



**UNIVERSIDAD DE ANTOFAGASTA**  
FACULTAD: INGENIERIA  
DEPARTAMENTO: INGENIERIA COMERCIAL  
CARRERA: INGENIERIA COMERCIAL NEGOCIOS MINEROS

**PROGRAMA DE ASIGNATURA**

**ANTECEDENTES GENERALES**

NOMBRE DE LA ASIGNATURA	JUEGO DE NEGOCIOS			
CÓDIGO DE LA ASIGNATURA	ICIC A1			
CARRERA	INGENIERIA	COMERCIAL	MENCION	NEGOCIOS MINEROS
CURSO	AÑO 2025			
COORDINADOR RESPONSABLE	MARÍA ANGÉLICA MUÑOZ FLORES			
EQUIPO DOCENTE				
ÁREA DE LA ASIGNATURA	OBLIGATORIO			
RÉGIMEN DE ESTUDIO	SEMESTRAL			
CARACTERÍSTICAS DE LAS HORAS	TEÓRICO PRÁCTICAS: 4 HRS.			
ASIGNATURAS PREVIAS	ICIC 84	Preparación-Formulación-Evaluación de Proyectos.		
	ICIC 91	Responsabilidad Social Empresarial Comportamiento.		
	ICIC 95 Negocios Internacionales.			
REQUISITO PARA				
FECHA DE INICIO	27 agosto 2025			
FECHA DE TÉRMINO 24 diciembre 2025				

**DESCRIPCIÓN DE LA ASIGNATURA**

La asignatura tiene como eje central que el alumno desarrolle y/o potencie sus habilidades directivas y gerenciales, en las distintas áreas funcionales de la empresa, en el desarrollo de una simulación del entorno real.

La planificación de la asignatura se orienta a la revisión y puesta en práctica de los conocimientos adquiridos por el participante durante los primeros nueve semestres de la carrera.

---

#### CONTRIBUCIÓN AL PERFIL DE EGRESO

1. Adquirir la capacidad de resolución de problemas para atender los objetivos de la empresa u organización.
2. Desarrollar el sentido de compromiso con la calidad en todas las dimensiones de su ejercicio profesional.
3. Incorporar el manejo de las tecnologías y las comunicaciones en su desempeño profesional.
4. Ejercer la comunicación efectiva para traducir y facilitar sus relaciones interpersonales en entornos complejos.

#### CONTRIBUCIÓN ESPECÍFICA

1. Dirigir, planificar y gestionar, liderando el trabajo del equipo humano y las actividades productivas y de servicio de la organización, facilitando el logro de sus objetivos.
2. Diseñar, administrar y gestionar de modo sustentable y sistemático los procesos de: marketing, producción, finanzas, recursos humanos, operaciones, abastecimiento y distribución, investigación, innovación y desarrollo.
3. Identificar y describir el dinamismo de los escenarios y contextos económicos a nivel nacional e internacional.
4. Analizar el alcance de las principales variables industriales y de mercado que afectan a las empresas y sus organizaciones.
5. Evaluar oportunidades de negocios, considerando condiciones de incertidumbre y riesgo y su impacto en la toma de decisiones.
6. Empezar e innovar en la gestión de negocios, identificando las oportunidades que contribuyen a la creación de valor en la organización.
7. Gestionar y administrar haciendo uso de las tecnologías de información y comunicaciones, útiles en las áreas de desarrollo de la ingeniería comercial.

#### RESULTADOS ESPERADOS

1. Diseñar un plan estratégico a nivel corporativo, en simulación de trabajo grupal, exponiendo y argumentando el diseño.
2. Aplicar metodologías de control de gestión en situaciones dadas, argumentando su uso.
3. Aplicar estrategias de dirección en cada área funcional: marketing, producción, finanzas, recursos humanos, operaciones, abastecimiento y distribución, argumentando la integración de éstas, a corto y largo plazo, en un contexto innovador.
4. Analiza entornos económicos y sociales, aplicando la estructura dada.
5. Relacionar y predecir el comportamiento de variables industriales y de mercado, asociándolas al sistema.
6. Identificar oportunidades de negocios describiéndolas y argumentándolas en el contexto económico inmediato.
7. Proponer estructuras organizacionales, estableciéndolas bajo condiciones de incertidumbre.
8. Utilizar tecnologías vigentes, aplicándolas a sus propuestas y presentaciones.

#### DESARROLLO DE CONTENIDOS

- 1.- Iniciación de Actividades de una empresa.
- 2.- Proponer un Plan estratégico para el 1er y 2do año de Funcionamiento.

- 3.- Tomar decisiones en el ámbito de los mercados en los cuales estará inserta la empresa.
- 4.- Elaborar informes de Contabilidad, Costos, Presupuestos para controlar el desempeño y logros de acuerdo con los objetivos estratégicos planteados.
- 5.- A partir de los resultados, analizar y reflexionar el desempeño alcanzado y proponer mejoras para el próximo año.
- 6.- Analizar los Pro y contra de la gestión realizada y sus propuestas para los futuros ejecutivos de la empresa.

## Metodología

Los y las estudiantes deben conformar equipos de 3 a 4 personas, que pasaran a ser una empresa.

Seleccionar un nombre a la Empresa.

Leer el Manual del Juego, que tiene las instrucciones, normativas y guía del Juego. Es un mundo ficticio.

Cada empresa de acuerdo con la información entregada en el Informe INCO (Información, Económica, Política, Social y Ambiental del mercado.), debe elaborar su plan estratégico que guiará su actuar en la gestión.

Cada empresa de acuerdo a la información que maneja debe tomar decisiones y realizar transacciones en cada Juego.

## INFORMES:

Cada empresa debe realizar un Informe inicial con el plan estratégico que va a guiar a la empresa creada. Posterior a ello, deben generar Informe de Gestión por cada año de funcionamiento. Finalmente cada empresa debe realizar una presentación e Informe Final , realizando un FODA y mejorar para la empresa.

## MATERIAL DE APOYO UTILIZADO:

- Manual del Juego
- Informe INCO SEMANAL

EVALUACIONES:

<b>Evaluación</b>	<b>% Porcentaje</b>	<b>Fecha</b>
Informe 1	5%	05-sept
Informe 2	10%	10-oct
Exposición 1	10%	10-oct
Informe 3	10%	21-nov
Exposición 2	10%	21-nov
Informe Final	15%	03 y 05 diciembre
Exposición Final	15%	03 y 05 diciembre
Nota x Ranking	10%	Al final del Juego
Nota x Rentabilidad	15%	Al final del Juego
	100%	