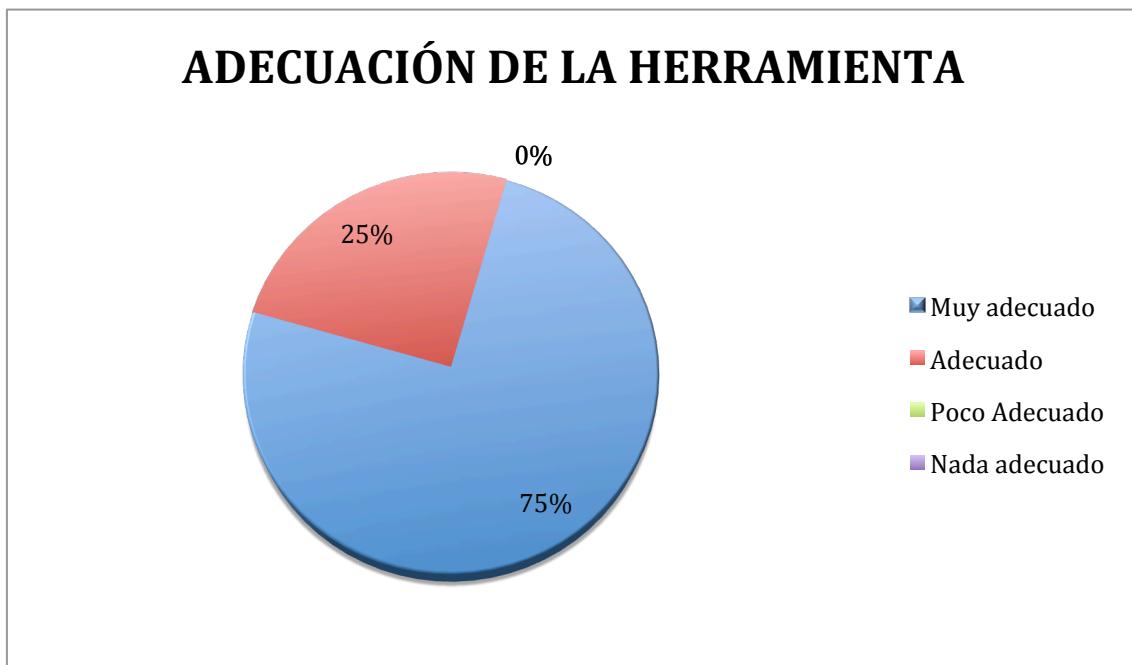
A su vez, también es la primera ocasión en la que trabajan con una herramienta online e interactúan con otros alumnos de muchos colegios diferentes. Parecía interesante también saber su respuesta y sus necesidades a la hora de

familiarizarse tanto con la tecnología necesaria como con el escenario en el que se encuentra su empresa y en el que tendrán que competir con los demás

Para recoger esta información se les pregunta a los alumnos en la encuesta realizada, las necesidades de ayuda que han tenido, y donde han encontrado más dificultades a la hora de trabajar con el simulador empresarial en el aula. También se les pregunta sobre la adecuación del recurso didáctico a sus características de edad y conocimientos de la materia de economía, haciendo referencia sobretodo a la exigencia de preparación necesaria para su uso.

En este primer gráfico, se muestran las respuestas a la pregunta de si piensan que es una herramienta adecuada, para el curso que estudian o más bien debería estar enfocada a alumnos de cursos superiores o de mayor formación económica.

Gráfico 4: Adecuación de la herramienta



Como se puede apreciar, el 75% de los alumnos piensan que es un recurso muy adecuado para su edad y los estudios a los que se enfrentan en ese momento. Nos parece clave esta respuesta, ya que la adecuación a las capacidades de los alumnos es una pieza clave en el desarrollo de un recurso educativo correcto. Desde los inicios del trabajo con simuladores empresariales, se han enfocado siempre a estudios superiores, inmediatos a la práctica profesional, que servían de preparación antes de comenzar una actividad económica real. Con su enfoque a estudio más básicos, se debe prestar atención a la adecuación de los contenidos, ya que es necesario que estén al alcance de

los alumnos. Las dos gráficas expuestas anteriormente están claramente relacionadas, ya que si existe adecuación clara entre la materia de la asignatura y lo exigido en el simulador, también deberíamos poder hablar de una adecuación adecuada.

A continuación analizamos la respuesta de los alumnos a la cuestión sobre las dos dificultades a las que podían enfrentarse a la hora de trabajar con el simulador, dificultades supuestas en el trabajo a la hora de hacer la investigación: La dificultad, en tanto a conocimientos teóricos necesarios y las posibles dificultades tecnológicas al tener que desarrollar todo el trabajo mediante internet considerando el carácter online de la competición.

Nos ha parecido interesante también estudiar esta cuestión haciéndolo conjuntamente con la ayuda pedida al profesor de la asignatura en las diferentes etapas de la competición. Empezaremos haciendo referencia a la dificultad de los conceptos teóricos utilizados.

Gráfica 5: Dificultad teórica presentada por el simulador

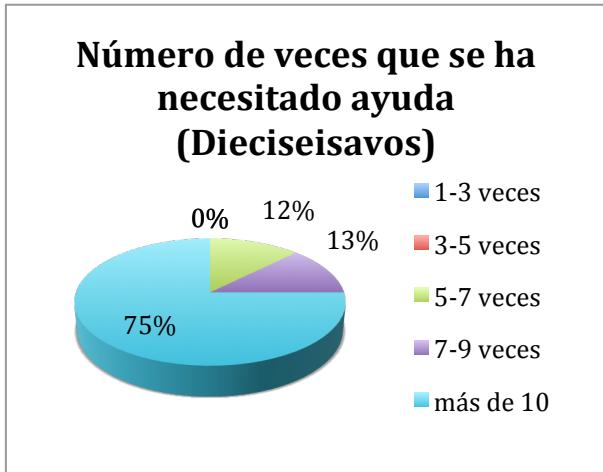


Como se puede apreciar más de la mitad de la muestra considera que es bastante la dificultad de los conceptos teóricos que se manejan, a la hora de desarrollar el simulador, el restante 37% también aprecia dificultad aunque no tanta. Ninguno de los alumnos afirma que los conocimientos sean excesivos y tampoco que sean muy fáciles.

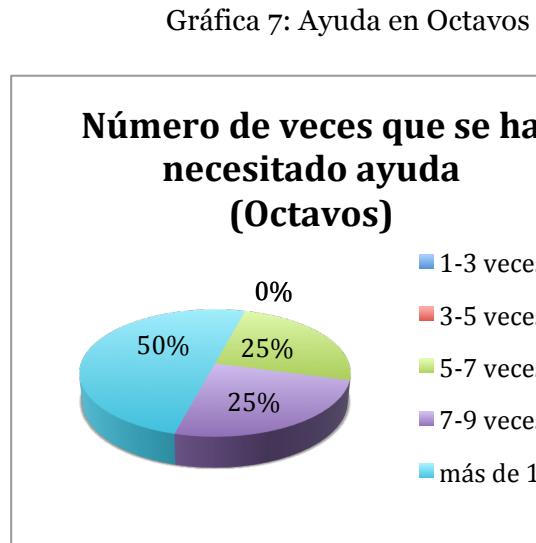
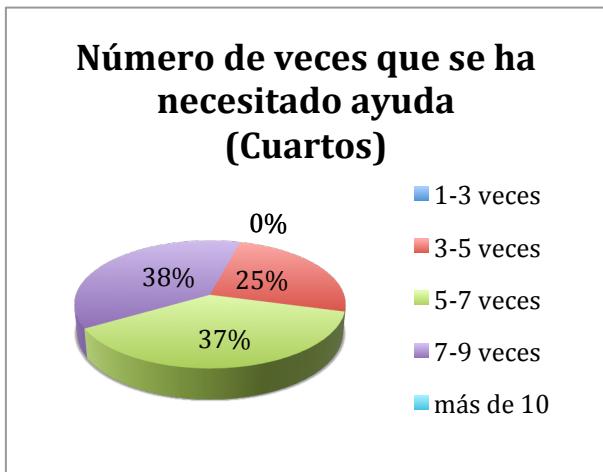
Vemos conveniente relacionar la dificultad teórica observada por los alumnos la hora de trabajar con el simulador en la gráfica anterior con el marco teórico en el punto que explicamos que este recurso funciona dentro de una competición a

nivel nacional, y que siempre una competición a medida que se van ganando fases y pasando obstáculos constituye un reto cada vez mayor, de ahí la motivación que estriba el usar la herramienta, pero también la dificultad añadida, lo que enriquece a su vez enormemente el propio recurso.

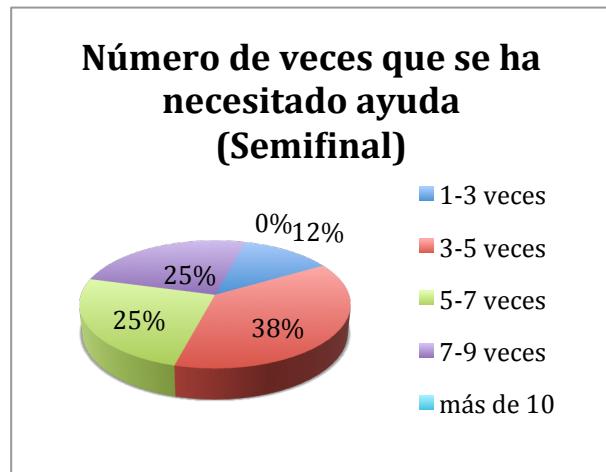
Gráfico 6: Ayuda en dieciseisavos



Gráfica 8: Ayuda en Cuartos



Gráfica 9: Ayuda en semifinal



Nos ha parecido muy interesante comparar las necesidades que han tenido los alumnos en cada una de las fases de la competición por las que han tenido que pasar hasta llegar a final. Los dos equipos, gracias a las decisiones que fueron tomando, consiguieron quedar en primera posición dentro de su provincia (Las Palmas) y se ganaron un puesto cada uno en la final nacional que se disputaba en Madrid. Todas las rondas a las que se enfrentaron fueron a distancia menos esta última.

Si estudiamos la evolución de las necesidades de atención de los alumnos por parte del profesor, comprobamos que a medida que va transcurriendo la competición las dudas y preguntas son cada vez menores, esto podemos asociarlo a la

familiarización con la herramienta y a la comprensión cada vez mayor por parte de los participantes de cada una de las variables que componen el escenario donde han de tomar las decisiones cada fase.

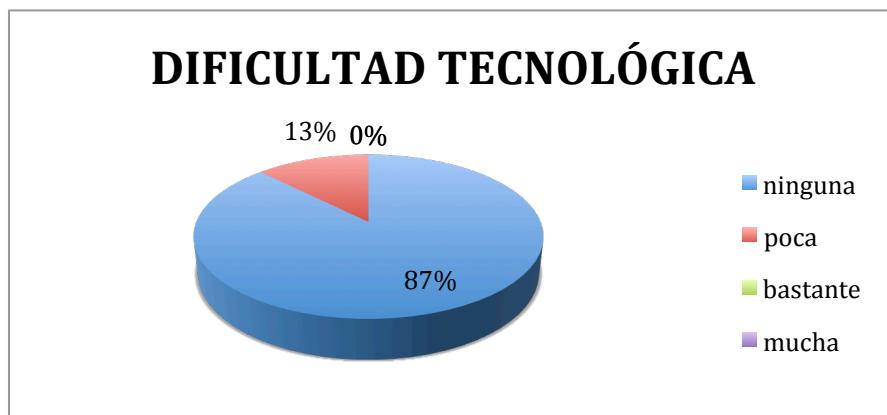
De hecho la final nacional, donde están acompañados por su profesor, la competición no permite a estos estar a su lado a la hora de introducir las decisiones en el simulador, apenas tienen 10 minutos por fase para consultar alguna duda, como son tres fases, el número de preguntas se reduce a tres en todos los casos.

Es sin duda, la fase de dieciseisavos de final, la clave para entender muy bien el simulador y su comportamiento, de ahí que el papel del profesor, explicando conceptos teóricos nuevos y dando directrices importantes para la toma de decisiones sea crucial. De hecho la competición no dota de puntuación a esta fase, para ayudar a los participantes unido con su profesor que se familiaricen con el uso de la herramienta sin costarle una posible eliminación.

Recordar que como expusimos en el marco teórico la autonomía es uno de los valores que aporta el trabajo con el simulador, lo expresamos como una ayuda para aprender descubriendo por sí mismo en un proceso los errores cometidos y su posible rectificación. Esta gráfica expone de manera clara como los alumnos, una vez entendida la herramienta, son ellos los que se enfrentan solos a las posibles dificultades.

Una vez comentada la necesidad de ayuda a la hora de trabajar con los conocimientos teóricos que exige el simulador, también analizamos la dificultad tecnológica que podía ocasionar el hecho de trabajar con una herramienta virtual. En este caso, como ahora expresaremos en el siguiente gráfico, los alumnos no han tenido ningún problema a la hora de interactuar con el simulador, desde el inicio entendieron perfectamente la dinámica del mismo, ellos mismos poseían los medios suficientes para trabajar y la necesidad de acudir al profesor para solucionar problemas de esta índole fue mínima.

Gráfica 10: Dificultad Tecnológica



Este resultado tiene sentido con la idea de que los alumnos cada vez están más acostumbrados a usar la tecnología en todas su actividad diaria, de manera que este recurso no añade ninguna complejidad en este sentido.

En este caso, pensamos que no tiene sentido, representar el número de veces que se ha necesitado ayuda en las diferentes fases en el ámbito tecnológico, por ser un dato que se muestra claramente en el gráfico anterior.

5.4. Valoración del simulador por parte de los alumnos y el profesor

Se pregunta a los alumnos por la valoración que le dan al simulador empresarial, en la investigación nos hemos centrado en dos aspectos claves como son, la utilidad de la herramienta en el trascurso de la asignatura y por otro lado la motivación que encuentran ellos en su uso. Al hacer referencia a la utilidad, sobretodo responden en base a si les ha ayudado su uso en la compresión de conceptos teóricos y prácticos que más tarde fueron objeto de evaluación por el profesor. A su vez cuando responden que les ha parecido útil, también contemplan conocimientos que aunque a los mejor no han sido materia de evaluación, han adquirido gracias al simulador.

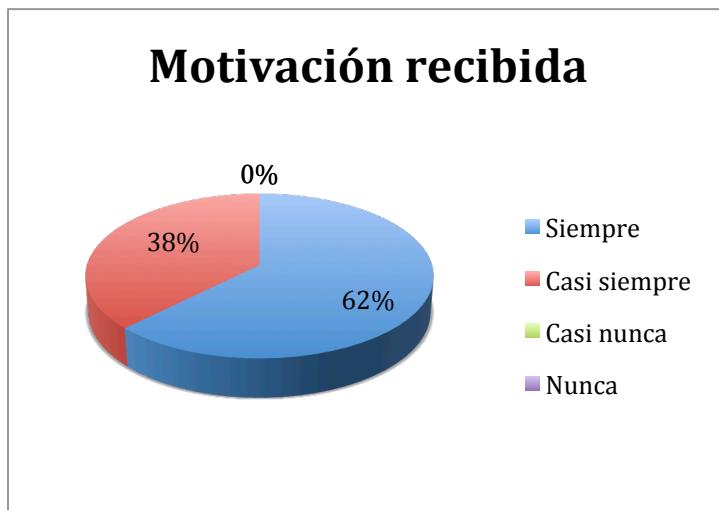
En relación a la motivación, se les pregunta si les parece una herramienta atractiva y práctica para aprender la materia o por el contrario es un recurso aburrido y con pocos alicientes para su uso.

Gráfico 11: Utilidad del Simulador



Como podemos apreciar en el gráfico, el 87% de los alumnos, piensan que el recurso tiene mucha utilidad en el proceso de aprendizaje de la materia de economía, mientras que el restante 13% afirma que tiene alguna utilidad, quedándose a cero las respuestas referidas a poca o ninguna utilidad. En la metodología cualitativa, donde se les pregunta a los alumnos, el porqué de esta utilidad, afirman que les ha ayudado en la comprensión de muchos conceptos teóricos y sobretodo en las repercusiones que tienen estos conceptos en la práctica. También hacen referencia a la ayuda recibida a la hora de estudiar un examen de esos contenidos gracias al simulador.

Gráfico 12: Motivación recibida



Hemos utilizado para el estudio de la motivación del alumnado, dos preguntas claves, representadas en los gráficos anteriores. Por un lado preguntamos la periodicidad con que se han sentido motivados con la herramienta para participar y desarrollar la clase y la materia y por otro lado si repetirían la experiencia en un curso superior. Apreciamos que los alumnos son unánimes en la respuesta a las dos preguntas, ya que el 100% de los alumnos responden que siempre les ha parecido un recurso atractivo y que les motiva aprender economía haciendo uso de él a la vez que todos repetirían la experiencia sin lugar a dudas.

“Me gustaría que todas las asignaturas se impartiesen de este modo. Aprendemos y nos divertimos.”. (Encuestado nº1, Alumno de 1º de Bach)

“Por primera vez, no nos limitamos a estar pasivos sino que aplicamos los conocimientos a decisiones prácticas y así, los entendemos mejor. Todo es más dinámico.” (Encuestado nº2, Alumno de 1º de Bach)

“He aprendido y he descubierto que hay cosas que se me dan bien. He asumido las decisiones sobre publicidad con acierto. Ojalá todas las asignaturas fueran como ésta”. (Encuestado nº3, Alumno de 1º de Bach)

Es interesante recordar que los dos equipos que formaron estos alumnos para participar en la competición consiguieron buenísimos resultados durante todo el concurso, llegando en todas las fases a lograr el primer puesto en sus simulaciones. A demás como dijimos antes, consiguieron ambos un puesto en la final nacional y pelearon por convertirse en los ganadores del concurso, lo que hace que la motivación sea aún mayor.

Parece conveniente hacer referencia al punto que tratamos en el marco teórico sobre la competencia en la simulación y cómo está provoca un aliciente más a la hora de trabajar con el recurso

También preguntamos a los profesores del departamento si la herramienta les ha sido de utilidad para desarrollar parte de la programación de la asignatura, y si piensan que puede ser un recurso que utilicen de manera sistemática en los sucesivos cursos. La respuesta no la hemos recogido en un gráfico, ya que tiene un carácter más subjetivo y cualitativo. Su opinión es que les es de bastante utilidad, como complemento de la clase teórica en la explican los contenidos, tener esta herramienta donde los alumnos ven la importancia de cada uno de ellos y su repercusión a la hora de tomar decisiones. Hacen hincapié, más que en los conocimientos para tomar las decisiones, la capacidad de entender los resultados obtenidos y facilitados por el simulador al terminar cada fase. Por ejemplo, a la hora de explicar la estructura de un balance de situación y el significado de cada una de las partidas del balance, es perfecto ver el ejemplo de sus propias empresas, y percibir como va cambiando esta información financiera, según van pasando los años, la interacción con los competidores y los cambios que se producen en el escenario.

Desde hace dos años, el departamento de Economía de este centro escolar, escoge esta herramienta como recurso obligatorio, y lo introduce en la programación de aula, durante la duración de la competición. También un tanto por ciento extra de la calificación de los alumnos viene dada por los éxitos conseguidos en la competición. Este hace que si la motivación de los alumnos por ganar el concurso, ya era grande por el hecho de poder ser campeones, ahora sea mayor, ya que se juegan el poder sumar nota extra a la conseguida durante el curso en la metodología tradicional, de clases, tareas, parciales y exámenes.

5.5. Competencias y habilidades adquiridas por los alumnos durante la simulación.

Antes de desarrollar cuáles han sido las competencias y habilidades adquiridas por los alumnos, debemos explicar que vamos a distinguir entre competencias profesionales y personales. Dentro de las profesionales, nos estaremos refiriendo a las habilidades que conciernen estrictamente a capacidades relacionadas con el trabajo que han desarrollado, habilidades empresariales, directivas y de administración de sus empresas. Las competencias personales hacen referencia a habilidades que les serán útiles no solo a la hora de desarrollar su trabajo, sino en su vida diaria, como pueden ser habilidades de relaciones sociales, trabajo en equipo o superación de posibles dificultades.

5.5.1 Habilidades profesionales

Tabla 10: Habilidades profesionales obtenidas

HABILIDADES PROFESIONALES DESARROLLADAS	TOMA DE DECISIONES	Aprender a tomar decisiones con el tiempo y recursos previstos
	ANÁLISIS DE LOS RESULTADOS	Saber analizar resultados para corregir errores
	COORDINACIÓN DE ACTIVIDADES	Deben saber coordinar todas las actividades que componen la toma de decisiones, para no fallar en ninguna
	TRABAJAR BAJO PRESIÓN E INCERTIDUMBRE	Los alumnos aprenden a enfrentarse a un coste de oportunidad elevado a la hora de tomar las decisiones.

Resultados de la entrevista (Anexo 1) Elaboración propia

Analizando las respuestas de los profesores del departamento, vemos que se centran en las cuatro habilidades descritas en la tabla anterior, todas ellas hacen referencia a dotes de dirección y administración de empresas, aparte consideran que profesionalmente han podido adquirir más, pero esas son las más significativas.

La toma de decisiones queda reflejada en que han cumplido siempre con los plazos previstos para entregar las decisiones de cada fase, con todos los datos exigidos completos. Una vez que han recibido sus resultados, los han analizado y decidido que medidas deben tomar para no cometer los mismos errores, han sabido coordinarse entre los miembros del equipo, ya que si había opiniones enfrentadas, se han puesto de acuerdo en tomar la decisión que pensaban que era mejor para la empresa. Por último han tenido que tomar decisiones arriesgadas por la incertidumbre que las envolvía asumiendo el peligro de equivocarse.

5.5.2. Habilidades personales

A continuación exponemos las cuatro habilidades personales principales que los alumnos, según sus profesores, adquieren con el uso del simulador. Habilidades no menos importantes que las profesionales, y que también suelen ser objetivo de adquisición con otro tipo de herramientas.

Tabla 11: Habilidades personales obtenidas

HABILIDADES PERSONALES DESARROLLADAS	TRABAJO EN EQUIPO	Aprenden a trabajar conjuntamente, sabiendo que solo así se consigue el éxito
	VALOR ÉTICO DE SUS ACCIONES	Experimentan las consecuencias que pueden tener las decisiones empresariales en las personas
	APRENDIZAJE DE LOS ERRORES	Cada fase se cometen errores, deben ser capaces de aprender de ellos y sobreponerse para no cometerlos más
	AUTONOMÍA	Las decisiones son completamente suyas, son los directivos de la empresa, el profesor solo aconseja

Resultados de la entrevista (Anexo 2) Elaboración propia

Como puede comprobarse, las habilidades personales están en relación con las habilidades profesionales trabajadas, pues resultaría muy complicado formar empresarios muy hábiles en la administración y dirección de empresas, que no fuesen capaces de trabajar en equipo y coordinarlo, aprender de los errores cometidos, ser autónomo en sus decisiones y por supuesto trabajar siempre con una moral bien formada, ya que sus decisiones siempre tendrán repercusión en muchas otras personas.

Al ser un simulador donde cada miembro del equipo debe sacar adelante la parte de la empresa que dirige, todos deben estar coordinados y tomar decisiones en la misma dirección, de ahí la necesidad de saber compartir impresiones, aconsejar y ayudarse mutuamente. En definitiva están abocados a trabajar en equipo, como en todas las organizaciones reales. A la vez, al ser compartimentos de la empresa separados, cada uno se responsabiliza de su gestión y en ese sentido cada uno ha de ser autónomo. La toma de decisiones conlleva unos resultados, donde cada uno ve el rendimiento de su gestión y sabe si lo ha hecho correctamente o no, momento perfecto para aprender de los errores cometidos.

Muchas veces las decisiones como salarios, número de vendedores o delegados, afectan a empleados de la empresa, lo cuál requiere un comportamiento ético por parte del empresario muy importante. También en relación con los competidores, se ha de llevar a cabo una competencia legal y permitida, que respete el trabajo de los demás.

Como vimos en las gráficas, y sobretodo en la entrevistas de los profesores, los alumnos han sido apoyados en todo momento por ellos, pero a la vez eran conscientes de que el docente nunca les impondría ninguna decisión, ya que eran los alumnos los únicos responsables de su gestión empresarial.

6. Propuesta Práctica de Intervención

Uno de los objetivos principales de la simulación es conseguir que los alumnos, mediante el uso de diferentes técnicas, consigan interaccionar y trabajar en el aula con una realidad que se encuentra fuera. Para ello este trabajo de investigación se ha centrado en el estudio de un recurso como es el simulador empresarial, donde los alumnos se convierten durante el tiempo que dura la competición en directivos de la empresa, y son los responsables de las decisiones que configuran la marcha de las mismas en un escenario dado.

Continuamente se puede observar como grandes empresarios y directores de importantes empresas que tienen un gran éxito, han comenzado desde cero, gestionando una idea brillante o sacando adelante una iniciativa que en sus inicios, no aseguraba ser muy próspera.

La propuesta práctica de intervención que se propone consiste en otra manera de trabajar con la simulación en clase. En este caso se pretende que los alumnos, no solo dirijan una empresa, sino que sean capaces de crearlas desde su inicio.

6.1. Estructura de la práctica

Los alumnos han de formar grupos de dos o tres personas, elegidas libremente por ellos para realizar la práctica. Sería conveniente que los grupos los hicieran los propios alumnos y no el profesor, en caso de que no se pusiesen de acuerdo puede intervenir el docente. Es una práctica en la cuál se intenta despertar el carácter emprendedor de los estudiantes. Se deben organizar en grupos de dos o a lo sumo tres, y crear una iniciativa empresarial, basada en una idea de negocio real, que se pueda comercializar y que en futuro sea viable y se pueda llevar a cabo.

Deben reunirse y llevar a cabo un plan de negocio factible e innovador, no se trata de desarrollar un producto o servicio ya conocido, ni crear una campaña de publicidad para una marca, sino de ser capaces de introducir en el mercado un producto nuevo que el público necesite o ser capaces de crear una necesidad nueva en los consumidores.

Una vez que tienen la idea que quieren llevar a cabo, deberán plasmar su desarrollo en una presentación y conseguir que alguien les apoye su proyecto de negocio. El objetivo será conseguir que ficticiamente esos padres elijan su proyecto entre todos los que se expongan, ya uno solo de los expuestos recibe el dinero simulado y puede llevarse a cabo. Evidentemente el plan de negocio elegido, será el vencedor y el que mejor nota obtenga en la práctica.

6.2. Objetivos de la práctica

Podemos distinguir dos tipos de objetivos didácticos que se pretenden conseguir con la puesta en práctica de esta actividad. Objetivos principales y secundarios.

Tabla 12: Objetivos Académicos de la práctica

Objetivos Académicos	
Objetivos Principales	Objetivos Secundarios
	Despertar en los alumnos la ilusión por emprender una idea de negocio y ser innovadores
	Conocer el proceso de creación empresarial, reparando en cada una de las fases.
	Trabajar con herramientas como el “Brainstorming” para conseguir una idea novedosa o la del análisis DAFO para elegir la mejor estrategia de desarrollo.
	Inculcar en los alumnos habilidades como la creatividad, el ingenio o el trabajo en equipo
	Desarrollar las habilidades necesarias para presentar correctamente y hacer atractiva la idea de negocio.

Elaboración propia

Como objetivos principales, aparecen la idea de conseguir que los alumnos, tengan interés por convertirse en emprendedores de una idea innovadora, capaces de conseguir un gran éxito comercial, haciéndose cargo de lo que supone iniciar una actividad empresarial.

Subordinados a ese, es enseñarles a utilizar herramientas muy valiosas, durante todo el proceso, tales como saber hacer una buena presentación y exponer de manera clara y precisa los contenidos del negocio o utilizar el brainstorming, como recurso para encontrar la idea buscada.

A la vez que se busca que los alumnos mejoren, en aspectos académicos como hemos nombrado antes, también se pretende que desarrollen habilidades que les

servirán de mucho a lo largo de su vida profesional, como es la capacidad de trabajar en equipo, o potenciar la creatividad, y el ingenio de los estudiantes.

6.3. Contenidos y metodología de la actividad

Los contenidos que se van a tratar durante la realización de la actividad, se corresponden con diferentes apartados trabajados en las distintas unidades didácticas de las que se compone la materia. Es por esto que no se puede decir que sea una práctica que complemente un tema en concreto de la programación, sino que más bien está pensada para el trabajo global de la asignatura.

Como el objetivo de la actividad es desarrollar una iniciativa empresarial y todo lo que lo rodea, para poder llevarla a cabo, se requieren conocimientos de las diferentes funciones de la empresa y del entorno en el que se mueve. Conocimientos que se trabajan a lo largo del curso y los cuáles se van asimilando a la vez que se trabajan las unidades didácticas en el aula. A continuación hacemos referencia a los contenidos conceptuales, procedimentales y actitudinales que se trabajan con la práctica:

Tabla 13: Contenidos conceptuales de la actividad

Contenidos conceptuales
Definición de empresa, forma jurídica y constitución
Áreas funcionales de la empresa
Definición de Innovación en producto y en método
Definición de ventaja competitiva
Definición de estrategia competitiva
Diferentes formas de financiación de la empresa
Definición de Marketing
Variables del Marketing Mix

Elaboración Propia

Tabla 14: Contenidos Procedimentales de la actividad

Contenidos Procedimentales
Identificación de empresas según su forma jurídica
Identificación de la función, misión y objetivos de las áreas funcionales

Determinación de la innovación a realizar
Identificar la ventaja competitiva buscada
Determinación de la estrategia competitiva escogida
Análisis de las fuentes de financiación posibles
Diseño de un plan de marketing
Análisis de resultados que se prevén con la puesta en marcha del proyecto

Elaboración Propia

Tabla 15: Conceptos Actitudinales de la actividad

Conceptos Actitudinales
Despertar la creatividad e ingenio a la hora de innovar
Ser consciente de todo lo que rodea la empresa y las consecuencias que tiene su gestión
Ser capaz de desarrollar la empatía y ver qué necesitan los demás
Utilizar de manera responsable la información empresarial
Saber defender una idea, y exponerla con rigor y claridad
Saber trabajar en equipo, valorando la aportación de cada uno

Elaboración Propia

Igual de importante será desarrollar adecuadamente los contenidos conceptuales y procedimentales como los conceptos actitudinales. Ya que todos ellos contribuyen a conseguir el objetivo propuesto.

Para desarrollar la práctica, se propone la explicación mediante clases magistrales por parte del docente durante todo el curso, de los contenidos necesarios para poder llevar a cabo las diferentes partes de las que se compone. Seguidamente, una vez explicados los conocimientos que se requieren, se les proyectan una serie de ejemplos de propuestas empresariales o ideas de negocio que han prosperado y como se han llevado a cabo.

En las siguientes sesiones se les permite a los alumnos trabajar en grupo con la ayuda del docente, que irá orientándoles en cada punto de la práctica y les indicará errores que han de evitar y consejos para que su proyecto empresarial sea posible y correcto.

Las explicaciones del profesor estarán orientadas a todos los alumnos en su conjunto, de manera que han de ser adecuadas y preparadas previamente. Al ser explicaciones teóricas, los alumnos podrán tomar apuntes y preguntar lo que deseen. El objetivo de estas sesiones será dotar a los alumnos contenidos teóricos sobre los que apoyarse a la hora de desarrollar su iniciativa empresarial. Estas sesiones, formarán parte de la programación prevista de la asignatura y se darán como sesiones de clase con normalidad.

Por último, una vez acabada la práctica, solo quedará exponerla ante un tribunal, que la juzgará y le pondrá una calificación que servirá como parte de la evaluación final de la práctica.

6.4 Temporalización y Evaluación de la práctica

Para describir la temporalización de la práctica propuesta, primero tendremos que aclarar que las diferentes sesiones teóricas se van a desarrollar a lo largo del curso en las unidades didácticas. No será un contenido ad-hoc para la práctica, sino que de los conceptos vistos a lo largo del temario, tendrán que trabajar con los que en su caso necesiten.

La temporalización más concreta la realizaremos refiriéndonos a la explicación de la actividad y las diferentes sesiones que los alumnos deben dedicar para su realización, en total serán 5 sesiones de 50 minutos cada una para el trabajo, más una más de 90 minutos para la exposición de los mismos.

Sesión 1: 50 minutos

La primera sesión se dedicará a la explicación de la práctica por parte del profesor a los alumnos, detallando exactamente que se pretende de esa actividad, los puntos que tiene que tener cada proyecto, la manera de evaluarla y el peso que tendrá en la calificación total de la asignatura. A su vez, se deberá especificar las herramientas que se requerirán para su realización y exposición y se fijarán las diferentes fechas de entrega de cada etapa del trabajo.

Para terminar esta primera sesión se deberán formar los grupos de trabajo, y se proyectarán algunos ejemplos realizados anteriormente de modelos de negocio, para que los alumnos visualicen un modelo de lo que les está pidiendo en la actividad.

Sesión 2: 50 minutos

Durante la segunda sesión los alumnos, ya habiéndose distribuido en los grupos formados en la sesión anterior, deberán trabajar la idea que quieren desarrollan en su

proyecto empresarial. Para ello pueden hacer una “tormenta de ideas” entre los miembros del grupo y conseguir sacar la idea de negocio, sobre la que se va a basar su trabajo. El profesor podrá orientar sobre diferentes posibilidades que se le ocurran para innovar.

El objetivo de esa sesión será tener al final de la clase y entregar al profesor la idea clara sobre la que versará el plan de negocio. Si algún grupo no ha sido capaz de conseguirlo han de traerla pensada para la siguiente sesión.

Sesión 3: 50 minutos

Una vez clara la idea sobre la que se va a emprender, lo primero será plantear el porqué se quiere desarrollar esta idea y el objetivo que se quiere conseguir con su implantación en el mercado. Acto seguido deberán acordar la estructura de la empresa simulada que los alumnos quieren crear. Definir la forma jurídica que va a adoptar, la localización y el número de socios que tiene la empresa.

También está previsto que cada miembro del equipo, se centre en un área funcional de la empresa y la dirija, para ello tendrán que decidirlo y tener muy claro las responsabilidades de cada uno.

Sesión 4: 50 minutos

En esta sesión los alumnos deberán describir la ventaja competitiva que se busca, como la van a conseguir y que van a hacer para lograr que esta ventaja se mantenga en el tiempo y sea una ventaja competitiva sostenible. Para ello también tendrán que plantear la estrategia competitiva elegida.

Sera importante también la realización de un análisis DAFO sobre su producto, analizando las fortalezas y debilidades que puede plantear, así como las oportunidades y las amenazas a las que se enfrenta.

Sesión 5: 50 minutos

En esta última sesión, los alumnos deberán desarrollar un plan de marketing simplificado, donde aparezcan muy claro el público objetivo, el precio de los productos que se van a vender, los canales de distribución de los que se va a disponer y la publicidad y promoción que se va a dar al producto.

En esta sesión será importante también que se planteen las necesidades financieras que se prevean, haciendo una cálculo aproximado de la relación de gastos que se piensan tener para llevar a cabo la inversión inicial.

En principio, con el trabajo en el aula de estas cinco sesiones se pretende que los alumnos hayan podido desarrollar de manera simplificada la realidad empresarial a la

que se enfrentan las personas que emprender una idea de negocio y la llevan a cabo. Por supuesto, el trabajo que tendrán que realizar en cada sesión quedará plasmado en la presentación que después utilizarán en la última sesión con los padres, donde deben intentar persuadir a estos de que les avalen su proyecto y sean financiados.

Sesión 6: 90 minutos

Esta sesión es la presentación de cada uno de los proyectos realizados por los alumnos a un jurado formado por padres. Este jurado solo tiene capacidad de financiar un proyecto de los propuestos por los estudiantes, evidentemente solo financiarán no solo al que tenga una idea más novedosa o atractiva, sino el que haya realizado mejor el estudio de su empresa o el que sea capaz de vender mejor su producto.

El jurado escuchará todas las propuestas de negocio, pudiendo hacer las preguntas que consideren necesarias al finalizar cada una y tomando notas donde recogerán los aspectos que vean más relevantes.

Para poder superar con éxito la práctica, los alumnos deberán entregar un documento en la fecha determinada por el profesor en clase, donde aparezca claro todo lo trabajado en las sesiones en el aula. Aparte deberán haber expuesto todo los miembros del grupo al jurado el día convenido. Para aprobar la actividad deberá ser necesario conseguir un 5 en la calificación, que se compone de los siguientes criterios:

- La presentación del documento y la calificación de la exposición contará un 80% de la nota de la actividad. Será importante entregarlo con el formato pedido y en la fecha determinada.
- La presentación oral del trabajo ante el tribunal supondrá un 10% de la nota final de la actividad. Todos la tendrán por el hecho de exponer. El trabajo que a juicio de los padres sea más completo podrá tener una calificación extra de un punto.
- El restante 10% hace referencia al trabajo realizado en las diferentes sesiones, el esfuerzo, aprovechamiento del tiempo, actitud, etc.

La nota conseguida en la práctica, se sumará a las demás notas que durante la evaluación pueda conseguir el alumno, mediante otras prácticas, exámenes, trabajos, etc.

7. Conclusiones

Al analizar los resultados obtenidos en el proceso de investigación, reflejados en el trabajo de campo podemos afirmar, fijándonos en el objetivo principal propuesto al inicio del trabajo, que el simulador empresarial Young Business Talents, es una herramienta adecuada para ser utilizada como recurso didáctico en la enseñanza de la economía en la etapa educativa de Bachillerato.

Las razones por las que nos atrevemos a afirmar su adecuación están descritas a lo largo del trabajo. Aún así, es muy relevante ver como esta herramienta sirve como complemento perfecto a la metodología tradicional utilizada por los profesores, donde se desarrollan los conocimientos teóricos de la materia, y sin los cuáles la intervención práctica no tiene sentido.

Conceptos como la evaluación continua, tutorías académicas y fomento del aprendizaje activo caracterizan el nuevo papel del profesor en la educación superior. De esta forma, junto a las clases magistrales se combinan las tutorías específicas y otras modalidades de enseñanza más prácticas e individualizadas, como talleres, sesiones de laboratorio o seminarios y el fomento de los trabajos conjuntos entre los estudiantes.

Leemos en las líneas anteriores algunos de los principios maestros que rigen el Plan Bolonia. Esto ya no es el futuro sino el presente, pero: ¿están nuestros alumnos preparados? El proyecto que hemos realizado y las conclusiones a las que llegamos nos reafirman en dos cosas, primero que los alumnos no están acostumbrados a este nuevo modelo y segundo que los alumnos tienen no sólo una gran capacidad de adaptación, sino que después de finalizar el proyecto no dudan en afirmar que éste es el mejor modelo educativo. A continuación se pueden ver algunas de las conclusiones que ellos mismos han sacado después de trabajar 6 meses con la herramienta y de ganar la competición:

También se puede afirmar la adecuación de la herramienta a las características de los alumnos, no solo desde el punto de vista de la complejidad de conocimientos, sino también de los requisitos tecnológicos necesarios para su uso. Al alumnos se le invita a convertirse en verdaderos protagonistas de sus aprendizaje, lo que le lleva a tener una motivación más alta que con la metodología tradicional, que además se ve aumentada con la realidad de competir con muchos otros alumnos dentro de la misma simulación.

Haciendo referencia a los objetivos secundarios planteados, se puede concluir que el Centro escolar está debidamente preparado para el desarrollo de este tipo de actividades, ya que sus aulas están dotadas de la tecnología necesaria, sus docentes

están dispuestos a trabajar con esta nueva metodología y sus alumnos aprueban y acogen con mucho interés que se introduzcan en la programación de las asignaturas recursos que hagan las asignaturas más prácticas y atractivas.

Llegamos también a la conclusión de que es importante tener en cuenta y conocer en profundidad las características del simulador, sobretodo para estudiar cuál es la mejor manera de trabajar con ella en el aula, haciendo que los alumnos le saquen el máximo partido y el aprendizaje sea el más efectivo y real posible. Al desarrollar el trabajo de campo en constante interacción con la herramienta y mediante la entrevista con los profesores, comprobamos que antes de realizar la aplicación del recurso se ha analizado y se llega a una temporalización correcta en consonancia con lo previsto en la programación de aula de la asignatura.

El hecho de haber realizado este trabajo de investigación ha sido una experiencia enriquecedora, tanto para el investigador como para las personas que han colaborado en la consecución del mismo. Aparte de aprender cómo funciona el trabajo en el aula con herramientas como esta, cómo se realiza correctamente la programación de una asignatura y cómo se organizan las diferentes fases del trabajo con los alumnos, el trato con todas las personas que han intervenido en este estudio ha sido gratificante, exquisito el trato recibido por todos y la manera en la que han participado en la consecución de los objetivos. También son muy interesantes las conclusiones alcanzadas para el centro escolar, ya que comprueban que realmente las herramientas utilizadas son valiosas, y que sirven en el modelo de enseñanza-aprendizaje que tienen planteado.

Como limitaciones al trabajo de investigación se pueden señalar las relacionadas con las encontradas a la hora de trabajar con el simulador empresarial en el trabajo de campo, y analizar los resultados obtenidos tanto por la metodología cuantitativa como por la cualitativa.

Al hablar de las limitaciones que vemos del trabajo podemos subrayar la duración de la herramienta, al ser un recurso que se utiliza durante los seis primeros meses del curso, el trabajo de campo sería interesante realizarlo a lo largo de todo el proceso de trabajo. Evidentemente el periodo más interesante para llevarlo a cabo será las etapas finales, donde se ven los resultados conseguidos con su uso.

También es relevante que al ser un simulador que se utiliza dentro de una competición escolar, es difícil distinguir la motivación que les supone al alumno el trabajar con la herramienta por el mero hecho de aprender de una manera distinta o de ganar el concurso simplemente.

Por último en alguna ocasión se percibe la difícil interpretación de los resultados por parte de los alumnos y del profesor de los diferentes resultados que presenta el simulador a las decisiones tomadas, dadas las numerosas variables con las que trabaja el simulador en cada fase.

8. Prospectiva

Se propone como línea de investigación futura la adecuación de insertar herramientas como esta en ciertas unidades didácticas que gocen de un carácter más práctico, no solo en la enseñanza de la Economía sino, en cualquier materia que se preste a la posibilidad de introducir en el aula contenidos teóricos tratados antes, para facilitar su compresión.

Es verdad que la asignatura de Economía goza de un carácter muy actual y en la vida real se aplican muchos conceptos vistos de manera teórica en el aula, cosa que no ocurre con otras muchas asignaturas. Aún así, una línea de investigación que se propone es estudiar cada asignatura del currículo y ver que parte de la programación puede tener su aplicación práctica clara e intentar mediante la simulación, la interacción con los alumnos con una persona especializada o con la visita a centros donde se trabaje esa realidad, trasmitirla a los alumnos de manera que sean ellos quienes desarrollen su propio aprendizaje.

A su vez parece interesante comprobar si el desarrollo de la metodología de la herramienta que hemos estudiado en este trabajo, dentro de una competición en la que los estudiantes no solo tienen que tener en cuenta sus habilidades sino la habilidad de los demás, puede hacer que estos vean la asignatura más atractiva, y mediante la simulación y la competición aprendan.

Será importante investigar a su vez, si esta metodología se adapta a las directrices impuestas por el plan de estudios de Bolonia que se sigue en los estudios superiores, donde se da mucha relevancia a la participación del alumno en su aprendizaje, a la asistencia a las clases y a la realización de actividades que reflejen que realmente se asumen los contenidos trabajados anteriormente.

9. Referencias Bibliográficas

- Alberto M. (1999) Metodología para una participación educativa. Universidad Internacional de la Plata - Escuela Superior de Trabajo Social.
- Andreu, M^a A., García Casas, M. y Mollar M (2005) M la simulación y juego en la enseñanza-aprendizaje de lengua extranjera Cuadernos Cervantes, XI (55), págs. 34-38.
- Arias-Aranda, D. (1999) *Aplicación de los métodos de simulación a la docencia en dirección y administración de empresas*. Cuadernos de estudios empresariales. N^o 9, 11-23.
- Bernardo J. (2004) Una didáctica para hoy. Madrid. Rialp
- Blázquez, F. (2001) Sociedad de la Información y educación. Mérida. Recuperado: http://tecnologiaedu.us.es/tecnoedu/images/stories/soc_ed.pdf
- Canos L. (2005) El uso de las nuevas tecnologías aplicadas a la educación superior. Universidad Politécnica de Valencia. Recuperado de: <http://www.uv.es/asepuma/XVII/611.pdf>
- Castells, M. (1996) *The Rise of the Network Society (The Information Age: Economy, Society and Culture)*, Vol.1
- Escobar B y Lobo A. (2005) Juegos de simulación empresarial como herramienta docente para la adaptación al espacio Europeo de Educación Superior: Experiencia en la diplomatura de Turismo. Universidad de Sevilla.
- Elwood, C (1993). Handbook of management Games. Cambridge: Gower Pres.
- García-Hoz V. (1993) Introducción General a una Pedagogía de la Persona. Madrid. Rialp.
- Hernando, C. (2013) Simulación Empresarial. Madrid: Mc Graw-Hill
- Herrera F. (2010) Motivación. Universidad de Granada
- Lavamind (2013). Gazillionaire. Recuperado de <http://www.gazillionaire.com/index.php>
- Pieron M, Castro M y González M.A. (2006) Actividades y Motivación en Educación Física Escolar. Federación Española de Asociaciones de Docentes de Educación Física (FEADEF) (1579-1726.)
- Prodetur (2009) Diputación de Sevilla. Recuperado de: <http://www.prodetur.es/prodetur/www/informacion-corporativa/curriculo/proyectos/proyecto-0048.html>
- Salas R, y Aranza P. (1995) *La simulación como método de enseñanza y aprendizaje*. Rev Cubana Educación Media y Superior.

- Salcido D. y De la Torre A. (2011). Estilos de Aprendizaje utilizados por los Alumnos de los primeros semestres de la FCA de la UACH. Universidad De Lasalle Bajío, León Guanajuato.
- Taylor, J. (1983). Guía sobre simulación y juegos para la educación ambiental. Orealc: Santiago de Chile. Recuperado de
<http://unesdoc.unesco.org/images/0005/000569/056905so.pdf>

10. Anexos

- Anexo 1: Cuestionario

Después de haber trabajado con la Herramienta Young Business Talents, durante seis meses, responde a las siguientes cuestiones

1. ¿Qué puesto has ocupado en la empresa de la que has formado parte?
 - a) Director General
 - b) Director financiero
 - c) Director de Recursos Humanos
 - d) Director de Producción
 - e) Director de Marketing
2. ¿Cuál es la decisión más importante a la que se enfrenta la empresa en cada decisión?
 - a) Publicidad
 - b) Producción
 - c) Vendedores y delegados
 - d) Recursos financieros
 - e) Otra
3. ¿Has entendido los resultados obtenidos?
 - a) Perfectamente
 - b) Casi siempre
 - c) A veces
 - d) No, nunca
4. ¿Cuánta ayuda has necesitado del profesor durante las diferentes fases de la competición?

DIECISEISAVOS	OCTAVOS DE FINAL	CUARTOS DE FINAL	SEMIFINAL
a) 1-3 veces	a) 1-3 veces	a) 1-3 veces	a) 1-3 veces
b) 3-5 veces	b) 3-5 veces	b) 3-5 veces	b) 3-5 veces
c) 5-7 veces	c) 5-7 veces	c) 5-7 veces	c) 5-7 veces
d) 7-9 veces	d) 7-9 veces	d) 7-9 veces	d) 7-9 veces
e) Más de 10	e) Más de 10	e) Más de 10	e) Más de 10
5. ¿Has utilizado conceptos teóricos vistos en clase?
 - a) Siempre
 - b) Casi siempre
 - c) Normalmente
 - d) Casi nunca
 - e) Nunca

6. Marca el grado de dificultad de los contenidos teóricos del simulador
 - a) Mucha
 - b) Bastante
 - c) Poca
 - d) Ninguna
7. Marca el grado de dificultad tecnológica de la herramienta
 - a) Mucha
 - b) Bastante
 - c) Poca
 - d) Ninguna
8. ¿Te has sentido motivado a aprender, gracias al simulador?
 - a) Siempre
 - b) Casi siempre
 - c) Casi nunca
 - d) Nunca
9. ¿Qué utilidad crees que tiene la herramienta?
 - e) Mucha
 - f) Bastante
 - g) Poca
 - h) Ninguna
10. ¿Merece la pena el tiempo invertido?
 - i) Si
 - j) No
11. ¿Repetirías la experiencia?
 - k) Si
 - l) No

- **Anexo 2: entrevista: Profesor de economía y Jefe de departamento de Economía del Colegio Garoé (10/4/2104)**

¿Cuál es tu dedicación en el Colegio?

Soy el profesor titular de la asignatura de Economía en 2º de Bachillerato. Esta asignatura es optativa dentro de los planes ofertados por el Colegio para esta etapa educativa, de manera que solo atiendo a los alumnos que han escogido la vía de Ciencias Sociales en el Bachillerato. A la vez, soy profesor encargado de curso de Tercero de la Eso e imparto allí la asignatura de Matemáticas. También dirijo el Departamento de Economía y Ciencias Aplicadas del Centro, que está compuesto por otro docente y yo, y coordino todas las actividades escolares y extraescolares que se realizan en el centro y que tienen que ver con la materia.

¿Qué materias se dan en el colegio que tengan relación con la materia de Economía?

Hasta hace dos años en este Centro Escolar, en 4º de la Eso se impartía la asignatura de Comercio, desde entonces la única materia que tiene relación directa son las asignaturas de Economía en 1º de Bachillerato y de Economía de la Empresa en 2º de bachillerato. Es verdad que en Ciencias Sociales a lo largo de la Eso, se ven unidades didácticas relacionadas con la Economía, pero de manera muy breve.

¿Qué recursos utiliza habitualmente para dar sus clases?

Normalmente desarrollo la clase de tradicional, en la que explico a los alumnos unos conceptos concretos, haciendo uso del manual de la asignatura, de la pizarra normal y de la pizarra digital. Muchas veces son los alumnos los que interactúan con la pizarra digital, cuando yo se lo pido.

¿Es el primer año que utilizas en el aula la herramientas Young Business Talents?

Si, el año pasado la utilizó mi compañero en su clase, y al darle muy buen resultado decidí utilizarla yo este curso.

¿Cuál ha sido tu experiencia?

Mi experiencia ha sido genial. La herramienta en mi opinión es muy completa, acerca una realidad a los alumnos, que de otra manera me parece muy complicado. Además esta muy en consonancia con los objetivos docentes que se buscan durante el curso y en muchas ocasiones es un recurso perfecto para completar la teoría vista en las sesiones normales de clase. Hay una cosa que yo valoro por encima de las demás, y es que los alumnos son los responsables de su aprendizaje y lo demuestran en las decisiones que tienen que ir tomando. Yo en ningún momento les obligo a llevar una directriz concreta, sino que les resuelvo dudas y oriento, pero creo que lo mejor es que

sean ellos mismos quienes afronten sus errores, se den cuenta y rectifiquen, en mi opinión es la mejor manera de que ellos aprendan realmente.

¿Cuántas horas le has dedicado a la competición?

Le hemos dedicado una hora a la semana cuando teníamos que tomar decisiones, cuando no, ninguna. En una hora tenían que ser capaces de introducir las variables en el simulador. Los resultados los veían en casa y los analizaban. Al principio de esa hora, les daba mi opinión sobre los resultados obtenidos en la fase anterior y les aconsejaba.

¿Crees que les ha motivado el uso del simulador a la hora de aprender?

Ellos eran los más interesados en la competición, accedieron a competir sin problema, y a medida que pasaban las fases, se motivaban más porque veían que podían clasificarse para la final, como así fue. Creo que sirve de estímulo a la hora de aprender conceptos económicos, y al profesor le sirve para explicar realidades económicas con casos concretos y reales. ¡Fantástico!

¿Cómo calificarías la complejidad de uso del recurso?

No me parece un recurso muy complejo, es verdad que tienes que entender bien las variables que entran en juego en cada decisión, pero una vez entendido su funcionamiento es bastante sencillo su uso. La complejidad está en la interpretación de resultados obtenidos, los resultados financieros, comerciales, etc. Pero bueno para eso a la vez veíamos la materia en clase y resolvía todo tipo de dudas. Creo que está al alcance de los alumnos de esta edad sin dudar.

En el apartado tecnológico, no tuvieron ningún problema, ya que la mayoría contaban con portátil propio y manejaban perfectamente las herramientas necesarias para trabajar.

¿Recomendaría este recurso?

Por supuesto, ya que es además totalmente gratuito, me parece una herramienta perfecta para hacer las clases de economía más atractiva y ricas de contenido. Además si los alumnos consiguen llegar lejos, la experiencia de haber trabajado en equipo durante seis meses y conseguir el éxito me parece una cosa, que no olvidarán nunca.

Muchísimas gracias por su atención.

Muchísimas gracias a ti

Anexo 3: Pantallas del Simulador Empresarial: Young Business Talents

CALENDARIO YOUNG BUSINESS TALENTS 2013*

NOVIEMBRE						
L	M	X	J	V	S	D
				1	2	3
4	5	6	7	8	9	10
11	12	13	14	15	16	17
COMIENZO						
18	19	20	21	22	23	24
		P1	R1			
25	26	27	28	29	30	
		P2	R2			

DICIEMBRE						
L	M	X	J	V	S	D
						1
2	3	4	5	6	7	8
		P1	R1			
9	10	11	12	13	14	15
		P2	R2			
16	17	18	19	20	21	22
		P3	R3			
23	24	25	26	27	28	29
30	31					

ENERO						
L	M	X	J	V	S	D
		1	2	3	4	5
6	7	8	9	10	11	12
13	14	15	16	17	18	19
20	21	22	23	24	25	26
27	28	29	30	31		
		P2	R2			

FEBRERO						
L	M	X	J	V	S	D
					1	2
3	4	5	6	7	8	9
		P3	R3			
10	11	12	13	14	15	16
		P1	R1			
17	18	19	20	21	22	23
		P2	R2			
24	25	26	27	28		
		P3	R3			

MARZO						
L	M	X	J	V	S	D
				1	2	
3	4	5	6	7	8	9
10	11	12	13	14	15	16
17	18	19	20	21	22	23
24	25	26	27	28	29	30
31						

ABRIL						
L	M	X	J	V	S	D
				1	2	
				3	4	5
						6
						F
7	8	9	10	11	12	13
14	15	16	17	18	19	20
21	22	23	24	25	26	27
28	29	30				

* Este es el calendario general, que podría variar según las regiones que se definan al inicio de la competición.

COMIENZO Comienzo oficial de la competición.

P1, P2 Dieciseisavos de final – Fecha tope para la introducción de decisiones, a las 23:30 (horario peninsular).

R1, R2 Dieciseisavos de final – Entrega de resultados, después de las 18:00 (horario peninsular).

P1, P2, P3 Octavos de final – Fecha tope para la introducción de decisiones, a las 23:30 (horario peninsular).

R1, R2, R3 Octavos de final – Entrega de resultados, después de las 18:00 (horario peninsular).

P1, P2, P3 Cuartos de final – Fecha tope para la introducción de decisiones, a las 23:30 (horario peninsular).

R1, R2, R3 Cuartos de final – Entrega de resultados, después de las 18:00 (horario peninsular).

P1, P2, P3 Semifinal – Fecha tope para la introducción de decisiones, a las 23:30 (horario peninsular).

R1, R2, R3 Semifinal – Entrega de resultados, después de las 18:00 (horario peninsular).

F Final – Pasan los 100 mejores equipos, clasificados regionalmente.

FI Final Internacional 10 de Mayo

Imagen 1 : Calendario de la competición

Simulación	<input type="text"/>	Año	<input type="text"/>																
Nombre comercial	<input type="text"/>	Empresa	<input type="text"/>																
INFORMACIÓN GENERAL																			
RENTA PER CAPITA																			
A <input type="text"/> €	Y <input type="text"/> \$																		
<table border="1"> <tr> <td colspan="2" style="text-align: center;">COSTE ESTÁNDAR</td> </tr> <tr> <td>Coste estándar de L</td> <td><input type="text"/> €</td> </tr> <tr> <td>Coste estándar de T</td> <td><input type="text"/> €</td> </tr> </table>				COSTE ESTÁNDAR		Coste estándar de L	<input type="text"/> €	Coste estándar de T	<input type="text"/> €										
COSTE ESTÁNDAR																			
Coste estándar de L	<input type="text"/> €																		
Coste estándar de T	<input type="text"/> €																		
<table border="1"> <tr> <td colspan="2" style="text-align: center;">CONDICIONES BANCARIAS</td> </tr> <tr> <td>Comisión por descubierto</td> <td><input type="text"/> %</td> </tr> <tr> <td>Plazo de amortización préstamos</td> <td><input type="text"/> Años</td> </tr> <tr> <td>Tipo de interés préstamos</td> <td><input type="text"/> %</td> </tr> <tr> <td>Comisión de apertura préstamos</td> <td><input type="text"/> %</td> </tr> <tr> <td>Comisión de amortización anticipada préstamos</td> <td><input type="text"/> %</td> </tr> <tr> <td>Tipo de interés inversiones financieras</td> <td><input type="text"/> %</td> </tr> <tr> <td>Comisión cancelación inversiones financieras</td> <td><input type="text"/> %</td> </tr> </table>				CONDICIONES BANCARIAS		Comisión por descubierto	<input type="text"/> %	Plazo de amortización préstamos	<input type="text"/> Años	Tipo de interés préstamos	<input type="text"/> %	Comisión de apertura préstamos	<input type="text"/> %	Comisión de amortización anticipada préstamos	<input type="text"/> %	Tipo de interés inversiones financieras	<input type="text"/> %	Comisión cancelación inversiones financieras	<input type="text"/> %
CONDICIONES BANCARIAS																			
Comisión por descubierto	<input type="text"/> %																		
Plazo de amortización préstamos	<input type="text"/> Años																		
Tipo de interés préstamos	<input type="text"/> %																		
Comisión de apertura préstamos	<input type="text"/> %																		
Comisión de amortización anticipada préstamos	<input type="text"/> %																		
Tipo de interés inversiones financieras	<input type="text"/> %																		
Comisión cancelación inversiones financieras	<input type="text"/> %																		
FINANZAS																			
Préstamo que se solicita	<input type="text"/> €																		
Préstamo a amortizar anticipadamente	<input type="text"/> €																		
Inversiones financieras	<input type="text"/> €																		
PRODUCCIÓN																			
Inversión en inmovilizado	<input type="checkbox"/>	<input type="text"/> €																	
Uds. en stock del año anterior	Producción del año en unidades		Total producción disponible en unidades																
De leche (L)	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>																
De yogurt (T)	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>																
RECURSOS HUMANOS																			
Nº de vendedores por delegación	Remuneración de los vendedores																		
AS	<input type="text"/>	Mercado	Fijo																
AT	<input type="text"/>	A	<input type="text"/> € <input type="text"/> %																
MARKETING GENERAL																			
Número de delegaciones por mercado																			
A <input type="checkbox"/>	Y <input type="checkbox"/>																		
Estudios de mercado																			
1 <input type="checkbox"/>	2 <input type="checkbox"/>	3 <input type="checkbox"/>	4 <input type="checkbox"/>	5 <input type="checkbox"/>	6 <input type="checkbox"/>	7 <input type="checkbox"/>	8 <input type="checkbox"/>	9 <input type="checkbox"/>	10 <input type="checkbox"/>	11 <input type="checkbox"/>	12 <input type="checkbox"/>	13 <input type="checkbox"/>	14 <input type="checkbox"/>	15 <input type="checkbox"/>					
16 <input type="checkbox"/>	17 <input type="checkbox"/>	18 <input type="checkbox"/>	19 <input type="checkbox"/>	Total investigaciones		<input type="text"/> €													

Imagen 2 : Hoja 1 de Toma de decisiones

Simulación	<input type="text"/>	Año	<input type="text"/>																																																																																														
Nombre comercial	<input type="text"/>	Empresa	<input type="text"/>																																																																																														
INFORMACIÓN GENERAL																																																																																																	
RENTA PER CAPITA																																																																																																	
A	<input type="text"/> €	Y	<input type="text"/> \$																																																																																														
<table border="1"> <tr> <td colspan="2" style="text-align: center;">COSTE ESTÁNDAR</td> </tr> <tr> <td>Coste estándar de L</td> <td><input type="text"/> €</td> </tr> <tr> <td>Coste estándar de T</td> <td><input type="text"/> €</td> </tr> </table>				COSTE ESTÁNDAR		Coste estándar de L	<input type="text"/> €	Coste estándar de T	<input type="text"/> €																																																																																								
COSTE ESTÁNDAR																																																																																																	
Coste estándar de L	<input type="text"/> €																																																																																																
Coste estándar de T	<input type="text"/> €																																																																																																
<table border="1"> <tr> <td colspan="2" style="text-align: center;">CONDICIONES BANCARIAS</td> </tr> <tr> <td>Comisión por descubierto</td> <td><input type="text"/> %</td> </tr> <tr> <td>Plazo de amortización préstamos</td> <td><input type="text"/> Años</td> </tr> <tr> <td>Tipo de interés préstamos</td> <td><input type="text"/> %</td> </tr> <tr> <td>Comisión de apertura préstamos</td> <td><input type="text"/> %</td> </tr> <tr> <td>Comisión de amortización anticipada préstamos</td> <td><input type="text"/> %</td> </tr> <tr> <td>Tipo de interés inversiones financieras</td> <td><input type="text"/> %</td> </tr> <tr> <td>Comisión cancelación inversiones financieras</td> <td><input type="text"/> %</td> </tr> </table>				CONDICIONES BANCARIAS		Comisión por descubierto	<input type="text"/> %	Plazo de amortización préstamos	<input type="text"/> Años	Tipo de interés préstamos	<input type="text"/> %	Comisión de apertura préstamos	<input type="text"/> %	Comisión de amortización anticipada préstamos	<input type="text"/> %	Tipo de interés inversiones financieras	<input type="text"/> %	Comisión cancelación inversiones financieras	<input type="text"/> %																																																																														
CONDICIONES BANCARIAS																																																																																																	
Comisión por descubierto	<input type="text"/> %																																																																																																
Plazo de amortización préstamos	<input type="text"/> Años																																																																																																
Tipo de interés préstamos	<input type="text"/> %																																																																																																
Comisión de apertura préstamos	<input type="text"/> %																																																																																																
Comisión de amortización anticipada préstamos	<input type="text"/> %																																																																																																
Tipo de interés inversiones financieras	<input type="text"/> %																																																																																																
Comisión cancelación inversiones financieras	<input type="text"/> %																																																																																																
TIPO DE CAMBIO																																																																																																	
Euros por 1 dólar	<input type="text"/>																																																																																																
FINANZAS																																																																																																	
Préstamo que se solicita	<input type="text"/> €																																																																																																
Préstamo a amortizar anticipadamente	<input type="text"/> €																																																																																																
Inversiones financieras	<input type="text"/> €																																																																																																
PRODUCCIÓN																																																																																																	
Inversión en inmovilizado	<input type="checkbox"/>	<input type="text"/> €																																																																																															
Uds. en stock del año anterior		Producción del año en unidades	Total producción disponible en unidades																																																																																														
De leche (L)	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>																																																																																														
De yogur (T)	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>																																																																																														
RECURSOS HUMANOS																																																																																																	
Nº de vendedores por delegación	Remuneración de los vendedores																																																																																																
AS	<input type="text"/>	Mercado	Fijo																																																																																														
AT	<input type="text"/>	A	<input type="text"/> € <input type="text"/> %																																																																																														
MARKETING GENERAL																																																																																																	
<table border="1"> <tr> <td colspan="19" style="text-align: center;">Número de delegaciones por mercado</td> </tr> <tr> <td>A</td> <td><input type="checkbox"/></td> <td>Y</td> <td><input type="checkbox"/></td> <td colspan="15"></td> </tr> <tr> <td colspan="19" style="text-align: center;">Estudios de mercado</td> </tr> <tr> <td>1</td> <td>2</td> <td>3</td> <td>4</td> <td>5</td> <td>6</td> <td>7</td> <td>8</td> <td>9</td> <td>10</td> <td>11</td> <td>12</td> <td>13</td> <td>14</td> <td>15</td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>16</td> <td>17</td> <td>18</td> <td>19</td> <td colspan="15" style="text-align: center;">Total investigaciones <input type="text"/> €</td> </tr> </table>				Número de delegaciones por mercado																			A	<input type="checkbox"/>	Y	<input type="checkbox"/>																Estudios de mercado																			1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15				16	17	18	19	Total investigaciones <input type="text"/> €														
Número de delegaciones por mercado																																																																																																	
A	<input type="checkbox"/>	Y	<input type="checkbox"/>																																																																																														
Estudios de mercado																																																																																																	
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15																																																																																			
16	17	18	19	Total investigaciones <input type="text"/> €																																																																																													

Imagen 3 : Hoja 2 de Toma de decisiones

BALANCE DE LA EMPRESA	
ACTIVO	
Tesorería	66.792.418
Inversiones financieras	1.000.000
Existencias	0
Stock de prod. terminado S	0
Stock de prod. terminado H	0
Total activo circulante	67.792.418
Inmovilizado	29.900.000
Amortizaciones	-2.990.000
Total activo fijo	26.910.000
Total Activo	94.702.418
PASIVO	
Deuda a corto plazo	1.125.000
Total pasivo corriente	1.125.000
Deuda a largo plazo	3.375.000
Total pasivo no corriente	3.375.000
Total Pasivo	4.500.000
PATRIMONIO NETO	
Capital social	53.900.000
Resultados anteriores	0
Resultado del ejercicio	36.302.418
Total Patrimonio Neto	90.202.418
Posición por beneficio acumulado	1
Posición por resultado del ejercicio	1

Imagen 4 :Ejemplo de resultados y posición dentro de la simulación

Posición	Octavos de final			Cuartos de final			Semifinales		
	Año 1	Año 2	Año 3	Año 1	Año 2	Año 3	Año 1	Año 2	Año 3
1º	59	61	63	65	67	69	421	423	430
2º	45	47	49	51	53	55	390	392	399
3º	33	35	37	39	41	43	369	371	378
4º	21	23	25	27	29	31	343	345	352
5º	11	13	15	17	19	21	331	333	340

Imagen 5 : Criterio de Puntuación de fases regionales

Fase	Octavos de final	Región	6
Clasificación: Región 6			

NOTA IMPORTANTE: La puntuación obtenida cada año por cada equipo viene dada por su posición respecto a las otras cuatro empresas de su simulación, utilizando como criterio el resultado del ejercicio de ese año (último epígrafe de la cuenta de resultados de la empresa).

De cara a determinar la clasificación de cada equipo dentro de su región, se irán sumando las puntuaciones obtenidas cada año simulado, desde octavos de final hasta semifinales, inclusive.

Por tanto, la posición por resultado del ejercicio que aparece bajo el balance de cada empresa es válida para determinar la puntuación que recibirá una empresa en un año concreto.

La posición por beneficio acumulado, que también aparece debajo del balance, no es válida a efectos de puntuación en estas fases.

Puedes descargar el documento Criterios de puntuación y clasificación del apartado "Útiles/Materiales" en www.youngbusinesstalents.com

Fase: Octavos de final Año 1				
Posición general	Equipo	Centro Docente	Provincia	Puntuación
1	AHLZAHIR	Colegio Ahlzahir	Córdoba	59
2	JHOSGARSIG	IES La Isleta	Las Palmas	59
3	GUIJANEZ	IES Francisco de los Ríos	Córdoba	59
4	POZOWHITEGIRLS	IES Antonio María Calero	Córdoba	59
5	SANIGNACIODELOYOLA	Colegio San Ignacio de Loyola	Las Palmas	59
6	THEWALKINGCREAM	IES Don Bosco	Huelva	59
7	CIAM	Colegio Cervantes	Córdoba	59
8	VALLEDELSOL	IES Valle del Sol	Málaga	59
9	MILKYNIENTOS	Colegio Garoé	Las Palmas	59

2013/12/05 11:59

Página 2 de 12

Imagen 6 : Clasificación regional después de una fase