

EXAMEN
MÓDULO 1 – CREA TU NEGOCIO

- 1) Uno de los atributos más importantes de un empresario es la creatividad. ¿Cómo podemos definirlo?
 - a) Es la chispa que impulsa el desarrollo de nuevos productos o servicios o formas de hacer negocios. Es el empuje para la innovación y la mejora. Es aprendizaje continuo, cuestionamiento y pensamiento fuera de las fórmulas prescritas
 - b) Proviene de una planificación minuciosa, lo que reduce la incertidumbre y el nivel de riesgo. También proviene de la experiencia
 - c) Es la capacidad de crear reglas y establecer metas. Es la capacidad de seguir a través de ver que las reglas se siguen y los objetivos se logran

- 2) ¿Qué es una idea de negocio?
 - a) Una idea de negocio es una planificación financiera bien desarrollada en la que podemos mostrar el desempeño de nuestro negocio
 - b) Una idea de negocio es una descripción corta y precisa de la operación básica de un negocio
 - c) Una idea de negocio es una descripción vaga de proposición de valor sin referirse ni al contexto externo ni a los competidores

- 3) La estrategia de liderazgo en costos requiere:
 - a) Ser el productor de bajo coste en una industria para un
 - b) El desarrollo de un producto o servicio que ofrece atributos únicos que son valorados y cotizados por los clientes
 - c) Se concentra en un segmento determinado y dentro de ese segmento se intenta lograr la diferenciación en términos de actividades de valor añadido

- 4) Las cinco fuerzas competitivas de Porter se refieren a:
 - a) Rivalidad competitiva; Amenaza de nuevos participantes; Amenaza de sustitutos; Poder de negociación de los proveedores y poder de negociación de los clientes
 - b) Fortalezas, oportunidades, amenazas, debilidades y rivalidad competitiva
 - c) Actividades primarias, actividades de apoyo, Competencia competitiva; Amenaza de nuevos participantes y Amenaza de sustitutos

- 5) La cadena de valor:
 - a) Analiza la relación entre las empresas y su entorno competitivo con el objetivo de extraer la rivalidad competitiva
 - b) Evalúa el segmento de clientes como en el primer momento para desarrollar el diseño del modelo de negocio
 - c) Evalúa el valor que cada actividad en particular aporta a los productos o servicios de la organización. Cada actividad alrededor de una organización podría ser una fuerza competitiva para la organización

- 6) La Matriz DAFO:
 - a) Identifica las estrategias de cambio, el contenido de la organización, las oportunidades y el trato del personal de la organización
 - b) Identifica la cadena de valor de la organización, las oportunidades y el valor añadido presente en el mercado en el que opera.
 - c) Identifica las fortalezas y debilidades de la organización, las oportunidades y amenazas presentes en el mercado en el que opera

- 7) La opción de “marketing mix” se refiere básicamente a las “4 P” que significa:
- Precio, Producto, Puesta en el mercado y Promoción
 - Personas, Preferencia, Plenario y Premonición
 - Práctica, Principio, Precio y Preferencia
- 8) Un modelo de negocio describe:
- Cómo una organización ofrece valor a sus clientes e ilustra las capacidades y los recursos necesarios para crear, comercializar y entregar este valor y generar flujos de ingresos rentables y sostenibles
 - Cómo los clientes están vinculados a una organización a través de los canales, extrayendo valor de los ingresos sin implicar recursos durante las actividades realizadas
 - Cómo ocultar la propuesta de valor a nuestros clientes a través de los canales
- 9) El modelo plataforma multilateral requiere:
- Trabajar con dos o más entidades independientes
 - Que todos los clientes estén subvencionados
 - Que los consumidores sean subvencionados por otros pagadores
- 10) La propuesta de valor:
- Se refiere al segmento de clientes
 - Se refiere a la gestión de la infraestructura
 - Es la parte importante del modelo Canvas
- 11) ¿Cuáles son las diferencias entre el modelo de negocio y plan de negocio?
- El concepto coincide. Hacer un modelo de negocio significa hacer un plan de negocio
 - El plan de negocio proporciona los detalles del negocio; se basa en el modelo de negocio
 - El plan de negocio es un resumen del modelo de negocio; se basa en proyecciones financieras
- 12) ¿Cuál es la relación entre el plan de marketing y el plan de negocio?
- El plan de marketing forma parte del plan de negocio y representa una parte del desarrollo del modelo de negocio
 - El plan de marketing coincide con el plan de negocio, por lo que nos estamos refiriendo al mismo contenido
 - El plan de marketing se realiza después del plan de negocio, cuando presentamos el negocio a los inversores
- 13) ¿Cuáles son los principales elementos financieros que deben incluirse en un Plan Financiero?
- Pérdidas y ganancias; Previsión de ventas; Plan del personal; Índices empresariales y/o análisis de rentabilidad
 - Pérdidas y ganancias; Estado de flujos de efectivo; Balance; Índices empresariales y/o análisis de rentabilidad
 - Pérdidas y ganancias; Estado de flujos de efectivo; Balance; Previsión de ventas; Plan del personal; Índices empresariales y/o análisis de rentabilidad
- 14) El Margen bruto es:
- Beneficio bruto / ventas netas
 - Beneficio bruto + ventas netas
 - Beneficio bruto - ventas netas

15) El flujo de caja es:

- a) El dinero que fluye en el negocio a través de la venta de bienes, bienes y servicios, o mediante reembolsos de los proveedores, y el dinero que fluye debido a los pagos a los proveedores de materias primas o activos, o reembolsos solicitados por los clientes
- b) Dinero que ingresa a la empresa a través de la inversión de los propietarios o accionistas, o la inversión a través de acreedores en forma de préstamo
- c) Dinero que fluye a través del producto de la venta de activos (como valores, equipo o propiedad), o mediante la compra de nuevos activos

16) El Balance es una parte clave del Plan de Negocio. Su principio más conocido es:

- a) Patrimonio Neto = Pasivo + Activo
- b) Activo = Pasivo + Patrimonio Neto
- c) Pasivo = Activo + Patrimonio Neto

17) Ya que estas considerando iniciar un nuevo negocio, es muy importante determinar tus necesidades presupuestarias. Para eso, debes escribir en el Plan Financiero:

- a) Los costes del negocio durante los primeros 3 años, incluyendo los costes únicos esenciales (precio de su oficina, por ejemplo) + costes en curso (servicios públicos, seguros,...)
- b) Los costes del negocio durante los primeros 5 años, incluyendo los costes únicos esenciales (precio de su oficina, por ejemplo) + costes continuos (utilidades, seguros,...)
- c) Los costes del negocio durante los primeros 10 años, incluyendo los costes únicos esenciales (precio de su oficina, por ejemplo) + costes en curso (servicios públicos, seguros,...).

18) Para apoyar esas necesidades presupuestaria hay varias fuentes de ingresos.

¿Cuál es el más importante cuando describes tu Plan financiero?

- a) Préstamos, ya que aumentan la cantidad de dinero que la empresa tendrá que gastar con intereses
- b) Dinero personal, ya que cuanto más invierto menos tendré que preguntar
- c) Ninguna de las anteriores es correcta

19) Si deseas pedir un préstamo, ¿para qué crees que debería usarse?

- a) Para cubrir todos los gastos que tengo que afrontar
- b) Para cubrir principalmente costes únicos
- c) Para cubrir solamente los costes opcionales