

Materia Empresa y Diseño de Modelos de Negocio

Matriz de especificaciones

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



<ul style="list-style-type: none">• 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.		<p>criterios de segmentación. Estrategias de segmentación (indiferenciada, diferenciada, concentrada, personalizada). Mercados según grado de competencia. Concepto de nicho de mercado. Cuota de mercado.</p> <ul style="list-style-type: none">• 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^o o P^a), 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">• Fuentes alternativas de financiación (FFF, crowdfunding, bussiness angels, Venture capital o capital riesgo).• Concepto de inversión (económica y financiera).• Valoración y selección de inversiones: Conocer y calcular/interpretar payback, VAN y TIR (TIR solo conocer e interpretar).• 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.• Conocer y calcular/interpretar Balance de situación, ecuación fundamental de patrimonio (equilibrio) y posibles desequilibrios.• Conocer y calcular/interpretar Cuenta de pérdidas y ganancias.• Conocer y calcular/interpretar ratios de solvencia y estructura (tesorería; liquidez; garantía; autonomía y endeudamiento).• Conocer y calcular/interpretar Rentabilidad económica y financiera (sin desglosar).
<ul style="list-style-type: none">• El lienzo de modelo de negocio y de gestión: concepto, áreas, bloques, utilidad y patrones de modelos de negocio.• 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.• Las herramientas de organización de ideas: Pensamiento Visual o Visual	10%	<ul style="list-style-type: none">• Dinámicas de generación de nuevas ideas de modelos de negocio: brainstorming, los cinco porqués, los seis sombreros para pensar.• Concepto de Pensamiento Visual o Visual Thinking.• Conocer lienzo, CANVAS, y sus componentes.• Dentro de patrones conocer: multicomponente, freemium, larga cola (long tail), cebo y anzuelo, de suscripción, peer to peer (P2P), franquicia.• Conocer concepto de narración de historias o storytelling y el discurso en el ascensor o elevator pitch.



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



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

NÚMERO DE PREGUNTAS: 13

Abiertas	Semiabiertas	De opción múltiple
3	2	8