

## EMPRESA Y DISEÑO DE MODELOS DE NEGOCIO

BLOQUE	SABERES BÁSICOS	CONCRECIONES	CRITERIOS DE EVALUACIÓN
A. La empresa y su entorno	<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>	<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>	<p>1.1 Comprender la importancia de la actividad empresarial y el emprendimiento dentro de la economía actual, reconociendo el poder de transformación que ejercen en la sociedad y reflexionando sobre el valor de la innovación y la digitalización.</p> <p>1.2. Analizar el papel de la I+D+i en el desarrollo social y empresarial, identificando nuevas tendencias y tecnologías que tienen un alto impacto en la economía.</p> <p>2.1 Valorar la capacidad de adaptación ágil, responsable y sostenible de las empresas a los cambios del entorno y a las exigencias del mercado, investigando el entorno económico y social y su influencia en la actividad empresarial.</p>



<p>B. El modelo de negocio y de gestión</p>	<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><li>• La función productiva. Proceso productivo. Eficiencia y productividad. Actividades clave. Recursos clave. Asociaciones clave. Estructura de costes: clasificación y cálculo de costes.</li><li>• La función de dirección. Estructuras organizativas. 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.</li><li>• La función financiera. Estructura económica y financiera. Inversión. Valoración y selección de inversiones. Recursos financieros. Análisis de fuentes alternativas de financiación interna y externa.</li></ul>	<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 criterios de segmentación. Estrategias de segmentación (indiferenciada, diferenciada, concentrada, personalizada). Mercados según grado de competencia. Concepto de nicho de mercado. Cuota de mercado.</li><li>• Ventaja competitiva: la propuesta de valor (vinculado a Canvas).</li><li>• Canales. Relaciones con clientes. Estrategias de marketing: Canales: directo e indirecto; corto-largo.</li><li>• 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.</li></ul>	<p>2.2 Conocer los distintos tipos de empresa, sus elementos y funciones, así como las formas jurídicas que adoptan, relacionando con cada una de ellas las responsabilidades legales de sus propietarios y gestores y las exigencias de capital.</p> <p>2.3 Identificar y analizar las características del entorno en el que la empresa desarrolla su actividad, explicando, a partir de ellas, las distintas estrategias y decisiones adoptadas y las posibles implicaciones sociales y medioambientales de su actividad.</p> <p>3.1 Proponer un modelo de negocio o de gestión diferenciado que permita dar respuesta a las necesidades actuales, comparando distintos modelos y utilizando estrategias y herramientas de diseño creativo.</p> <p>3.2 Analizar las características organizativas y funcionales de la empresa, analizando a partir de ellas, las decisiones de planificación, gestión y optimización de</p>
---------------------------------------------	----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------



	<ul style="list-style-type: none"><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></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Conocer y calcular/interpretar Inventarios (Wilson) y Existencias (FIFO y PMP).</li><li>• Función directiva y sus funciones (planificar, organizar, controlar y RRHH).</li><li>• División trabajo/especialización. Principios de organización. Departamentos/organigramas/estructura organizativa. Organización formal e informal. Organizaciones ágiles.</li><li>• 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).</li><li>• Contrato de trabajo, sueldo/salario y nómina. Distinguir salario bruto y neto (conceptos generales).</li><li>• Políticas de igualdad e inclusión.</li><li>• La función financiera. Fuentes de financiación (propiedad, tiempo, procedencia).</li><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,</li></ul>	<p>actividades, recursos y asociaciones clave del modelo de negocio</p> <p>3.3 Analizar y tomar decisiones sobre los procesos productivos desde la perspectiva de la eficiencia y la productividad, definiendo el soporte necesario para hacer realidad el modelo de negocio.</p> <p>3.4 Analizar las características del mercado y explicar, de acuerdo con ellas, la propuesta de valor, canales, relaciones con clientes y fuentes de ingresos del modelo de negocio.</p> <p>4.1 Gestionar eficazmente la información y facilitar el proceso de toma de decisiones a partir de la información obtenida, tanto en el ámbito interno como externo de la empresa, aplicando estrategias y nuevas fórmulas comunicativas.</p> <p>4.2 Seleccionar estrategias de comunicación aplicadas al mundo empresarial, utilizando nuevas fórmulas comunicativas que faciliten la gestión eficaz de la información y la transmisión de esta a otros.</p>
--	------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------



		<p>VAN y TIR (TIR solo conocer e interpretar).</p> <ul style="list-style-type: none"><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>	<p>4.3 Exponer el proyecto de modelo de negocio llevado a cabo utilizando las herramientas necesarias que permitan despertar el interés y cautivar a los demás con la propuesta de valor presentada.</p> <p>5.1 Validar la propuesta del modelo de negocio diseñado dentro de un contexto determinado, definiéndolo a partir de las tendencias clave del momento, la situación macroeconómica, el mercado y la competencia, comprendiendo todo el proceso llevado a cabo y aplicando técnicas de estudio previsional y herramientas de análisis empresarial.</p> <p>5.2 Determinar previsionalmente la estructura de ingresos y costes, calculando su beneficio y umbral de rentabilidad, a partir del modelo de negocio planteado.</p> <p>5.3 Elaborar un plan de negocio básico sobre un escenario simulado concreto, justificando las decisiones tomadas.</p>
<p>C. Herramientas para innovar en modelos de negocio y de gestión</p>	<ul style="list-style-type: none"><li>• La creatividad aplicada al desarrollo de una idea y 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:</li></ul>	<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</li></ul>	



	<p>Pensamiento Visual o Visual Thinking. Capacidad de síntesis. Ideación. Comunicación.</p> <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>• 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>	<p>(long tail), cebo y anzuelo, de suscripción, peer to peer (P2P), franquicia.</p> <ul style="list-style-type: none"><li>• Conocer concepto de narración de historias o storytelling y el discurso en el ascensor o elevator pitch.</li></ul>	<p>5.4 Analizar y explicar la situación económico-financiera, a partir de la información recogida tanto en el balance como en la cuenta de pérdidas y ganancias e indicando las posibles soluciones a los desequilibrios encontrados.</p>
<p>D. Estrategia empresarial y métodos de análisis de la realidad empresarial: estudio de casos y simulación</p>	<ul style="list-style-type: none"><li>• El entorno del modelo de negocio. Previsión: tendencias clave. Macroeconomía: variables macroeconómicas. Análisis PEST. 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></ul>	<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>	



	<ul style="list-style-type: none"><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><li>• El análisis de resultados: estudio de mercado, análisis e interpretación de la información contable y análisis de estados financieros.</li></ul>		
--	--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	--	--