

Convocatoria de la 4ª edición del Concurso de Simulación Empresarial “Emprende con Bancaja”

1. INTRODUCCIÓN

Apoyar a los jóvenes emprendedores es una de las principales líneas de actuación de Bancaja y de la Fundación INCYDE. A tal efecto se ha convocado un concurso para los alumnos universitarios residentes en España que deseen participar en el mismo a través de la Red de Cátedras Bancaja Jóvenes Emprendedores, implantada en 40 universidades españolas, como para todos los jóvenes emprendedores con inquietudes en este ámbito.

La Fundación INCYDE fue constituida por las Cámaras de Comercio, entre otros objetivos, con los de prestar apoyo, orientación y formación a emprendedores que quieran crear su propia empresa y/o potenciar la rentabilidad de la misma, e, incluso, evaluar otras alternativas de expansión de sus proyectos empresariales, así como a los empresarios de PYMES, que, ante los nuevos retos empresariales, quieran adquirir una formación que les permita desarrollar el plan de negocio de su propia empresa.

La Fundación INCYDE dispone de metodologías y equipo técnico y materiales necesarios para desarrollar Programas Formativos en el campo del autoempleo que puedan dar respuesta a las inquietudes e iniciativas socioculturales de los alumnos universitarios a las que se refiere este Concurso de Simulación Empresarial, desarrollando sus actividades en colaboración con las Cámaras de Comercio del ámbito de actuación.

La Fundación INCYDE, por Decisión de la Comisión Europea, tiene aprobado con el número 2007ES05UPO001, un Programa Operativo denominado “Adaptabilidad y Empleo”, a desarrollar entre los años 2007 a 2013, del Fondo Social Europeo, para la realización de Programas de Formación y Asesoramiento de personas que quieran crear su propia empresa o consolidar y desarrollar la que ya posean.

El objetivo de este proyecto es el de lograr un acercamiento al mundo empresarial, fomentando la visión emprendedora de los participantes.

El juego que se presenta en este concurso está basado en un sistema de simulación de gestión empresarial.

Los participantes (un mínimo de dos y un máximo de 5 componentes por equipo) se convierten en gestores de empresas virtuales que compiten en un mercado para demostrar cuál de ellos es mejor gestor. Los componentes de los equipos deben ser de titulaciones o cursar estudios distintos con el fin de aprender y asimilar los criterios de cooperación y aprovechamiento de sinergias en la empresa.

Se plantearán una serie de escenarios socio-económicos en los que los concursantes deberán alcanzar unos objetivos de rentabilidad y productividad.

A través de este concurso, los jóvenes emprendedores obtendrán las siguientes enseñanzas:

- La relación existente entre las diferentes áreas o departamentos de una misma empresa. De esta forma obtendrán una visión global de la misma.
- Potenciarán la capacidad para la toma de decisiones estratégicas.
- Se les mostrará una orientación de los pasos a seguir y de las decisiones a tomar en la puesta en marcha de una nueva empresa.
- Fomentarán el trabajo en equipo, puesto que la decisión en un área requiere coordinación y coherencia con el resto de áreas.
- Complementarán los ejercicios tradicionales, aportando un valor añadido a la formación.
- Apoyar la línea de formación impartida desde la Red de Cátedras Bancaja Jóvenes Emprendedores que tiene como ejes principales la cooperación, transversalidad, comunicación entre los distintos emprendedores a la hora de generar un proyecto y gestionarlo en el tiempo.

Este concurso, por lo tanto, constituirá un sistema eficaz de refuerzo de los conocimientos adquiridos y difundidos a través de la Red de Cátedras Bancaja Jóvenes Emprendedores, del Programa Bancaja para Jóvenes Emprendedores y del apoyo de la Fundación INCYDE a la adquisición de competencias transversales para la emprendeduría en los jóvenes universitarios.

El concurso se desarrollará en Internet, a excepción de la final, que tendrá lugar -con carácter presencial- en las instalaciones de la Fundación INCYDE.

2. DESARROLLO DEL CONCURSO.

El concurso se desarrollará a través de Internet, utilizando como soporte una potente aplicación informática, optimizada para la versión 7.0 del navegador Internet Explorer y no optimizada para otros navegadores como Mozilla Firefox o Google Chrome.

El Programa creará tantos mercados como sean necesarios, compitiendo en cada uno de ellos cinco empresas. Cada equipo tomará las decisiones que afecten a su empresa.

Los participantes se conectarán al simulador mediante Internet, accediendo a la página web <http://www.e-mprende.net/concursobancajaincyde/>

Desde allí podrán gestionar sus decisiones y consultar el resultado obtenido con las mismas.

Cada decisión equivaldrá a la gestión de la empresa durante un mes ficticio. En total, se llevarán a cabo ocho decisiones en la primera fase y 4 decisiones en la fase final.

El concurso constará de dos fases (ver apartado 4. Calendario del concurso).

3. INSCRIPCIÓN

La inscripción de los equipos formados se realizará completando el formulario que se encuentra accesible en la página web: (<http://www.e-mprende.net/concursosbancajaincyde/inscripciones.jsp>).

Los equipos estarán compuestos por un número de entre 2 y 5 componentes.

El concurso está dirigido a jóvenes emprendedores entre 18 y 35 años.

Podrán inscribirse hasta un máximo de 350 equipos. El criterio de admisión será por orden de inscripción.

Cada equipo tomará parte en dos fases:

Primera Fase

Se pone a disposición de los todos los equipos un manual donde se incluirán claves relevantes sobre administración y dirección de empresas. Para evaluar la asimilación de conocimientos se planteará dos escenarios socio-económicos en los que los empresarios virtuales tendrán que tomar sus decisiones hasta llegar a un número de 8, 4 decisiones en cada escenario socio-económico.

Para obtener los cinco equipos que pasarán a la final, se sumará la puntuación obtenida por cada equipo en cada una de las 8 decisiones.

Segunda FASE: FINAL

Los cinco equipos, con mejores puntuaciones pasarán a una última fase a desarrollarse durante el mismo día de clausura y entrega de premios en la sede de la Fundación INCYDE en el Consejo de Cámaras de Comercio de Madrid.

En esta ocasión los equipos competirán en vivo, en las mismas instalaciones que sus competidores y con tiempo limitado, por la mayor puntuación.

4. PUNTUACIÓN

La puntuación de cada decisión tomada por un equipo variará de entre 1 a 1000 puntos, en virtud de la consecución o no de los diferentes objetivos planteados. Esta puntuación estará basada en diferentes variables que permitirán evaluar la gestión llevada a cabo.

De esta forma la puntuación acumulada máxima alcanzable en la primera fase será de 8.000 puntos. Al superarse esta fase, los equipos clasificados volverán a partir de una puntuación de 0. De esta forma, los resultados de la fase final se consideran independientes de los obtenidos en la primera fase.

En la primera fase participarán todos los equipos inscritos.

En la fase final, competirán los cinco equipos que hayan conseguido alcanzar en la primera fase las mejores puntuaciones.

5. FUNCIONAMIENTO

Cada equipo designará un responsable que será el contacto directo con la organización, asumiendo la responsabilidad de las decisiones que tome su equipo.

El concurso consiste en llevar a cabo una simulación de mercado a través de Internet, en un entorno formado por cinco empresas que partirán de una misma situación económica, y estando en posesión de los mismos datos históricos (balance, cuenta de resultados, información de mercados...).

Cada equipo deberá tomar las decisiones que estime oportunas para sanear o mejorar la situación de su empresa, teniendo en cuenta que las opciones escogidas (políticas de precios, calidad de los productos...) influirán en los resultados de las otras empresas ubicadas en su mismo mercado virtual. Cada empresa tomará una decisión que equivaldrá a un mes y el total de meses que conformarán la primera fase del concurso será de 8 meses. Asimismo, al inicio de la simulación se contará con los datos correspondientes a los últimos trimestres, con objeto de que la gestión pueda realizarse conociendo cuál ha sido la realidad previa de la empresa.

En el simulador están representadas todas las áreas existentes en una empresa. Cada equipo se deberá encargar de dirigir todas y cada una de ellas, influyendo las decisiones que se tomen en cada área sobre las demás.

En caso de que un equipo no tomara alguna de las decisiones y/o no realizase adecuadamente el paso de mes pertinente, el simulador realizará una decisión con carácter automático.

La no publicación de la clasificación en el portal del concurso no implica la anulación de la decisión. Los equipos podrán ponerse en contacto con el Comité Organizador para consultar la clasificación en el horario que se indica.

En el caso de que algún equipo incumpla algún punto de estas bases en el transcurso de la competición, el comité organizador podrá descalificarlo si lo estima oportuno.

6. CALENDARIO DEL CONCURSO

Fecha límite para la inscripción de los equipos: 6 de marzo.

1ª Fase: formada por 8 decisiones, 4 decisiones por cada escenario socioeconómico.

En esta fase participan todos los equipos desde el 10 de marzo al 6 de abril, ambos inclusive.

Fase final: En la final presencial compiten los 5 mejores equipos de la 1ª Fase. Se celebrará en la sede de la Fundación INCYDE, en Madrid, el 14 de abril.

7. PREMIOS

Segundo a quinto clasificado: un ipod para cada uno de los componentes de los equipos.

Para el ganador: un portátil de última generación para cada uno de los componentes del equipo.

8. HORARIO DE ATENCIÓN A LOS PARTICIPANTES

El horario de atención a los participantes será la siguiente: De lunes a jueves, por las mañanas de 10:00 h a 14:00 h y por las tardes de 15:00h a 18:00h; los viernes de 10:00h a 14:00h.

- Teléfono y Fax: 94 480 47 03
- E-mail: simulacion@gestionet.net

9. ACEPTACIÓN DE LAS PRESENTES BASES

El hecho de participar en este concurso, implica aceptar todas las normas que se detallan en el presente documento.

El Comité organizador del concurso se reserva el derecho a rechazar la participación de algún equipo si así lo estima necesario. Este comité se reserva también el derecho a tomar las medidas oportunas ante cualquier irregularidad que pudiera darse durante el desarrollo del concurso.

10. DESCRIPCIÓN DE LAS ÁREAS DE LAS QUE CONSTA EL CONCURSO

El alumno/usuario asume el papel de gestor en una empresa de servicios dedicada a la creación de páginas web. El administrador marcará unos objetivos a conseguir en una fecha determinada y decidirá el entorno socioeconómico en que se encontrarán los usuarios.

El menú principal de la aplicación contiene una serie de apartados que representan las principales áreas de gestión de la empresa.

INICIO DE ACTIVIDAD. Engloba todas las actividades que se pueden realizar como pasos previos al inicio del negocio.

- **Agencia de Desarrollo.** En este módulo se toman las primeras decisiones y se recoge la información necesaria para la puesta en marcha del negocio. Es desde este epígrafe desde el que se toman también las decisiones correspondientes a formación.
- **Subvenciones.** Fundamentales, exigen dedicarles un tiempo precioso. Por ello ha de decidirse a cuáles destinar el esfuerzo implícito.

ÁREA FINANCIERA. Aglutina una serie de información esencial y permite seleccionar el modo de financiación de la empresa.

- **Balance.** Refleja la estructura patrimonial y financiera.
- **Cuenta de Resultados.** Muestra los diferentes ingresos y gastos.
- **Asesoría.** Permite subcontratar diferentes servicios, de cara a que el emprendedor pueda conseguir tiempo.
- **Inversiones Financieras.** Permite diversificar la inversión de los excedentes de tesorería. Para ello, se podrá elegir entre diferentes carteras, cada una con un perfil diferente.

- **Financiación.** Implica decidir cuál es la cantidad de deuda que es necesario incorporar a la estructura financiera, y buscarla en diferentes entidades.

ÁREA DE MARKETING. En este módulo se podrán tomar decisiones primordiales que incidirán de manera importante en la demanda.

- **Proyectos demandados.** En función de la publicidad realizada y de la calidad percibida por los clientes potenciales, podremos ver los proyectos que han de presupuestarse.
- **Publicidad.** Invirtiendo en diferentes soportes, ha de buscarse la consecución de una cobertura máxima.

ÁREA DE RR.HH. Cuando el usuario se encuentre en este área, deberá tomar decisiones sobre las siguientes cuestiones:

- **Gestión de Proyectos.** El usuario habrá de asignar las horas disponibles de diseño y de programación en los diferentes proyectos que haya conseguido.
- **Contratación de Personal.** Supone tiempo y dinero, pero ha de hacerse concienzudamente de cara a conseguir los mejores resultados.
- **Salarios.** Su cuantía incide en la cuenta de resultados de manera directa, pero la motivación de los RR.HH. no es un factor menos importante.
- **Organización.** La asignación de tareas, la distribución de los periodos vacacionales y el horario de trabajo, también incidirán en la motivación, pero han planificarse teniendo en cuenta las necesidades de la empresa.
- **Gestión del Tiempo.** El emprendedor ha de distribuir las horas disponibles entre las diferentes tareas a realizar, de manera que pueda alcanzar un relativo grado de eficacia en todas ellas.

PROVEEDORES

- **Proveedores.** Habrá que elegir entre diferentes proveedores de inmovilizado, cada uno de ellos con diferentes características en lo referente a calidad y precios.

DESCRIPCIÓN DEL CASO. El análisis de la información disponible supone una herramienta fundamental de cara a la toma de decisiones.

- **Información Económica.** Muestra balances y cuentas de resultados de los diferentes periodos, de cara a que se puedan comparar de manera ágil.
- **Información de Mercados.** La estrategia comercial de la empresa podrá ser trazada con mayores garantías de éxito una vez analizados datos referentes a costes, precios, cuotas de mercado... de las empresas competidoras.
- **Caso Práctico.** No se puede obviar la información disponible sobre el entorno. En este epígrafe, el usuario puede conocer todos los datos que el tutor dispone como necesarios de cara a poder llevar a cabo la simulación.

VALORACIÓN. El usuario puede ver las valoraciones obtenidas, basadas en ratios, que sirven para orientar al participante sobre la eficacia o no, de su gestión.

- **General.** Además de ver la valoración, a través de esta pantalla se puede llevar a cabo una comunicación entre usuario y tutor.
- **Por Áreas.** Visualizar la valoración desglosada por áreas puede ayudar a replantear estrategias erróneas.