

CHECKLIST DESCARGABLE

Cómo justificar una simulación de negocios ante tu comité académico

Llevar una simulación de negocios a tu programa casi nunca depende solo de que a ti te convenza. Necesitas argumentos claros para presentarla ante tu comité o tu director académico. Esta checklist reúne los puntos que suelen marcar la diferencia entre una propuesta que se aprueba y una que queda en pausa indefinida.

1. Antes de la reunión

- ☐ Identifica el objetivo de aprendizaje específico que la simulación va a cubrir. No basta con decir que “mejora el curso” en general.
- ☐ Revisa si el comité ya evaluó una herramienta similar antes, y qué se decidió en ese momento.
- ☐ Ten claro el presupuesto disponible o el proceso interno para solicitarlo.

2. Argumento pedagógico

- ☐ Explica qué competencia se practica con la simulación que el método de caso tradicional no permite desarrollar.
- ☐ Conecta la propuesta con los criterios de aprendizaje experiencial que evalúan las acreditaciones, como AACSB o EQUIS.
- ☐ Ten listo un ejemplo concreto de cómo se vería una sesión de clase usando la simulación.

3. Evidencia que respalda la propuesta

- ☐ Incluye al menos un estudio o dato de investigación sobre simulaciones y aprendizaje activo.
- ☐ Si existe, comparte el caso de otra institución similar que ya la esté usando.
- ☐ Ten a la mano las métricas de tu propia prueba gratuita, si ya la probaste con un grupo piloto.

4. Argumento operativo

- ☐ Calcula el tiempo que ahorra en calificación o en preparación de clase frente al método actual.
- ☐ Explica cómo se integra con el syllabus vigente, sin reemplazar todo el curso de una vez.
- ☐ Aclara qué soporte ofrece el proveedor durante la implementación y la primera vez que se usa.

5. Anticipa las objeciones

- ☐ Prepara una respuesta a “ya usamos el método de caso y nos funciona bien”.
- ☐ Prepara una respuesta a “no tenemos presupuesto este semestre”.
- ☐ Prepara una respuesta a “esto le suma trabajo extra a los profesores”.

6. Para cerrar la propuesta

- ☐ Propón una prueba piloto de bajo riesgo antes de pedir la aprobación total del programa.
- ☐ Define qué resultado concreto esperas mostrar en la primera evaluación del piloto.
- ☐ Deja claro cuál es el siguiente paso puntual que necesitas del comité, con fecha si es posible.

Si quieres ver la simulación en acción antes de presentarla, puedes agendar una demo. Siempre es más fácil defender algo que ya probaste con tus propios ojos.