

Dinámica de la SIMULACIÓN



La SIMULACIÓN se realiza por
medio del SIMULADOR **Eureka!**



PRIMER PASO: definición de FIRMAS SIMULADAS

El coordinador define cuáles estudiantes componen cada grupo (FIRMA). Se pueden conformar hasta **5 FIRMAS SIMULADAS** en el SIMULADOR **Eureka!**

El número de participantes puede ser cualquiera pero se recomienda que no sea superior a 5. En cada FIRMA SIMULADA se recomienda que se asuman **los roles de administración:** Gerente general; Gerente de marketing y ventas; Gerente financiero contable; Gerente de Producción; Gerente de recursos humanos

SEGUNDO PASO: envío de correo de inicio de la SIMULACIÓN El coordinador envía correo a: EurekaSimLab@gmail.com

Acción: enviar email al Simulador y éste crea y le regresa el nombre del grupo que después comparte con sus compañeros o estudiantes. Además recibe el Archivo IME que comparte con sus grupos

TERCER PASO: Índice de Motivación Emprendedora – IME

- Cada participante envía las **respuestas del IME**. Con esto se registra físicamente al Grupo. En el archivo que envía se indica el Grupo y la FIRMA SIMULADA a la que pertenece y su email. Todos los participantes del Grupo se registran
- El **capital de trabajo inicial** es financiado a cada FIRMA SIMULADA de acuerdo a los resultados de su **IME particular** – que será el **promedio** de los IME de cada Componente/socio de la FIRMA SIMULADA a la que pertenezca. Estos resultados podrán ser conocidos al **final** de la SIMULACIÓN ya que **Eureka!** se los dejará

Saber

- El financiamiento será una composición de condiciones financieras que irán desde el **100%** financiado por el **Risk Investment Bank – RIB** (la banca de desarrollo de PS – , hasta un **50%**. El resto que no financie el RIB, le será financiado por la banca comercial de PS. Las condiciones son mucho más duras en interés y plazo, por lo que el IME se convierte en un factor diferenciador desde el inicio. Sin embargo las respuestas del IME **no son ni buenas ni malas**, solo definen un índice de motivación emprendedora

Índice de Motivación Emprendedora

Especifique a que Grupo pertenece --> Grupo

Indique el número de la Firma que representa --> Firma No.

Aceleradores

Responda cada pregunta según su criterio. Ninguna tiene una respuesta correcta o incorrecta

1 = No o en total desacuerdo
7 = Si o totalmente de acuerdo

Valor
Asignado

	Seleccione un valor de la lista						
1. ¿Sabe usted qué significa estar empleado por cuenta propia?	1	2	3	4	5	6	7
2. ¿Creé que esté listo para empezar un negocio?	1	2	3	4	5	6	7
3. Si ha trabajado alguna vez, ¿le interesaría empezar un negocio igual?	1	2	3	4	5	6	7
4. ¿Quiénes lo conocen creen que esté listo para trabajar por cuenta propia?	1	2	3	4	5	6	7
5. Si iniciase su propio negocio, ¿creé que tendría apoyo familiar?	1	2	3	4	5	6	7
6. Si iniciase su propio negocio, ¿creé que tendría apoyo de amigos?	1	2	3	4	5	6	7
7. ¿Ha recibido alguna vez capacitación formal sobre cómo empezar un negocio propio?	1	2	3	4	5	6	7
8. ¿Tiene algún familiar que tenga un negocio propio?	1	2	3	4	5	6	7
9. ¿Se considera alguien capaz de iniciar cosas?	1	2	3	4	5	6	7
10. ¿Se considera con capacidad de liderazgo para iniciar cosas?	1	2	3	4	5	5	7
11. ¿Su familia y amigos lo consideran capaz de iniciar cosas?	1	2	3	4	5	6	7
12. ¿Su familia y amigos lo consideran con capacidad de liderazgo?	1	2	3	4	5	6	7
13. ¿Está dispuesto a invertir recursos de la familia para iniciar un negocio propio?	1	2	3	4	5	6	7
14. ¿Está dispuesto a invertir recursos propios para iniciar un negocio propio?	1	2	3	4	5	6	7
15. ¿Tiene suficiente confianza en usted mismo en momentos de crisis?	1	2	3	4	5	6	7
16. ¿Le gusta tomar sus propias decisiones?	1	2	3	4	5	6	7
17. ¿Está dispuesto a reducir su nivel de vida mientras su negocio se consolida?	1	2	3	4	5	6	7
18. ¿Está dispuesto a trabajar muchas horas, mientras su negocio se consolida?	1	2	3	4	5	6	7
19. ¿Se considera usted un jugador de equipo?	1	2	3	4	5	6	7
20. ¿Su familia y amigos lo consideran a usted un jugador de equipo?	1	2	3	4	5	6	7
21. ¿Le gustaría tener su propia empresa?	1	2	3	4	5	6	7
22. ¿Ha recibido alguna vez capacitación informal sobre cómo empezar un negocio propio?	1	2	3	4	5	6	7

Desaceleradores u Obstáculos

¿Qué importancia tiene para usted cada uno de estos obstáculos en el desarrollo de su futura empresa?

1 = no cree que sea importante
7 = cree que es muy importante

Valor
Asignado

	Seleccione un valor de la lista						
1. Conocimientos técnicos	1	2	3	4	5	6	7
2. Ideas innovadoras	1	2	3	4	5	6	7
3. Conocimientos sobre administración de empresas	1	2	3	4	5	6	7
4. Financiamiento	1	2	3	4	5	6	7
5. Conocimiento sobre planes de negocios	1	2	3	4	5	6	7
6. Apoyo familiar	1	2	3	4	5	6	7
7. Apoyo de gobierno	1	2	3	4	5	6	7
8. Tradición familiar	1	2	3	4	5	6	7
9. Vocación personal	1	2	3	4	5	6	7
10. De ingresos familiares	1	2	3	4	5	6	7
11. Redes de apoyo	1	2	3	4	5	6	7
12. Emprendedores exitosos interesados en apoyar a nuevos empresarios	1	2	3	4	5	6	7
13. Apoyo a las jóvenes/mujeres emprendedoras	1	2	3	4	5	6	7
14. De conciencia de lo que significa ser propietario y administrar su propio negocio	1	2	3	4	5	6	7
15. Mecanismos legales rápidos para montar una empresa	1	2	3	4	5	6	7
16. Asistencia técnica directa a los nuevos empresarios	1	2	3	4	5	6	7
17. Información accesible sobre el tema emprendedor	1	2	3	4	5	6	7
18. Buena imagen del empresario en la sociedad	1	2	3	4	5	6	7
19. Cultura empresarial juvenil	1	2	3	4	5	6	7
20. Políticas nacionales específicas para apoyar a los nuevos emprendedores	1	2	3	4	5	6	7

Nota: los resultados de la prueba anterior le serán enviados una vez haya concluido el año 10 del ejercicio de simulación

CUARTO PASO: Matriz de Decisiones - MDD

Cada FIRMA SIMULADA recibe de **Eureka!** su archivo de MDD, con la cual realizará el envío de las decisiones de su FIRMA

- En el año 1: deberá copiar las condiciones de inicio que recibirá
- En el año 2: inicia tomando decisiones, pero solo en su segmento
- En los años 3 y 4: puede tomar decisiones en los 4 segmentos
- En los años 5 al 10: puede exportar. Puede o no contratar los servicios de asesoría para exportaciones