

EMPRESA Y DISEÑO DE MODELOS DE NEGOCIO



Prueba de Competencias Específicas

SABERES BÁSICOS

Los epígrafes generales son:

- A

La empresa y su entorno.

- B

El modelo de negocio y de gestión.

- C

Herramientas para innovar en modelos de negocio y de gestión.

- D

Estrategia empresarial y métodos de análisis de la realidad empresarial:
Estudio de casos y simulación.

SABERES BÁSICOS

A. La empresa y su entorno:

- El empresario o la empresaria. El/la emprendedora. Perfiles.
- La empresa. Clasificación. Localización y dimensión de la empresa. Las empresas sociales. Marco jurídico que regula la actividad empresarial.
- El entorno empresarial. Objetivos de desarrollo sostenible. Responsabilidad social corporativa. Mujer y emprendimiento. Inclusión y emprendimiento.
- La empresa, digitalización e innovación. I+D+I. Teorías de la innovación. Tipos de innovación. Tendencias emergentes. Estrategias de innovación. Crecimiento empresarial.

SABERES BÁSICOS

B. El modelo de negocio y de gestión:

- Empresa y modelo de negocio.
- La función comercial. Marketing. Plan de marketing. Segmento de clientes. La propuesta de valor. Canales. Relaciones con clientes. Fuentes de ingresos. Estrategias de marketing.
- La función productiva. Aprovisionamiento y gestión de inventarios. 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. Selección de personal. Formación y funcionamiento de equipos ágiles. Habilidades que demanda el mercado de trabajo. Motivación de recursos humanos. 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: el Plan General de Contabilidad y las obligaciones contables. Composición y valoración del patrimonio. Cuentas anuales e imagen fiel. Elaboración de balance y cuenta de pérdidas y ganancias. La fiscalidad empresarial.

SABERES BÁSICOS

C. Herramientas para innovar en modelos de negocio y de gestión:

- El lienzo de modelo de negocio y de gestión: Concepto, áreas, bloques, utilidad y patrones de modelos de negocio. Gratis, long tail, multiplataforma, y otros modelos de negocio.
- El punto de vista de los clientes: Mapa de empatía. Segmentar, humanizar, empatizar y validar.
- La creatividad aplicada al diseño de modelo de negocio y de gestión. El proceso de creatividad: divergencia y convergencia. Equipo heterogéneo, inmersión, expansión selección de criterios y creación de prototipos. Dinámicas de generación de nuevas ideas de modelos de negocio. Epicentros de la innovación. Preguntas del tipo «y si». El proceso de ideación.
- La competencia y nichos de mercado. Estrategia de Océanos Azules. – Las herramientas de organización de ideas: Pensamiento Visual o Visual Thinking. Capacidad de síntesis. Ideación. Comunicación.
- El prototipado: concepto y utilidad. Posibilidades de prototipado: bienes, servicios y aplicaciones. Las herramientas de prototipado. Las aplicaciones informáticas para prototipos digitales.
- 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.
- Los escenarios: exploración de ideas, escenarios futuros y nuevos modelos de negocio.
- Otras herramientas para innovar en modelos de negocio y de gestión.

SABERES BÁSICOS

D. Estrategia empresarial y métodos de análisis de la realidad empresarial: estudio de casos y simulación:

- 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 y el umbral de rentabilidad. Toma de decisiones previa al proceso de validación.
- La validación del modelo de negocio. Lean Startup. Desarrollo de clientes. Desarrollo de producto ágil. Hipótesis: identificación, formulación y priorización. Investigación no experimental y experimentos. Lecciones aprendidas: iterar y pivotar.
- La protección de la idea, del producto y de la marca.
- El plan de negocios. La toma de decisiones. Estrategias. Simulación en hoja de cálculo. Redacción de un plan de negocios básico. Estructura: resumen ejecutivo, equipo, plan jurídico-fiscal, plan de operaciones, plan de marketing y plan de viabilidad. Análisis de las dificultades en la ejecución del modelo de negocio.
- El análisis de resultados: estudio de mercado, análisis e interpretación de la información contable y análisis de estados financieros. La toma de decisiones para optimizar la estrategia.

LA PRUEBA

INDICACIONES GENERALES

- *En cada prueba, el alumnado dispondrá de una única propuesta de examen con varias preguntas.*
- *La elección de preguntas deberá realizarse conforme a las instrucciones planteadas, no siendo válido seleccionar preguntas que sumen más de 5 puntos en cada parte.*

LA PRUEBA - estructura

- El examen tiene una única opción.
- Cada modelo de examen estará compuesto por **cuatro bloques**:
 - Bloque 1: 2 preguntas a elegir 1.
 - Bloque 2: 2 preguntas a elegir 1.
 - Bloque 3: Test de 8 preguntas a elegir 6 preguntas.
 - Bloque 4: Pregunta sin opcionalidad.
- Las preguntas pueden hacer referencia a conceptos del programa y sus relaciones, a la resolución de algún caso práctico y/o interpretación de los datos obtenidos en los mismos. **Todos los bloques pueden contener preguntas correspondientes a todos los saberes básicos.**

LA PRUEBA - evaluación

Bloque 1

2 preguntas a elegir 1.

Cada pregunta podría contener diferentes apartados

No es obligatorio contestar a todas las cuestiones.

La calificación máxima de este bloque es de 2,5 puntos.

Bloque 2

2 preguntas a elegir 1.

Cada pregunta podría contener diferentes apartados

No es obligatorio contestar a todas las cuestiones.

La calificación máxima de este bloque es de 2,5 puntos.

Bloque 3

Preguntas tipo test. Consta de 8 preguntas *siendo obligatorio elegir 6*.

No es obligatorio contestar a todas las cuestiones.

La calificación máxima de este bloque es de 3 puntos.

Correcta = 0,5 puntos; Incorrecta = - 0,15; En blanco = no puntúa.

Bloque 4

1 pregunta sin opcionalidad.

Podría contener apartados con puntuaciones distintas.

No es obligatorio contestar a todas las cuestiones

La calificación máxima de este bloque es de 2 puntos.

LA PRUEBA - evaluación

- BLOQUE 1
- BLOQUE 2
- BLOQUE 3
- BLOQUE 4

Todos los bloques pueden contener preguntas sobre todos los *saberes básicos*.

LA PRUEBA - evaluación

IMPORTANTE

Los problemas y/o ejercicios así como conceptos de los diferentes bloques (excepto del bloque 3 que son tipo test) deberán ser **justificados y explicados correctamente**, el dato o solución final sin desarrollo no implica puntuación de ese problema y/o ejercicio.

No se valorarán resultados, tanto numéricos como no, que no vayan acompañados por cálculos o explicaciones.

LA PRUEBA - evaluación

La calificación final de la prueba será la suma de las puntuaciones obtenidas en los distintos bloques, sin necesidad de notas mínimas en ninguna de ellos.

CONTACTO

- Correo electrónico: : coor.empresas@adm.uned.es

EJEMPLOS DE PREGUNTAS ORIENTATIVAS

1.- Una sociedad anónima tiene emitidas 20.000 acciones a 6 € nominales cada una. Amplía capital en 48.000 € emitiendo acciones a la par. Se pide: **(Puntuación máxima 2,5 puntos)**

a) Calcular el nuevo capital social (Puntuación máxima 1 punto)

b) La proporción de la ampliación (puntuación máxima 0,5 puntos)

c) El número de acciones que podrá adquirir un accionista que posea 300 acciones antiguas con derecho preferente de suscripción (Puntuación máxima 0,5 puntos)

d) El número de acciones que tiene esta empresa después de la ampliación de capital (Puntuación máxima 0,5 puntos)

2.- En la contabilidad de una empresa, cuáles son las diferentes masas patrimoniales, defina cada una de ellas. **(Puntuación máxima: 2,5 puntos) (Espacio máximo para responder: 10 líneas)**

3.- En qué consiste el ciclo largo. Cuál es la duración del ciclo largo **(Puntuación máxima: 2,5 puntos; 1,25 punto por pregunta) (Espacio máximo responder: 10 líneas)**

EJEMPLOS DE PREGUNTAS ORIENTATIVAS

4.- En una Sociedad Anónima, cuáles son los derechos de los socios (enumere tres) y qué tipo de responsabilidad tienen los socios ante las deudas sociales. (**Puntuación máxima: 2,5 puntos; 1,25 puntos cada pregunta**).

5.- En función del número de intermediarios: (**Puntuación máxima: 2,5 puntos; 1,25 puntos cada pregunta**).

a) ¿Cómo se clasifican los canales de distribución?

b) ¿Cuántos intermediarios intervienen en cada uno?

6.- Una fotocopiadora necesita anualmente unas 1225 cajas de folios. El coste anual de almacenamiento de una caja es de 1 € y el coste de gestionar el pedido es de 2 €. Si la empresa trabaja 340 días al año; se pide: (**Puntuación máxima: 2,5 puntos**)

a) Volumen óptimo de pedido (**Puntuación máxima 1,5 puntos**)

b) Número de pedidos anuales y plazo entre pedidos (**Puntuación máxima 1 punto**).

7.- Qué se entiende por tamaño óptimo de pedido.

EJEMPLOS DE PREGUNTAS ORIENTATIVAS

8.- Cuál será el punto muerto de una empresa sabiendo que el coste variable unitario del producto es de 6 €, el coste fijo total asciende a 48.000 € y el precio al que vende cada unidad del producto de 30 €:

- a) 2.000 unidades
- b) 8.000 unidades
- c) 8.000 €

9.- Utilizando los datos del test anterior, y sabiendo que la empresa tiene una capacidad para producir y vender al año 5.000 unidades de su producto:

- a) Con esa capacidad, la empresa obtendrá pérdidas.
- b) Con esa capacidad, la empresa no obtendrá ni beneficios ni pérdidas.
- c) Con esa capacidad, la empresa obtendrá beneficios.

10.- ¿Cuál de las siguientes expresiones define correctamente el concepto de productividad?

- a) La relación entre el dinero gastado y el dinero obtenido por una empresa durante un periodo de tiempo.
- b) La relación entre la cantidad de producto obtenida y la cantidad de factores empleados durante un periodo de tiempo.
- c) La relación entre la cantidad de producto obtenida en el periodo actual y la que se espera obtener en el periodo siguiente.

EJEMPLOS DE PREGUNTAS ORIENTATIVAS

11.- ¿Cuál de las siguientes fases no es propia de la función de control?

- a) Establecimiento de estándares.
- b) La cuantificación del plan.
- c) La comparación de los resultados reales con los estándares.

12.- Los grupos formales son:

- a) Los constituidos de manera espontánea en el ámbito de la organización.
- b) Aquellos que se configuran para una tarea perfectamente definida en la organización.
- c) Los formados alrededor de un líder natural de un grupo.

EJEMPLOS DE PREGUNTAS ORIENTATIVAS

13.- El balance de situación, expresado en euros, de la empresa CARPO, S.A. es el siguiente:
Se pide:

- a) Calcular la cifra del Capital Social de esta empresa (**Puntuación máxima 0,5 puntos**)
- b) Determinar el Fondo de Maniobra de esta empresa. (**Puntuación máxima 1 punto**)
- c) Analizar el resultado del Fondo de Maniobra (**Puntuación máxima 1 punto**)

Maquinaria	110.000	Capital social	x
Mobiliario	23.000	Reservas	30.000
Existencias	10.000	Deudas a largo plazo	30.000
Clientes	2.000	Deudas a corto plazo con entidades de crédito	15.000
Caja	6.000	Proveedores	35.000
Bancos	9.000		

EJEMPLOS DE PREGUNTAS ORIENTATIVAS

14.- Las fuentes de financiación ajena están constituidas por:

- a) Las deudas con terceros a las que tiene que hacer frente la empresa.
- b) Las reservas y beneficios no distribuidos.
- c) Los derechos de cobro a favor de la empresa.

15. Una empresa produce al año 20.000 unidades de un bien, con unos costes fijos por valor de 300.000 euros y unos costes variables de 25 euros por unidad producida. Si esta empresa vende cada unidad a 50 € ¿Cuál será su beneficio anual?

- a) 1.000.000 €.
- b) 500.000 €.
- c) 200.000 €.

EJEMPLOS DE PREGUNTAS

16. Una empresa dedicada a la fabricación de motos incurre en unos costes fijos de 400.000 euros y un coste variable de 1.000 euros por unidad. Sabiendo que el precio al que la empresa vende cada moto es de 3.000 € y que el objetivo de la empresa es producir 1.200 motocicletas, ¿a cuánto ascienden el coste medio total de esta empresa?

- a) 200 € por moto.
- b) 1.333,33 €.
- c) Ninguna de las anteriores.

17. La empresa VINSA decide disminuir el precio de su producto de 12 euros a 10 euros. Como consecuencia de tal medida la cantidad demandada aumenta de 1000 a 1500 unidades. Cómo afectará la decisión de esta empresa a sus ingresos totales:

- a) El ingreso total disminuye.
- b) El ingreso total aumenta.
- c) El ingreso total no varía.

EJEMPLOS DE PREGUNTAS ORIENTATIVAS

18. Los socios de la empresa CGC tuvieron que aportar 10.000.000 € de capital para fundarla, señale la respuesta correcta:

- a) Las aportaciones de los socios forman parte del activo de la empresa.
- b) Las aportaciones de los socios forman parte del patrimonio neto de la empresa.
- c) Las aportaciones de los socios forman parte de los gastos de la empresa.

19. Las fuentes de financiación propias más importantes de la empresa las encontramos en:

- a) El Pasivo Exigible a largo plazo.
- b) El Capital y el Pasivo Exigible a largo plazo.
- c) El Capital y las Reservas.

MODELO DE EXAMEN ORIENTATIVO

EMPRESA Y DISEÑO DE MODELOS DE NEGOCIO (PRUEBA DE COMPETENCIA ESPECÍFICA)

INSTRUCCIONES GENERALES PARA LA PRUEBA Y CRITERIOS DE EVALUACION

INSTRUCCIONES GENERALES

- Dispone de 90 minutos para realizar el examen.
- Material permitido: CALCULADORA NO PROGRAMABLE
- Mientras tenga el examen en su poder SÓLO puede comunicarse con los miembros del Tribunal de examen. Cualquier otro tipo de comunicación o uso de dispositivos o materiales no autorizados supondrá la retirada del examen, lo que será reflejado en el Acta como COPIA ILEGAL.
- El examen debe realizarse con bolígrafo azul o negro.
- No puede utilizar ningún tipo de corrector (Tipp-Ex) en la hoja de respuestas tipo test.
- No puede utilizar ninguna hoja que no haya sido entregada por algún miembro del Tribunal de examen. Las hojas de respuesta deben ir numeradas en las casillas que aparecen en la parte inferior.
- El examen DEBE CONTESTARSE EN ESPAÑOL.

CRITERIOS DE EVALUACIÓN

La prueba consta de 4 BLOQUES:

PRIMER BLOQUE: Parte en la que hay que desarrollar una pregunta que tiene un valor máximo de 2,5 puntos. Se valora la precisión teórica y explicación clara y ordenada de los conceptos y/o desarrollo de los ejercicios. En este bloque se ofrecen dos opciones (A y B); SOLO SE DEBE ELEGIR UNA DE ELLAS.

SEGUNDO BLOQUE: Parte en la que hay que desarrollar una pregunta que tiene un valor máximo de 2,5 puntos. Se valora la precisión teórica y explicación clara y ordenada de los conceptos y/o desarrollo de los ejercicios. En este bloque se ofrecen dos opciones (A y B); SOLO SE DEBE ELEGIR UNA DE ELLAS.

TERCER BLOQUE: Parte de 6 preguntas objetivas con un valor total de 3 puntos. SOLO DEBE RESPONDER 6 DE LAS 8 PREGUNTAS. Si contesta a más preguntas de las requeridas solo se computarán las 6 primeras. Cada acierto suma 0,5 puntos, cada error resta 0,15 y las preguntas en blanco no computan. Cada pregunta tiene solo una alternativa correcta. Para contestar a este bloque debe utilizarse la hoja de respuestas Tipo Test. Es MUY IMPORTANTE leer las instrucciones sobre cómo deben marcarse las respuestas. Las respuestas marcadas incorrectamente no se tendrán en cuenta.

CUARTO BLOQUE: Bloque en que hay que desarrollar una pregunta que tiene un valor máximo de 2 puntos.. Se valora la precisión teórica y explicación clara y ordenada de los conceptos y/o desarrollo de los ejercicios.

MODELO DE EXAMEN ORIENTATIVO

PRIMER BLOQUE

Elija **SOLO UNA** de las siguientes opciones. Indique qué opción ha elegido.

OPCIÓN A

Cierta Sociedad Anónima desea llevar a cabo un proyecto de inversión con las siguientes características:

- Desembolso inicial: 200.000 €.
- Duración: 4 años.
- Flujos de caja: 50.000 € en el primer año, 12.000 € en el segundo, 60.000 € en el tercero y 80.000 € en el cuarto.
- Tipo de descuento: 5% anual.

Se pide:

- a) Calcular el valor actual neto del proyecto. Justifique su respuesta (**Puntuación máxima 1,5 puntos**).
- b) Razonar la conveniencia o no de su aceptación (**Puntuación máxima 1 punto**).

OPCIÓN B

Una empresa presenta el siguiente balance:

ACTIVO		PASIVO	
Inmovilizado	40.000	Capital y Reservas	X
Existencias	10.000	Deudas a largo plazo	25.000
Deudores	15.000	Deudas a corto plazo	25.000
Tesorería	4.000		

Se pide:

- a) Determinar la cuantía de capital y reservas del balance. Justifique su respuesta (**Puntuación máxima 1 punto**).
- b) Ponga ejemplos de elementos de la estructura económica y estructura financiera del balance. Justifique su respuesta (**Puntuación máxima 0,5 puntos**).
- c) Explicar si esta empresa tendrá problemas de liquidez (**Puntuación máxima 1 punto**).

MODELO DE EXAMEN ORIENTATIVO

SEGUNDO BLOQUE

Elija **SOLO UNA** de las siguientes opciones. Indique qué opción ha elegido.

OPCIÓN A

Una empresa decide aumentar el precio de su producto de 10 a 20 €. Como consecuencia de tal medida la cantidad demandada de producto disminuye de 5.000 a 2.500 unidades. ¿Cómo afectará la decisión de esta empresa a sus ingresos? Justifique detalladamente su respuesta (**Puntuación máxima 2,5 puntos**).

OPCIÓN B

Defina los siguientes conceptos (**Puntuación máxima 2,5 puntos; 0,5 puntos cada apartado**):

- a) Segmentación de mercados.
- b) Modelo Canvas.
- c) Cuota de mercado.
- d) Brainstorming.
- e) Elevator pitch.

MODELO DE EXAMEN ORIENTATIVO

TERCER BLOQUE

Responda SOLO SEIS de las siguientes ocho preguntas. (Puntuación máxima 3 puntos).

CORRECTA = 0,5 PUNTOS; INCORRECTA = -0,15 PUNTOS; EN BLANCO = NO PUNTÚA

1. ¿Cuál de las afirmaciones es correcta?

- a) El ciclo corto o ciclo de dinero-mercancías-dinero comienza con la adquisición de las materias primas y otros aprovisionamientos y termina con la venta y cobro a los clientes.
- b) El ciclo corto o ciclo de dinero-mercancías-dinero comienza con la adquisición de las materias primas y otros aprovisionamientos y termina con la producción de productos terminados.
- c) El ciclo corto o ciclo de dinero-mercancías-dinero comienza con la adquisición de las materias primas y otros aprovisionamientos y termina con la fabricación de productos semiterminados, lo que implica la recuperación de la inversión inicial.

7. Una empresa compra una mercadería para comercializarla, a un precio de 1.750 €. Estima que la necesidad anual es de 20.000 unidades. El coste de realizar un pedido es de 750 € y el coste de mantener una unidad en el almacén es de 262,5 €. Utilizando el modelo de Wilson, el número de pedidos es de:

- a) 338 pedidos.
- b) 59 pedidos.
- c) 6 pedidos.

8. El análisis PESTEL:

- a) Herramienta que se utiliza para examinar el entorno macroeconómico de un nuevo proyecto de negocio.
- b) Metodología para poner en marcha ideas innovadoras.
- c) Metodología centrada en crear valor para el cliente eliminando todo lo que es innecesario.

Tres amigos quieren abrir un restaurante temático con diferentes tipos de cocinas internacionales. Cada uno aportará 15.000 € de capital. No quieren poner en riesgo su patrimonio personal. Y no desean que entren otros socios en la empresa. Aconseje qué tipo de empresa sería la más apropiada justificando su respuesta e indique que ventajas e inconvenientes tendría (**Puntuación máxima 2 puntos**).