

# Dinámica de la SIMULACIÓN



La SIMULACIÓN se realiza con el  
SIMULADOR **SimLab**



**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 **SimLab**

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@outlook.com](mailto:eurekaSimLab@outlook.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 **SimLab** 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

## Aceleradores

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

Respuesta 1 = No o en total desacuerdo / 7 = Si o en total acuerdo

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

## Desaceleradores u Obstáculos

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

Respuesta 1 = No o en total desacuerdo / 7 = Si o en total acuerdo

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

**Nota: Los resultados de esta prueba le serán enviados una vez haya concluido la simulación.**

## **CUARTO PASO: Matriz de Decisiones - MDD**

Cada FIRMA SIMULADA recibe de **SimLab** 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