Revista UNIDA Científica
e-ISSN: 2520-9213

Publicación periódica de acceso abierto, financiada y editada por la Universidad de la Integración de las Américas

https://doi.org/10.69940/ruc.20241202

Artículo original

Utilidad de los simuladores de negocios en docentes universitarios

Usefulness of Business Simulators in university teachers

Chap-Kau Kwan Chung[1], Katherin Arrúa[1], César Cáceres Méndez[1]

[1] Universidad Americana, Facultad de Ciencias Económicas y Administrativas. Asunción, Paraguay.

RESUMEN

El objetivo es determinar la percepción de la utilidad de los Simuladores de Negocios (SN) en docentes universitarios. Se basó en un enfoque cuantitativo de corte transversal y descriptivo. Se encuestó a 38 docentes de cinco carreras de grado pertenecientes a la Facultad de Ciencias Económicas y Administrativas (FACEA) de la Universidad Americana (UA), Paraguay. Los criterios de inclusión fueron: ser docente activo, ser miembro en la mesa examinadora de las defensas del examen de grado y con participación voluntaria. El cuestionario estuvo compuesto por 4 variables y 26 ítems elaborado en Google Form y emitido vía WhatsApp por conveniencia en el 2022. Entre los resultados más relevantes se encuentran los ítems mejores valorados: en la P1 "Nivel de manejo de las TIC", P12 "Los temas de los SN se ajustan para cada carrera" y P21 "Los SN son considerado como un aporte significativo en la vida laboral para los estudiantes" con ($\bar{x}$=3,7) en los tres casos. Sin embargo, la P4 "Participa en competencias, nacionales o internacionales, utilizando el SN" ($\bar{x}$=1,7) y P8 "Importancia o grado de utilidad de los SN para los estudiantes durante de su formación académica" ($\bar{x}$=1,8) han obtenido la menor media de respuesta. Se concluye que los SN son útiles para lograr una aproximación de la teoría con la realidad del mundo real, según la perspectiva de los docentes.

Palabras clave: Desarrollo profesional, docencia universitaria, percepción, simulador de negocios, tecnología educativa.

ABSTRACT

The objective is to determine the perception of the usefulness of Business Simulators (BS) in university professors. It was based on a quantitative, cross-sectional, and descriptive approach. 38 professors from five undergraduate courses belonging to the Faculty of Economic and Administrative Sciences (FAEAS) of the American University (AU), Paraguay, were surveyed. The inclusion criteria were being an active teacher, being a member of the examining board of defenses of the degree exam and voluntary participation. The questionnaire was made up of 4 variables and 26 items prepared in Google form and issued via WhatsApp for convenience in 2022. Among the most relevant results are the best valued items: in P1 "ICT management level", P12 "The topics of the BS are adjusted for each career" and P21 "The BS are considered a significant contribution in working life for students" with ($\bar{x}$=3.7) in all three cases. However, P4 "Participates in competitions, national or international, using the SN" ($\bar{x}$=1.7) and P8 "Importance or degree of utility of BS for students during their academic training" ($\bar{x}$=1.8) have obtained the lowest mean response. It is concluded that the BS are useful to achieve an approximation of the theory with the reality of the real world, according to the perspective of the teachers.

Keywords: Business simulator, educational technology, perception, professional development, university teaching.

INTRODUCCIÓN

Actualmente, grandes impactos y cambios en el aspecto social, económico y empresarial han surgido con el avance tecnológico e internet en las últimas décadas (Arzuaga, 1996; Slusarczyk & Morales, 2016). La incorporación de las TIC en las empresas comerciales, servicios e industrias tienen como única finalidad la satisfacción de necesidades de sus consumidores/clientes, convirtiéndolos en unidades sociales-económicas mucho más competentes dentro del sector industrial al que operan (Kwan Chung & Ortiz Jiménez, 2020). Asimismo, también los sistemas educativos han evolucionado de acuerdo con las necesidades del momento (Vásquez Fajardo & Fajardo Vaca, 2017), dando importancia a las innovaciones pedagógicas para definir nuevos diseños curriculares, diseños de cursos y configuración de estrategias técnico-pedagógicas-didácticas (Sharples, 2018), haciendo en especial hincapié en la educación superior universitaria.

Para correspondencia dirigirse a: wendy.kwan@americana.edu.py; katherin.arrua@americana.edu.py; cesar.caceres@americana.edu.py
Recibido: 23 de enero de 2024. **Aceptado:** 29 de febero de 2024.
Conflictos de interes: Ninguna que declarar. **Fuente de financiamiento:** Ninguno. **Editor responsable:** Juan Beranger

Este es un artículo publicado en Acceso Abierto bajo Licencia Creative Commons CC-BY, que permite el uso sin restricciones, distribución y reproducción en cualquier medio, siempre que se cite debidamente la obra original.

En el contexto internacional, las universidades ya vienen trabajando por décadas con la teoría de juegos, gamificación y otros simuladores (Hernández-Horta et al., 2018; Ugalde Naranjo et. al., 2021; Vásquez Rivera & Díaz Grajales, 2021) incorporándolos como parte de las estrategias educativas o metodologías de enseñanzas-aprendizajes. En efecto, los Simuladores de Negocios (SN), conocidos como business games en inglés, son herramientas que permiten recrear la realidad de forma virtual de los negocios (González & Cernuzzi, 2009), sirviendo además de potenciar el desarrollo de habilidades técnicas y blandas de los participantes dentro de su formación profesional (Morales Franco, 2021). Además de otras competencias como son concentración, memorización, anticipación y capacidad de observación (Ruíz Valdés & Ruíz Tapia, 2013), es decir, los usuarios tienen la oportunidad de participar en el proceso de las tomas de decisiones, direccionamiento empresarial (González & Cernuzzi, 2009), entre otros.

Conviene recordar que un juego puede definirse como una actividad interactiva basada en una serie de reglas, desafíos, retos entre otros factores para lograr un objetivo final (Becker, 2017). Asimismo, los juegos formativos son eficaces para el aprendizaje de un tema en particular (idioma, matemáticas, ciencias experimentales, historia, etc.) dentro del proceso de enseñanza-aprendizaje de la formación académica (Peñalosa, 2021). De esta manera, las simulaciones de negocios son aquellas técnicas, estrategias o dispositivos que permite, mediante un modelo de recreación de situaciones, reunir características del mundo real con el fin de poder experimentar sobre diversas situaciones (Morales Franco, 2021) y en especial en tiempo de crisis sanitaria (Rodríguez Sanabria et al., 2021). En otras palabras, los simuladores de negocios es un aprendizaje vivencial que el alumno o estudiante lleva a la práctica los conocimientos teóricos por medio del desarrollo de estrategias y toma decisiones en un ambiente simulado o irreal (Ruíz Valdés & Ruíz Tapia, 2013).

Algunas características que se deben tener presente en los simuladores según Peñalosa (2021) son: ser realista con presencia de complejidad, participantes con roles definidos ejecutando algunas estrategias, modelo de aprendizaje con fines educativos, entre otros.

Estos simuladores encajan perfectamente en las áreas de medicina, administración, ingeniería, computación, ciencias básicas, etc. No obstante, también existen otras áreas educativas que pueden beneficiarse de dicha tecnología, como es el derecho, historia, robótica, etc.

Uso de los Simuladores de Negocios en la Universidad Americana, Paraguay

En el contexto nacional, la Universidad Americana (UA), en su rol de formación de líderes emprendedores, incorpora los SN como una alternativa de titulación "examen de grado" para el estudiante de la Facultad de Ciencias Administrativas y Económicas (FACEA) debido a la crisis sanitaria del COVID-19 desde su inicio del año 2020, permitiendo de esta manera que los estudiantes culminen la carrera de forma exitosa bajo una modalidad remota y segura.

No obstante, las ofertas temáticas de los SN propuestas por CompanyGame son evaluados y distribuidos de forma cuidadosa según especialidad y área de conocimiento para cada carrera. Cabe mencionar que de las catorce carreras de grado pertenecientes a la FACEA solo cinco (Administración de Empresas, Marketing y Publicidad, Contaduría Pública, Comercio Internacional e Ingeniería Comercial), tanto de la modalidad presencial como virtual, implementan los SN en la actualidad.

El resto de las carreras como Economía, Gestión de Hotelería y Turismo, Gestión de Recursos Humanos, Administración Pública, Innovación y Desarrollo, Relaciones Públicas y Protocolo, Logística Global y Administración Agraria no cuentan con el examen de grado como evaluación final integradora. Por lo tanto, dichos estudiantes realizan únicamente tesis de investigación y/o plan de negocios según directrices de cada carrera.

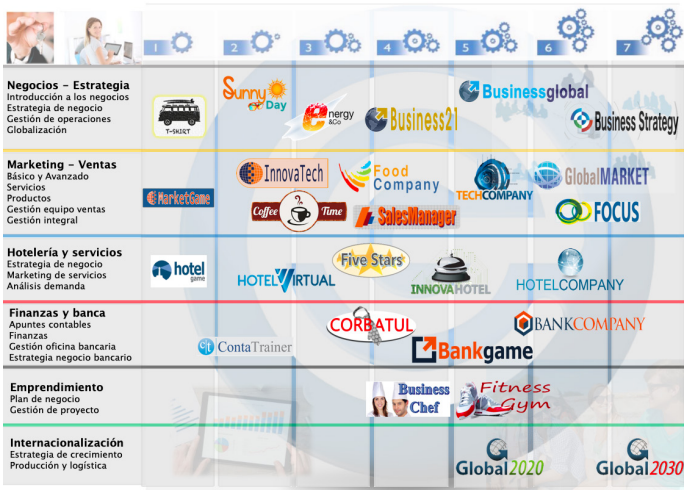
Los SN son recursos que simulan una situación o entorno en el cual el estudiante aplica sus conocimientos técnicos y habilidades blandas en la resolución de temas de gestión de negocio, empresa o proyecto, de esta forma se evalúan sus conocimientos, capacidades, habilidades y desempeño de manera integral y/o globalizadora en situaciones de toma de decisiones de acuerdo al perfil profesional de su carrera, que fueron desarrollados durante toda la etapa de su formación de grado, es decir, los participantes emergen en un mundo empresarial y virtual utilizando la plataforma inteligente de CompanyGame, con el fin de desarrollar las habilidades estratégicas, administrativas, técnicas, marketing y financiera para la creación de un nuevo negocio y/o proyecto.

Asimismo, la experiencia y práctica profesional también conocida como pasantía es un proceso relevante en la formación de cualquier profesión, pues permite acercar la teoría a la puesta en marcha de todos los conocimientos adquiridos durante la carrera, en ese sentido los SN contribuyen en mejorar la especialización y destreza en entornos complejos y situaciones que requieren de análisis y estrategia para lograr los resultados con éxito. De esta manera la evaluación del examen de grado permite, hasta en la última etapa del plan de estudio, contribuir en el desarrollo de capacidades y habilidades para los futuros graduados, de tal manera que puedan estar preparados a los desafíos del mundo laboral y empresarial en el cual estarán ejerciendo su profesión.

Simulador de Negocios CompanyGame

CompanyGame, una plataforma de e-learning y facilitador de simuladores, oferta varios programas de simulación según temática y nivel de complejidad. (CompanyGame, s.f.). En la Figura 1, se contempla las áreas, temáticas y grado de complejidad de los SN ofrecida por la CompanyGame. Con respecto al primero y segundo, se observa la existencia de 6 áreas y 27 temáticas clasificadas en Negocios-Estrategias (6), Marketing-Ventas (8), Hotelería y servicios (5), Finanzas y banca (4), Emprendimiento (2) e Internacionalización (2). Al mismo tiempo, se cuenta con 7 niveles de complejidad que van de menor a mayor (1 iniciación; 2 básico; 3 medio; 4 medio plus; 5 avanzado; 6 avanzado plus y 7 experto) teniendo en cuenta el número de decisiones que se deben tomar y la profundidad del sistema de información (CompanyGame, 2019).

Figura 1. Áreas, temáticas y niveles de complejidad de los Simuladores de Negocios ofrecidas por CompanyGame.



Fuente: CompanyGame (2019)

Estudios científicos relacionados con el tema de investigación se encuentran en el uso de los SN para desarrollar competencias (Mancilla Venegas et al., 2021), como herramienta de aprendizaje de habilidades gerenciales para estudiantes (Gandolfi Castagnola, 2021; Morales Franco, 2021; Alvarez-Aranzamendi, 2021), como estrategia de innovación educativa (Ortegón Pérez, 2021), como metodología estratégica en la formación en dirección de empresas desde la visión del docente (Serradell López, 2014; Blancafort Masriera, 2021), entre otros.

Por todo lo expuesto anteriormente, el trabajo de investigación pretende determinar la percepción de la utilidad de los Simuladores de Negocios en docentes de la Facultad de Ciencias Administrativas y Económicas de la Universidad Americana en Paraguay.

MATERIALES Y MÉTODOS

El presente trabajo de investigación se basó en un enfoque cuantitativo, no experimental de corte transversal y descriptivo. Se encuestó a un total de 38 docentes de cinco carreras: Administración de empresas (ADM), Marketing (MKT), Contaduría Pública (CON), Comercio Internacional (CIN) e Ingeniería Comercial (ICA) pertenecientes a la Facultad de Ciencias Económicas y Administrativas de la Universidad Americana, Paraguay.

Los criterios de inclusión fueron: pertenecer al plantel de docentes activos de la FACEA de la UA, ser miembro en la mesa examinadora de las defensas del examen de grado y con participación voluntaria en el momento de la recolección de datos.

El instrumento fue validado por dos docentes de la UA con experiencias en el uso de los SN. El cuestionario estuvo compuesto por 4 variables y 26 ítems: Informaciones básicas de los docentes (5), Competencia de los docentes en el SN (7), Grado de importancia o utilidad del SN según docentes (9) y Competencias de los estudiantes en el uso del SN según docentes (5), elaborado en Google Form y emitido el enlace vía WhatsApp por conveniencia en junio de 2022 (ver cuadro 1). Se utilizó la escala de Likert de 4 puntos (1=Totalmente en desacuerdo/Pésimo/Sin importancia a 4=Totalmente de acuerdo/ Excelente/Demasiado importante) de acuerdo con el contexto para tabular las respuestas obtenidas.

Cuadro 1. Variables e ítems del instrumento de recolección de datos.

Variable	#	**Ítem**	**Respuesta**
Informaciones básicas de los docentes (5)	C1	Sexo	Masculino/Femenino
	C2	Edad	< 20; 20 a 29; 30 a 39; 40 a 49; 50 a 59 y > 59
	C3	Años de enseñanza virtual	< 1; 1 a 2; 3 a 4; 5 a 6 y > 6
	C4	Años de enseñanza en el SN	< 1; 1 a 2; 3 a 4; 5 a 6 y > 6
	C5	Carrera a que pertenece como docente tutor en los Simuladores de Negocios	Administración de Empresas, Marketing, Contaduría Pública, Comercio Internacional, Ingeniería Comercial
Competencia de los docentes en el SN (7)	P1	Nivel de manejo de las TIC	Likert de 4 puntos
	P2	Cuenta con experiencias previas en el uso del SN	
	P3	Nivel de manejo del SN	
	P4	Participa en competencias, nacionales o internacionales, utilizando el SN	
	P5	Mencione algunas de las competencias en donde haya participado	Abierta
	P6	Posee el perfil adecuado para la enseñanza del SN	Likert de 4 puntos
	P7	Área/s académica/s con mayor dificultad que ha encontrado en el SN	Estrategias, Marketing, Administración, Técnicas, Finanzas, Otros

(Continúa...)

Cuadro 1. Variables e ítems del instrumento de recolección de datos. (Continuación)

Grado de importancia o utilidad del SN según docentes (9)	P8	Importancia o grado de utilidad de los SN para los estudiantes durante de su formación académica	Likert de 4 puntos
	P9	Mencione las ventajas de los SN para los estudiantes	Abierta
	P10	Mencione las desventajas de los SN para los estudiantes	
	P11	¿Conoce algunas otras universidades que implementen los SN como formación universitaria a parte de la Universidad Americana?	Sí/No
	P12	Los temas de los SN se ajustan para cada carrera	Likert de 4 puntos
	P13	Los temas de los SN se encuentran siempre actualizados	
	P14	La plataforma del SN cuenta con informaciones claras y precisas	
	P15	La plataforma del SN es amigable	
	P16	He recibido las informaciones necesarias para el uso del simulador de negocios	
Competencias de los estudiantes en el uso del SN según docentes (5)	P17	El nivel de preparación de los estudiantes es adecuado para el uso del simulador	
	P18	Los estudiantes han recibido las informaciones necesarias para el uso del simulador	
	P19	Los estudiantes tienen una preparación previa para el uso del simulador	
	P20	Los estudiantes no tienen inconvenientes en el manejo del SN	
	P21	Los SN son considerados como un aporte significativo en la vida laboral para los estudiantes	

Fuente: Elaboración propia (2022)

El procedimiento de la recolección de datos consistió en los siguientes pasos: 1. Solicitud de permiso y/o autorización al Director del Departamento de Investigación de la UA, con el fin de obtener y utilizar los datos de docentes con experiencia en los SN por carrera; 2. Elaboración y validación del instrumento por parte de dos expertos en el área de los SN; 3. Envío del link o enlace del cuestionario en el formulario de Google Form a los participantes y finalmente; 4. Análisis de los datos obtenidos a través de la estadística descriptiva.

RESULTADOS

Después de haber realizado las encuestas a los 38 docentes de las cinco carreras de grado sobre la percepción de la utilidad de los SN en la UA, se obtiene los siguientes resultados más relevantes:

En la tabla 1 se visualiza que el 60,6% de los participantes fueron del sexo masculino mientras 39,4% femenino, centrado en un 47,4% dentro del rango de 40 a 49 años, 71% posee > 6 de años de experiencias en la enseñanza virtual universitaria y 39,4% con 1 a 2 años de experiencias en la enseñanza del SN en la educación universitaria. Asimismo, 36,9% de los docentes son de la carrera de ADM seguido de 23,7% de ICA y 18,4% de MKT.

En el cuadro 2 se aprecia la existencia de cinco carreras de la FACEA que implementan los SN como parte del proceso de titulación o examen de grado del estudiante. Además, cada carrera cuenta con diversas temáticas y niveles de complejidad (desde el nivel 2 o básico al 6 o avanzado plus). Se observa que dos carreras (Administración de empresas e Ingeniería Comercial) utilizan tres temáticas mientras el resto (Marketing, Contaduría Pública y Comercio Internacional) cuentan con solo dos a elección. Asimismo, el tiempo utilizado en los SN es de 34 horas en promedio bajo la modalidad de competencia de tipo grupal.

En la figura 2 se distingue la media general de puntuaciones de las tres variables: la Competencia de los docentes en el SN ($\bar{x}$=3,1), Grado de importancia o utilidad del SN según docentes ($\bar{x}$=3,2) y Competencias de los estudiantes en el uso del SN según docentes ($\bar{x}$=3,3).

Asimismo, la P1 “Nivel de manejo de las TIC”, P12 “Los temas de los SN se ajustan para cada carrera” y P21 “Los SN son considerado como un aporte significativo en la vida laboral para los estudiantes” han obtenido una media de ($\bar{x}$=3,7) en los tres casos. Sin embargo, la P4 “Participa en competencias, nacionales o internacionales, utilizando el SN” ($\bar{x}$=1,7) y P8 “Importancia o grado de utilidad de los SN para los estudiantes durante de su formación académica” ($\bar{x}$=1,8) han obtenido la menor media de respuesta.

Tabla 1. Características demográficas de los docentes participantes (n=38).

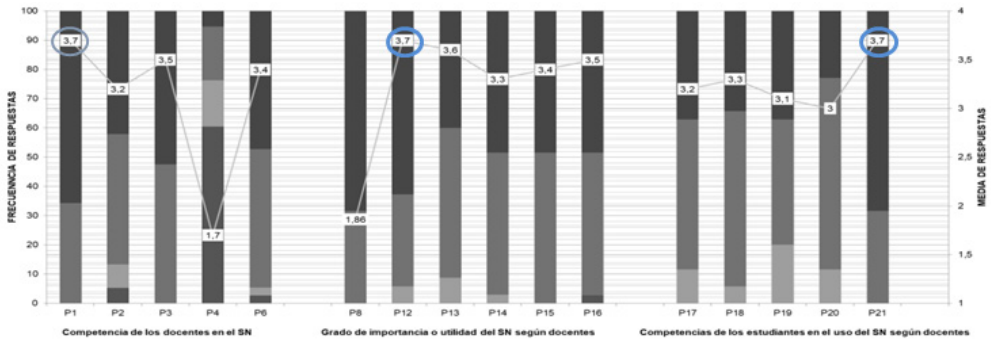
Informaciones básicas de los docentes	**Frecuencia**	**%**
Sexo		
Masculino	23	60,6
Femenino	15	39,4
Edad (años)		
20 a 29	1	2,6
30 a 39	11	28,9
40 a 49	18	47,4
50 a 59	5	13,3
> 59	3	7,8
Años de experiencia en la enseñanza virtual universitaria		
1 a 2	5	13,3
3 a 4	4	10,5
5 a 6	2	5,2
> 6	27	71
Años de experiencia en la enseñanza del SN en la educación universitaria		
< 1	4	10,5
1 a 2	15	39,4
3 a 4	10	26,5
5 a 6	6	15,8
> 6	3	7,8
Carrera a que pertenece como docente tutor en los SN		
Administración de Empresas (ADM)	14	36,9
Marketing (MKT)	7	18,4
Contaduría Pública (CON)	6	15,8
Comercio Internacional (CIN)	2	5,2
Ingeniería Comercial (ICA)	9	23,7

Fuente: Elaboración propia (2022)

Cuadro 2. Temática de los Simuladores de Negocios utilizadas por las diversas carreras de la Universidad Americana.

Carrera	Temática	Especificaciones
Administración de empresas e Ingeniería Comercial	FitnessGym	Sector: Gestión de proyectos - Centro deportivo Modalidad: Equipos / competitivo Nivel: 4 - 5 (Medio plus - Avanzado) Tiempo: 24 a 48 horas
	SunnyDay	Sector: Complementos personales Modalidad: Individual / competitivo Nivel: 2 (básico) Tiempo: De 6 a 12 horas
	FoodCompany	Sector: Gran consumo - Industria de lácteos Modalidad: Equipos / competitivo Nivel: 4 (Medio plus) Tiempo: 16 a 32 horas
Marketing	TechCompany	Sector: Tecnología - Hardware y software Modalidad: Equipos / competitivo Nivel: 5 (Avanzado) Tiempo: 16 a 32 horas
	GlobalMarket	Sector: Gran consumo - Bebidas Modalidad: Equipos / competitivo Nivel: 6 (Avanzado plus) Tiempo: 32 a 48 horas
Contaduría Pública	Corbatul	Sector: Textil Modalidad: Equipos / competitivo Nivel: 4 (Medio plus) Tiempo: 18 a 32 horas
	BankGame	Sector: Sucursales bancarias Modalidad: Equipos / competitivo Nivel: 4 (Medio plus) Tiempo: 16 a 32 horas
Comercio Internacional	Global2020	Sector: Textil Modalidad: Equipos / competitivo Nivel: 5 (Avanzado) Tiempo: 16 a 32 horas
	BusinessGlobal	Sector: Tecnología del hogar Modalidad: Equipos / competitivo Nivel: 5 - 6 (Avanzado - Avanzado plus) Tiempo: 18 a 36 horas

Fuente: Adaptado de CompanyGame (2019)



Fuente: Elaboración propia (2022)

Figura 2. Distribución de respuestas de los 38 docentes de la FACEA de la UA.

DISCUSIÓN

De la población docente FACEA consultada sobre la utilidad de los SN en el proceso de enseñanza-aprendizaje de los estudiantes de grado de la UA, es importante hacer hincapié que el 71% cuenta con más de 6 años de experiencia en la educación virtual. La capacitación o formación contínua de los docentes es la forma en que la institución busca estar al día con los últimos avances tecnológicos a ser utilizados en las clases, como, por ejemplo: diplomado en docencia para educación a línea, cursos de SN ofrecidos por CompanyGame según temática, diplomado en docencia mediada por TIC, inducción a la docencia y uso de herramientas tecnológicas en la modalidad de educación a distancia, nuevas tecnologías en entornos virtuales, etc. Asimismo, la adaptación y flexibilidad frente a las nuevas formas de enseñanzas universitarias representan un valor agregado a las habilidades y experiencia docente con la aplicación de herramientas tecnológicas para dicho proceso.

Otro punto relevante por destacar es que un 39,4% de los docentes encuestados cuentan con entre 1 a 2 años de experiencia en la enseñanza del SN en la educación universitaria. Esto es debido a que, en el periodo anterior a la pandemia del COVID-19, la UA había incorporado a la gamificación (mediada con la TIC) como técnica de aprendizaje en algunas asignaturas del plan de estudios de sus carreras. Y solo a partir del año 2020, la gamificación se convierte como parte del proceso de evaluación del examen de grado. Esta es la principal razón del porqué el plantel docente de la institución no cuenta aún con muchos años de experiencia en la aplicación de los SN.

En cuanto a los ítems analizados y considerando los resultados más valorados, se destaca la P1 “Nivel de manejo de la TIC” ($\bar{x}$=3,7) perteneciente a la variable Competencia de los docentes en el SN. Se puede mencionar que casi la totalidad de los encuestados manejan las herramientas tecnológicas y dicha situación se respalda principalmente por las capacitaciones que recibe el plantel docente en diversos temas, donde el manejo de la TIC está presente y la experiencia en el desarrollo de cursos bajo la modalidad educación a distancia permite además un mayor dominio de dichas herramientas. La P12 “Los temas de los SN se ajustan para cada carrera” ($\bar{x}$=3,7) de la variable Grado de importancia o utilidad del SN según docentes, alcanza unas de las medias más alta por el simple hecho de que los temas del SN son evaluados por el equipo de gestión académica de la institución juntamente con los directores de carreras y la decanatura según objetivos, contenidos, metodologías y criterios de evaluación de los conocimientos de acuerdo al perfil de cada carrera. Con respecto a la P21 “Los SN son considerados como un aporte significativo en la vida laboral para los estudiantes” ($\bar{x}$=3,7) de la variable Competencias de los estudiantes en el uso de SN según docentes. El resultado se sustenta en que los SN emplean en su desarrollo el uso del conocimiento teórico aplicado a un caso práctico. De acuerdo con la realidad sociodemográfica de los estudiantes pertenecientes al área de ciencias empresariales en el país, la mayoría tiene incorporada la vida laboral de manera muy temprana, es decir, el desarrollo académico y/o teórico ayuda a plasmar los conocimientos empíricos a la par va desarrollando la profesión (Ortegón Pérez, 2021). Sin embargo, para aquellos que no cuentan con experiencia laboral, los SN permiten poner en práctica los conocimientos aprendidos en clase mediante un entorno o escenario competitivo virtual. De aquí que las tomas de decisiones son cada vez más acertadas, eficientes y oportunas con el fin de llegar al éxito en la gestión empresarial y de negocios.

En cuanto a los tópicos con baja valoración dentro de la investigación, se encuentran a la P4 “Participa en competencias, nacionales o internacionales, utilizando el SN” ($\bar{x}$=1,7) dentro de la variable Competencia de los docentes en el SN. El resultado arrojado se debe que a nivel nacional no existen programas o competencias con aplicaciones de SN, sin embargo, algunos docentes de la institución han participado de estas competencias a nivel internacional. En efecto, esto representa una oportunidad para elaborar y presentar propuestas de competencias mediados por la tecnología, haciendo hincapié en los SN, a nivel nacional. Conviene recordar que estas actividades permitirán ejercitar el pensamiento crítico y la toma de decisiones en situaciones de competencia tanto para el docente como para los estudiantes. Y finalmente, la P8 “Importancia o grado de utilidad de los SN para los estudiantes durante de su formación académica” ($\bar{x}$=1,7) de la variable Grado de importancia o utilidad del SN según los docentes. Se infiere que este resultado se da en cuanto a que las técnicas de aprendizaje mediante la gamificación en un entorno virtual, como ser la aplicación de los SN, son herramientas relativamente innovadoras en Paraguay para los docentes universitarios. Es preciso tener en cuenta que, a medida que los profesores utilicen y apliquen los SN en las instituciones educativas, tendrán mayor conciencia de las ventajas para los estudiantes, quienes podrán ir perfeccionando, desarrollando y adaptando los diversos escenarios de simulación de acuerdo con la situación económica, social y mercado del entorno. Sin duda alguna, esto permite que los estudiantes puedan para lograr además de una formación integral también competencias varias (Barlett et al., 2009) e incluso lingüística o términos técnicos del área (Cordero & Núñez, 2018).

En ese sentido, según estudio de Blancafort-Masriera (2021) en cuanto a los beneficios que representa para los estudiantes el uso del SN en su formación. Los resultados arrojados por el autor y de la presente investigación coinciden plenamente en la importancia de complementar la teoría con la práctica, esto considerando a los SN como un puente que une al mundo académico con el mercado real de la empresa y de los negocios en general.

CONCLUSIONES

La utilización de los SN en el proceso final de obtención del grado universitario genera una percepción positiva desde la óptica del docente, debido que mejoran la habilidad de los estudiantes en la toma de decisiones al poner en práctica la teoría y afianzar de este modo la formación del perfil profesional.

El docente colabora de forma fundamental en el proceso de enseñanza-aprendizaje mediado con los SN, convirtiéndose en un guía o facilitador activo, enfocando el esfuerzo en lograr mayor compromiso, participación y aprovechamiento por parte de los estudiantes, esto sin descuidar el esfuerzo en adquirir habilidades en el manejo de las TIC mediante la capacitación constante y permanente.

Fomentar la participación de los estudiantes en certámenes internacionales de SN, sería una forma eficaz y efectiva de lograr que los mismos desarrollen una visión estratégica de un

proyecto determinado, es decir, la globalización actual de los negocios permite ejercer nuevas competencias adquiridas en un ambiente altamente competitivo.

A través de la gamificación, se puede impulsar la motivación de aprender mediante una experiencia práctica donde las capacidades, especialmente las blandas, de los estudiantes son desarrolladas de forma plena según lo requerido en el mercado laboral, es decir, los SN pueden lograr una aproximación a la realidad.

REFERENCIAS

Alvarez-Aranzamendi, H. (2021). Uso de simuladores en una escuela de negocios como herramienta de aprendizaje de

habilidades gerenciales para estudiantes de pregrado en administración. *Company Games & Business Simulation Academic Journal,* 1(1), 49-57. https://www.uajournals.com/businesssimulationjournal/journal/1/4.pdf

Arzuaga, G. (1996). Negocios en Internet. Buenos Aires, Argentina: Solaris.Barlett, C. P., Anderson, C. A., & Swing, E. L. (2009). Video game effects-Confirmed, suspected, and speculative: A review of the evidence. *Simulation & Gaming, 40*(3), 377-403. https://doi.org/10.1177/1046878108327539

Becker, K. (2017). *Choosing and Using Digital Games in the Classroom: a practical guide.* Switzerland: Springer. https://doi.org/10.1007/978-3-319-12223-6

Blancafort Masriera, L. (2021). Los simuladores de negocios como metodología estratégica en la formación en dirección de empresas: visión del docente. *Company Games & Business Simulation Academic Journal, 1*(1), 59-71. https://rabida.uhu.es/dspace/bitstream/handle/10272/21334/Los_simuladores_de_negocios.pdf?sequence=2

CompanyGame. (s.f.). *CompanyGame - Educación*. https://www.companygame.com/CompanyGame-Educacion-Simuladores-negocio-plataforma.asp

CompanyGame. (2019). *CompanyGame Simuladores*. https://www.companygame.com/es/simuladores-negocio-empresa-educacion.html

Cordero, D., & Núñez, M. (2018). El uso de técnicas de gamificación para estimular las competencias lingüísticas de estudiantes en un curso de ILE. *Revista de Lenguas Modernas* (28). https://doi.org/10.15517/rlm.v0i28.34777

Gandolfi Castagnola, R. (2021). Uso de simuladores de negocios como herramienta de aprendizaje en la carrera de gestión: resultados y compromisos. *Company Games & Business Simulation Academic Journal, 1*(1), 35-47. http://uajournals.com/ojs/index.php/businesssimulationjournal/article/view/860

González, E., Cernuzzi, L. (2009). A*poyando el aprendizaje de habilidades empresariales mediante la utilización de un simulador*. En J. Sánchez (Ed.): Nuevas Ideas en Informática Educativa, 5, 8 - 19. http://www.tise.cl/2009/tise_2009/pdf/2.pdf

Hernández-Horta, I., Monroy-Reza, A., & Jiménez-García, M. (2018). Aprendizaje mediante juegos basados en principios de gamificación en Instituciones de Educación Superior. *Formación Universitaria, 11*(5), 31-40. https://dx.doi.org/10.4067/S0718-50062018000500031

Kwan Chung, C. K., & Ortiz Jiménez, L. (2020). Percepción de la adopción del e-commerce a través del modelo TOE en las Micro y Pequeñas Empresas del Paraguay. *Revista Científica en Ciencias Sociales*, *2*(2), 35–52. https://doi.org/10.53732/rccsociales/02.02.2020.35

Mancilla Venegas, F., Hernández Cerrito, P., Tovar García, J., Rodríguez Medina, L., & Castro Márquez, A. (2021). Percecpción sobre el desarrollo de competencias mediante simuladores de negocios. *Company Games & Business Simulation Academic Journal, 1*(1), 7-19. http://www.uajournals.com/businesssimulationjournal/journal/1/1.pdf

Morales Franco, E. (2021). Aprendizaje activo en una experiencia de simulación. *Company Games & Business Simulation Academic Journal, 1*(2), 19-33. http://uajournals.com/businesssimulationjournal/journal/2/2.pdf

Ortegón Pérez, L. F. (2021). Los simuladores de negocios como una innovación educativa, generadora de experiencia y aprendizajes significativos. *Company Games & Business Simulation Academic Journal, 1*(2), 91-101. http://uajournals.com/businesssimulationjournal/journal/2/7.pdf

Peñalosa, E. (2021). La práctica virtual en la educación superior: una alternativa en la pandemia del SARS COV-2. *Company Games & Business Simulation Academic Journal, 1*(2), 7-17. http://uajournals.com/ojs/index.php/businesssimulationjournal/article/view/853

Rodríguez Sanabria, E., Moreira, N., & Hortegano, R. (2021). Enseñanza virtual en tiempos de emergencias: continuidades y transformaciones. *Revista iberoamericana de educación, 86*(1), 171-186. https://doi.org/10.35362/rie8624354

Ruíz Valdés, S., & Ruíz Tapia, J. A. (2013). Uso del simulador de negocios como herramienta para el aprendizaje en alumnos de educación superior de la U.A.E.M. *RECAI Revista de Estudios en Contaduría, Administración e Informática,* 2(3), 101-121. https://recai.uaemex.mx/article/download/8952/7600/

Serradell López, E. (2014). El uso de los juegos y simuladores de negocio en un entorno docente. *Oikonomics: revista de economía, empresa y sociedad, 1*, 86-92. https://comein.uoc.edu/divulgacio/oikonomics/_recursos/documents/01/serradell-es.pdf

Sharples, M. (2018). I*nnovación pedagógica. Nuevos métodos de enseñanza, aprendizaje y evaluación en la era digital.* In F. S. Castañeda, Derivación tecnológica en apoyo a la

agencia académica en educación superior (p. 206). Ciudad de México: UAM-UNAM.

Slusarczyk , M., y Morales, N. (2016). Análisis de las estrategias empresariales y de las TIC. *3C Empresa*, 25(5), 29-46. https://doi.org/10.17993/3cemp.2016.050125.29-46

Ugalde Naranjo, J., Vasconcelos-Vásquez, K.-L., Vasconcelos-Vázquez, K., & Montero Ulate, B. (2021). La gamificaciónfavorece la competencia laboral. *Company Games & Business Simulation Academic Journal, 1*(1), 21-33. http://rabida.uhu.es/dspace/bitstream/handle/10272/21331/Gamificacion.pdf?sequence=2

Vasconcelos-Vásquez, K., Ugalde Naranjo, J., & Montero Ulate, B. (2021). El cambio del rol del estudiante por la estrategia metodológica de la gamificación. *Company Games & Business Simulation Academic Journal, 1*(2), 35-48. http://rabida.uhu.es/dspace/bitstream/handle/10272/21340/Cambio_rol_estudiante.pdf?sequence=2

Vásquez Fajardo, C. E., & Fajardo Vaca, L. M. (2017). La simulación de negocios como una herramienta de aprendizaje empresarial para desarrollar la competitividad . *Revista Atlante: Cuadernos de Educación y Desarrollo.* https://www.eumed.net/rev/atlante/2017/10/simulacion-negocios-aprendizaje.html

Vásquez Rivera, O., & Díaz Grajales, C. (2021). Los simuladores de negocios: una herramienta valiosa para alcanzar resultados de aprendizaje significativo en el programa de finanzas y negocios internacionales de la Universidad Santiago de Cali – Colombia. *Comapny Games & Business Simulation Academic Journal, 1*(2), 49-60. http://uajournals.com/ojs/index.php/businesssimulationjournal/article/view/848