

## Materia Empresa y Diseño de Modelos de Negocio

### Matriz de especificaciones

Contenidos	Porcentaje asignado al bloque	Referentes
<ul style="list-style-type: none"> <li>• El empresario o la empresaria. Perfiles.</li> <li>• La empresa. Clasificación. Localización y dimensión de la empresa. Marco jurídico que regula la actividad empresarial.</li> <li>• El entorno empresarial. Responsabilidad social corporativa. Mujer y emprendimiento. Inclusión y emprendimiento.</li> <li>• Empresa, digitalización e innovación. I+D+i. Teorías de la innovación. Tipos de innovación. Tendencias emergentes. Estrategias de innovación.</li> </ul>	20%	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Distinguir entre empresario y emprendedor. Mujer en el emprendimiento/empresaria; concepto de techo de cristal.</li> <li>• Concepto de empresa; Principales funciones y áreas funcionales de la empresa; Objetivos empresariales; Clasificación de empresas.</li> <li>• Localización y dimensión.</li> <li>• Formas jurídicas con sus características.</li> <li>• Estrategias de crecimiento.</li> <li>• Pyme frente a Gran empresa. Ventajas e inconvenientes.</li> <li>• Mujer y emprendimiento. Inclusión y emprendimiento.</li> <li>• Entorno general y específico/macro y micro. Macro: PESTEL y variables macroeconómicas. Micro: Porter. Análisis DAFO.</li> <li>• RSC, Responsabilidad Social y Medioambiental; ODS.</li> <li>• I+D+i: conceptos y tipos de innovación.</li> <li>• Concepto de Digitalización.</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Empresa y modelo de negocio.</li> <li>• La función comercial. Segmento de clientes. La propuesta de valor. Canales. Relaciones con clientes. Fuentes de ingresos. Estrategias de marketing.</li> </ul>	60%	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Marketing estratégico y marketing operativo, las 4 Ps y marketing-mix.</li> <li>• Estudio de mercado: segmento de clientes, competencia y nichos de mercado: concepto de estudio de mercado. Investigación de mercados y métodos de obtención de información. Concepto y</li> </ul>



- La función productiva. Proceso productivo. Eficiencia y productividad. Actividades clave. Recursos clave. Asociaciones clave. Estructura de costes: clasificación y cálculo de costes.
- La gestión de los recursos humanos. Formación y funcionamiento de equipos ágiles. Habilidades que demanda el mercado de trabajo. La contratación y las relaciones laborales de la empresa. Las políticas de igualdad y de inclusión en las empresas.
- La función financiera. Estructura económica y financiera. Inversión. Valoración y selección de inversiones. Recursos financieros. Análisis de fuentes alternativas de financiación interna y externa.
- La información en la empresa: obligaciones contables. Composición y valoración del patrimonio. Cuentas anuales e imagen fiel. Elaboración de balance y cuenta de pérdidas y ganancias.

criterios de segmentación. Estrategias de segmentación (indiferenciada, diferenciada, concentrada, personalizada). Mercados según grado de competencia. Concepto de nicho de mercado. Cuota de mercado.

- Ventaja competitiva: la propuesta de valor (vinculado a Canvas).
- Canales. Relaciones con clientes. Estrategias de marketing: Canales: directo e indirecto; corto-largo.
- El proceso de producción: concepto, etapas y factores productivos; Diferenciar entre eficacia y eficiencia. Conocer y calcular/interpretar productividad de los factores y productividad global. Conocer y calcular/interpretar costes (fijos y variables; directos e indirectos; total, medio y marginal), conocer y calcular/interpretar umbral de rentabilidad-punto muerto (obtención de B<sup>o</sup> o P<sup>a</sup>), decisión de comprar/producir.
- Conocer y calcular/interpretar Inventarios (Wilson) y Existencias (FIFO y PMP).
- Función directiva y sus funciones (planificar, organizar, controlar y RRHH).
- División trabajo/especialización. Principios de organización. Departamentos/organigramas/estructura organizativa. Organización formal e informal. Organizaciones ágiles.
- Funciones de dirección de RRHH, importancia del capital humano, comunicación interna, habilidades blandas (soft skills) / habilidades duras, equipos ágiles. Motivación: monetario/no monetario (Maslow, Herzberg, Teoría X e Y, Teoría Z).
- Contrato de trabajo, sueldo/salario y nómina. Distinguir salario bruto y neto (conceptos generales).
- Políticas de igualdad e inclusión.
- La función financiera. Fuentes de financiación (propiedad, tiempo, procedencia).



		<ul style="list-style-type: none"><li>• Fuentes alternativas de financiación (FFF, crowdfunding, bussiness angels, Venture capital o capital riesgo).</li><li>• Concepto de inversión (económica y financiera).</li><li>• Valoración y selección de inversiones: Conocer y calcular/interpretar payback, VAN y TIR (TIR solo conocer e interpretar).</li><li>• La información en la empresa: obligaciones contables. Composición y valoración del patrimonio. Cuentas anuales e imagen fiel. Elaboración de balance y cuenta de pérdidas y ganancias.</li><li>• Conocer y calcular/interpretar Balance de situación, ecuación fundamental de patrimonio (equilibrio) y posibles desequilibrios.</li><li>• Conocer y calcular/interpretar Cuenta de pérdidas y ganancias.</li><li>• Conocer y calcular/interpretar ratios de solvencia y estructura (tesorería; liquidez; garantía; autonomía y endeudamiento).</li><li>• Conocer y calcular/interpretar Rentabilidad económica y financiera (sin desglosar).</li></ul>
<ul style="list-style-type: none"><li>• El lienzo de modelo de negocio y de gestión: concepto, áreas, bloques, utilidad y patrones de modelos de negocio.</li><li>• La creatividad aplicada al diseño de modelo de negocio y de gestión. El proceso de creatividad: divergencia y convergencia. Dinámicas de generación de nuevas ideas de modelos de negocio.</li><li>• Las herramientas de organización de ideas: Pensamiento Visual o Visual</li></ul>	10%	<ul style="list-style-type: none"><li>• Dinámicas de generación de nuevas ideas de modelos de negocio: brainstorming, los cinco porqués, los seis sombreros para pensar.</li><li>• Concepto de Pensamiento Visual o Visual Thinking.</li><li>• Conocer lienzo, CANVAS, y sus componentes.</li><li>• Dentro de patrones conocer: multicomponente, freemium, larga cola (long tail), cebo y anzuelo, de suscripción, peer to peer (P2P), franquicia.</li><li>• Conocer concepto de narración de historias o storytelling y el discurso en el ascensor o elevator pitch.</li></ul>



<p>Thinking. Capacidad de síntesis. Ideación. Comunicación.</p> <ul style="list-style-type: none"><li>• Las herramientas de presentación de un proyecto o de una idea. Metodología: narración de historias o storytelling y el discurso en el ascensor o elevator pitch. Otras metodologías.</li><li>• La competencia y los nichos de mercado.</li></ul>		
<ul style="list-style-type: none"><li>• El entorno del modelo de negocio. Previsión: tendencias clave. Macroeconomía: variables macroeconómicas. Competencia: fuerzas competitivas.</li><li>• La evaluación previa de modelos de negocio: análisis DAFO, análisis previsional de ingresos y costes, el umbral de rentabilidad.</li><li>• La validación del modelo de negocio. Lean Startup. Desarrollo de clientes. Desarrollo de producto ágil.</li><li>• La protección de la idea, del producto y de la marca.</li><li>• La toma de decisiones. Estrategias. Simulación en hoja de cálculo. Redacción de un plan de negocios básico.</li></ul>	10%	<ul style="list-style-type: none"><li>• Conocer Lean Startup (relación con Canvas y Producto Mínimo Viable).</li><li>• La protección de la idea, del producto y de la marca.</li><li>• Plan de negocio: partes que debe incluir.</li></ul>



- El análisis de resultados: estudio de mercado, análisis e interpretación de la información contable y análisis de estados financieros.

**NÚMERO DE PREGUNTAS: 13**

<b>Abiertas</b>	<b>Semiabiertas</b>	<b>De opción múltiple</b>
3	2	8