

e-mprende
MANUAL DE LA APLICACIÓN

1. Comenzando
 - 1.1 Introducción
 - 1.2 Consideraciones previas
2. Inicio de la actividad.
 - 2.1 Agencia de desarrollo.
 - 2.2 Subvenciones.
3. Financiación.
 - 3.1 Balance.
 - 3.2 Cuenta de resultados.
 - 3.3 Asesoría.
 - 3.4 Inversiones financieras.
 - 3.5 Financiación.
4. Marketing
 - 4.1 Proyectos demandados.
 - 4.2 Publicidad.
5. Recursos humanos.
 - 5.1 Gestión de proyectos.
 - 5.2 Contratación de personal.
 - 5.3 Salarios.
 - 5.4 Horarios.
 - 5.5 Gestión del tiempo.
6. Proveedores
 - 6.1 Proveedor de inmovilizado.
7. Descripción del caso.
 - 7.1 Información económica.
 - 7.2 Información mercados.
 - 7.3 Caso práctico.
8. Valoración.
 - 8.1 General.
 - 8.2 Por Áreas.

1. Comenzando

1.1 Introducción

El sistema de simulación "e-mprende" es una herramienta concebida como un complemento a la formación tradicional.

El software simula la creación de un pequeño negocio, de manera que quienes participan en la simulación asumirán el papel de gestores en una empresa que se dedica a la creación de páginas web de complejidad variable. Llevarán a cabo las decisiones que consideren oportunas a lo largo de momentos puntuales (al comienzo del mes indicado en la parte superior de la pantalla). Durante un horizonte temporal ficticio de varios meses deberán tratar de llevar a cabo una gestión que determine la obtención de una valoración óptima.

De esta manera, los usuarios y usuarias pueden ver de manera práctica y con ejemplos numéricos, con qué situaciones podrían encontrarse en caso de crear una empresa.

Para poder lograr la consecución una valoración óptima, el usuario habrá de tomar una serie de decisiones con ayuda de un panel de controles que le permitirá controlar las variables de gestión de la empresa.

1.2 Consideraciones previas

Cada decisión ha de ser tomada antes del momento límite establecido en cada caso por el tutor. El procedimiento correcto para que se procese la decisión tomada es:

- Tomar las decisiones correspondientes.
- Confirmar las decisiones pulsando en cada pantalla el botón que corresponda (en la mayoría, "Aceptar Cambios"). De esta manera, las decisiones quedarán guardadas y el usuario podrá salir y entrar nuevamente a la aplicación sin perder las modificaciones.
- Pulsar el botón "Pasar mes" cuando se hayan tomado todas las decisiones correspondientes. Una vez pulsado, la aplicación entenderá que el usuario no va a hacer más cambios. En el momento estipulado, el tutor procederá a realizar el "paso de mes" oficial. A partir de ese momento será posible ver los resultados y tomar la siguiente decisión.
- Salir de la aplicación (mediante la opción habilitada a tal efecto, el botón "Salir") antes de la hora límite establecida para cada la toma de cada decisión.

Cuando la aplicación está abierta, pero no se lleva a cabo ningún movimiento en la misma durante 15 minutos, la inactividad genera una pantalla de aviso. En caso de que desee continuar conectado, se ha de hacer clic en "Aceptar" antes de que transcurran 60 segundos.

Si un usuario sale abruptamente de la aplicación, o existe un problema en la conexión, al volver a entrar en el programa podría considerar que el participante sigue conectado, de manera que saltaría un aviso que comunicaría que ya hay otro usuario conectado y que la sesión tendrá el carácter de sólo lectura (para evitar conflictos en hipotéticos cambios simultáneos). De cualquier modo, esta situación se resuelve saliendo de la aplicación y esperando los 16 minutos que el programa establece como límites en estado inactivo.

2. Inicio de la actividad.

Se trata del primer módulo habilitado en el simulador y engloba algunas de las actividades que se pueden realizar como pasos previos al inicio del negocio.

2.1 Agencia de desarrollo.

Se trata de una parte fundamental para el empuje del negocio en su primera fase. Aunque las agencias de desarrollo pueden proporcionar múltiples servicios a los emprendedores, en el simulador se resumen en el asesoramiento necesario para la confección del Plan de Viabilidad (fundamental) y en la posibilidad que otorgan de realizar cursos de formación.

Confeccionar un buen Plan de Viabilidad implica realizar una inversión de tiempo importante (veinticinco horas por cada parte del Plan). Debemos elegir qué partes queremos ir realizando en función de nuestra disponibilidad.

Hay que tener presente que durante los tres primeros meses de la simulación, los emprendedores podrán optar por trabajar por cuenta ajena antes de establecer el negocio, o tener una disponibilidad completa para desarrollar el proyecto.

La primera opción supone una mayor facilidad para obtener financiación y la segunda supone la ventaja de poder desarrollar de manera más rápida el Plan de Viabilidad.

Los emprendedores deben analizar bien la información obtenida, que se referirá a los siguientes aspectos del negocio: Ubicación, Recursos Humanos necesarios, Financiación necesaria, Competencia y políticas de Marketing susceptibles de ser utilizadas en esa fase del negocio.

Las agencias de desarrollo, por otro lado, y siempre que se haya realizado completamente el Plan de Viabilidad (de lo contrario la opción estará deshabilitada), ofertan cursos de formación de ochenta horas cada uno, de carácter voluntario, con los que el emprendedor podría desarrollar ciertas habilidades: El de Gestión otorgará rapidez a la hora de llevar a cabo las tareas necesarias para el buen funcionamiento del negocio, el de Ventas mejorará la presentación de propuestas realizadas a los clientes potenciales y el de Atención al cliente mejorará la calidad percibida.

Por otro lado, en este epígrafe también se pueden determinar que la plantilla (el Dpto. de programación y/o el de diseño) realice cursos de formación de carácter modular de 40 horas mensuales, que supondrán una mejora en los rendimientos. Se pueden hacer tantos cursos como el emprendedor estime oportuno, siempre y cuando existan programadores/as y diseñadores/as en la plantilla (de lo contrario la opción estará deshabilitada).

Operativa:

- Marcar (o quitar marcas) de los cursos que queramos que realicen tanto el emprendedor como los empleados.
- Aceptar cambios.

2.2 Subvenciones.

El gestor debe decidir si quiere solicitar ayudas a la administración. Para optar a las mismas bastará con marcar la casilla correspondiente, y dedicar el tiempo que estime necesario a presentar la documentación adecuada. Hay que tener en cuenta que normalmente no se suele recibir todo el importe solicitado. En el cuadro de información de esta pantalla, aparece el porcentaje de éxito que se estima a la hora de la obtención de las ayudas (siempre que se haya dedicado el tiempo recomendado a la presentación de la documentación necesaria). Este porcentaje está basado en la adaptación de lo que se solicita con el perfil del negocio. El emprendedor debe seleccionar bien a qué subvenciones debe dedicar su tiempo, ya que puede perderlo en vano.

Una vez solicitado, pasará un lapso de tiempo hasta la concesión (si la hubiera) y el correspondiente cobro (si lo hubiera).

Los emprendedores deben tener en cuenta que las ayudas públicas son un elemento útil a la hora de constituir una empresa pero hacen necesario el empleo de mucho tiempo. De todas formas, en la presente aplicación esos periodos de tiempo se han reducido para agilizar la simulación.

En la realidad existen subvenciones que tardan en cobrarse más de un año, y muchas veces los plazos oficiales marcados son objeto de numerosos retrasos. Por esta razón no es recomendable hacer las previsiones de tesorería utilizando los cobros previstos por las subvenciones, ya que esas demoras podrían provocar tensiones importantes.

Al seleccionar la posibilidad de presentar subvenciones, hay que tener en cuenta el tiempo que podríamos dedicar (en #Gestión del Tiempo). Seleccionar presentar una subvención es irrevocable, y en caso de no tener el tiempo suficiente, las posibilidades de concesión y las cuantías a percibir se reducirían.

Operativa:

- Marcar las subvenciones a las que queremos optar.
- Aceptar cambios.

3. Financiación.

3.1 Balance.

Refleja cuál era la situación financiera de la empresa el último día del mes anterior.

Dentro del Activo figurarán las siguientes partidas:

Gastos de establecimiento: Incluyen los pagos realizados a la notaría, las licencias de apertura y algunos acondicionamientos necesarios para la puesta en marcha del negocio. Debido a los últimos cambios reflejados en el PGC del 2008, los gastos de establecimientos pasarán directamente a la cuenta del PyG (cuenta de resultados), y serán tratados como gastos imputados al presente ejercicio. Por lo que debido a la nueva normativa esta cuenta desaparece del balance

Licencias de software: Incluye el software adquirido (será necesario adquirir un paquete de software por cada equipo). Se amortizará en tres años, de manera mensual.

Mobiliario: Incluye el aire acondicionado y el mobiliario adquirido. Se amortizará en tres años, de manera mensual.

Equipos informáticos: Incluye los equipos (el hardware) adquiridos. Se amortizará en tres años, de manera mensual.

Amortización Acumulada: En esta partida se recogen las amortizaciones, el desgaste imputable al mobiliario, el software y el hardware, y por lo tanto será una cifra que, restada al importe del inmovilizado, nos dará su valor real. Dichas amortizaciones se van acumulando a lo largo de los años de vida útil del equipamiento, de manera que cada mes que pase observaremos que la cantidad va aumentando.

Clientes: Incluye las cantidades pendientes de cobrar, es decir, el 70% del importe total de cada proyecto en el que la empresa está trabajando (el 30% se cobra a la firma del contrato, y el resto a la entrega).

Inversiones financieras: Incluyen el valor actual de los activos financieros en los que la empresa ha invertido sus excesos de tesorería.

Bancos: Incluye el dinero líquido disponible en el mes en curso.

Dentro del Pasivo figurarán las siguientes partidas:

Capital: Incluye el dinero aportado por el emprendedor para la creación del negocio. En la presente simulación, esta cantidad asciende a 30000 €.

Reservas: Incluye el resultado acumulado de las cuentas de perdidas y ganancias de todos los periodos anteriores. Puede darse el caso de que el resultado acumulado de las decisiones anteriores suponga pérdidas; en tal caso la cifra aparecerá con signo negativo.

P y G: Incluye el resultado obtenido por el negocio en el transcurso del último mes. Si se han obtenido pérdidas, el importe de las mismas aparecerá con signo negativo.

Entidades de crédito a l/p: Incluye el importe pendiente de amortizar de los préstamos suscritos. Los intereses irán recogidos como gastos en la cuenta de resultados, y se pagarán mensualmente.

Proveedores de software: Incluye el importe pendiente de pagar: comprar a corto plazo implica realizar pagos regulares a lo largo de los siguientes doce meses.

Proveedores de equipo y mobiliario: Incluye el importe pendiente de pagar: comprar a corto plazo implica realizar pagos regulares a lo largo de los siguientes doce meses.

Proveedores de hosting: Incluye el importe pendiente de pagar: comprar a corto plazo implica realizar pagos regulares a lo largo de los siguientes doce meses.

Descubierto bancario: Dentro de esta cuenta se recoge el importe que no se ha podido cubrir con la liquidez generada por el negocio, es decir, implica que la cuenta bancaria está en números rojos. Este hecho supone el pago de unos intereses más altos (euribor + 4% anual) que en el caso de un préstamo ortodoxo, que se incluirán dentro de la misma partida. Cuando el negocio genere liquidez, el descubierto bancario será reducido (o anulado, si se consiguen las cantidades suficientes para cubrir todo el descubierto) de forma automática.

3.2 Cuenta de resultados.

Refleja cuáles fueron los ingresos y los gastos de la empresa durante el mes anterior.

Es necesario destacar que gran parte de estos gastos, cuyo importe se presume constante, sufrirá cambios por efecto del IPC. De esta manera, el emprendedor no debe extrañarse al observar que, aun llevando a cabo decisiones constantes, los precios de los productos, las tarifas de la asesoría... se puedan ver incrementados (dependiendo de los datos económicos existentes para cada jornada).

En cierto modo, el emprendedor, para contrarrestar el incremento de sus costes por el IPC, habrá de tratar de trasladar a sus consumidores ese efecto; de lo contrario, se vería abocado a una paulatina reducción del margen obtenido con su actividad.

Dentro del listado de Gastos figurarán las siguientes partidas:

Hosting / Dominios: Incluye el importe pagado (o pendiente de pagar si ha sido adquirido a crédito) por el hosting y los dominios necesarios para los proyectos en los que la empresa esté trabajando.

Coste de personal: Incluye los salarios brutos mensuales que reciben tanto los trabajadores como el emprendedor.

Gasto de suministros: Incluye los gastos de luz, agua y teléfono, imputados de manera mensual.

Amortizaciones: Incluye la depreciación sufrida mensualmente por el mobiliario, los equipos informáticos y el software a lo largo del tiempo (se amortizan durante tres años).

Gasto de publicidad: Incluye la inversión mensual realizada en publicidad en los diferentes medios disponibles.

Contratación y despidos: Incluye los gastos extraordinarios en los que incurre la empresa al llevar a cabo un proceso de selección (inserción de anuncios en el periódico, etc); así como los gastos referidos a las indemnizaciones en el caso de que un trabajador sea despedido.

Gastos de administración: Incluye pequeños gastos que surgen de manera continua al llevar a cabo la actividad comercial. Por ejemplo: compra de material de oficina, correo, dietas etc... Tendrán relación con el volumen de actividad que se lleve a cabo.

Asesoría: Incluye los importes que cobra la asesoría cada mes por realizar la contabilidad, llevar las nóminas y realizar otros trámites administrativos (en caso de haber escogido que la asesoría nos preste tales servicios).

Alquiler de local: Incluye el pago correspondiente al arrendador.

Gastos por intereses: Incluye los intereses correspondientes a los préstamos que se piden a las entidades de crédito (tienen carácter mensual), así como los intereses que genera el incurrir en descubierto bancario (tienen carácter mensual).

Pérdidas por inversiones financieras temporales: Incluye la disminución de valor (en caso de existir disminuciones de valor) de la cartera de inversiones financieras.

Devolución de anticipos: La presente cuenta de Gastos reflejará los importes de los anticipos de los proyectos conseguidos por la empresa, en el caso de que se hayan eliminado de la cartera de pedidos.

Gastos de establecimiento: Incluyen los pagos realizados a la notaría, las licencias de apertura y algunos acondicionamientos necesarios para la puesta en marcha del negocio. Debido a los últimos cambios reflejados en el PGC del 2008, los gastos de establecimientos pasarán directamente a la cuenta del PyG (cuenta de resultados), y serán tratados como gastos imputados al presente ejercicio. Por lo que debido a la nueva normativa esta cuenta desaparece del balance. Dichos gastos solo se verán reflejados una vez el emprendedor haya terminado el plan de viabilidad y solo durante el mes inmediatamente posterior a dicha acción desapareciendo el importe en los meses posteriores.

Dentro del listado de Ingresos figurarán las siguientes partidas:

Ventas: Recoge los ingresos generados por las ventas del negocio. En el momento de la adjudicación, se genera un ingreso por el 100% del importe presupuestado, pero sólo se cobra el 30%. El 70% restante figurará en la partida de clientes como pendiente de cobrar hasta que se finalice el proyecto.

Bº de inversiones financieras: Incluye los incrementos en el valor (en caso de existir incrementos de valor) de la cartera de inversiones financieras.

Subvenciones: Incluye las subvenciones que hayan sido concedidas. Se imputarán a un solo ejercicio, se considerarán de explotación y no de capital.

3.3 Asesoría.

Contratar los servicios de una asesoría nos permite no tener que emplear tiempo en tareas en las que podríamos no ser expertos, y poder dedicar ese tiempo a otras tareas que podrían ser más necesarias.

De todas formas, contratar esta opción supone un coste, variable en función de los trámites que se deleguen en la asesoría.

Operativa:

- Marcar (o quitar marcas) de las tareas que deseamos subcontratar.
- Aceptar cambios.

3.4 Inversiones financieras.

A la hora de invertir los excedentes de liquidez generados por el negocio, vamos a disponer de tres alternativas:

- Fondo Renta fija: Se trata de una opción que no va a dar grandes rentabilidades pero tampoco va a ocasionar un gran riesgo.
- Fondo Mixto: Combina valores de renta fija con valores de renta variable. Podría proporcionar más rentabilidad que la cartera fija pero también implica un mayor riesgo.
- Fondo Variable: Esta formado exclusivamente por valores que cotizan en bolsa. Ofrece grandes rentabilidades pero también implica correr más riesgos que en el caso de las otras dos opciones.

Sería interesante invertir en este tipo de productos desde el comienzo de la simulación, puesto que se dispondrá de capital ocioso (teniendo siempre en cuenta los gastos en los que irá incurriendo la empresa).

Operativa:

- Indicar las cantidades que deseamos comprar o vender.
- Aceptar cambios.

3.5 Financiación.

Las entidades concederán diferentes importes y condiciones, en función del patrimonio y de la nómina que posea en esos momentos el emprendedor. De esta manera, aquellos emprendedores que trabajan por cuenta ajena van a tener la posibilidad de que las entidades financieras le presten una mayor cantidad de dinero.

Por otro lado, todo negocio requiere la dedicación de preciosas horas a los trámites bancarios y la negociación de préstamos. En este caso, si queremos obtener un abanico más amplio de ofertas y condiciones para nuestros préstamos debemos dedicar el mayor tiempo posible. A más tiempo dedicado, mayor abanico de ofertas y mejores condiciones.

Todas las ofertas de préstamos van a ser a largo plazo ya que todos los emprendedores, en el inicio de su actividad, necesitan fuentes de financiación a largo plazo que permitan trabajar sin la presión que supondría una pronta devolución.

Además, es antieconómico financiar el inmovilizado (que es a lo que se va a dedicar parte del préstamo), que debe ser utilizado durante varios años en el negocio, con un préstamo a corto plazo.

Operativa:

- Indicar el importe del préstamo.
- Seleccionar el número de entidades a visitar.
- Buscar entidades.
- Seleccionar la entidad con la que queremos suscribir el préstamo.
- Solicitar.

4. Marketing

4.1 Proyectos demandados.

En esta pantalla veremos los proyectos que podríamos conseguir. Para poder ver el mayor número de proyectos posibles, no sería suficiente con llevar a cabo una publicidad intensa: también influye la calidad percibida, que podría potenciar un efecto boca a boca de signo positivo o negativo.

Cada proyecto tiene sus propias características:

- Número identificativo.
- Tipo A o B. Los proyectos A suelen tener una mayor carga de trabajo en lo que a programación se refiere. Además, conviene saber que las empresas que los demandan son más sensibles a la calidad que al precio.
- Origen. Provincial, de la comunidad, o estatal.
- Horas de diseño y programación estimadas. Para ello, se calculará cuantas horas habría que emplear en el proyecto si el

rendimiento de la plantilla continuara siendo el del mes anterior.

- Fecha de entrega. Teniendo en cuenta que en cualquier caso, pasará un mes entre el envío del presupuesto y la hipotética respuesta positiva, es necesario tener claro que los proyectos habrán de ser realizados en uno, dos, tres o cuatro meses. El plazo dependerá del volumen de trabajo y de la prisa que tenga el cliente.
- Coste estimado. Se trata de una cifra meramente orientativa que da la aplicación. Tiene en cuenta las horas que a priori (teniendo en cuenta el rendimiento del mes anterior) habría que emplear, los costes salariales, el coste de alquilar hosting y dominios durante un año (a partir del primer año el cliente se haría cargo de los costes de alojamiento y dominios) y el margen implícito de cara a poder cubrir otros costes de carácter general y generar algún beneficio para la empresa.
- Presupuesto. Será una variable muy importante (no la única) a la hora de que nos adjudiquen o no el proyecto. Se admiten presupuestar proyectos por debajo del coste del mismo, teniendo en cuenta lo que esta práctica conlleva para la empresa, ahora bien, presupuestos demasiado bajos no serán admitidos.

Las propuestas, de cualquier modo, no suponen únicamente fijar un precio. Habrá que dedicar el tiempo correspondiente en #Gestión de Tiempo en aras de conseguir que la propuesta sea más atractiva que la de los competidores. También influirán, por lo tanto, la calidad percibida o haber realizado el curso de ventas.

En definitiva, de entre los proyectos visibles, hemos de elegir qué propuestas nos interesa presentar, teniendo en cuenta que si nos adjudican todos los proyectos, podríamos vernos obligados a rechazar alguno (lo que redundaría negativamente en la calidad percibida); y que presupuestar requiere un tiempo precioso con el que a veces no contaremos.

Operativa:

- Introducir las propuestas económicas.
- Enviar presupuestos.

4.2 Publicidad.

Es necesario dar a conocer el negocio entre los clientes potenciales a través de los diferentes medios disponibles.

Hacer una campaña muy intensa en un único medio, supondrá no llegar a determinados clientes potenciales. En virtud de ello, lo más adecuado para conseguir una buena cobertura publicitaria, sería combinar diferentes soportes.

Internet y el e-mail marketing son consideradas herramientas globales, de cara a que la inversión a realizar en las mismas no tiene connotaciones geográficas.

Por otro lado, la prensa convencional y los medios escritos especializados sí que pueden ser utilizados de una manera o de otra en función del tipo de mercados a los que queramos llegar. De cualquier manera, es evidente que publicitarse en un medio estatal, por ejemplo también tendrá algún efecto en el mercado regional, o provincial.

Operativa:

- Introducir las cantidades que deseamos invertir en cada uno de los medios.
- Aceptar cambios.

5. Recursos humanos.

5.1 Gestión de proyectos.

Cuando nuestras propuestas hayan sido mejores que las presentadas por la competencia, y hayan superado los hipotéticos filtros de los clientes en cuanto a calidad y precio, las veremos en el listado de esta pantalla.

A partir de este momento, podremos comenzar a trabajar en ellos, dedicando las horas de programación y diseño que consideremos necesarias. Los campos que vemos en pantalla se refieren, de manera similar a lo que ocurría en la pantalla #Proyectos Demandados a los siguientes conceptos:

- Número identificativo.
- Tipo A o B.
- Origen. Provincial, de la comunidad, o estatal.
- Horas de diseño y programación estimadas. Para ello, se calculará cuantas horas habría que emplear en el proyecto si el rendimiento de la plantilla continuara siendo el del mes anterior.
- Horas de diseño y programación asignadas. Hemos de decidir cuántas horas (de entre todas las disponibles) vamos a distribuir entre los diferentes proyectos en los que trabajamos.
- Fecha de entrega. Variará entre uno y cuatro meses. La entrega del proyecto se realizará cuando no queden horas por dedicar y se cuente con el hosting y los dominios necesarios.
- Cancelación. Si no deseamos llevar a cabo un proyecto que nos hayan adjudicado, podemos pulsar el aspa correspondiente y renunciaremos a la realización del mismo. Esto, obviamente, supondrá una merma en la calidad percibida por parte de los clientes potenciales.

Es necesario contar con el hosting necesario para trabajar en un proyecto. Así, si por ejemplo sólo hemos adquirido dos unidades, no podremos trabajar simultáneamente en tres proyectos y el programa llevará a cabo los ajustes que considere necesarios.

Si no se finaliza un proyecto dentro del plazo, puede entregarse con posterioridad. De cualquier modo, supondrá una merma en la calidad percibida por parte de los clientes potenciales.

Además, es necesario mencionar que el cliente pagará el 70% del proyecto a la entrega del mismo. De esta manera, finalizar con anterioridad supondrá cobrar antes, y hacerlo con posterioridad implicará cobrar después.

En la pantalla podremos ver asimismo cuál es el número total de horas de que disponemos. El número total de horas disponibles dependerá de (y a tal efecto, habremos de tener en cuenta que el número variará si modificamos alguna de las políticas referidas a los siguientes conceptos):

- La plantilla.
- Las vacaciones de la misma
- Las contrataciones del mes en curso.
- Los despidos del mes en curso.
- Los cursos de formación de la plantilla que estén teniendo lugar.
- Los horarios fijados para ese mes.
- El inmovilizado (mobiliario, equipos y licencias) disponibles.

Tal y como se ha mencionado anteriormente, se ha hecho una estimación de cuántas horas habría que emplear para finalizar cada proyecto, tomando como referencia las cifras de rendimiento del mes anterior. De todas formas, hay que tener en cuenta que en caso de que la plantilla rinda más, el proyecto finalizaría en menos horas; pero si la plantilla rindiera menos, se necesitaría haber empleado más horas para concluir el proyecto. Por lo tanto, por prudencia (en previsión de que los rendimientos pudieran descender) sería recomendable emplear siempre un número de horas mayor que el necesario.

De cualquier modo, toda hora dedicada a un proyecto más allá de lo necesario supondrá horas de testeo y de implantación de mejoras no presupuestadas que desembocarán en un producto final de mayor calidad.

Operativa:

- Asignar las horas de diseño y programación que deseamos que se dediquen a cada uno de los proyectos.
- Aceptar cambios.

5.2 Contratación de personal.

En esta pantalla podrá realizar entrevistas, contratar y despedir, tanto a programadores como a diseñadores, lo que supondrá emplear el tiempo correspondiente.

Cuantas más entrevistas se realicen, más posibilidades habrá de encontrar los perfiles deseados.

Una vez seleccionada la persona a contratar, se debe escoger la modalidad contractual y el sueldo bruto que percibirá (la empresa deberá pagar,

además, la parte que corresponda en concepto de seguros sociales, con lo que obtendremos cuál es el coste real para la empresa cada mes). Se debe tener en cuenta que los trabajadores tienen una pretensión económica, que de no ser satisfecha puede suponer problemas por desmotivación; de la misma manera, satisfacer o superar sus expectativas les hará desempeñar su trabajo con una mayor efectividad.

Toda persona contratada desaparecerá del listado de candidatos de las empresas competidoras.

En el caso de despedir a algún miembro de la plantilla, surgirá la necesidad de pagar la correspondiente indemnización. En la aplicación, la cuantía de la misma dependerá del tipo de contrato, del tiempo que ha trabajado para la empresa y del sueldo que estuviera cobrando. Además, el hecho de no contar con una plantilla con carácter estable incidiría en el ambiente de trabajo.

Independientemente de lo mencionado, habrá que dedicar el tiempo correspondiente a la organización de los recursos humanos (tiempo variable en función de la plantilla). No hacerlo podría tener efectos negativos en el rendimiento.

Existe una limitación referida al espacio físico que supone que en las dependencias de la empresa sólo pueden trabajar un máximo de diez personas. Es decir, el número máximo de personas a contratar es nueve.

Operativa para contratar:

- Seleccionar un departamento.
- Seleccionar una persona.
- Entrevistarle (si es la primera vez) o visualizar su currículum (si ya fue entrevistado).
- Contratar.

Operativa para despedir.

- Seleccionar una persona en el selector de la parte inferior de la pantalla.
- Despedir.

5.3 Salarios.

El emprendedor puede modificar cuando lo desee el importe bruto mensual que perciben sus trabajadores, con objeto de aumentar la motivación de los mismos. Una vez efectuada cualquier modificación, se puede visualizar cuál pasaría a ser el coste total asumido por la empresa.

El sueldo del emprendedor no sería modificable, porque suele ser costumbre que asuma unos mayores sacrificios en el corto plazo con objeto de contribuir a la supervivencia de la empresa, que de consolidarse, le otorgará en el medio y largo plazo mayores satisfacciones.

Operativa:

- Incrementar o decrementar los salarios brutos propuestos con ayuda de las flechas.
- Aceptar cambios.

5.4 Horarios.

La primera opción a decidir es el horario de la jornada laboral. Escoger uno mayor de ocho horas, implicará la disponibilidad de más tiempo que destinar a la realización de las diferentes actividades necesarias para el adecuado progreso de los proyectos; por otro lado (y dado que no tendrán la consideración de horas extras), incidirían en la desmotivación de la plantilla.

Fijar un horario menor de ocho horas supondría disminuir el tiempo disponible pagando unas nóminas igual de cuantiosas, por lo que se desaconseja.

Por otro lado, en la parte inferior de la pantalla podemos asignar las vacaciones de cada empleado o empleada. Consistirán en dos quincenas anuales a establecer en el momento de la contratación, que quedarán fijadas para años sucesivos.

El programa no permitirá seleccionar cualquier casilla: algunas de ellas no serán seleccionables, en aras de que las quincenas de vacaciones se distribuyan de manera homogénea a lo largo del año (a lo largo de todos los meses, no siendo además posible seleccionar los periodos de tiempo más alejados del momento de contratación) y no permitan llevar a cabo tácticas que podrían perjudicar la simulación.

De igual manera, si el usuario no asigna vacaciones de los miembros de la plantilla, el programa lo hará automáticamente, tratando de realizar la distribución antes mencionada.

Operativa:

- Fijar el número de horas diarias a trabajar por la plantilla.
- Seleccionar un miembro de la plantilla recién contratado.
- Asignar sus vacaciones marcando las casillas permitidas.
- Aceptar cambios.
- Seleccionar otro miembro de la plantilla (si hubiera más empleados a los que asignar vacaciones).
- Etc...

5.5 Gestión del tiempo.

Si acudimos a esta pantalla antes de pasar jornada, observaremos (versión sólo de lectura, sin poder mover ninguna de las cifras) cuáles son las horas que se recomienda que el emprendedor dedique a cada tarea. Es altamente recomendable acudir de vez en cuando a esta pantalla para verificar que las horas disponibles permiten dedicar el tiempo recomendado a todas las tareas programadas. De hecho, podría darse el caso de que, llegado cierto momento de la simulación, no pudiéramos llevar a cabo ninguna acción por haber dedicado ya todo nuestro tiempo.

Cuando se hayan tomado todas las decisiones correspondientes y se haya pulsado el botón "pasar mes", la aplicación nos redireccionará automáticamente a esta pantalla.

El emprendedor realizará la distribución (siempre que sea posible) teniendo en cuenta que dedicar menos horas de las recomendadas a una determinada tarea puede suponer la no realización de la misma en condiciones óptimas, con las consecuencias negativas que ello conllevaría; si por el contrario, dedica más horas de las necesarias a una actividad, ésta será realizada de oportunamente y desembocará en la buena marcha del negocio.

De cualquier modo, existirán tareas para las cuales no es posible variar el número de horas a emplear. Por ejemplo, en el caso de la contabilidad: el programa no contempla como posible hacerla mejor o peor empleando más o menos horas. Por otro lado, cuando las horas recomendadas para una tarea son cero, tampoco será posible variar el tiempo a emplear.

- Subvenciones. Si hemos seleccionado presentarnos a alguna en la pantalla de #Subvenciones, tendríamos que emplear un determinado tiempo a la presentación de la documentación correspondiente. Dedicar un mayor tiempo redundará en el incremento de las posibilidades de adjudicación.
- Contabilidad. Las horas a dedicar son fijas.
- Administración. Las horas a dedicar son fijas.
- Publicidad. En función del volumen de publicidad a realizar, sería conveniente dedicar tiempo a la planificación correspondiente. Emplear más horas tendría efectos beneficiosos en la cobertura a alcanzar.
- Formación. Las horas a dedicar son fijas, dependiendo de los cursos que esté realizando el emprendedor.
- Proyectos. Las horas a dedicar dependen del número y características de las propuestas a presentar.
- RRHH. Las horas a dedicar dependen de las entrevistas, contrataciones, despidos... y del tiempo que es necesario emplear para organizar a la plantilla.
- Negociación. Las horas a dedicar son fijas, dependiendo del tiempo que necesitemos para negociar con los proveedores.
- Financiación. Las horas a dedicar son fijas, dependiendo del tiempo que necesitemos para visitar entidades y suscribir préstamos.
- Innovación. Una forma de reflejar interés por innovar en procesos, productos... será dedicar tiempo. Las horas recomendadas están relacionadas con el volumen de actividad de la empresa.
- Responsabilidad social. Una forma de reflejar interés por la responsabilidad social es dedicarle tiempo. Las horas recomendadas están relacionadas con el volumen de actividad de la empresa.

Es posible que, en algún momento de la simulación, no dispongamos del tiempo necesario para realizar alguna tarea. Esto sería consecuencia directa de haber optado por llevar a cabo determinadas actividades. En este caso, revocar algunas de las decisiones tomadas podría proporcionar el tiempo necesario.

Operativa:

- Fijar las horas que deseamos dedicar a cada una de las tareas.
- Pasar mes.

6. Proveedores

6.1 Proveedor de inmovilizado.

En el cuadro inferior de la pantalla aparece un listado con los elementos de inmovilizado que serían necesarios. A partir de esas recomendaciones, el emprendedor debe proceder a comprar aquello que considere oportuno.

Las necesidades de equipos informáticos, mobiliario y licencias de software dependerán de la plantilla contratada. Es decir, en caso de contratar un nuevo empleado o empleada habría que poner a su disposición los tres elementos. De lo contrario, esa persona no podría trabajar y en la pantalla #Gestión de proyectos no veríamos el incremento de horas disponibles esperado.

Las necesidades de hosting y dominios dependen del número de proyectos en el que se esté trabajando. No disponer de lo necesario implicaría no poder entregar los proyectos a los clientes, a pesar de haber dedicado todas las horas necesarias (esto supondría, además, un retraso en los cobros). La empresa, en lo que al hosting y los dominios se refiere, ejerce de intermediaria, alquilando los servicios y soportes necesarios para el proyecto durante el primer año (y cargando el coste en el presupuesto), a partir del cual el cliente se haría cargo del alquiler. El hosting y los dominios alquilados no tienen carácter de inmovilizado, y en aras de simplificar la aplicación sólo se registra su compra (por ello lo más conveniente sería contratar el servicio en el momento en que fueran necesarios).

El aire acondicionado incide en la motivación (y por ende, en el rendimiento) de la plantilla.

El proceso de compra comprendería la elección de: el producto, el número de unidades del pedido, el proveedor al que se compra (con los diferentes precios y calidades asociadas que ello conlleva), y la forma de pago. Una vez aceptadas las opciones escogidas, el inmovilizado se incorporará al listado, y el emprendedor podrá pasar a realizar otro pedido.

Existen tres proveedores a los que el emprendedor puede acudir, que nos permitirán pagar al contado o a corto plazo (a un año, mediante el pago fraccionado mensual de un precio más caro que en el caso de pagar al contado).

Hay que tener presente que el efecto del IPC supondrá que los precios de los elementos del inmovilizado vayan aumentando con el tiempo.

Operativa:

- Seleccionar un producto.
- Fijar el número de unidades a comprar.
- Escoger un proveedor y un medio de pago.
- Aceptar.

7. Descripción del caso.

7.1 Información económica.

En esta pantalla podemos ver la evolución de la empresa a lo largo de su andadura en el mercado, utilizando para ello la comparación entre los diferentes balances y cuentas de resultados disponibles. El punto de partida lo supone el último balance disponible, que reflejan lo ocurrido hasta el último día del mes anterior. De igual manera, la primera cuenta de resultados que veremos será la que expone cuáles fueron los gastos e ingresos del mes anterior.

El usuario únicamente ha de seleccionar qué es lo que desea comparar, y confrontar los datos de los periodos que le interesen, pudiendo observar de esta manera la variación porcentual que se ha ido produciendo en las diferentes partidas incluidas en la información contable.

7.2 Información mercados.

Opera mediante una dinámica similar a la pantalla de "Información económica", en cuanto a que permite la visualización de la evolución de diferentes datos a lo largo de los meses que se seleccionen.

Lo valioso de esta información es que permite conocer información (de los meses precedentes) de las cuatro empresas constituidas al mismo tiempo que la del usuario.

De esta manera, podrán ser comparados los datos propios con los de la competencia, en lo referente a plantilla, salarios, motivación, rendimiento, ratios financieros, cobertura publicitaria por áreas... Además, el usuario podrá ver en qué proyectos está trabajando cada una de las cuatro empresas con las que compite y su portfolio correspondiente.

Esta pantalla supone una herramienta de suma utilidad de cara a la toma de decisiones futuras en las que se podrían tratar de reforzar ventajas obtenidas, o corregir políticas que no han obtenido resultados tan óptimos como los de la competencia.

7.3 Caso práctico.

Habilitada desde el comienzo de la simulación, esta pantalla expone el caso concreto en el que se halla inmerso el emprendedor, y todas aquellas fases

por las que habrá de pasar, siendo descritas las acciones principales que habrán de ser llevadas a cabo.

8. Valoración.

8.1 General.

Este epígrafe permite ver cuál es la valoración global de las diferentes decisiones tomadas en los diferentes ámbitos referentes al negocio. Tiene carácter mensual, con lo que podemos ver la evolución general de la valoración de las decisiones tomadas en todos los momentos de la simulación. De cualquier modo, la primera valoración que podremos observar al entrar en esta pantalla, será la correspondiente a las decisiones tomadas el mes anterior.

[Nota para el concurso] Esta puntuación es la que tendrá validez durante el concurso. Se acumulará tras las cinco decisiones de cada fase, y permitirá pasar a los equipos correspondientes tal y como se explica en las Bases.

Además, esta pantalla supone un medio con el que podrá establecerse una comunicación entre el usuario, y el tutor que está realizando el seguimiento pertinente de la simulación. De tal manera, las dudas podrían ser planteadas y resueltas de una manera eficaz, y decisiones poco ortodoxas podrían ser corregidas de cara a meses posteriores (esta función no estará habilitada durante el concurso).

A la hora de valorar las decisiones, el sistema tienen en cuenta:

- La motivación y el rendimiento de los empleados.
- La calidad percibida.
- La situación financiera.
- La ocupación de la plantilla.
- El beneficio mensual y acumulado, teniendo en cuenta la tendencia del mercado.
- La efectividad de las políticas en materia de publicidad
- La política de innovación.
- La política de responsabilidad social.

8.2 Por Áreas.

En esta pantalla (que funcionará de manera similar a la anterior) se podrá comprobar cuál es la puntuación emitida por la aplicación en lo concerniente a las siguientes áreas:

- RRHH.
- Financiera.
- Marketing.
- Innovación.
- Responsabilidad Social.

