

MÁSTER UNIVERSITARIO EN NEGOCIOS INTERNACIONALES

1. ASIGNATURA

Nombre: Business Game. Simulación de decisiones estratégicas

Materia: Estrategia

Tipo de asignatura: Obligatoria

Trimestre: 2º trimestre

Créditos: 3 ECTS

Horas de dedicación del estudiante: 15 (en el aula) / 60 (fuera del aula)

Idioma de docencia: Castellano

2. PRESENTACIÓN DE LA ASIGNATURA

En esencia, una simulación de negocios es un modelo físico y dinámico de la organización y sus operaciones. El reto para el equipo directivo es encontrar el mejor camino para usar recursos escasos con el objetivo de obtener el mayor beneficio posible (servir al mayor número de personas de mejor forma al menor coste posible).

Existe una gran diferencia entre enseñar a las personas a través de la teoría o darles puntos de aprendizaje, comparado con enseñarles a lo que necesitan para construir su propio conocimiento – basado en sus propias condiciones y previo entendimiento.

Las organizaciones que son capaces de proveer estas experiencias con esto en mente tiene la capacidad de potenciar el poder del aprendizaje. La aceleración del proceso de globalización genera importantes cambios en la actividad de las empresas. Ya no se trata de ser una empresa nacional que crece internacionalmente sino convertirse en una empresa internacionalizada. Esto implica hacer las cosas de forma diferente.

Business Game es una asignatura experiencial que simula un entorno global de competencia entre empresas, en el que los participantes tienen un papel activo y dirigen dichas empresas. Es un trabajo en equipo. La profesora, tutora experta de esta asignatura, crea el entorno en el que se desarrolla la experiencia con la ayuda de un modelo computerizado de la realidad que se simula.

Como metodología de aprendizaje, las simulaciones empresariales son el mejor ejercicio práctico y con una mayor participación por parte de los alumnos. Las sesiones son totalmente participativas e interactivas. Los participantes tienen la oportunidad de poner en práctica todos los conocimientos que han adquirido a lo largo del máster, así como del

funcionamiento de las distintas áreas funcionales de la empresa, y al mismo tiempo ven las interrelaciones que existen entre ellas.

La simulación permite aplicar los conocimientos de dirección estratégica, negocios internacionales, gestión de marketing, recursos humanos, logística, análisis contable y finanzas. Por otro lado, la simulación permite el desarrollo de habilidades de comportamiento útiles en las empresas, como por ejemplo: trabajo en equipo, liderazgo, negociación y comunicación, entre otros. Finalmente, la simulación permite la mejora de habilidades como el análisis de situaciones empresariales, capacidad de síntesis, toma de decisiones y adoptar una perspectiva a largo plazo.

Es una asignatura especialmente diseñada para favorecer la integración y aplicación de conocimientos y habilidades, al final de un proceso de formación en materia de administración de la empresa internacional y la gestión de organizaciones.

Esta asignatura no tiene un texto equivalente a las unidades didácticas de otras asignaturas del curso, sino más bien un tutorial del funcionamiento del juego y un seguimiento de su desarrollo.

3. CONTENIDOS

- Introducción a la metodología de simulación y los contenidos relevantes de la materia. El proceso de la toma de decisiones.
- Metodología y funcionamiento operativo del programa.
- Análisis de resultados de la simulación.
- Toma de decisión y negociación.
- Revisión de los contenidos de las áreas funcionales: compras, recursos humanos, producción.
- Revisión de los contenidos de las áreas funcionales: marketing, finanzas, logística.
- Presentación de un informe.

4. COMPETENCIAS ESPECÍFICAS DE LA MATERIA EN LA QUE SE INSCRIBE ESTA ASIGNATURA(ESTRATEGIA)

- Identificar las fases de internacionalización de una empresa (expansión, internacionalización y racionalización de las actividades).
- Dominar el análisis interno de la empresa para diagnosticar la viabilidad de iniciar la primera fase de internacionalización y consolidar el proceso
- Interpretar la situación actual y futura del entorno económico, jurídico, social y político internacional.

- Evaluar la selección del país adecuado para desarrollar el proceso de internacionalización de la empresa.
- Integrar las políticas de responsabilidad social corporativa (RSC) de la empresa en el proceso de internacionalización.
- Integrar las diferentes áreas de la empresa en la toma de decisión de negocio en un entorno internacional simulado.

5. RESULTADOS DE APRENDIZAJE

- Saber analizar y valorar las variables que permiten establecer una estrategia que conduzca al posicionamiento y consolidación de la empresa en el mercado internacional.
- Relacionar la actuación que ha de desarrollar cada una de las áreas de la empresa ante una situación determinada que afecta a su situación de mercado

6. METODOLOGÍA DOCENTE

El método de trabajo combina las siguientes metodologías:

- Metodología: incluye sesión explicativa de las reglas del simulador y posteriormente se ponen en práctica los conocimientos ya adquiridos en otras asignaturas. El simulador se juega en grupos y se realizan actividades que simulan un determinado número de años de la vida de la empresa.

7. EVALUACIÓN

MÉTODOS DE EVALUACIÓN	Ponderación
Participación individual	10%
Reporte final de simulación	40%
Resultados de la empresa simulada	50%

8. ACTIVIDADES FORMATIVAS

- (Dentro del Aula)
 - Explicación del simulador
 - Preparación de las actividades prácticas
 - Puesta en práctica de las actividades

- (Fuera del Aula)
 - Lectura de los materiales (manual de funcionamiento del juego)
 - Lectura de los materiales complementarios
 - Preparación de las jugadas del simulador
 - Redacción del informe sobre el desarrollo del juego

9. PROFESORADO

Coordinador de la asignatura: Ingeniero José Luis Marín

Ingeniero Industrial y de Sistemas y Maestro en Administración por el Tecnológico de Monterrey, Campus Monterrey. Maestro en Negocios Internacionales por la Universidad de Texas en Austin. Doctorando del Programa de Administración y Dirección de Empresas de ESADE. Catedrático en el área de negocios internacionales e instructor de comercio exterior y simulador de negocios a diferentes grupos de ejecutivos en México.

10. BIBLIOGRAFIA

- Manual de la simulación
- Documento guión estrategia inicial
- Documento guión informe final (ppt)