

Propuesta integral — Proyecto Final / Prácticas Situadas con Empresas Simuladas

Fecha: 02/11/2025 — Autoría: Equipo docente de la Tecnicatura

title: "Propuesta integral — Proyecto Final / Prácticas Situadas con Empresas Simuladas"

date: 2025-11-02

author: Equipo docente de la Tecnicatura

Síntesis ejecutiva para la Dirección

Propósito. Implementar un *Proyecto Final* de **16 semanas** basado en **Empresas Simuladas interconectadas**, reemplazando pasantías externas por un entorno

controlado pedagógicamente que garantice experiencias auténticas de e-commerce y marketing digital.

Valor agregado.

- Cobertura integral de **competencias de egreso**: ejecución de estrategias de e-commerce, marketing digital, diagnóstico de necesidades, trabajo con equipos técnicos y habilidades blandas.
- **Equidad** (todos los estudiantes viven la misma complejidad), **trazabilidad evaluativa** y **seguridad** (sin riesgos laborales reales).
- **Central Académica** que oficia de Banco/Comercial/Logística y emite documentación estándar (extractos, pedidos, remitos, facturas, cheques simulados).

Arquitectura

- **3–4 empresas** por cohorte (Retail, B2B industrial, Servicios, DNVB).
- **Áreas**: Compras, Ventas, Depósito/Operaciones, Contaduría/Finanzas, RR. HH., Comercio Exterior (según el caso).
- **Roles rotativos**: gerencia, jefaturas, analistas.
- **Central Académica**: Banco (cuentas, créditos, punitivos), Comercial (carteras de clientes/proveedores virtuales), Logística/Aduana opcional.

Metodología

- Aprendizaje basado en la acción + **incidentes críticos** (moras, quiebres de stock, picos de demanda).
- Documentación auténtica y **analítica básica** (ventas, margen, conversión simulada, fill rate, rotación, NPS simulado).
- Retroalimentación docente en cada hito quincenal.

Cronograma (16 semanas)

1. **Arranque (Sem. 1–2):** inducción, selección y plan de rotación; constitución legal simulada; apertura de cuentas; catálogo y pricing.
2. **Operación (Sem. 3–6):** órdenes de compra/venta entre empresas; registros contables y conciliaciones; *Incidente 1: baja de demanda.*
3. **Escalamiento (Sem. 7–11):** nuevos segmentos y promociones; *Incidente 2: mora y Incidente 3: quiebre de stock.*
4. **Cierre (Sem. 12–16):** auditoría documental; estados contables simulados; informe de marketing; defensa pública y **peer■review**.

Evaluación (100 puntos)

- Desempeño por rol (30) · Resultados simulados (25) · Estrategia y datos (20) · Informe & defensa (15) · Ética & cumplimiento (10).

Evidencias: rúbricas por área, checklist documental, bitácora de incidentes, extractos bancarios.

Requerimientos

- Aula■oficina: 1 PC por dupla, red, impresora, VoIP.
- Plantillas institucionales y repositorio digital.
- Docentes■mentores por área + ayudantía administrativa; **Coordinación/Central** para diseño de incidentes y emisión documental.

Solicitud

Aprobar un **piloto cuatrimestral**; si los indicadores académicos y de satisfacción superan el umbral acordado, **institucionalizar** el formato como Proyecto Final.

—

Anexos disponibles en la landing:

- **Central de Simulación** (guía bancaria/comercial)
- **Empresa Simulada** (manual de operación)
- **Red de Empresas Simuladas** (diseño de red y casos)