

## Strategic Business Abilities

### Como desarrollarlas a través de ambientes de alta tecnología educativa.

Ludwig Javier Salazar Turriza. Área 3.

Uno de los temas de interés común, independientemente de la especialidad a estudiar durante la formación profesional, son los negocios. Los alumnos al egresar se verán envueltos, ya sea como empleados, directivos o empresarios, en el sistema de economía de libre mercado, y en la medida que desarrollen habilidades de negocios durante su formación tendrán mayores posibilidades de alcanzar metas más altas.

A través de la implementación de este ambiente de aprendizaje de alta tecnología educativa, hemos definido las 6 habilidades estratégicas para los negocios (SBA, Strategic Business Abilities), que serán descritas junto con el ambiente, la dinámica a seguir, las funciones del asesor, las herramientas utilizadas y el proceso a través del cual se desarrollan.

A lo largo de casi 5 años, el ambiente ha adoptado modalidades de implementación que permiten a casi cualquier institución educativa utilizarlo en poco tiempo, con opciones que van desde eventos de 6 horas hasta competencias internacionales vía Internet con más de 70 países, pasando por modelos completamente adaptables a las necesidades particulares de las distintas instituciones educativas.

Partiendo de la premisa de que todos en algún momento nos hemos visto o nos veremos envueltos en el sistema de economía de libre mercado, ya sea como empleados, ejecutivos, directivos o en el mejor de los casos como empresarios, los negocios y las habilidades principales para desarrollarlos entonces, son un tema de interés general para cualquier persona antes o después de terminar su formación profesional.

El sistema educativo tradicional otorga el mayor peso a la enseñanza dentro del proceso enseñanza – aprendizaje, teniendo como resultado clases en las que el maestro es quien expone, escribe en el pizarrón y utiliza la mayor parte del tiempo dejando limitados espacios para actividades enfocadas en el aprendizaje. La participación de los alumnos se reduce en la mayoría de los casos a escuchar y tomar apuntes, generando actitudes pasivas y poco analíticas que no permitirán el mejor desempeño de los individuos en el campo profesional.

#### **El Ambiente**

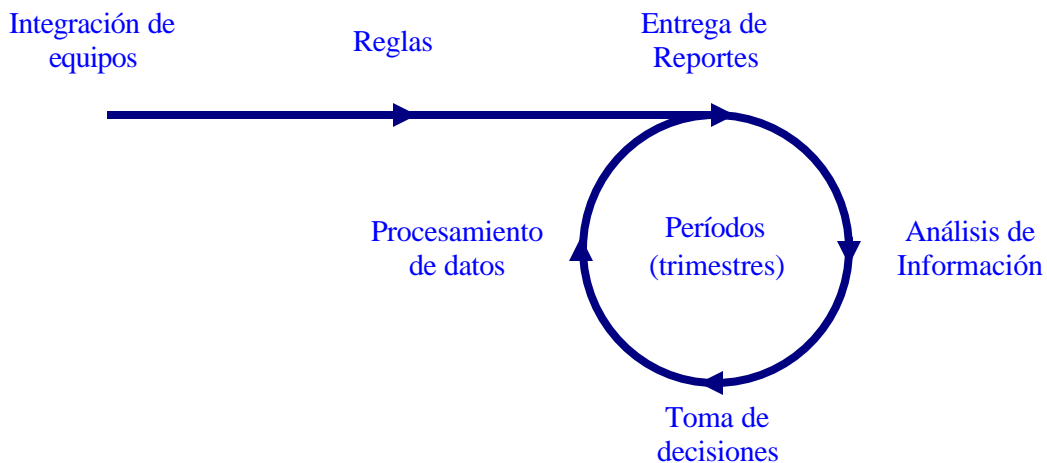
El Strategic Business Abilities (SBA por sus siglas) es un ambiente de alta tecnología educativa en donde los individuos pueden desarrollar habilidades estratégicas de negocios, dándoles la oportunidad de aplicar conocimientos aprendidos durante su vida universitaria que les serán útiles en su vida empresarial, ya sea que la hayan iniciado o no.

Para implementarlo se utiliza como plataforma escénica el: **MESE, Management & Economic Simulation Exercise**, un simulador de negocios, desarrollado por **Harvard Associates** y aplicado en más de 100 países desde hace 11 años, que permite la creación de una serie de situaciones de mercado distintas para cada participante, que serán la base de la dinámica del ambiente. Los participantes, trabajarán en equipos y se convertirán en los directores de las compañías virtuales que se simularán con el software del MESE, compitiendo entre sí y no contra la computadora, lo que generara un sin número de diferentes entornos aún con los mismos participantes. Una de las claves del ambiente es la retroalimentación constante que reciben los participantes, sobre sus decisiones, las de sus competidores y el impacto que todas ellas tuvieron en el entorno económico, cabe mencionar que las compañías parten de

exactamente el mismo punto con el fin de poder medir el desempeño de cada una. La situación económica cambia constantemente a partir de que los participantes han entendido el funcionamiento básico de sus compañías, reciben noticias sociales, políticas, de eventos naturales o de cualquier índole, para que aprendan a interpretar el impacto económico que ellas tienen sobre sus compañías.

## La Dinámica

Al inicio del ejercicio se le da a cada equipo el reporte industrial y de la compañía (detallados más adelante) del periodo 0, que como mencionamos, pone a todas las compañías en un mismo punto de partida. Cada grupo de directores tendrá que interpretar la información financiera y contable de los reportes para tomar las cinco decisiones, las cuales entregarán al administrador del juego para que sean cargadas en el sistema. El software hará las veces del mercado, procesando las decisiones de todas las compañías y permitiendo imprimir los resultados de ese periodo. Los reportes obtenidos después de procesar las decisiones son entregados de nueva cuenta a las compañías, las cuales deberán repetir el mismo procedimiento durante el número de periodos acordados.



## El Asesor

El ambiente será coordinado por un asesor especialista en su implementación, quien en términos generales guiará la dinámica indicando a los participantes los pasos a seguir, en que etapa se encuentran y administrando la situación económica de acuerdo al nivel académico del grupo.

Dentro de las funciones del asesor se encuentra la de aclarar dudas, tanto generales como particulares, hay que tomar en cuenta que los equipos tendrán estrategias distintas que no querrán comentar en público. Los equipos tendrán en la mayoría de los casos, una serie de inquietudes de proyectos que en ocasiones no saben poner en práctica o no han terminado de definir, por lo que el asesor debe apoyarlos en ordenar y encausar todas esas ideas, aprovechando para motivar el análisis de la información, para poder así armar un proceso de toma de decisiones con mayor certidumbre, eliminando la mayor cantidad de riesgo posible.

El asesor entonces, se convierte en el “consultor externo” de la compañía virtual, dando todo tipo de asesoría y marcando el flujo de actividades que los participantes deberán seguir para lograr desarrollar sus habilidades.

## Los 6 pasos.

El SBA cuenta con un proceso de 6 pasos, que van de lo más básico a lo más elaborado, para el desarrollo de las habilidades estratégicas de negocios. Estos pasos le darán al participante, una idea clara de cómo analizar mayor información en menos tiempo y con mejores resultados, tomar decisiones que los lleven a situaciones conocidas y controladas y por lo tanto la posibilidad de establecer una estrategia mejor definida y que les de una mayor proyección, logrando los objetivos y metas establecidos.

Dichos pasos son:

1. Recopilación y definición
2. Estudio por fórmulas
3. Graficación
4. Análisis
5. Escenarios
6. Revisión y corrección

Cada compañía recibe un Reporte Industrial y uno Reporte de Compañía al término de cada periodo, cuya duración es de tres meses. El Reporte Industrial contiene el completo desarrollo de la industria, y esta disponible para todas las compañías. Esta dividido en cinco secciones: Unidades, Dólares, Productividad, Economía y Competencia, cada una basada en una diferente valuación del funcionamiento. Cada compañía comienza con la misma base, pero su desarrollo depende de las decisiones tomadas por sus directores.

El Reporte Industrial es el mejor lugar para encontrar información acerca del resto de los equipos. Compara el funcionamiento de su compañía, la cual conocen en detalle, con el resto de la industria. Esto les permite saber que tan bien están trabajando sus competidores, qué es lo que están haciendo y qué posibilidades les brinda el futuro. Así cada compañía podrá ajustar sus decisiones y vencer.

El Reporte de la Compañía contiene información confidencial de las operaciones internas de la empresa y no deberá ser conocido por los competidores. Los tres estados financieros que considera son: Un estado de ingresos, que muestra cómo fue determinada la utilidad ó pérdida en el periodo, una hoja de balance, que permite una rápida visión de las finanzas de su compañía al finalizar un periodo, flujo de caja, muestra el movimiento del dinero en efectivo disponible en la compañía durante un periodo y un reporte de operaciones, que proporciona información importante sobre las operaciones internas de cada compañía.

Los participantes deberán estudiar la información con la que cuentan usando todas la fórmulas que les sean posibles, despejando de ellas los valores con los que cuentan para obtener mayor información sobre sus competidores, usando este paso repetidamente cada período podrán obtener mayor conocimiento de la situación exacta de sus competidores.

Después de algunos períodos, las compañías pueden concentrar grandes cantidades de información, lo cual generaría cierta dificultad para analizarla, es por esto que la elaboración de gráficas comienza a ser necesaria. Las compañías podrán graficar tantos rubros como quieran, dependiendo del tipo de información que deseen analizar continuamente.

Una vez que “los directores” cuentan con la suficiente información de lo que ha ocurrido hasta ahora en el mercado y su compañía, deberán entrar al proceso de analizar toda esa información tratando de proyectarse hacia el futuro y predecir las decisiones que sus competidores tomarán según la situación

actual del mercado. La “lectura” de toda esta información, les permitirá proponer escenarios de toma de decisiones que les darán una mejor idea de qué es lo que puede ocurrir en el futuro.

La culminación de esta serie de pasos a seguir, es por supuesto la revisión y corrección de la estrategia que los directores de la compañía establecieron al inicio, ahora que cuentan con amplio conocimiento de la situación actual del mercado, su competencia y las capacidades de su compañía, tendrán mayor facilidad para detectar oportunidades, redefinir o cambiar radicalmente el rumbo propuesto y lograr el cumplimiento de sus metas.

Las habilidades desarrolladas dentro de este ambiente son: análisis de información, toma de decisiones y planeación estratégica, principalmente y liderazgo, trabajo en equipo y negociación que se dan por añadidura.

A través del **SBA**, pasaremos de la instrucción centrada en el maestro, al aprendizaje centrado en el alumno y de la transmisión al intercambio de información, buscando la generación de un pensamiento más crítico y de una toma de decisión con conocimiento de causa.

En resumen, el **SBA** creará el entorno necesario para que los participantes desarrollen, según sus capacidades, un pensamiento más analítico que les permita visualizar una mayor cantidad de información, tanto interna como externa, para la implementación de una estrategia efectiva a través de un proceso de toma de decisiones lógico, conscientes de la importancia de estar bien informados y de conocer la repercusión de sus decisiones en su entorno económico.

Las modalidades para la implementación del **SBA** son:

De forma local:

- a) **SBA** Un evento de 6 horas, planeado como incursión en este tipo tecnología educativa, parte del nivel más básico y desarrolla un nivel de dificultad medio.
- b) **SBA Avanzado** Logra alcanzar un nivel de dificultad avanzado e implica el uso de más herramientas para el análisis de información en un evento de 10 horas de duración.
- c) **Torneo.** Un evento tipo torneo entre los diversos Campi de la institución, desarrollando las eliminatorias necesarias y una final con la participación de un representante de cada Campus.

Vía Internet:

- d) **Estratega.** Competencia latinoamericana en la que participan un promedio de 400 equipos de 12 países al año, repartiendo más de \$250,000 pesos en premios.
- e) **HPGBC.** El HP Global Business Challenge, es la competencia de simulación de negocios más grande del mundo, cuenta con la participación de más de 1200 equipos provenientes de más de 70 países, es un evento anual con más de \$50,000 dólares en premios, incluyendo el viaje de los finalistas a la ciudad sede de la final (Barcelona este año).
- f) **Personalizado.** Una de las principales ventajas del **SBA** es su adaptabilidad a las necesidades logísticas y de tiempo de las distintas instituciones, pudiendo ajustarse a la medida de cada una.

El SBA ha sido operado por Área 3 para México y América Latina, logrando impactar en más de 17 países, 12 empresas, 120 universidades y en la vida de más de 12,000 estudiantes, ejecutivos, maestros y empresarios de habla hispana.

Algunos ejemplos de universidades con las que se ha trabajado dentro del país son:

<b>Zona Metropolitana</b>	<b>Interior de la República</b>
? ITESM	? CETYS
? ITAM	? UABC
? Anáhuac	? UANL
? UIA	? UADY
? UIC	? U. del Mayab
? UNITEC	? U. Marista
? UVM	? Universidad Michoacana
? UNAM	? U. Vasco de Quiroga
? IPN	? UDLA
? UAM	? UPAEP
? ULSA	? UA de Guadalajara
? Etc.	? Etc.

Y en el ramo empresarial:

- ? Microsoft
- ? T1msn
- ? HP Invent
- ? Televisa
- ? Expansión
- ? Grupo Posadas
- ? AT&T
- ? Sara Lee
- ? Entrepreneur
- ? IMJ
- ? Impulsa
- ? Coparmex

No se trata de introducir tecnología solo porque sí al proceso de enseñanza-aprendizaje, debe considerarse que su aplicación realmente cumpla con fomentar la interacción de los participantes y centre en ellos el aprendizaje. Por esta razón, las instituciones de formación necesitan analizar detenidamente las fortalezas, debilidades, oportunidades y riesgos que pudieran derivarse de estas aplicaciones. ¡La tecnología educativa está al alcance de todos, el cómo la usamos es la diferencia!

Strategic Business Abilities. Como desarrollarlas a través de ambientes de alta tecnología educativa.

Autor:

- ? Ludwig Javier Salazar Turriza. Área 3  
Av. Tlahuac 3448 D-5, Col. Los Reyes Culhuacán. México D.F. 09840  
Tel. y Fax (55) 5673-9061. E-mail: [javier@area3.com.mx](mailto:javier@area3.com.mx)

Necesidades de equipo audiovisual:

- ? Cañón proyector que soporte Windows XP a una resolución de 1024 x 768 pixeles.
- ? Micrófono inalámbrico.
- ? El ponente llevará Lap Top con la presentación.

Curriculum Vitae

Ludwig Javier Salazar Turriza nació en la Ciudad de México el 16 de Febrero de 1975, estudió la Licenciatura en Matemáticas Aplicadas y Computación en la Universidad Nacional Autónoma de México, y el Certificate for Overseas Teachers of English de la Universidad de Cambridge.

Trabajó en el Instituto Politécnico Nacional como maestro de Inglés de 1994 al 96, cuando ingresó a la Universidad Tecnológica de México como Coordinador de la Facultad de Administración y Ciencias Sociales hasta diciembre de 1998. A inicios de 1999 ingresa a Desarrollo Empresarial Mexicano como Gerente del programa MESE (Management & Economic Simulation Exercise) y se desarrolla en esa área hasta llegar a Director de Simuladores de Negocios de Impulsa, antes DESEM (Desarrollo Empresarial Mexicano), finalmente llega a su actual puesto como Director General y Socio Fundador de Área 3, compañía que representa a Harvard Associates en México.

Ha participado en diversos eventos nacionales e internacionales, como el Global Trade Institute en la Ciudad de Chicago, el Foro Internacional de Emprendedores Edición México y Edición Guatemala, en la Final del certamen latinoamericano Bancos en Acción realizada en Buenos Aires, Argentina y en la final del Global Business Challenge 2000 en Palo Alto, California, ha dado cursos de simulación y conferencias en diversas universidades y organismos empresariales; ha organizado 3 certámenes latinoamericanos y uno nacional de simulación de negocios vía Internet, adecuó los programas “MESE” y “Banks in Action” de Junior Achievement al español y ha apoyado a países como Ecuador, Venezuela, Colombia, Uruguay, Perú, Lituania, Indonesia y Japón al lanzamiento de los mismos.

Entre sus pasatiempos se encuentra el esculismo, campismo y la formación del espíritu emprendedor.

Grupo de Trabajo:

- ? Grupo 1, Comunidades de Aprendizaje.