

MEMORIA FINAL DE EJECUCIÓN

PROYECTO DE INNOVACIÓN DOCENTE: ID2020/0xx

“NUEVAS DIDÁCTICAS DOCENTES PARA ASIGNATURAS
OPTATIVAS DEL GRADO DE GESTIÓN DE PYMES”



**UNIVERSIDAD
DE SALAMANCA**

CAMPUS DE EXCELENCIA INTERNACIONAL

Salamanca, 24 de Junio de 2020

1. DATOS DEL PROYECTO DE INNOVACIÓN DOCENTE

TÍTULO: "NUEVAS DIDÁCTICAS DOCENTES PARA ASIGNATURAS OPTATIVAS DEL GRADO DE GESTIÓN DE PYMES"

CÓDIGO: ID2020/0xx

MIEMBROS DEL EQUIPO:

Álvaro Garrido Morgado (Coordinador del proyecto)

María Hidalgo Baz

Martín García Martín

Ángela González Lucas

CENTRO: Facultad de Economía y Empresa

DURACIÓN: Curso académico 2019/2020

DATOS BÁSICOS DE LAS ASIGNATURAS:

DENOMINACIÓN	CRÉDITOS	TIPO	CURSO	SEMESTRE	TITULACIÓN	ALUMNOS
GESTIÓN DEL PUNTO DE VENTA	6	OPTATIVA	CUARTO	PRIMERO	GRADO EN GESTIÓN DE PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS	28
MARKETING FINANCIERO	6	OPTATIVA	CUARTO	PRIMERO	GRADO EN GESTIÓN DE PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS	22
DIRECCIÓN ESTRATÉGICA EN EMPRESAS MINORISTAS	6	OPTATIVA	CUARTO	PRIMERO	GRADO EN GESTIÓN DE PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS	8

En estas asignaturas optativas el alumno debe asistir a la semana a una hora de teoría, y a hora y media de prácticas. Además, cada alumno recibe una sesión de una hora de seminario/tutoría al semestre.

2. OBJETIVOS DEL PROYECTO

El principal objetivo de este proyecto era incorporar nuevas metodologías docentes para completar el proceso de aprendizaje habitual de diversas asignaturas del grado en gestión de pymes y acercarnos al tipo de aprendizaje práctico y unido a capacidades defendido por el EEES (Espacio Europeo de Educación Superior).

En concreto, se incorporaron:

A) la participación en un juego de simulación con el objetivo de aplicar los conocimientos teóricos a la práctica, desarrollar las capacidades para la toma de decisiones, entrenar el trabajo en equipo y la capacidad de análisis de la información y fomentar el aprendizaje reflexivo.

B) la visita empresarial con el objeto de proporcionar experiencias empresariales y vincular la enseñanza con la realidad empresarial.

A través de estas metodologías, se esperaba conseguir en líneas generales un mayor contacto con la realidad empresarial que incidiría en los alumnos aumentando su interés y su participación.

3. PLAN DE TRABAJO

A través de este proyecto se pretendía continuar con la innovación docente realizada por los profesores que forman parte del equipo, los cuales han ido

llevando a cabo diferentes proyectos de innovación en los últimos años en sus asignaturas. Mientras que en anteriores proyectos se incidió en el uso de las nuevas tecnologías para lograr un aprendizaje sostenido (con la creación de actividades interactivas en Studium), obtener mayores evidencias para la evaluación (a través del uso de herramientas como Kahoot o Socrative) o evaluar no solo de conocimientos sino también capacidades transversales como las habilidades sociales y el manejo de las nuevas tecnologías (con la realización de trabajos en grupo utilizando tecnologías de la información), en este caso se pretendía acercar las asignaturas a la realidad empresarial para que llegue a ser más completa y útil para nuestros alumnos, algo especialmente importante en el grado en gestión de pymes.

Así, se realizaron un juego de simulación empresarial para entrenar la toma de decisiones más próximas a la realidad a la vez que desarrolla habilidades sociales derivadas del trabajo en equipo y, una visita empresarial para ver cómo una gran superficie utiliza los conceptos vistos en clase para la gestión de su día a día. A continuación se dan datos de ambas actividades:

A) Juego de simulación

Los profesores de las asignaturas contactaron con la Fundación MAPFRE que tiene un juego empresarial llamado BUGAMAP que cumple los requisitos deseados por los profesores (aspectos económicos, manejabilidad, formación adicional, etc.). Todo ello permite desarrollar los conocimientos relacionados con las asignaturas y las capacidades transversales.

Se lograron unificar la fecha de tutoría de todas las asignaturas implicadas para que todos los alumnos de las asignaturas pudieran asistir a la actividad y se solicitó a la Fundación Mapfre la visita de sus formadores y representantes en Castilla y León.

Llegado el día, 29 de noviembre de 2019, se recibió a los formadores y moderadores de la actividad a las 9.30 horas, se impartió la formación sobre el funcionamiento de la actividad y la mecánica del juego de simulación. La formación se dio en paralelo en dos aulas, simulando dos mercados diferentes,

gracias al éxito de la actividad en la que asistieron más de 40 alumnos de los 50 matriculados en las asignaturas participantes.

Dentro de cada aula (mercado), se realizaron 4 grupos de unos 5-6 alumnos que confirmaban las 4 empresas que participaban en el mercado. Tras una serie de decisiones sobre aspectos relacionados con las asignaturas, como el precio, la fuerza de ventas, la inversión en publicidad, costes logísticos, los equipos comerciales, cómo reinvertir sus ingresos, etc. se iban realizando la simulación y se iban compartiendo los resultados obtenidos por cada una de las empresas en ese periodo. Después de dar algunas claves para la interpretación de esos resultados, las empresas tenían unos minutos para volver a tomar decisiones que les hicieran mejorar su posición en el mercado. Así, durante 4 periodos temporales que finalizaron con las empresas en diferente situación de mercado y ganancias.

Para finalizar el juego de simulación, los formadores volvieron a explicar qué había pasado en cada uno de los periodos temporales y cada una de las empresas hizo un análisis de sus decisiones acertadas y de las erróneas.

B) Visita empresarial

Los profesores de las asignaturas buscaron opciones para realizar una visita empresarial donde los alumnos pudieran hablar personalmente con los responsables de departamentos que toman decisiones sobre los aspectos vistos en las asignaturas participantes.

Esta visita tuvo lugar al centro comercial Carrefour el día 18 de octubre, donde nos recibieron a partir de las 17.00 horas los responsables de atención al cliente y el de logística. Ellos nos contaron el cambio de política que está viviendo la gran empresa multinacional respecto a su orientación al cliente, así como la incursión de nuevas tecnologías para optimizar la logística. Incluso se habló de la disposición de productos, la negociación con proveedores, tendencias de consumo, márgenes comerciales y precios, etc.

Los alumnos que asistieron a esta visita salieron bastante contentos porque pudieron observar que lo visto en clase se adecúa a la realidad del día a día de la gestión de una gran empresa de distribución.

4. RESULTADOS

Para ambas actividades, los profesores comprobaron, conforme a lo proyectado, si tanto el proceso como los resultados del proyecto cumplen los objetivos. Esto se ha hecho a través de varias medidas:

-Medidas para evaluar el proceso (interna): los profesores mantuvimos reuniones para evaluar el proceso y hablamos con las personas ajenas a la universidad participantes (responsables de formación y profesional) para detectar posibles líneas de mejora de cara a futuros cursos. En este sentido, se detectó alguna línea de mejora para futuros años.

-Medidas para evaluar el resultado (interna): los profesores evaluaron las habilidades desarrolladas por los alumnos y se analizaron la repercusión en la nota de evaluación continua de los alumnos. En este sentido las calificaciones, especialmente en el trabajo en grupo que deben presentar los alumnos en las asignaturas, fueron mejores que en años anteriores. Pensamos que esto se debe a dos razones, el desarrollo de la habilidad del trabajo en grupo realizando actividades previas conjuntamente y el entendimiento de cómo se implementan los conceptos vistos en clases en la realidad empresarial.

-Medidas para evaluar el resultado (externa): los profesores encuestaron, según estaba proyectado, a los alumnos participantes sobre su interés en las actividades y, sobre todo, sobre su utilidad e interés. Para realizar estas encuestas se utilizó el software Qualtrics. Se obtuvieron buenas valoraciones por parte del alumnado que contestó a ambas actividades, especialmente al juego de simulación empresarial como puede verse en los anexos.

Además, debemos incluir que los resultados también han sido muy satisfactorios para los profesores, ya que entendemos que estas acciones han despertado el interés de los alumnos por las asignaturas, reflejándose en la participación y en las buenas calificaciones obtenidas. Incluso, estas actividades han proporcionado a los profesores información muy valiosa y la posibilidad de reforzar sus clases para afianzar el aprendizaje del alumno de una manera entretenida y tremendamente eficaz.

En el ANEXO se recoge algún pantallazo tanto de las actividades como de los resultados de la encuesta que se les envió a los alumnos.

ANEXO

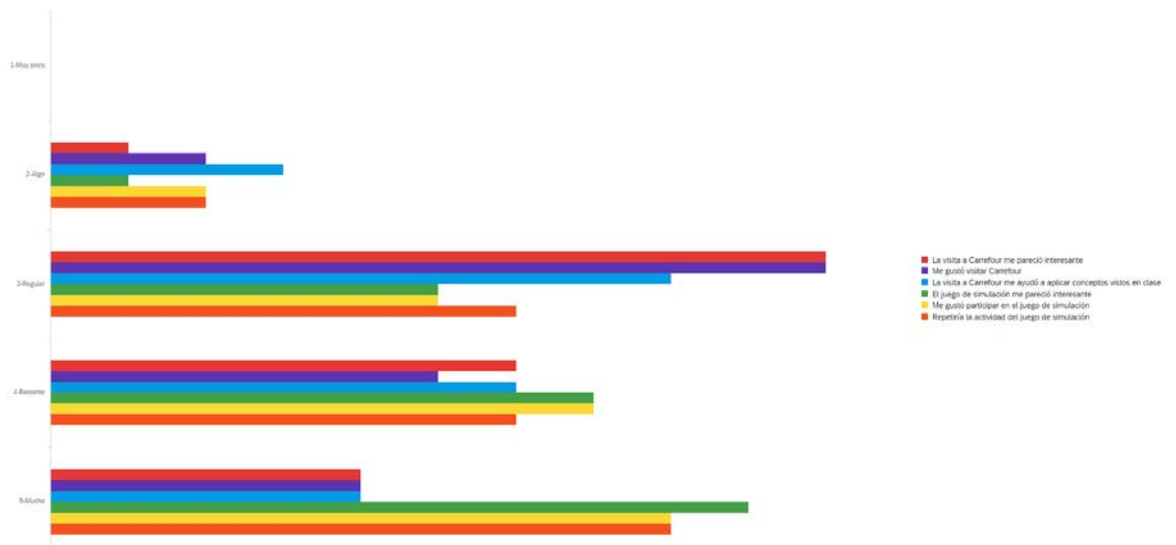
Imagen de alumnos durante la visita a establecimiento comercial



Imagen juego de simulación Bugamap



Resultados de encuestas



#	Field	Minimum	Maximum	Mean	Std Deviation	Variance	Count
1	La visita a Carrefour me pareció interesante	2.00	5.00	3.62	0.84	0.71	21
2	Me gustó visitar Carrefour	2.00	5.00	3.52	0.91	0.82	21
3	La visita a Carrefour me ayudó a aplicar conceptos vistos en clase	2.00	5.00	3.52	0.96	0.92	21
4	El juego de simulación me pareció interesante	2.00	5.00	4.09	0.90	0.81	22
5	Me gustó participar en el juego de simulación	2.00	5.00	3.95	0.98	0.95	22
6	Repetiría la actividad del juego de simulación	2.00	5.00	3.91	1.00	0.99	22

#	Field	1-Muy poco	2-Poco	3-Regular	4-Bastante	5-Mucho	Total
1	La visita a Carrefour me pareció interesante	0.00% 0	4.76% 1	47.62% 10	28.57% 6	19.05% 4	21
2	Me gustó visitar Carrefour	0.00% 0	9.52% 2	47.62% 10	23.81% 5	18.05% 4	21
3	La visita a Carrefour me ayudó a aplicar conceptos vistos en clase	0.00% 0	14.29% 3	38.10% 8	28.57% 6	19.05% 4	21
4	El juego de simulación me pareció interesante	0.00% 0	4.55% 1	22.73% 5	31.82% 7	40.91% 9	22
5	Me gustó participar en el juego de simulación	0.00% 0	9.09% 2	22.73% 5	31.82% 7	38.36% 8	22
6	Repetiría la actividad del juego de simulación	0.00% 0	9.09% 2	27.27% 6	37.27% 8	38.36% 8	22

Showing rows 1 - 6 of 6