

“Monopolio Económico: Emprendedores del Nuevo Siglo”

Gamificación Completa | Economía, Administración & Contaduría | Economía | Tema: Monopolio

Contexto Narrativo

Contexto Narrativo y Ambientación

Bienvenidos a “Monopolio Económico: Emprendedores del Nuevo Siglo”, una experiencia gamificada diseñada para estudiantes universitarios de la asignatura de Economía, enfocada en el aprendizaje profundo de conceptos clave de economía, administración y contaduría a través de la simulación de un mercado dinámico inspirado en el clásico juego “Monopoly”.

La ambientación se sitúa en una ciudad ficticia llamada “Economópolis”, un centro urbano próspero pero competitivo, donde distintas empresas emergentes y consolidadas luchan por dominar sectores claves de la economía local. Los estudiantes serán parte de este ecosistema como emprendedores y gestores que deberán tomar decisiones estratégicas, financieras y administrativas para construir su imperio empresarial, enfrentando retos reales y simulados que reflejan las dinámicas del mercado.

Roles de los Estudiantes

Los estudiantes se organizarán en equipos de 4-5 integrantes, formando pequeñas empresas o startups que competirán entre sí. Cada integrante asumirá un rol específico dentro de la empresa para cubrir áreas esenciales de gestión:

- **CEO / Líder estratégico:** Toma las decisiones finales y coordina al equipo.
- **Director Financiero:** Maneja el presupuesto, inversiones y contabilidad.
- **Director de Marketing y Ventas:** Diseña campañas para aumentar la demanda y negociar con otros equipos.
- **Director de Operaciones:** Supervisa la producción, adquisición de activos y recursos.
- **Analista Económico:** Monitorea el mercado, competencia y tendencias para asesorar las estrategias.

Misión Principal

La misión de cada equipo es construir un monopolio rentable y sostenible en Economópolis, a través de la adquisición inteligente de propiedades, producción y venta de bienes y servicios, manejo financiero responsable y negociaciones estratégicas con otros equipos. El objetivo es maximizar el valor de la empresa en un plazo determinado, fomentando la innovación, la colaboración y la toma de decisiones basadas en análisis económico real.

La experiencia conecta directamente con los contenidos de la asignatura, tales como:

- Teoría del mercado y competencia.
- Formación y gestión de empresas.
- Contabilidad básica y análisis financiero.

- Decisiones económicas bajo incertidumbre.
- Estrategias de comercialización y negociación.
- Impacto de políticas económicas y regulatorias.

Relación con el Aprendizaje

Al simular un mercado en miniatura y asumir roles empresariales, los estudiantes vivirán situaciones reales y cotidianas que exigen aplicar conceptos teóricos en un entorno controlado pero dinámico. Se fomentan habilidades del siglo XXI como creatividad para innovar modelos de negocio, pensamiento crítico para analizar riesgos y oportunidades, colaboración para coordinar equipos multidisciplinarios, adaptabilidad ante cambios en el mercado y responsabilidad en la gestión de recursos.

La narrativa se desarrolla en etapas o “rondas de mercado”, que representan distintos ciclos económicos y permiten introducir eventos externos (cambios regulatorios, crisis, oportunidades tecnológicas) que desafían a los equipos a ajustar sus estrategias y aprender a gestionar la incertidumbre.

En síntesis, “Monopolio Económico: Emprendedores del Nuevo Siglo” es una historia de competencia, innovación y aprendizaje vivencial donde cada decisión impacta el desarrollo de la empresa y el conocimiento adquirido.

Mecánicas de Juego

Mecánicas de Juego

Sistema de Puntos (Capital Económico)

Los equipos comenzarán con un capital inicial ficticio que representa dinero, recursos y activos empresariales. Este capital se irá modificando según las decisiones tomadas: compras, ventas, inversiones, pagos de impuestos, multas y ganancias obtenidas. El sistema de puntos refleja el valor económico acumulado y es la métrica principal para determinar el progreso y la posición en el mercado.

Niveles y Progresión

La experiencia está dividida en 4 niveles o fases de mercado, cada una con objetivos específicos y dificultad creciente:

- *Nivel 1: Inicio y consolidación* – Aprendizaje de conceptos básicos y toma de decisiones simples.
- *Nivel 2: Expansión y competencia* – Introducción de competencia directa y negociación entre equipos.
- *Nivel 3: Innovación y crisis* – Eventos aleatorios que requieren creatividad e innovación para superar retos.
- *Nivel 4: Monopolio inteligente* – Fase final donde se busca consolidar el dominio y sostenibilidad.

Para avanzar de nivel, los equipos deben cumplir metas económicas y estratégicas definidas en cada fase.

Insignias y Logros

Los equipos pueden ganar insignias por logros específicos, tanto individuales como colectivos, que reconocen habilidades y competencias:

- **“Finanzas Fuertes”**: por mantener balances positivos consecutivos.
- **“Maestro de la Negociación”**: por cerrar acuerdos beneficiosos con otros equipos.
- **“Innovador”**: por implementar propuestas creativas en la empresa.
- **“Resiliente”**: por superar eventos de crisis sin perder capital.
- **“Líder Colaborativo”**: por demostrar excelente trabajo en equipo y coordinación.

Estas insignias sirven como motivadores y también influyen en ventajas dentro del juego (ej. descuentos en impuestos, acceso a recursos exclusivos).

Retos y Eventos Aleatorios

Durante el juego, se introducirán retos y eventos aleatorios que simulan situaciones reales del mercado, tales como:

- Incremento de impuestos.
- Caída en la demanda de ciertos productos.
- Oportunidades de inversión tecnológica.
- Conflictos laborales.
- Regulaciones ambientales nuevas.

Los equipos deben adaptar sus estrategias para superar estos retos. La resolución exitosa otorga puntos extras o privilegios.

Recompensas y Retroalimentación Inmediata

Cada decisión y actividad genera retroalimentación inmediata a través de reportes de resultados financieros, indicadores de mercado y feedback del docente facilitador. Además, se otorgan recompensas tangibles dentro del juego como capital adicional, acceso a recursos o reducción de penalizaciones.

Turnos y Dinámica de Juego

La experiencia se desarrolla en turnos semanales, donde cada equipo planifica y ejecuta sus decisiones en base a la información y recursos disponibles. Entre turnos, se realizan sesiones de análisis, negociación y plan estratégico para el siguiente ciclo.

Progresión Personal y Retroalimentación Formativa

Además del avance grupal, se promueve la reflexión individual y el desarrollo de competencias mediante diarios de aprendizaje y autoevaluaciones guiadas, que permiten a estudiantes identificar fortalezas y áreas de mejora.

Actividades Gamificadas

Actividades Gamificadas Paso a Paso

Actividad 1: Formación de Empresas y Asignación de Roles

Descripción: Los estudiantes se organizan en equipos y asignan roles dentro de la empresa para comenzar el juego.

Instrucciones:

- Dividir al grupo general en equipos de 4-5 integrantes.
- Discutir y elegir los roles claves: CEO, Director Financiero, Director de Marketing, Director de Operaciones, Analista Económico.
- Nombrar la empresa, diseñar un logo simple (puede ser dibujado o digital) y definir un sector económico inicial (ej. bienes raíces, tecnología, servicios).
- El docente entrega un paquete inicial con capital ficticio, reglas básicas y materiales (tablero, fichas, formularios financieros).

Tiempo estimado: 60 minutos

Materiales: Hojas de roles, fichas, hojas de registro financiero, tablero de juego simulado en papel o digital.

Integración mecánicas: Esta actividad permite la creación de identidad grupal, asignación de responsabilidades y preparación para la progresión en el juego.

Actividad 2: Primer Ciclo de Mercado - Compra y Gestión de Propiedades

Descripción: Los equipos utilizan su capital para comprar propiedades que generarán ingresos, aplicando conceptos de inversión y riesgo.

Instrucciones:

- Presentar el tablero con distintas propiedades sectorizadas y cada una con precio, costo de mantenimiento y posible rentabilidad.
- Los equipos deciden qué propiedades comprar o alquilar según su estrategia y presupuesto.
- Registrar las transacciones, calcular el impacto financiero y planear mantenimiento.
- Finalizada la compra, cada equipo presenta un breve plan de gestión de sus activos.

Tiempo estimado: 90 minutos

Materiales: Tablero, fichas, calculadoras, hojas resumen financieras.

Integración mecánicas: El sistema de puntos se actualiza con las adquisiciones, se fomenta la toma de decisiones basadas en análisis financiero y la cooperación interna para definir estrategias.

Actividad 3: Mercado Competitivo y Negociación entre Equipos

Descripción: Los equipos enfrentan competencia directa y deben negociar alianzas, ventas o intercambios para optimizar sus portafolios.

Instrucciones:

- Simular una ronda donde los equipos pueden negociar entre ellos la venta o alquiler de propiedades.
- Se introducen condiciones externas (por ejemplo, subida de impuestos a ciertos sectores) que motivan las negociaciones.
- Cada equipo debe registrar sus acuerdos y justificar las decisiones económicas detrás.
- El docente supervisa la equidad y el cumplimiento de normas.

Tiempo estimado: 90 minutos

Materiales: Hojas de contratos, tablero actualizado, tarjetas de eventos.

Integración mecánicas: Esta actividad potencia la colaboración, negociación y pensamiento crítico. Se otorgan insignias por “Maestro de la Negociación” y se actualizan las puntuaciones.

Actividad 4: Innovación y Gestión de Crisis

Descripción: Se presentan eventos aleatorios que afectan el mercado y los equipos deben innovar para superar problemas.

Instrucciones:

- El docente anuncia un evento de crisis (ej. caída en ventas, aumento de costos, restricción regulatoria).
- Los equipos diseñan una propuesta innovadora para mitigar el impacto (ej. cambio de producto, reducción de costos, campaña de marketing).
- Presentan su plan ante el grupo y reciben retroalimentación.
- El docente evalúa la viabilidad y asigna recompensas o penalizaciones.

Tiempo estimado: 120 minutos

Materiales: Tarjetas de eventos, plantillas para propuestas, recursos digitales para presentaciones.

Integración mecánicas: Fomenta la creatividad, adaptabilidad y resolución de problemas. Se otorgan insignias “Innovador” y “Resiliente”.

Actividad 5: Evaluación Final y Cierre de Narrativa

Descripción: Se realiza un balance general del desempeño económico y estratégico de cada empresa y se reflexiona sobre el aprendizaje.

Instrucciones:

- Presentación final por equipo donde muestran resultados financieros, decisiones clave y aprendizajes.
- Discusión grupal guiada por el docente sobre la experiencia y su relación con la realidad económica.
- Entrega de insignias finales y reconocimiento a los equipos destacados.
- Reflexión individual mediante un diario de aprendizaje.

Tiempo estimado: 90 minutos

Materiales: Reportes financieros, presentaciones, formatos de reflexión.

Integración mecánicas: Cierre de la progresión, evaluación formativa, motivación final y consolidación de competencias.

Actividad 6: Autoevaluación y Retroalimentación del Docente

Descripción: Se realiza la valoración individual y grupal para consolidar el aprendizaje.

Instrucciones:

- Completar rúbricas que evalúan competencias y conocimientos adquiridos.
- Recibir retroalimentación personalizada del docente.
- Planificar acciones para mejorar en futuras experiencias.

Tiempo estimado: 60 minutos

Materiales: Rúbricas, formularios digitales o en papel.

Reglas y Condiciones

Reglas del Juego

Condiciones de Victoria

- El equipo que acumule el mayor capital económico neto al finalizar el Nivel 4 (fase final) es declarado ganador.
- Se valorará tanto la rentabilidad como la sostenibilidad y calidad de las decisiones estratégicas.

Turnos

- Cada ciclo de mercado representa un turno donde los equipos planifican y ejecutan sus acciones.
- Los turnos tendrán una duración de 1 a 2 horas dependiendo la actividad programada.
- El docente coordina la apertura y cierre de cada turno para mantener la dinámica.

Roles y Responsabilidades

- Los miembros deben cumplir con sus funciones asignadas y colaborar para el éxito del equipo.
- Se fomentará la rotación de roles en actividades específicas para desarrollar versatilidad.

Restricciones

- No se permite modificar las reglas sin aprobación del docente.
- Las negociaciones deben ser transparentes y documentadas.
- Se debe respetar el tiempo asignado para cada actividad y entrega de reportes.

Tabla de Puntos

Acción	Puntos (Capital Económico)
Compra de propiedad rentable	- Costo de compra
Ingreso por renta o venta	+ Valor recibido
Pago mantenimiento/impuestos	- Valor pagado
Negociación exitosa	+ Bonificación 5% del valor negociado
Innovación aprobada	+ 200 puntos
Superación de crisis	+ 150 puntos
Penalización por incumplimiento	- 100 puntos

Sistema de Logros

- Se entregan insignias visibles en el tablero o plataforma digital.
- Las insignias otorgan beneficios como descuentos, bonos o recursos extras.
- La acumulación de insignias influye en la evaluación final.

Evaluación Gamificada

Evaluación Gamificada

Criterios de Evaluación

- **Dominio conceptual:** comprensión y aplicación de teorías económicas y administrativas.
- **Habilidades estratégicas:** toma de decisiones, análisis financiero, negociación.
- **Competencias del siglo XXI:** creatividad, pensamiento crítico, colaboración, adaptabilidad y responsabilidad.
- **Participación activa:** compromiso con roles y actividades.
- **Innovación y resolución de problemas:** capacidad para diseñar soluciones ante retos.

Rúbricas Integradas

Se utilizan rúbricas específicas para cada fase y actividad, que contemplan:

- Claridad y coherencia en la presentación de planes y decisiones.
- Precisión en cálculos financieros y registros.
- Calidad de las negociaciones y justificación estratégica.

- Creatividad en propuestas de innovación.
- Trabajo en equipo y liderazgo.

Evidencias de Aprendizaje

- Reportes financieros y contables generados.
- Actas de negociación y acuerdos.
- Presentaciones y propuestas innovadoras.
- Diarios de aprendizaje individuales.
- Evaluaciones y autoevaluaciones.

Reflexión Final y Cierre de la Narrativa

Al concluir el ciclo, cada equipo reflexiona sobre su recorrido, identificando aciertos, errores y aprendizajes clave vinculados con la realidad económica. Se promueve una discusión abierta que conecta la experiencia lúdica con los desafíos reales de la economía y administración, cerrando así la historia de “Economópolis” con una comprensión integral y crítica.

Recomendaciones Logísticas

Recomendaciones para la Implementación

Tiempo Necesario

- La experiencia completa puede desarrollarse en 6 a 8 sesiones de clase de 2 horas cada una.
- Se recomienda planificar con anticipación para cubrir todas las fases y actividades.

Espacio Físico

- Un aula amplia con mesas para trabajo en equipo.
- Espacio para colocar el tablero de juego o pantallas digitales visibles para todos.
- Zona para presentaciones y discusiones grupales.

Materiales y Herramientas TIC

- Tablero de juego: puede ser físico (papelógrafos, fichas) o digital (herramientas como Google Slides, Jamboard o plataformas especializadas).
- Calculadoras o apps para cálculos financieros (Excel, Google Sheets).
- Hojas de registro financiero y contratos impresos o digitales.
- Dispositivos para presentaciones (proyector, computadora).

- Herramientas para comunicación y negociación: chat grupal o foros virtuales si es modalidad híbrida.

Tamaño de Grupo

- Idealmente grupos de 20-30 estudiantes para formar varios equipos de 4-5 integrantes.
- Permite manejo dinámico y atención personalizada.

Preparación Previa del Docente

- Familiarizarse con las mecánicas y materiales del juego.
- Diseñar y preparar el tablero, fichas y tarjetas de eventos.
- Preparar rúbricas y formatos de evaluación.
- Planificar sesiones y tiempos para cada actividad.
- Capacitarse en manejo de grupos y facilitación de dinámicas colaborativas.

Posibles Dificultades y Cómo Superarlas

- **Desigualdad en participación:** Rotar roles y promover liderazgo compartido.
- **Confusión en reglas o cálculos:** Explicar claramente, ofrecer ejemplos y apoyo continuo.
- **Falta de compromiso:** Incentivar con insignias y retroalimentación positiva.
- **Problemas técnicos (en digital):** Tener plan B con materiales físicos o recursos offline.
- **Gestión del tiempo:** Controlar tiempos con reloj o cronómetro, y ajustar actividades si es necesario.