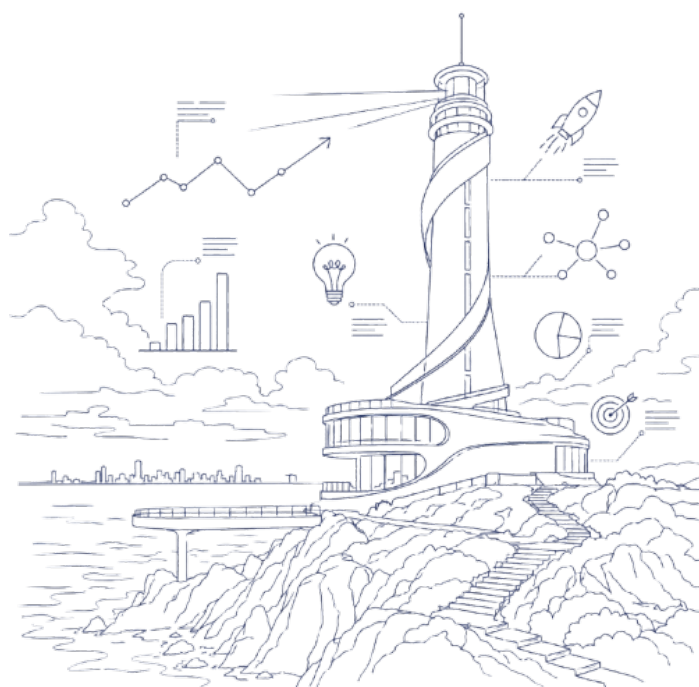


Informe de realización de actividad

Faralia City: Simulador IA de Emprendimiento

Documento de acreditación y evidencia de actividad



Docente: JUAN PÉREZ LÓPEZ

Entidad: INSTITUTO EJEMPLO

Tipo de informe: Informe final de actividad

ID juego: 28

Simulación: Máster Negocios (ejemplo)

Este informe acredita la realización de una actividad formativa basada en simulación IA, con participación registrada, decisiones por equipos y generación de un mercado sintético adaptado al juego. La experiencia combina turnos de preparación del negocio con tres años simulados de salida al mercado, crecimiento y consolidación empresarial.

Índice

1	Resumen ejecutivo
2	Valor de la actividad
3	Datos generales de la simulación
4	Participación registrada
5	Fechas, horas y evidencias por turno
6	Evolución del saldo por turnos y ranking por beneficio
7	Uso acreditado de inteligencia artificial
8	Entorno de simulación creado para esta sesión
9	Análisis final con IA
10	Acreditación institucional

1. Resumen ejecutivo

Faralia City es una experiencia aplicada de dirección estratégica y emprendimiento en la que equipos de participantes toman decisiones de negocio, contrastan hipótesis y observan el impacto de sus elecciones sobre mercado, clientes, ingresos, costes y viabilidad.

La simulación ha completado los 7 turnos previstos y reproduce los tres primeros años de vida del negocio. Los turnos iniciales construyen la empresa y preparan su puesta en marcha; los tres turnos finales simulan la salida al mercado, la adaptación a la demanda, el crecimiento y la consolidación económica.

El informe está orientado a la entidad contratante y resume evidencias objetivas de realización: alcance del grupo, participación registrada, trazabilidad temporal de los turnos, resultados económicos y uso de inteligencia artificial durante la experiencia.

2. Valor de la actividad

La actividad convierte una sesión de emprendimiento en una experiencia aplicada de dirección empresarial. Los equipos definen identidad de marca, toman decisiones de localización, contratación, inversión, horarios, marketing y servicios, y observan el impacto de sus decisiones sobre saldo, clientes y posición competitiva. Los primeros turnos preparan la empresa antes de operar, mientras que los tres últimos reproducen los primeros años en mercado, con decisiones de estrategia, respuesta a la demanda, crecimiento y consolidación del negocio.

Actividad acreditada	Informe final de actividad
Alcance del grupo	4 participantes en 2 equipos
Decisiones registradas	14
Mercado sintético	2.863 faralianos sobre una población de 2.739.386
IA aplicada	T1: 2 evaluaciones; años 1-3 de mercado (T5-T7): 6 análisis (5, 6, 7)

Fases trabajadas

Turno	Fase	Evidencia formativa	Estado
T1	Identidad de negocio	Nombre, eslogan, contraste de propuestas y apoyo IA de valoración.	Finalizado
T2	Ubicación	Selección de local y primeras decisiones de coste fijo.	Finalizado
T3	Equipo humano	Contratación y dimensionamiento operativo.	Finalizado
T4	Inversión inicial	Equipamiento, estilo, servicios y preparación comercial.	Finalizado
T5	Año 1 en mercado	Salida al mercado, primeras ventas y análisis IA de resultados.	Finalizado
T6	Año 2 en mercado	Ajuste estratégico según demanda y segunda lectura competitiva.	Finalizado
T7	Año 3 en mercado	Crecimiento o consolidación, cierre económico y ranking competitivo.	Finalizado

3. Datos generales de la simulación

Etiqueta asignada por el docente	Máster Negocios (ejemplo)
ID de juego	28
Fecha de inicio	31 de agosto de 2026, a las 17:36
Fecha de finalización	31 de agosto de 2026, a las 18:32
Turnos completados	7 sobre 7
Docente	JUAN PÉREZ LÓPEZ
Entidad	INSTITUTO EJEMPLO

4. Participación registrada

Equipos registrados	2
Participantes	4
Población configurada en Faralia	2.739.386
Faralianos generados para el mercado IA	2.863

Equipo	Participantes / identificadores	Código de certificado
1	Jorge Martínez Fuentes	FAR-28-1-1-F8AF746C

1	Daniela Sánchez Mero	FAR-28-1-2-A2AAE2B4
2	Mario Sanz Alberca	FAR-28-2-1-7E83A051
2	Rocío Fernández López	FAR-28-2-2-95E3358A

5. Fechas, horas y evidencias por turno

La fecha de inicio procede del registro de apertura/actividad del turno. Cuando no existe un campo específico de cierre, se muestra el último registro disponible del turno como referencia de cierre operativo inferido.

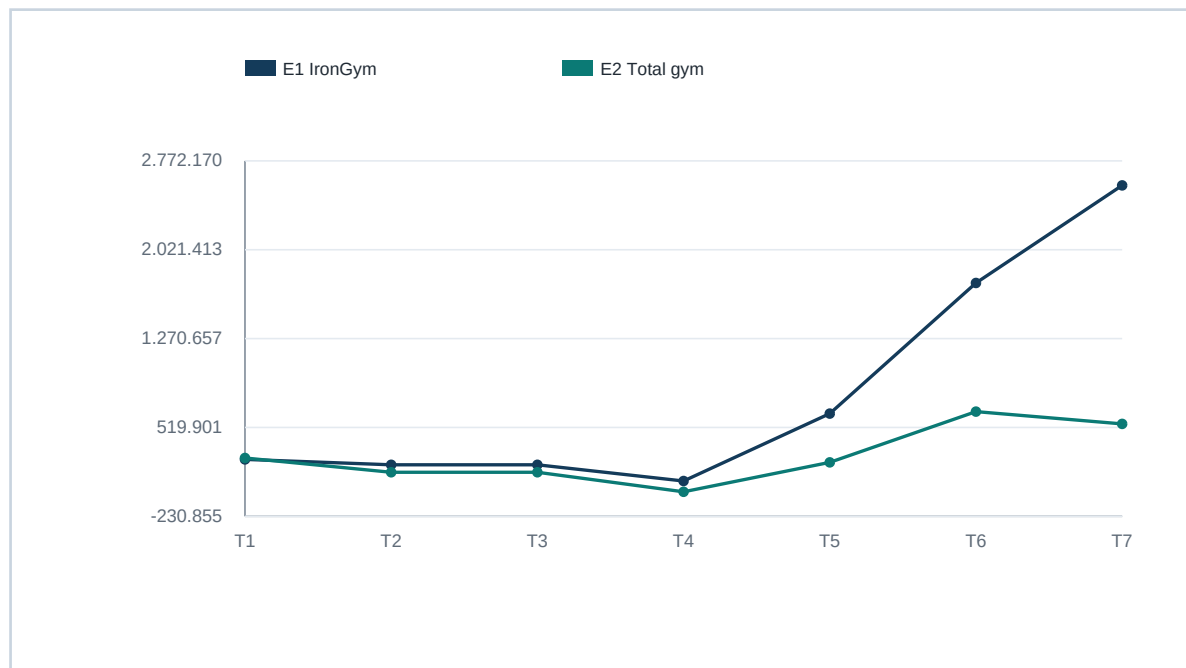
	Estado	Participación	Inicio	Fin	Duración	Nota
T1	Finalizado	100% (2/2)	31/08/2026 17:44	31/08/2026 17:48	3 min	Cierre registrado
T2	Finalizado	100% (2/2)	31/08/2026 17:49	31/08/2026 17:54	5 min	Cierre registrado
T3	Finalizado	100% (2/2)	31/08/2026 17:55	31/08/2026 17:58	2 min	Cierre registrado
T4	Finalizado	100% (2/2)	31/08/2026 17:58	31/08/2026 18:02	4 min	Cierre registrado
T5	Finalizado	100% (2/2)	31/08/2026 18:03	31/08/2026 18:15	11 min	Cierre registrado
T6	Finalizado	100% (2/2)	31/08/2026 18:16	31/08/2026 18:23	7 min	Cierre registrado
T7	Finalizado	100% (2/2)	31/08/2026 18:24	31/08/2026 18:32	7 min	Cierre registrado

6. Evolución del saldo por turnos y ranking por beneficio

Turnos económicos procesados	3
Ingresos agregados registrados	4.002.840 €
Costes agregados registrados	974.860 €
Saldo final medio último turno procesado	1.557.515 €
Clientes finales agregados último turno procesado	1.000
Informes IA generados para equipos	6

Gráfico de evolución de saldos

El gráfico reproduce la evolución de saldos que el docente consulta en los resultados de cada turno. Cada línea representa a un equipo participante.



Ranking final calculado por beneficio acumulado en los años comerciales T5-T7. Equipo ganador: **IronGym** (equipo 1), con 2.497.665 € de beneficio acumulado y 2.565.065 € de saldo final.

Pos.	Equipo	Nombre	Participantes	Beneficio acum.	Saldo final
1	1	IronGym	Jorge Martínez Fuentes, Daniela Sánchez Mero	2.497.665 €	2.565.065 €
2	2	Total gym	Mario Sanz Alberca, Rocío Fernández López	573.715 €	549.965 €

7. Uso acreditado de inteligencia artificial

Faralia City incorpora inteligencia artificial en momentos clave de la experiencia: en el turno 1 como apoyo a la valoración de identidad de marca, y en los turnos 5, 6 y 7, equivalentes a los tres primeros años de actividad del negocio en mercado, para generar análisis interpretativos de los resultados empresariales de cada equipo. La IA cumple una función de análisis y apoyo a la reflexión: no toma decisiones por los participantes, sino que les ayuda a interpretar resultados, contrastar estrategias y mejorar sus decisiones en función de la demanda observada.

IA en T1	2 equipos con evaluación/comentario IA de nombre o eslogan
IA en años 1-3 de mercado	6 análisis de resultados generados en T5-T7, correspondientes a los tres primeros años de actividad del negocio (T5, T6, T7)
Configuración IA activa	Ollama - llama3.1:latest
Uso pedagógico acreditado	Apoyo analítico a la toma de decisiones: la IA interpreta resultados y ayuda a contrastar estrategias, sin sustituir las decisiones del equipo

8. Entorno de simulación creado para esta sesión

Para esta actividad se ha creado una ciudad simulada de Faralia City, con población, sectores de residencia y perfiles sintéticos utilizados por el motor de simulación. Estos perfiles incorporan factores demográficos, situacionales y de comportamiento para que las decisiones de los equipos tengan impacto sobre un mercado trazable.

Habitantes configurados	2.739.386
Faralianos sintéticos creados	2.863
Distribución hombres / mujeres	49% / 51%
Población activa / paro	87% / 13%
Mujeres trabajando / hombres trabajando	30% / 70%
Faralianos con empleo / sin empleo	2.338 / 525
Factores de perfil simulados	capacidad adquisitiva, prioridades de consumo, sensibilidad al precio, situación laboral, tiempo libre, sedentarismo, familia, mascotas, cuidado de mayores, estado de salud, preferencias de servicios, valoración de cercanía, valoración de horarios, sensibilidad a la saturación, valoración a la atención de cliente

Sector	Faralianos generados
S1	677
S2	878
S3	426
S4	882

Turno	Evento	Efecto aplicado sobre población o mercado
T6	Evento 20	Evento narrativo sin ajuste cuantitativo directo registrado sobre la población.
T7	Evento 29	reduce el alcance comercial en 8%.

9. Análisis final con IA

El análisis final con IA interpreta el desempeño de los equipos durante los turnos comerciales T5, T6 y T7. Esta lectura sitúa el foco en el beneficio acumulado generado durante los tres años comerciales y lo contrasta con evidencias de saldo, clientes, ingresos, costes, decisiones comerciales, suerte y respuesta al feedback recibido.

Tipo de análisis	Análisis IA cacheado
Turnos analizados	T5, T6, T7
Criterio de lectura	Mayor beneficio acumulado en los 3 años comerciales
Ganador analizado	Equipo 1 - IronGym. Beneficio acumulado: 2.497.665 €; saldo final: 2.565.065 €; clientes finales: 902.
Resumen ejecutivo	El equipo IronGym demostró una mayor eficiencia en la relación entre ingresos y costes, lo que les permitió generar un margen operativo acumulado más alto. A pesar de no ajustar el precio tras los feedback del T5 y T6, lograron mantener su ventaja. El equipo Total gym, por otro lado, enfrentó problemas en la captación de clientes y tuvo dificultades para convertir interesados en compradores.
Explicación del ganador	La relación entre ingresos y costes fue más eficiente que la media, generando más margen operativo acumulado. Además, su propuesta coincidió con parte de los servicios valorados por los clientes que eligieron el gimnasio.

Equipo ganador	Diferenciador principal	Causas explicadas	Ausencias
Equipo 1 - IronGym	La relación entre ingresos y costes fue más eficiente que la media, generando más margen operativo acumulado.	Servicios alineados con la demanda: Los servicios ofertados coincidieron con parte de los servicios valorados por los clientes que eligieron el gimnasio. (Motivo detectado en 187 decisiones de mercado.; Motivos de no inscripción acumulados: Social: 514, SaturacionOK: 501, Cercanía: 34.) Buena conversión comercial: Una proporción relevante de los faralianos alcanzados terminó eligiendo el gimnasio, señal de buen encaje entre propuesta, precio y demanda. (Conversión media del equipo: 55,1%; No inscripciones acumuladas: 1066.) Equipamiento bien valorado: La calidad y capacidad del equipamiento acompañaron la demanda, mejorando la percepción de valor del gimnasio. (Motivo detectado en 352 decisiones de mercado.; Último pack de equipamiento: 5.) Ubicación favorable: La ubicación del local facilitó el acceso al público objetivo y ayudó a convertir demanda cercana. (Motivo detectado en 719 decisiones de mercado.; Local del último año comercial: 4.)	-

Pos.	Equipo	Diferenciador	Posibles causas explicadas	Ausencias
2	Equipo 2 - Total gym	Los servicios ofertados coincidieron con parte de los servicios valorados por los clientes que eligieron el gimnasio.	Modelo económico poco equilibrado: Los ingresos no compensaron suficientemente la estructura de gasto. Esto apunta a una combinación de captación insuficiente, cuota poco rentable o costes demasiado altos. (Ingresos acumulados T5-T7: 1.070.760 €.; Costes acumulados T5-T7: 495.545 €.) Saturación percibida: Parte de la demanda percibió el gimnasio como saturado, lo que pudo deberse al espacio disponible, al equipamiento o a ambos factores. (Motivo detectado en 415 decisiones de mercado.; Cuello de botella más repetido: equipamiento.) Experiencia social poco atractiva: El mercado mostró señales de valorar comunidad, eventos o interacción, pero la propuesta ofreció pocos elementos orientados a socialización. (Motivo detectado en 997 decisiones de mercado.; Motivos de no inscripción acumulados: Social: 997, SaturacionOK: 415, Cuota: 117.) Baja conversión de interesados: El gimnasio llegó al mercado, pero convirtió peor que otros equipos. La propuesta generó interés, aunque no suficiente decisión de compra. (Conversión media del equipo: 28,7%.; No inscripciones acumuladas: 1685.)	-

#	Aprendizaje principal
1	La importancia de ajustar el precio según las señales de mercado y la necesidad de equilibrar ingresos y costes para mantener una ventaja competitiva.
2	La relación entre los servicios ofertados y los valores percibidos por los clientes es crucial para atraer y retener a los clientes.
3	El equipamiento y la ubicación del local pueden influir significativamente en la percepción de valor del gimnasio.
4	Es fundamental analizar y ajustar la propuesta según las señales de mercado y el feedback de los clientes.

10. Acreditación institucional

A efectos de justificación académica y administrativa, este documento deja constancia de que el juego indicado ha sido creado, iniciado y desarrollado en la plataforma de PSITEL, en un servidor privado dedicado y con procesamiento de IA, con registros asociados a equipos participantes, turnos de decisión y datos de mercado generados para la simulación. La información incluida permite verificar la realización de la actividad, su alcance, sus resultados y la participación registrada.

Emitido por	PSITEL
Para la entidad	INSTITUTO EJEMPLO
Fecha de informe	31 de agosto de 2026
Zona horaria	Europe/Madrid
Código de informe	INF-FAR-0028-005B6C3479

