

PROGRAMACIÓN DIDÁCTICA DEL DEPARTAMENTO DE ECONOMÍA
(Cursos 4 ESO y 2 Bachillerato)

ECONOMÍA Y CULTURA FINANCIERA
(4 ESO)

CRITERIOS DE EVALUACIÓN Y DE CALIFICACIÓN

Primera evaluación

COMPETENCIA ESPECÍFICA 1

1. Proporcionar al alumnado un conocimiento de los conceptos básicos de finanzas para poder interpretar y resolver problemas financieros de la vida cotidiana. La resolución de problemas financieros constituye un eje fundamental en el aprendizaje de la educación financiera. Esta competencia específica se conecta con los siguientes descriptores del Perfil de salida: CMCCT4, CE3, CPSAA4, CD2. 30%

CRITERIOS DE EVALUACIÓN

- 1.1. Interpretar problemas financieros organizando los datos, estableciendo las relaciones entre ellos y comprendiendo las preguntas formuladas 30%
- 1.2. Aplicar herramientas y estrategias apropiadas que contribuyan a la resolución de problemas. 30%
- 1.3. Obtener e interpretar las soluciones de un problema financiero, activando los conocimientos y utilizando las herramientas tecnológicas necesarias. 40%

SABERES BÁSICOS

A. Economía personal.

- Los productos financieros bancarios. Tarjetas bancarias. Préstamos bancarios. Líneas de crédito.

Inversiones mobiliarias. Fondos de inversión. Planes de jubilación. Seguros.

C. El dinero y el mercado de trabajo.

- El dinero, el tipo de interés y sus efectos sobre la economía. La política monetaria. Los tipos de política monetaria. La inflación.

INSTRUMENTOS DE EVALUACIÓN Y CALIFICACIÓN

Realización de pruebas objetivas escritas.(70%)

Observación de la actitud durante las explicaciones.(10%)

Valoración de la ejecución de actividades y ejercicios en clase. (10%)

Realización de trabajos individuales o en grupo sobre temas transversales al que nos ocupa.(10%)

COMPETENCIA ESPECÍFICA 2

2. Resolver, analizar y comentar las soluciones de un problema usando diferentes técnicas y herramientas, evaluando las respuestas obtenidas. El desarrollo de esta competencia conlleva procesos reflexivos, estrategias sencillas de aprendizaje, uso eficaz de herramientas digitales como calculadoras u hojas de cálculo y la explicación del proceso. Esta competencia específica se conecta con los siguientes descriptores del Perfil de salida: STEM1, STEM2, CD2, CPSAA4, CC3, CE3. 40%

CRITERIOS DE EVALUACIÓN

2.1. Comprobar la corrección matemática de las soluciones obtenidas de un problema financiero. 30%

2.2. Comprobar la validez de las soluciones de un problema y su coherencia en el contexto planteado. 30%

2.3. Reconocer la idoneidad de las distintas soluciones obtenidas en función de los posibles escenarios económicos presentados. 40%

SABERES BÁSICOS

A. Economía Personal.

- Los productos financieros bancarios. Tarjetas bancarias. Préstamos bancarios. Líneas de crédito.

Inversiones mobiliarias. Fondos de inversión. Planes de jubilación. Seguros.

INSTRUMENTOS DE EVALUACIÓN Y CALIFICACIÓN

Realización de pruebas objetivas escritas.(70%)

Observación de la actitud durante las explicaciones.(10%)

Valoración de la ejecución de actividades y ejercicios en clase. (10%)

Realización de trabajos individuales o en grupo sobre temas transversales al que nos ocupa.(10%)

COMPETENCIA ESPECÍFICA 3

3. Comprender las necesidades de planificación y de manejo de los asuntos financieros a lo largo de la vida. Dicha planificación se vincula a la previsión realizada en cada una de las etapas de acuerdo con las decisiones tomadas y la marcha de la actividad económica nacional. Se trata de que el alumnado conozca las características de los principales productos y mercados financieros y su utilización en la vida cotidiana. Esta competencia específica se conecta con los siguientes descriptores del Perfil de salida: CMCCT4, CE3, CPSAA4, CD2. 30%

CRITERIOS DE EVALUACIÓN

- 3.1. Realizar un presupuesto personal distinguiendo entre los diferentes tipos de ingresos y gastos, controlar su grado de cumplimiento y las posibles necesidades de adaptación. 60%
- 3.2. Manejar gráficos de análisis que le permitan comparar una realidad personalizada con las previsiones establecidas 20%
- 3.3. Utilizar herramientas informáticas en la elaboración y desarrollo de un presupuesto o plan financiero personalizado. 20%

SABERES BÁSICOS

A. Economía personal.

- La gestión del presupuesto. Gastos. Ahorros. Endeudamiento.

INSTRUMENTOS DE EVALUACIÓN Y CALIFICACIÓN

Realización de pruebas objetivas escritas.(70%)

Observación de la actitud durante las explicaciones.(10%)

Valoración de la ejecución de actividades y ejercicios en clase. (10%)

Realización de trabajos individuales o en grupo sobre temas transversales al que nos ocupa.(10%)

Segunda evaluación

COMPETENCIA ESPECÍFICA 1

1. Proporcionar al alumnado un conocimiento de los conceptos básicos de finanzas para poder interpretar y resolver problemas financieros de la vida cotidiana. La resolución de problemas financieros constituye un eje fundamental en el aprendizaje de la educación financiera. Esta competencia específica se conecta con los siguientes descriptores del Perfil de salida: CMCCT4, CE3, CPSAA4, CD2. 25%

CRITERIOS DE EVALUACIÓN

- 1.1 Interpretar problemas financieros organizando los datos, estableciendo las relaciones entre ellos y comprendiendo las preguntas formuladas 30%
- 1.2 Aplicar herramientas y estrategias apropiadas que contribuyan a la resolución de problemas. 30%
- 1.3 Obtener e interpretar las soluciones de un problema financiero, activando los conocimientos y utilizando las herramientas tecnológicas necesarias. 40%

SABERES BÁSICOS

A. Economía personal.

- Los productos financieros bancarios. Tarjetas bancarias. Préstamos bancarios. Líneas de crédito.

Inversiones mobiliarias. Fondos de inversión. Planes de jubilación. Seguros.

C. El dinero y el mercado de trabajo.

- El dinero, el tipo de interés y sus efectos sobre la economía. La política monetaria. Los tipos de política monetaria. La inflación.

INSTRUMENTOS DE EVALUACIÓN Y CALIFICACIÓN

Realización de pruebas objetivas escritas.(70%)

Observación de la actitud durante las explicaciones.(10%)

Valoración de la ejecución de actividades y ejercicios en clase. (10%)

Realización de trabajos individuales o en grupo sobre temas transversales al que nos ocupa.(10%)

COMPETENCIA ESPECÍFICA 2

2. Resolver, analizar y comentar las soluciones de un problema usando diferentes técnicas y herramientas, evaluando las respuestas obtenidas. El desarrollo de esta competencia conlleva procesos reflexivos, estrategias sencillas de aprendizaje, uso eficaz de herramientas digitales como calculadoras u hojas de cálculo y la explicación del proceso. Esta competencia específica se conecta con los siguientes descriptores del Perfil de salida: STEM1, STEM2, CD2, CPSAA4, CC3, CE3. 25%

CRITERIOS DE EVALUACIÓN

- 2.1. Comprobar la corrección matemática de las soluciones obtenidas de un problema financiero. 30%
- 2.2. Comprobar la validez de las soluciones de un problema y su coherencia en el contexto planteado. 30%
- 2.3. Reconocer la idoneidad de las distintas soluciones obtenidas en función de los posibles escenarios económicos presentados. 40%

SABERES BÁSICOS

A. Economía personal.

- Los productos financieros bancarios. Tarjetas bancarias. Préstamos bancarios. Líneas de crédito.

Inversiones mobiliarias. Fondos de inversión. Planes de jubilación. Seguros.

INSTRUMENTOS DE EVALUACIÓN Y CALIFICACIÓN

Realización de pruebas objetivas escritas.(70%)

Observación de la actitud durante las explicaciones.(10%)

Valoración de la ejecución de actividades y ejercicios en clase. (10%)

Realización de trabajos individuales o en grupo sobre temas transversales al que nos ocupa.(10%)

COMPETENCIA ESPECÍFICA 4

4. Representar conceptos, procedimientos y resultados financieros. El desarrollo de esta competencia conlleva la adquisición de un conjunto de representaciones matemáticas que amplían significativamente la capacidad para interpretar y resolver problemas de la vida real. Esta competencia específica se conecta con los siguientes descriptores del perfil de salida: STEM3, CD5, CE3, CCEC4. 25%

CRITERIOS DE EVALUACIÓN

- 4.1. Representar conceptos, procedimientos y resultados financieros de modos distintos y con diferentes herramientas, incluidas las digitales, visualizando ideas y valorando su utilidad para compartir información. 50%
- 4.2. 4.2. Elaborar representaciones que ayuden en la búsqueda de estrategias de resolución de una situación problematizada. 50%

SABERES BÁSICOS

Al ser una competencia transversal e instrumental los saberes básicos son todos los del temario aplicados a conseguir habilidades digitales y matemáticas.

INSTRUMENTOS DE EVALUACIÓN Y CALIFICACIÓN

Realización de pruebas objetivas escritas. (70%)

Observación de la actitud durante las explicaciones. (10%)

Valoración de la ejecución de actividades y ejercicios en clase. (10%)

Realización de trabajos individuales o en grupo sobre temas transversales al que nos ocupa. (10%)

COMPETENCIA ESPECÍFICA 5

5. Comunicar de forma individual y colectiva conceptos, procedimientos y argumentos financieros, usando lenguaje oral, escrito o gráfico, utilizando la terminología financiera apropiada, para dar significado y coherencia a las ideas financieras. A través de la comunicación las ideas se convierten en objetos de reflexión, perfeccionamiento, discusión y rectificación. Esta competencia específica se conecta con los siguientes descriptores del Perfil de salida: CCL3, STEM4, CD3, CE3, CCEC3. 25%

CRITERIOS DE EVALUACIÓN

5.1 Transmitir información utilizando el lenguaje financiero apropiado, utilizando diferentes medios, incluidos los digitales, oralmente y por escrito, al describir, explicar y justificar razonamientos, procedimientos y conclusiones. 60%

5.2. Reconocer y emplear el lenguaje económico presente en la vida cotidiana. 40%

SABERES BÁSICOS

Al ser una competencia que afecta a todo el temario se considera como una técnica y habilidad que se aprende a lo largo del curso con diversas prácticas programadas.

INSTRUMENTOS DE EVALUACIÓN Y CALIFICACIÓN

Realización de pruebas objetivas escritas. (70%)

Observación de la actitud durante las explicaciones. (10%)

Valoración de la ejecución de actividades y ejercicios en clase. (10%)

Realización de trabajos individuales o en grupo sobre temas transversales al que nos ocupa. (10%)

Tercera evaluación

COMPETENCIA ESPECÍFICA 6

6. Interpretar y resolver problemas económico financieros de la vida cotidiana aplicando diferentes formas de razonamiento y estrategias.

Se trata de que el alumnado reconozca la importancia de la toma de decisiones con sentido crítico en el ámbito económico-financiero. Esta competencia específica se conecta con los siguientes descriptores del Perfil de salida: STEM1, STEM2, CCL3, CD2, CPSAA4, CC3, CE3. 50%

CRITERIOS DE EVALUACIÓN

6.1. Analiza e interpreta gráficos y datos de contenido económico relacionados con los ingresos y gastos del Estado. 20%

6.2. Comprender y expresar las diferencias entre los conceptos de deuda pública y déficit público, así como la relación que se produce entre ellos. 20%

6.3. Conocer y describir los efectos de la desigualdad de la renta y los instrumentos de redistribución de la misma. 20%

6.4. Describir las causas de la inflación y valorar sus principales repercusiones económicas y sociales. 20%

6.5. Explicar el funcionamiento de los tipos de interés y las consecuencias de su variación para la marcha de la Economía. 10%

6.6. Describir las causas del desempleo y valorar sus principales repercusiones económicas y sociales. 10%

SABERES BÁSICOS

B. Ingresos y gastos del Estado.

- El Sector Público. El Estado de bienestar. La financiación del déficit público. La política fiscal. Los tipos de política fiscal.

C. El dinero y el mercado de trabajo.

- El dinero, el tipo de interés y sus efectos sobre la economía. La política monetaria. Los tipos de política monetaria. La inflación.

- El mercado de trabajo. Las teorías sobre el desempleo. Las políticas de empleo.

INSTRUMENTOS DE EVALUACIÓN Y CALIFICACIÓN

Realización de pruebas objetivas escritas. (70%)

Observación de la actitud durante las explicaciones. (10%)

Valoración de la ejecución de actividades y ejercicios en clase. (10%)

Realización de trabajos individuales o en grupo sobre temas transversales al que nos ocupa. (10%)

COMPETENCIA ESPECÍFICA 7

7. Valorar el impacto de la globalización económica, del comercio internacional y de los procesos de integración económica en la calidad de vida de las personas y el medio ambiente. Se trata de valorar la importancia de las relaciones económicas internacionales, la colaboración entre países y sus repercusiones en la realidad económica de los países participantes. Esta competencia específica se conecta con los siguientes descriptores del Perfil de salida: STEM1, STEM2, CD2, CPSAA4, CC3, CE3.
50%

CRITERIOS DE EVALUACIÓN

7.3 Reflexionar sobre los grandes retos de la economía actual (desigualdad, pobreza, medioambiente, sostenibilidad, etc.) y su relación con el impacto económico internacional, analizando las posibilidades de un desarrollo sostenible 40%

7.2. Analiza acontecimientos económicos contemporáneos en el contexto de la globalización y el comercio internacional. 40%

7.3. Valora el grado de interconexión de las diferentes Economías de todos los países del mundo y aplica la perspectiva global para emitir juicios críticos. 20%

SABERES BÁSICOS

B Ingresos y gastos del Estado.

- El ciclo económico y la distribución de la riqueza y de la renta.

D. Economía internacional.

- La globalización. La cooperación económica internacional. La Unión Europea.

- El comercio internacional.

- Los límites del crecimiento económico. El desarrollo sostenible.

INSTRUMENTOS DE EVALUACIÓN Y CALIFICACIÓN

Realización de pruebas objetivas escritas. (70%)

Observación de la actitud durante las explicaciones. (10%)

Valoración de la ejecución de actividades y ejercicios en clase. (10%)

Realización de trabajos individuales o en grupo sobre temas transversales al que nos ocupa. (10%)

ECONOMÍA Y EMPRENDIMIENTO

(4 ESO)

CRITERIOS DE EVALUACIÓN Y DE CALIFICACIÓN

Primera evaluación

COMPETENCIA ESPECÍFICA 5

5. Presentar y exponer ideas y soluciones creativas, utilizando estrategias comunicativas ágiles y valorando la importancia de una comunicación efectiva y respetuosa, para transmitir mensajes convincentes adecuados al contexto y a los objetivos concretos de cada situación y validar las ideas y soluciones presentadas.

El mundo global y complejo en el que vivimos exige formación para mejorar la competencia comunicativa de las personas. Es importante entender que las estrategias de comunicación son elementos

que cobran especial importancia para que una persona emprendedora interactúe con otras de manera efectiva y positiva. Compartir los conocimientos y las experiencias con los demás permite idear soluciones contrastadas e innovadoras, motivar, convencer, tomar decisiones y generar oportunidades. En este sentido, la utilización de estrategias de comunicación ágil facilita la tarea de explicar una idea original transmitiendo, con claridad y rapidez, sus puntos fuertes y débiles. Asimismo, permite que los equipos compartan las ideas creativas generadas, las validen o las descarten con rapidez y tomen decisiones sobre las soluciones que finalmente se elijan para afrontar los retos propuestos.

Por otro lado, también es necesario que el alumnado adquiera las herramientas para presentar y exponer, de manera clara, atractiva y convincente, la idea o solución que se va a desarrollar en el proyecto emprendedor, con objeto de reunir los recursos necesarios para llevarla a cabo o para difundirla.

Esta competencia específica se conecta con los siguientes descriptores del Perfil de salida: CCL1, CCL2, CCL3, CD3, CPSAA1, CC1, CE1, CE2. 50%

CRITERIOS DE EVALUACIÓN

5.1. Validar las ideas y soluciones presentadas mediante mensajes convincentes y adecuados al contexto y a objetivos concretos, utilizando estrategias comunicativas ágiles adecuadas a cada situación comunicativa. 25%

5.2. Presentar y exponer con claridad y coherencia las ideas y soluciones creativas, valorando la importancia de mantener una comunicación eficaz y respetuosa a lo largo de todo el proceso. 25%

SABERES BÁSICOS

- A. El perfil de la persona emprendedora, iniciativa y creatividad.
 - Comunicación, motivación, negociación y liderazgo. Habilidades sociales.

INSTRUMENTOS DE EVALUACIÓN Y CALIFICACIÓN

Realización de pruebas objetivas escritas. (70%)

Observación de la actitud durante las explicaciones. (10%)

Valoración de la ejecución de actividades y ejercicios en clase. (10%)

Realización de trabajos individuales o en grupo sobre temas transversales al que nos ocupa. (10%)

COMPETENCIA ESPECÍFICA 6

6. Comprender aspectos básicos de la economía y las finanzas, valorando críticamente el problema de la escasez de recursos y la necesidad de elegir, así como los principios de interacción social desde el punto de vista económico, para relacionar dichos aspectos con la búsqueda y planificación de los recursos necesarios en el desarrollo de la idea o solución emprendedora que afronte el reto planteado de manera eficiente, equitativa y sostenible.

Actualmente conocer y comprender desde un enfoque económico el entorno y la sociedad es fundamental. En estos contextos es donde surgen las necesidades y oportunidades a las que hay que atender ofreciendo soluciones realistas, eficientes y sostenibles que den respuesta a los nuevos retos que se plantean.

Existen cuatro elementos que deben ser abordados, promoviendo en el alumnado una reflexión crítica. El primero alude al problema económico que condiciona la toma de decisiones de las personas en función del grado de escasez percibido para cubrir las necesidades individuales y colectivas. De ello se deriva la importancia de saber interpretar indicadores y aprender a encontrar tendencias en los mercados y en la propia sociedad desde un punto de vista económico. El segundo se refiere a la necesidad de adquirir una educación financiera que aporte los conocimientos necesarios para guiar las decisiones personales de manera responsable y ayude en la obtención de recursos para emprender. El tercero es relativo al análisis del entorno económico y social desde un punto de vista tanto macroeconómico como microeconómico. Esta comprensión es el punto de partida para detectar necesidades no cubiertas y generar ideas innovadoras que den solución a los retos actuales de manera eficiente, equitativa y sostenible. Por último, la puesta en marcha de un proyecto emprendedor implica situarlo dentro de su entorno económico que, en gran parte, va a determinar su viabilidad, para prever si el entorno y el sector objeto de la iniciativa concreta son favorables.

Esta competencia específica se conecta con los siguientes descriptores del Perfil de salida: CC1, CE1, CE2, CE3. 50%

CRITERIOS DE EVALUACIÓN

6.1. Desarrollar una idea o solución emprendedora a partir de los conocimientos, destrezas y actitudes adquiridos desde el ámbito de la economía y las finanzas, viendo la relación entre estos y los recursos necesarios y disponibles que permiten su desarrollo. 25%

6.2. Conocer de manera amplia y comprender con precisión los conocimientos, destrezas y actitudes necesarios del ámbito económico y financiero, aplicándolos con coherencia a situaciones, actividades o proyectos concretos. 25%

6.3. Afrontar los retos de manera eficaz, equitativa y sostenible, en distintos contextos y situaciones, reales o simuladas, transfiriendo los saberes económicos y financieros necesarios. 6.4. Valorar críticamente el problema económico de la escasez de recursos y la necesidad de elegir, así como los principios de interacción social desde el punto de vista económico, aprovechando este conocimiento en el afrontamiento eficaz de retos. 25%

6.4. Valorar críticamente el problema económico de la escasez de recursos y la necesidad de elegir, así como los principios de interacción social desde el punto de vista económico, aprovechando este conocimiento en el afrontamiento eficaz de retos.25%

SABERES BÁSICOS

- B. El entorno como fuente de ideas y oportunidades.
- La perspectiva económica del entorno. El problema económico: la escasez de recursos y la necesidad de elegir. La elección en economía: costes, análisis marginal, incentivos. El comportamiento de las personas en las decisiones. Comercio, bienestar y desigualdades.
 - El entorno económico-empresarial. Los agentes económicos y el flujo circular de la renta. El funcionamiento de los mercados. El mercado y las oportunidades de negocio: análisis del entorno general o macroentorno; análisis del entorno específico o microentorno. El sistema financiero. La empresa y su responsabilidad social. La decisión empresarial y la innovación como fuente de transformación social.
 - El entorno social, cultural y ambiental desde una perspectiva económica. La economía colaborativa. La huella ecológica y la economía circular. La economía social y solidaria. Los Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS) y el desarrollo local. Sectores productivos y géneros del entorno cultural y artístico. Agentes que apoyan la creación de proyectos culturales emprendedores.
 - Estrategias de exploración del entorno. Búsqueda y gestión de la información. Métodos de análisis de la competencia.

INSTRUMENTOS DE EVALUACIÓN Y CALIFICACIÓN

Realización de pruebas objetivas escritas. (70%)

Observación de la actitud durante las explicaciones. (10%)

Valoración de la ejecución de actividades y ejercicios en clase. (10%)

Realización de trabajos individuales o en grupo sobre temas transversales al que nos ocupa. (10%)

Segunda evaluación

COMPETENCIA ESPECÍFICA 1

- Analizar y valorar las fortalezas y debilidades propias y de los demás, reflexionando sobre las aptitudes y gestionando de forma eficaz las emociones y las destrezas necesarias, para adaptarse a entornos cambiantes y diseñar un proyecto personal que genere valor para los demás.

El autoconocimiento permite al alumnado indagar en sus aspiraciones, sus fortalezas y debilidades y aprender a valorarlas como fuente de crecimiento personal. También implica reconocer y gestionar emociones para adaptarse a contextos cambiantes y globalizados y a situaciones inciertas que puedan generar un conflicto cognitivo y emocional con el

objetivo de poner en marcha y llevar a cabo un proyecto personal con una propuesta de valor única, que garantice nuevas oportunidades en todos los ámbitos y situaciones de la vida (personales, sociales, académicas y profesionales).

Es importante afrontar el proyecto con una actitud emprendedora, resolutiva, innovadora y sostenible que permita la adecuación a distintos entornos, así como comprender la importancia de desarrollar el hábito de actuar con creatividad, tanto individual como colectivamente, mediante el entrenamiento de la capacidad creadora, aplicándola en diferentes escenarios para lograr avances personales, sociales, culturales, artísticos y económicos de valor.

Esta competencia específica se conecta con los siguientes descriptores del Perfil de salida: CPSAA1, CC1, CE2, CCEC3.. 40%

CRITERIOS DE EVALUACIÓN

1.1 Adaptarse a entornos complejos y crear un proyecto personal original y generador de valor, partiendo de la valoración crítica sobre las propias aptitudes y las posibilidades creativas, haciendo hincapié en las fortalezas y debilidades y logrando progresivamente el control consciente de las emociones.40%

1.2 Utilizar estrategias de análisis razonado de las fortalezas y debilidades personales y de la iniciativa y creatividad propia y de los demás.40%

1.3 Gestionar de forma eficaz las emociones y destrezas personales, promoviendo y desarrollando actitudes creativas.20%

SABERES BÁSICOS

A. El perfil de la persona emprendedora, iniciativa y creatividad.

– El perfil de la persona emprendedora. Autoconfianza, autoconocimiento, empatía, perseverancia, iniciativa y resiliencia. Técnicas de diagnóstico de debilidades y fortalezas.

– Creatividad, ideas y soluciones. Pensamiento de diseño o “Design thinking” y otras metodologías de innovación ágil.

– Comunicación, motivación, negociación y liderazgo. Habilidades sociales.

– Gestión de emociones. Estrategias de gestión de la incertidumbre y toma de decisiones en contextos cambiantes. El error y la validación como oportunidades para aprender.

INSTRUMENTOS DE EVALUACIÓN Y CALIFICACIÓN

Realización de pruebas objetivas escritas. (70%)

Observación de la actitud durante las explicaciones. (10%)

Valoración de la ejecución de actividades y ejercicios en clase. (10%)

Realización de trabajos individuales o en grupo sobre temas transversales al que nos ocupa. (10%)

COMPETENCIA ESPECÍFICA 2

Utilizar estrategias de conformación de equipos, así como habilidades sociales, de comunicación e innovación ágil, aplicándolas con autonomía y motivación a las dinámicas de trabajo en distintos contextos, para constituir equipos eficaces y descubrir el valor de cooperar con otras personas durante el proceso de ideación y desarrollo de soluciones emprendedoras.

Reconocer y valorar los rasgos característicos y las cualidades personales propias y de los demás resulta indispensable para afrontar con éxito un proyecto. Una correcta identificación de las potencialidades de las personas permite la constitución de un equipo de trabajo equilibrado, eficaz, cooperativo, motivado y responsable que compense las debilidades y potencie las fortalezas de unos y otros, adecuándose así a las necesidades del proyecto que se pretende abordar. Se requiere la puesta en marcha de diferentes estrategias para constituir los equipos de trabajo, definiendo objetivos, normas, roles y responsabilidades de manera equitativa y favoreciendo la diversidad entre sus integrantes. Así se consiguen equipos multidimensionales, inclusivos, capaces de generar, a través del diálogo, una inteligencia colectiva que les permita funcionar con autonomía y contribuir a la innovación ágil.

Un correcto desarrollo y uso de las habilidades sociales como la empatía, la asertividad, la negociación, el liderazgo y el respeto hacia los intereses, elecciones e ideas de los demás, así como el conocimiento de distintas lenguas y uso de habilidades de comunicación, permite responder a las distintas necesidades comunicativas de los miembros del equipo, facilita una visión compartida, un buen clima de trabajo y la construcción de vínculos de cooperación que redunden en el crecimiento personal y colectivo e intensifiquen valores de respeto, equidad e igualdad.

Esta competencia específica se conecta con los siguientes descriptores del Perfil de salida: CCL1, CP1, CP2, CPSAA1, CPSAA3, CC1, CE2.30%

CRITERIOS DE EVALUACIÓN

2.1. Constituir equipos de trabajo basados en principios de equidad, coeducación e igualdad entre hombres y mujeres, actitud participativa y visualización de metas comunes, utilizando estrategias que faciliten la identificación y optimización de los recursos humanos necesarios que conduzcan a la consecución del reto propuesto.30%

2.2. Poner en práctica habilidades sociales, de comunicación abierta, de motivación, de liderazgo y de cooperación e innovación ágil tanto de manera presencial como a distancia en distintos contextos de trabajo en equipo.40%

2.3. Valorar y respetar las aportaciones de los demás en las distintas dinámicas de trabajo y fases del proceso llevado a cabo, respetando las decisiones tomadas de forma colectiva.30%

SABERES BÁSICOS

B El entorno como fuente de ideas y oportunidades.

– La visión emprendedora.

C. Recursos para llevar a cabo un proyecto emprendedor.

– Misión, visión y valores de la empresa o entidad. La organización y gestión de las entidades emprendedoras. Funciones de la empresa.

– Los equipos en las empresas y organizaciones. Estrategias ágiles de trabajo en equipo. Formación y funcionamiento de equipos de trabajo

– Las finanzas personales y del proyecto emprendedor: control y gestión del dinero. Fuentes y control de ingresos y gastos. Recursos financieros a corto y largo plazo y su relación con el bienestar financiero. El endeudamiento. Fuentes de financiación y captación de recursos financieros. La gestión del riesgo financiero y los seguros.

INSTRUMENTOS DE EVALUACIÓN Y CALIFICACIÓN

Realización de pruebas objetivas escritas. (70%)

Observación de la actitud durante las explicaciones. (10%)

Valoración de la ejecución de actividades y ejercicios en clase. (10%)

Realización de trabajos individuales o en grupo sobre temas transversales al que nos ocupa. (10%)

COMPETENCIA ESPECÍFICA 3

- Elaborar, con sentido ético y solidario, ideas y soluciones innovadoras y sostenibles que den respuesta a las necesidades locales y globales detectadas, utilizando metodologías ágiles de ideación y analizando tanto sus puntos fuertes y débiles como el impacto que puedan generar esas ideas en el entorno, para lograr la superación de retos relacionados con la preservación y cuidado del medio natural, social, cultural y artístico.

Para afrontar los desafíos actuales resulta imprescindible dotar a las personas de las herramientas necesarias para que, con iniciativa y desde una visión emprendedora, busquen, promuevan y desarrollen eficazmente ideas y soluciones innovadoras y sostenibles a problemas y necesidades de su entorno, que den respuesta a retos a nivel local que podrían trasladarse a contextos más amplios, incluso globales. Para lograr esto, es fundamental entrenar la generación de ideas y someterlas a procesos de validación a través del uso de metodologías ágiles, analizando el impacto que la materialización de esas ideas pudiera provocar en los distintos contextos y ámbitos vitales y sectoriales.

Este proceso de búsqueda de respuestas a los desafíos actuales está inevitablemente ligado a los valores sociales y personales. Por ello, en el proceso de ideación y diseño de las ideas y soluciones es necesario tener presentes los Objetivos de Desarrollo Sostenible y actuar a partir de principios éticos que consideren la perspectiva de género. Esto implica conocer y tomar conciencia de las distintas realidades, valorar las oportunidades de nuestro mundo y de nuestra sociedad con una actitud proactiva y comprometida con su cuidado, protección y preservación.

Esta competencia específica se conecta con los siguientes descriptores del Perfil de salida: STEM3, CC4, CE1, CE2, CE3, CCEC3.30%

CRITERIOS DE EVALUACIÓN

3.1. Preservar y cuidar el medio natural, social, cultural y artístico a partir de propuestas y actuaciones locales y globales que promuevan el desarrollo sostenible con visión creativa, emprendedora y comprometida.40%

3.2. Superar los retos propuestos a partir de ideas y soluciones innovadoras y sostenibles, evaluando sus ventajas e inconvenientes, así como el impacto que pudieran generar a nivel personal y en el contexto al que van dirigidas. 30%

3.3. Aplicar metodologías ágiles siguiendo los criterios y pautas establecidos en el proceso de construcción de ideas creativas y sostenibles que faciliten la superación de los retos planteados y la obtención de soluciones a las necesidades detectadas con sentido ético y solidario. 30%

SABERES BÁSICOS

B. El entorno como fuente de ideas y oportunidades.

- El entorno social, cultural y ambiental desde una perspectiva económica. La economía colaborativa. La huella ecológica y la economía circular. La economía social y solidaria. Los Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS) y el desarrollo local. Sectores productivos y géneros del entorno cultural y artístico. Agentes que apoyan la creación de proyectos culturales emprendedores
- . – Estrategias de exploración del entorno. Búsqueda y gestión de la información. Métodos de análisis de la competencia.

C Recursos para llevar a cabo un proyecto emprendedor.

- Misión, visión y valores de la empresa o entidad. La organización y gestión de las entidades emprendedoras. Funciones de la empresa
- . – Los equipos en las empresas y organizaciones. Estrategias ágiles de trabajo en equipo. Formación y funcionamiento de equipos de trabajo

INSTRUMENTOS DE EVALUACIÓN Y CALIFICACIÓN

Realización de pruebas objetivas escritas. (70%)

Observación de la actitud durante las explicaciones. (10%)

Valoración de la ejecución de actividades y ejercicios en clase. (10%)

Realización de trabajos individuales o en grupo sobre temas transversales al que nos ocupa. (10%)

Tercera evaluación

COMPETENCIA ECPECÍFICA 4

4. Seleccionar y reunir los recursos disponibles en el proceso de desarrollo de la idea o solución creativa propuesta, conociendo los medios de producción y las fuentes financieras que proporcionan dichos recursos y aplicando estrategias de captación de los mismos, para poner en marcha el proyecto que lleve a la realidad la solución emprendedora.

Dentro del proceso que conlleva transformar las ideas en prototipos de valor es obligado contemplar una fase dirigida a conseguir y gestionar los recursos humanos, materiales, inmateriales y digitales disponibles, reuniendo y seleccionando aquellos que de manera ética, eficiente y sostenible puedan hacer realidad una idea o solución emprendedora. Esta perspectiva de considerar la movilización y optimización de los recursos como parte del plan de acción requiere, además, hacerlo desde planteamientos éticos y ofreciendo, de este modo, un modelo de buenas prácticas que impacte positivamente en el contexto hacia el que va dirigida la idea. La ética subyace desde los momentos iniciales del proceso creador en las iniciativas que se emprenden, orientadas al desarrollo sostenible y al bienestar para todos. Asimismo, impregna también la protección de las ideas y soluciones, lo que requiere de un conocimiento específico para garantizar el respeto a las creaciones de los demás y los derechos sobre las ideas y soluciones propias.

Por otro lado, poner en marcha una idea viable supone asumir el reto con responsabilidad y que la persona emprendedora y los equipos posean conocimientos económicos, financieros, legales y técnicos entendidos también como recursos propios adquiridos a través de la formación, que los orienten en la búsqueda de financiación y el uso de herramientas digitales que den difusión y proyección a las ideas y soluciones en el proceso de realización de las mismas.

Esta competencia específica se conecta con los siguientes descriptores del perfil de salida: STEM3, CD2, CE1, CE2. 50%

CRITERIOS DE EVALUACIÓN

4.1. Poner en marcha un proyecto que lleve a la realidad una solución emprendedora, seleccionando y reuniendo los recursos materiales, inmateriales y digitales disponibles en el proceso de ideación creativa.40%

4.2. Utilizar con autonomía estrategias de captación y gestión de recursos conociendo sus características y aplicándolas al proceso de conversión de las ideas y soluciones en acciones.30%

4.3. Reunir, analizar y seleccionar con criterios propios los recursos disponibles, planificando con coherencia su organización, distribución, uso y optimización.30%

SABERES BÁSICOS

C. Recursos para llevar a cabo un proyecto emprendedor.

– Misión, visión y valores de la empresa o entidad. La organización y gestión de las entidades emprendedoras. Funciones de la empresa.

– Los equipos en las empresas y organizaciones. Estrategias ágiles de trabajo en equipo. Formación y funcionamiento de equipos de trabajo

– Las finanzas personales y del proyecto emprendedor: control y gestión del dinero. Fuentes y control de ingresos y gastos. Recursos financieros a corto y largo plazo y su relación con el bienestar financiero. El endeudamiento. Fuentes de financiación y captación de recursos financieros. La gestión del riesgo financiero y los seguros.

INSTRUMENTOS DE EVALUACIÓN Y CALIFICACIÓN

Realización de pruebas objetivas escritas. (70%)

Observación de la actitud durante las explicaciones. (10%)

Valoración de la ejecución de actividades y ejercicios en clase. (10%)

Realización de trabajos individuales o en grupo sobre temas transversales al que nos ocupa. (10%)

COMPETENCIA ESPECÍFICA 7

7. Construir y analizar de manera cooperativa, autónoma y ágil prototipos innovadores y sostenibles, aplicando estrategias eficaces de diseño y ejecución, evaluando todas las fases del proceso de manera crítica y ética y validando los resultados obtenidos, para mejorar y perfeccionar los prototipos creados y para contribuir al aprendizaje y el desarrollo personal y colectivo.

El objeto de un proyecto emprendedor es la solución innovadora convertida en un prototipo final, en un bien o servicio que se utiliza en el contexto al que va dirigido. Este prototipo final es el resultado de un proceso constructivo que se lleva a cabo de manera cooperativa e implica el paso por distintas fases que han de ser evaluadas de manera continua con una actitud crítica y ética. Así, en el proceso creativo de ideación se plantean hipótesis de solución que deben transformarse en aprendizajes validados. Para ello se recurre a la construcción de prototipos como representación tangible de la solución o de la parte de la solución que queremos validar. Tras la elección del prototipo que recoge la solución innovadora, se diseña, gestiona y ejecuta el proyecto, para lo cual es necesario conocer y saber elegir las estrategias de gestión de los recursos, el modelo organizativo o de negocio, el plan de ejecución, así como las técnicas y herramientas de prototipado. Es necesario aprender a tomar decisiones adecuadas y con progresiva autonomía para llevar a cabo el proyecto de forma viable y sostenible, considerando que lo verdaderamente importante es el aprendizaje validado. Para evaluar y testar prototipos ya generados es fundamental conocer metodologías, técnicas y herramientas de modo que se produzca el desarrollo ágil, iterativo e incremental del prototipo final. Esto exige programar periodos de trabajo cortos en los que se puedan comprobar los aprendizajes experimentados y validados, y ofrecer soluciones óptimas y sostenibles en entornos cambiantes.

Esta competencia específica se conecta con los siguientes descriptores del Perfil de salida: STEM3, CD5, CPSAA3, CPSAA5, CE2, CE3.50%

CRITERIOS DE EVALUACIÓN

7.1. Valorar la contribución del prototipo final tanto al aprendizaje como al desarrollo personal y colectivo evaluando de manera crítica y ética todas las fases del proceso llevado a cabo, así como la adecuación de las estrategias empleadas en la construcción del mismo.40%

7.2. Analizar de manera crítica el proceso de diseño y ejecución llevado a cabo en la realización de los prototipos creados, estableciendo comparaciones entre la efectividad, la viabilidad y la adecuación lograda en los procesos y los resultados obtenidos.30%

7.3. Utilizar estrategias eficaces de diseño y ejecución seleccionando aquellas que faciliten la construcción del prototipo final de manera ágil, cooperativa y autónoma.30%

SABERES BÁSICOS

D. La realización del proyecto emprendedor.

- El reto o desafío como objetivo.
- Planificación, gestión y ejecución de un proyecto emprendedor. Del reto al prototipo.
- Desarrollo ágil de producto.
- Técnicas y herramientas de prototipado rápido.
- Presentación e introducción del prototipo en el entorno. Estrategias de difusión.
- Validación y testado de prototipos. Valoración del proceso de trabajo. Innovación ágil.
- El usuario como destinatario final del prototipo. La toma de decisiones de los usuarios. El usuario como consumidor. Derechos y obligaciones de los consumidores.
- Derechos sobre el prototipo: la propiedad intelectual e industrial.

INSTRUMENTOS DE EVALUACIÓN Y CALIFICACIÓN

Realización de pruebas objetivas escritas. (70%)

Observación de la actitud durante las explicaciones. (10%)

Valoración de la ejecución de actividades y ejercicios en clase. (10%)

Realización de trabajos individuales o en grupo sobre temas transversales al que nos ocupa. (10%)

EMPRESA Y DISEÑO DE MODELOS DE NEGOCIO

(2º Bachillerato)

CRITERIOS DE EVALUACIÓN Y DE CALIFICACIÓN

Primera evaluación

COMPETENCIA ESPECÍFICA 1

1. Analizar la actividad empresarial y emprendedora, reconociendo el poder de transformación que ejercen en la sociedad y reflexionando sobre el valor de la innovación y la digitalización en este proceso, para comprender el papel que desempeñan dentro del funcionamiento global de la economía actual.

Entender la realidad desde una perspectiva económica es fundamental para comprender mejor nuestra sociedad, por eso es importante para el alumnado conocer el papel que las personas emprendedoras y las empresas tienen como elementos transformadores del contexto actual, el cual se caracteriza por su gran dinamismo y por la rápida incorporación de las nuevas tecnologías y sus múltiples aplicaciones. Todo ello está cambiando no solo la estructura productiva global, sino, también, la estructura económica y la sociedad en su conjunto, lo cual convierte la innovación en un elemento crucial para cualquier empresa.

Si el alumnado es capaz de comprender lo que ocurre a su alrededor podrá tomar decisiones que le permitan mejorar tanto su vida como la sociedad en la que se integra.

Esta competencia específica se conecta con los siguientes descriptores: CCL2, CD2,CD5, CPSAA1.2, CPSAA4, CC1, CE1, CE 25%

CRITERIOS DE EVALUACIÓN

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 la innovación y la digitalización.50%

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. 50%

SABERES BÁSICOS

A. La empresa y su entorno.

- 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.

INSTRUMENTOS DE EVALUACIÓN Y CALIFICACIÓN

Realización de pruebas objetivas escritas. (70%)

Observación de la actitud durante las explicaciones. (10%)

Valoración de la ejecución de actividades y ejercicios en clase. (10%)

Realización de trabajos individuales o en grupo sobre temas transversales al que nos ocupa. (10%)

COMPETENCIA ESPECÍFICA 2

2. Investigar el entorno económico y social y su influencia en la actividad empresarial, analizando las interrelaciones empresas-entorno e identificando estrategias viables que partan de los criterios de responsabilidad social corporativa, de la igualdad y la inclusión, para valorar la capacidad de adaptación de las empresas.

El análisis de la realidad desde una perspectiva económica y social, permite que el alumnado tome conciencia, por un lado, de los efectos del entorno sobre la empresa, y, por otro, de las consecuencias del funcionamiento empresarial sobre la propia sociedad o el ambiente, entre otros aspectos.

Las empresas no son organizaciones ajenas a lo que sucede en la sociedad, por ello es imprescindible comprender cómo los elementos, tanto del entorno general como del específico, van a influir en las decisiones que adopten.

Despertar la curiosidad y tener una visión abierta sobre la realidad es el punto de partida para la investigación del entorno socio-económico. Este conocimiento permitirá al alumnado identificar problemas a resolver y proponer soluciones empresariales que incrementen el bienestar social considerando que estas soluciones pueden producir agotamiento de recursos, precariedad, desigualdad y otros desajustes. Por ello es fundamental que el alumnado sepa valorar el esfuerzo que realizan las empresas al alinear sus objetivos con los Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS), integrando la Responsabilidad Social Corporativa (RSC), contribuyendo así a disminuir estos desajustes y siendo capaz de generar una propuesta de valor orientada a alcanzar una sociedad más equitativa y sostenible, sin dejar por ello de adaptarse con rapidez al entorno y a las necesidades de los consumidores.

Esta competencia específica se conecta con los siguientes descriptores: CCL2, CCL3, STEM4, CD1, CPSAA2, CPSAA5, CC4, CE1. 25%

CRITERIOS DE EVALUACIÓN

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. 30%

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.30%

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.40%

SABERES BÁSICOS

B. El modelo de negocio y de gestión.

– Empresa y modelo de negocio.

– La función productiva. Proceso productivo. Eficiencia y productividad.

Actividades clave. Recursos clave. Asociaciones clave. Estructura de costes: clasificación y cálculo de costes.

INSTRUMENTOS DE EVALUACIÓN Y CALIFICACIÓN

Realización de pruebas objetivas escritas. (70%)

Observación de la actitud durante las explicaciones. (10%)

Valoración de la ejecución de actividades y ejercicios en clase. (10%)

Realización de trabajos individuales o en grupo sobre temas transversales al que nos ocupa. (10%)

COMPETENCIA ESPECÍFICA 3

3. Reconocer y comprender modelos de negocio actuales comparándolos con otros modelos tradicionales y aplicando estrategias y herramientas que faciliten el diseño creativo para proponer modelos de negocio que aporten valor, permitan satisfacer necesidades y contribuir al bienestar económico y social.

En la actualidad las empresas, desde las más tradicionales hasta las más tecnológicas conviven en entornos dinámicos. Estos se caracterizan por la rapidez con la que suceden los cambios y la complejidad de los problemas a afrontar, lo que genera una enorme incertidumbre sobre el futuro, y provoca un gran impacto en las decisiones estratégicas de las empresas.

Los nuevos modelos de negocio como, por ejemplo, long tail, freemium, multiplataforma y app, permiten que las empresas se enfrenten a estos entornos y actúen con agilidad. El alumnado debe conocer estos modelos y ser capaz de proponer y diseñar otros nuevos con creatividad y espíritu innovador.

Para generar modelos de negocio se propone el uso de la herramienta del lienzo CANVAS, con la que el alumnado elaborará su propuesta de valor, pero también las actividades, los recursos y las asociaciones clave, así como los canales y las relaciones con clientes, la estructura de costes y las fuentes de ingresos. Junto a esta herramienta pueden trabajarse otras complementarias, como, por ejemplo, el mapa de empatía de clientes y el pensamiento visual entre otras.

Las empresas en la actualidad plantean como objetivos la generación de riqueza y, a la vez, la innovación y el afán de mejora continua y de adaptación al entorno; pero también satisfacer las necesidades e incrementar el bienestar social. Es necesario que el alumnado entienda que esta dualidad es complementaria desde el punto de vista empresarial.

Esta competencia específica se conecta con los siguientes descriptores: CCL2, CCL3, STEM2, STEM4, CPSAA4, CC3, CE1.25%

CRITERIOS DE EVALUACIÓN

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. 100%

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.

INSTRUMENTOS DE EVALUACIÓN Y CALIFICACIÓN

Realización de pruebas objetivas escritas. (70%)

Observación de la actitud durante las explicaciones. (10%)

Valoración de la ejecución de actividades y ejercicios en clase. (10%)

Realización de trabajos individuales o en grupo sobre temas transversales al que nos ocupa. (10%)

COMPETENCIA ESPECÍFICA 5

5. Realizar el análisis previsional del modelo de negocio diseñado, aplicando las herramientas de análisis empresarial necesarias para comprender todo el proceso llevado a cabo y validar la propuesta del modelo de negocio.

Las distintas herramientas de análisis empresarial aplicadas en diferentes momentos del proceso permiten obtener información para validar la propuesta del modelo de negocio. La validación se ha de hacer en un escenario simulado concreto ofreciendo al alumnado una visión global de todo el proceso y, al mismo tiempo, permitiendo la rectificación o el replanteamiento de cualquier decisión adoptada hasta el momento.

Toda la información obtenida, las decisiones tomadas, incluyendo la justificación de las mismas, y los resultados de las herramientas de análisis utilizadas suponen la base para que el alumnado confeccione un plan de negocio básico.

De este modo, el objetivo va encaminado a que el alumnado empatice y se ponga en lugar de la persona emprendedora, adquiriera una perspectiva integral de todo el proceso llevado a cabo y aprenda tanto de los aciertos como de los errores.

Esta competencia específica se conecta con los siguientes descriptores: CD2, CD3, CPSAA1.1, CPSAA5, CE1, CE2, CE3. 25%

CRITERIOS DE EVALUACIÓN

5.2 Determinar previsionalmente la estructura de ingresos y costes, calculando su beneficio y umbral de rentabilidad, a partir del modelo de negocio planteado. 100%

SABERES BÁSICOS

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

- Los escenarios: exploración de ideas, escenarios futuros y nuevos modelos de negocio.
- Otras herramientas para innovar en modelos de negocio y de gestión.

INSTRUMENTOS DE EVALUACIÓN Y CALIFICACIÓN

Realización de pruebas objetivas escritas. (70%)

Observación de la actitud durante las explicaciones. (10%)

Valoración de la ejecución de actividades y ejercicios en clase. (10%)

Realización de trabajos individuales o en grupo sobre temas transversales al que nos ocupa. (10%)

Segunda evaluación

COMPETENCIA ESPECÍFICA 2

2. Investigar el entorno económico y social y su influencia en la actividad empresarial, analizando las interrelaciones empresas-entorno e identificando estrategias viables que partan de los criterios de responsabilidad social corporativa, de la igualdad y la inclusión, para valorar la capacidad de adaptación de las empresas.

El análisis de la realidad desde una perspectiva económica y social, permite que el alumnado tome conciencia, por un lado, de los efectos del entorno sobre la empresa, y, otro, de las consecuencias del funcionamiento empresarial sobre la propia sociedad y el ambiente, entre otros aspectos.

Las empresas no son organizaciones ajenas a lo que sucede en la sociedad, por ello es imprescindible comprender cómo los elementos, tanto del entorno general como del específico, van a influir en las decisiones que adopten.

Despertar la curiosidad y tener una visión abierta sobre la realidad es el punto de partida para la investigación del entorno socio-económico. Este conocimiento permitirá al alumnado identificar problemas a resolver y proponer soluciones empresariales que incrementen el bienestar social considerando que estas soluciones pueden producir agotamiento de recursos, precariedad, desigualdad y otros desajustes. Por ello es fundamental que el alumnado sepa valorar el esfuerzo que realizan las empresas al alinear sus objetivos con los Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS), integrando la Responsabilidad Social Corporativa (RSC), contribuyendo así a disminuir estos desajustes y siendo capaz de generar una propuesta de valor orientada a alcanzar una sociedad más equitativa y sostenible, sin dejar por ello de adaptarse con rapidez al entorno y a las necesidades de los consumidores.

Esta competencia específica se conecta con los siguientes descriptores: CCL2, CCL3, STEM4, CD1, CPSAA2, CPSAA5, CC4, CE1.40%

CRITERIOS DE EVALUACIÓN

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. 100%

SABERES BÁSICOS

B. El modelo de negocio y de gestión.

- 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.
- La función financiera. Estructura económica y financiera. Inversión. Valoración y selección de inversiones. Recursos financieros. Análisis de fuentes alternativas de financiación interna y externa.

INSTRUMENTOS DE EVALUACIÓN Y CALIFICACIÓN

Realización de pruebas objetivas escritas. (70%)

Observación de la actitud durante las explicaciones. (10%)

Valoración de la ejecución de actividades y ejercicios en clase. (10%)

Realización de trabajos individuales o en grupo sobre temas transversales al que nos ocupa. (10%)

COMPETENCIA ESPECÍFICA 3

3. Reconocer y comprender modelos de negocio actuales comparándolos con otros modelos tradicionales y aplicando estrategias y herramientas que faciliten el diseño creativo para proponer modelos de negocio que aporten valor, permitan satisfacer necesidades y contribuir al bienestar económico y social.

En la actualidad las empresas, desde las más tradicionales hasta las más tecnológicas conviven en entornos dinámicos. Estos se caracterizan por la rapidez con la que suceden los cambios y la complejidad de los problemas a afrontar, lo que genera una enorme incertidumbre sobre el futuro, y provoca un gran impacto en las decisiones estratégicas de las empresas.

Los nuevos modelos de negocio como, por ejemplo, long tail, freemium, multiplataforma y app, permiten que las empresas se enfrenten a estos entornos y actúen con agilidad. El alumnado debe conocer estos modelos y ser capaz de proponer y diseñar otros nuevos con creatividad y espíritu innovador.

Para generar modelos de negocio se propone el uso de la herramienta del lienzo CANVAS, con la que el alumnado elaborará su propuesta de valor, pero también las actividades, los recursos y las asociaciones clave, así como los canales y las relaciones con clientes, la estructura de costes y las fuentes de ingresos. Junto a esta herramienta pueden trabajarse otras complementarias, como, por ejemplo, el mapa de empatía de clientes y el pensamiento visual entre otras.

Las empresas en la actualidad plantean como objetivos la generación de riqueza y, a la vez, la innovación y el afán de mejora continua y de adaptación al entorno; pero también satisfacer las necesidades e incrementar el bienestar social. Es necesario que el alumnado entienda que esta dualidad es complementaria desde el punto de vista empresarial.

Esta competencia específica se conecta con los siguientes descriptores: CCL2, CCL3, STEM2, STEM4, CPSAA4, CC3, CE1.30%

CRITERIOS DE EVALUACIÓN

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.50%

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.

50%

SABERES BÁSICOS

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

- El punto de vista de los clientes: mapa de empatía.
- 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.
- La competencia y los nichos de mercado.
- El prototipado: concepto y utilidad. Posibilidades de prototipado: bienes, servicios y aplicaciones.

INSTRUMENTOS DE EVALUACIÓN Y CALIFICACIÓN

Realización de pruebas objetivas escritas. (70%)

Observación de la actitud durante las explicaciones. (10%)

Valoración de la ejecución de actividades y ejercicios en clase. (10%)

Realización de trabajos individuales o en grupo sobre temas transversales al que nos ocupa. (10%)

COMPETENCIA ESPECÍFICA 4

4. Valorar y seleccionar estrategias comunicativas de aplicación al mundo empresarial, utilizando nuevas fórmulas y obteniendo la información que se genera tanto en el ámbito interno como externo de la empresa, para gestionar eficazmente la información necesaria en el proceso de toma de decisiones y su correcta transmisión.

La obtención de información en cualquier proceso de decisión y la comunicación eficaz es esencial para lograr objetivos en cualquier ámbito. De manera concreta, se observa en el ámbito empresarial donde el flujo de información es utilizado tanto por la empresa como por el resto de agentes que se relacionan con la misma. Todo esto se lleva a cabo a través del uso de estrategias comunicativas aplicables al mundo empresarial y muy ligadas a las nuevas tecnologías. Relacionado con lo anterior, el alumnado debe conocer estrategias de comunicación eficaces y ágiles en la gestión e intercambio de información entre la empresa y los agentes de su entorno, y saber aplicar diferentes herramientas comunicativas como la narración de historias o storytelling y el discurso en el ascensor o elevator pitch. En este proceso es esencial que el alumnado desarrolle una actitud cooperativa y respetuosa en su

manera de comunicarse, aprenda a argumentar, a escuchar y a transmitir de forma eficaz lo que pretende dar a conocer.

Por último, la globalización económica propia del siglo XXI implica que las empresas estén cada día más internacionalizadas y se comuniquen con mayor frecuencia utilizando otras lenguas. Para ello es fundamental que el alumnado aprenda y ejercite el uso de distintas lenguas para comunicarse con corrección y autonomía en diferentes situaciones.

Esta competencia específica se conecta con los siguientes descriptores: CCL1, CCL3, CP1, CP2, CD3, CPSAA4, CE2. 30%

CRITERIOS DE EVALUACIÓN

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 y aplicando estrategias y nuevas fórmulas comunicativas. 100%

SABERES BÁSICOS

- 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.

INSTRUMENTOS DE EVALUACIÓN Y CALIFICACIÓN

Realización de pruebas objetivas escritas. (70%)

Observación de la actitud durante las explicaciones. (10%)

Valoración de la ejecución de actividades y ejercicios en clase. (10%)

Realización de trabajos individuales o en grupo sobre temas transversales al que nos ocupa. (10%)

Tercera evaluación

COMPETENCIA ESPECÍFICA 3

3. Reconocer y comprender modelos de negocio actuales comparándolos con otros modelos tradicionales y aplicando estrategias y herramientas que faciliten el diseño creativo para proponer modelos de negocio que aporten valor, permitan satisfacer necesidades y contribuir al bienestar económico y social.

En la actualidad las empresas, desde las más tradicionales hasta las más tecnológicas conviven en entornos dinámicos. Estos se caracterizan por la rapidez con la que suceden los cambios y la complejidad de los problemas a afrontar, lo que genera una enorme incertidumbre sobre el futuro, y provoca un gran impacto en las decisiones estratégicas de las empresas.

Los nuevos modelos de negocio como, por ejemplo, long tail, freemium, multiplataforma y app, permiten que las empresas se enfrenten a estos entornos y actúen con agilidad. El alumnado debe conocer estos modelos y ser capaz de proponer y diseñar otros nuevos con creatividad y espíritu innovador.

Para generar modelos de negocio se propone el uso de la herramienta del lienzo CANVAS, con la que el alumnado elaborará su propuesta de valor, pero también las actividades, los recursos y las asociaciones clave, así como los canales y las relaciones con clientes, la estructura de costes y las fuentes de ingresos. Junto a esta herramienta pueden trabajarse otras complementarias, como, por ejemplo, el mapa de empatía de clientes y el pensamiento visual entre otras.

Las empresas en la actualidad plantean como objetivos la generación de riqueza y, a la vez, la innovación y el afán de mejora continua y de adaptación al entorno; pero también satisfacer las necesidades e incrementar el bienestar social. Es necesario que el alumnado entienda que esta dualidad es complementaria desde el punto de vista empresarial.

Esta competencia específica se conecta con los siguientes descriptores: CCL2, CCL3, STEM2, STEM4, CPSAA4, CC3, CE1.30%

CRITERIOS DE EVALUACIÓN

3.2 Analizar las características organizativas y funcionales de la empresa, analizando a partir de ellas, las decisiones de planificación, gestión y optimización de actividades, recursos y asociaciones clave del modelo de negocio. 100%

SABERES BÁSICOS

B. El modelo de negocio y de gestión.

- 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 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.

INSTRUMENTOS DE EVALUACIÓN Y CALIFICACIÓN

Realización de pruebas objetivas escritas. (70%)

Observación de la actitud durante las explicaciones. (10%)

Valoración de la ejecución de actividades y ejercicios en clase. (10%)

Realización de trabajos individuales o en grupo sobre temas transversales al que nos ocupa. (10%)

COMPETENCIA ESPECÍFICA 4

4. Valorar y seleccionar estrategias comunicativas de aplicación al mundo empresarial, utilizando nuevas fórmulas y obteniendo la información que se genera tanto en el ámbito interno como externo de la empresa, para gestionar eficazmente la información necesaria en el proceso de toma de decisiones y su correcta transmisión.

La obtención de información en cualquier proceso de decisión y la comunicación eficaz es esencial para lograr objetivos en cualquier ámbito. De manera concreta, se observa en el ámbito empresarial donde el flujo de información es utilizado tanto por la empresa como por el resto de agentes que se relacionan con la misma. Todo esto se lleva a cabo a través del uso de estrategias comunicativas aplicables al mundo empresarial y muy ligadas a las nuevas tecnologías. Relacionado con lo anterior, el alumnado debe conocer estrategias de comunicación eficaces y ágiles en la gestión e intercambio de información entre la empresa y los agentes de su entorno, y saber aplicar diferentes herramientas comunicativas como la narración de historias o storytelling y el discurso en el ascensor o elevator pitch. En este proceso es esencial que el alumnado desarrolle una actitud cooperativa y respetuosa en su manera de comunicarse, aprenda a argumentar, a escuchar y a transmitir de forma eficaz lo que pretende dar a conocer.

Por último, la globalización económica propia del siglo XXI implica que las empresas estén cada día más internacionalizadas y se comuniquen con mayor frecuencia utilizando otras lenguas. Para ello es fundamental que el alumnado aprenda y ejercite el uso de distintas lenguas para comunicarse con corrección y autonomía en diferentes situaciones.

Esta competencia específica se conecta con los siguientes descriptores: CCL1, CCL3, CP1, CP2, CD3, CPSAA4, CE2.

30%

CRITERIOS DE EVALUACIÓN

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 y aplicando estrategias y nuevas fórmulas comunicativas.30%

4.2 Seleccionar estrategias de comunicación aplicadas al mundo empresarial, utilizando nuevas fórmulas comunicativas que faciliten la gestión eficaz de la información y la trasmisión de la misma a otros.30%

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.40%

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.
- Las herramientas de organización de ideas: Pensamiento Visual o Visual Thinking. Capacidad de síntesis. Ideación. Comunicación.
- Otras herramientas para innovar en modelos de negocio y de gestión.

INSTRUMENTOS DE EVALUACIÓN Y CALIFICACIÓN

Realización de pruebas objetivas escritas. (70%)

Observación de la actitud durante las explicaciones. (10%)

Valoración de la ejecución de actividades y ejercicios en clase. (10%)

Realización de trabajos individuales o en grupo sobre temas transversales al que nos ocupa. (10%)

COMPETENCIA ESPECÍFICA 5

5. Realizar el análisis previsional del modelo de negocio diseñado, aplicando las herramientas de análisis empresarial necesarias para comprender todo el proceso llevado a cabo y validar la propuesta del modelo de negocio.

Las distintas herramientas de análisis empresarial aplicadas en diferentes momentos del proceso permiten obtener información para validar la propuesta del modelo de negocio. La validación se ha de hacer en un escenario simulado concreto ofreciendo al alumnado una visión global de todo el proceso y, al mismo tiempo, permitiendo la rectificación o el replanteamiento de cualquier decisión adoptada hasta el momento.

Toda la información obtenida, las decisiones tomadas, incluyendo la justificación de las mismas, y los resultados de las herramientas de análisis utilizadas suponen la base para que el alumnado confeccione un plan de negocio básico.

De este modo, el objetivo va encaminado a que el alumnado empatee y se ponga en lugar de la persona emprendedora, adquiera una perspectiva integral de todo el proceso llevado a cabo y aprenda tanto de los aciertos como de los errores.

Esta competencia específica se conecta con los siguientes descriptores: CD2, CD3, CPSAA1.1, CPSAA5, CE1, CE2, CE3.

40%

CRITERIOS DE EVALUACIÓN

5.1 Validar la propuesta de 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.30%

5.3 Elaborar un plan de negocio básico sobre un escenario simulado concreto, justificando las decisiones tomadas.30%

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.40%

SABERES BÁSICOS

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

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

INSTRUMENTOS DE EVALUACIÓN Y CALIFICACIÓN

Realización de pruebas objetivas escritas. (70%)

Observación de la actitud durante las explicaciones. (10%)

Valoración de la ejecución de actividades y ejercicios en clase. (10%)

Realización de trabajos individuales o en grupo sobre temas transversales al que nos ocupa. (10%)

FUNDAMENTOS DE ADMINISTRACIÓN Y GESTIÓN

(2º Bachillerato)

CRITERIOS DE EVALUACIÓN Y DE CALIFICACIÓN

Primera evaluación

COMPETENCIA ESPECÍFICA 1

1. Comprender y analizar la importancia que tiene la información, tipología y finalidad del contrato de compraventa y de los documentos que utiliza la empresa en las distintas transacciones comerciales, para poder posteriormente confeccionar los documentos administrativos de las distintas operaciones comerciales más comunes de una empresa de forma manual y con una aplicación informática específica.

Conocer las consecuencias que se derivan de un contrato de compraventa y los documentos administrativos de las empresas permitirá al alumnado poder entender de una forma práctica el funcionamiento de la actividad económica de las empresas y conocer las bases de una negociación exitosa entre las distintas partes.

Esta competencia específica se conecta con los siguientes descriptores del Perfil de salida: CCL2, CD1, CPSAA3, CE1, CE2. 25%

CRITERIOS DE EVALUACIÓN

Competencia específica 1.

- 1.1. Conocer los derechos y obligaciones que tienen comprador y vendedor al firmar un contrato de compraventa. 25%
- 1.2. Calcular precios de venta y compra con descuentos, aplicando las normas y usos mercantiles de acuerdo a la legislación vigente. 25%

1.3. Identificar los requisitos básicos y obligatorios que deben contener los documentos de compraventa.25%

1.4. Confeccionar documentos administrativos de las operaciones de compraventa, relacionándolos con las transacciones comerciales de la empresa de forma manual y con una aplicación informática.25%

SABERES BÁSICOS

A. Gestión de compraventa de la empresa.

- La actividad comercial de la empresa. Elección de proveedores.
- Contrato de compraventa. Tipos de contratos de compraventa. Documentación de la compraventa: pedido, albarán, factura, factura rectificativa, factura electrónica.

INSTRUMENTOS DE EVALUACIÓN Y CALIFICACIÓN

Realización de pruebas objetivas escritas. (70%)

Observación de la actitud durante las explicaciones. (10%)

Valoración de la ejecución de actividades y ejercicios en clase. (10%)

Realización de trabajos individuales o en grupo sobre temas transversales al que nos ocupa. (10%)

COMPETENCIA ESPECÍFICA 3

3. Conocer y valorar todas las opciones que tiene la empresa para tramitar cobros y pagos, reconociendo la documentación asociada, para poder elegir la mejor opción de cobro o pago en función de las características de la operación.

La gestión de cobros y pagos en las actividades comerciales es la parte final del proceso administrativo. Las empresas tienen diferentes formas para poder realizar el cobro y/o pago de la compraventa de sus bienes y/o servicios. Es importante que el alumnado conozca, diferencie y sepa seleccionar la forma más adecuada de gestión de cobros y pagos que permitirá el crecimiento empresarial y evitar problemas de liquidez.

Esta competencia específica se conecta con los siguientes descriptores del Perfil de salida: CCL2, STEM2, CE1, CE2.25%

CRITERIOS DE EVALUACIÓN

Competencia específica 3.

- 3.1. Reconocer y cumplimentar los diferentes documentos de tipos de pagos y cobros al contado.40%
- 3.2. Identificar y cumplimentar los diferentes tipos de documentos de pagos aplazados.30%
- 3.3. Calcular importes efectivos de presentar letras de cambio y pagarés al descuento en una entidad bancaria.30%

SABERES BÁSICOS

A. Gestión de compraventa de la empresa.

- Medios y documentos de cobro y pago al contado: cheque, transferencias, domiciliación bancaria, pago contra reembolso, tarjetas bancarias, pago online. Medios de pago aplazado: letra de cambio, pagaré y recibo normalizado.

INSTRUMENTOS DE EVALUACIÓN Y CALIFICACIÓN

Realización de pruebas objetivas escritas. (70%)

Observación de la actitud durante las explicaciones. (10%)

Valoración de la ejecución de actividades y ejercicios en clase. (10%)

Realización de trabajos individuales o en grupo sobre temas transversales al que nos ocupa. (10%)

COMPETENCIA ESPECÍFICA 4

4. Identificar y diferenciar los elementos patrimoniales que puede tener una empresa, clasificándolos en masas patrimoniales para poder valorar la situación patrimonial a través del Balance de Situación.

Con esta competencia se pretende conseguir que el alumnado pueda clasificar los diferentes elementos patrimoniales en la masa y submasa patrimonial, comprobar que se cumple la ecuación fundamental y presentar el balance de situación final debidamente ordenado.

Esta competencia específica se conecta con los siguientes descriptores del Perfil de salida: STEM1, STEM4, CE1, CD1.25%

CRITERIOS DE EVALUACIÓN

4.1. Identificar las masas patrimoniales de Activo, Pasivo y Patrimonio Neto, así como explicar su relación fundamental.40%

4.2. Diferenciar entre inversión/financiación, inversión/gasto, gasto/pago e ingreso/cobro.30%

4.3. Construir un balance ordenando los elementos patrimoniales en las masas y submasas patrimoniales correspondientes.30%

SABERES BÁSICOS

B. Gestión de la contabilidad de la empresa.

- Patrimonio de la empresa. Bienes y derechos. Obligaciones. Activo. Pasivo. Patrimonio neto. Masas patrimoniales. Hechos contables.

INSTRUMENTOS DE EVALUACIÓN Y CALIFICACIÓN

Realización de pruebas objetivas escritas. (70%)

Observación de la actitud durante las explicaciones. (10%)

Valoración de la ejecución de actividades y ejercicios en clase. (10%)

Realización de trabajos individuales o en grupo sobre temas transversales al que nos ocupa. (10%)

COMPETENCIA ESPECÍFICA 5

5. Clasificar los distintos hechos contables y realizar de forma manual los asientos de un supuesto contable, aplicando la metodología contable y los criterios del Plan General de Contabilidad de Pymes.

La gestión de la contabilidad tiene el objetivo de registrar todas las operaciones económicas que realiza una empresa. La adecuada gestión de la contabilidad permitirá al alumnado poder interpretar los resultados y conocer la situación económica y financiera de una empresa.

Esta competencia específica se conecta con los siguientes descriptores del Perfil de salida: STEM1, STEM4, CE1, CD1, CD2.25%

CRITERIOS DE EVALUACIÓN

5.1. Identificar las cuentas patrimoniales y de gestión que intervienen en las operaciones básicas de las empresas.50%

5.2. Registrar o formalizar hechos contables en el Libro Diario y Libro Mayor, conociendo y consignando los diferentes tipos de asientos.50%

SABERES BÁSICOS

B. Gestión de la contabilidad de la empresa.

- Convenio de cargo y abono. Asientos. Libro diario. Libro mayor. Plan General Contable.

- Cuentas de compras y gastos. Cuentas de ventas e Ingresos.

INSTRUMENTOS DE EVALUACIÓN Y CALIFICACIÓN

Realización de pruebas objetivas escritas. (70%)

Observación de la actitud durante las explicaciones. (10%)

Valoración de la ejecución de actividades y ejercicios en clase. (10%)

Realización de trabajos individuales o en grupo sobre temas transversales al que nos ocupa. (10%)

Segunda evaluación

COMPETENCIA ESPECÍFICA 2

2. Conocer y analizar las repercusiones económicas y administrativas que tiene una empresa en su actividad comercial con la Hacienda Pública, para poder liquidar en tiempo y forma todas sus obligaciones fiscales derivadas del IVA.

Resulta de gran utilidad que el alumnado conozca la utilidad de los impuestos y el funcionamiento del IVA en la actividad comercial, para poder confeccionar los documentos necesarios para hacer la declaración-liquidación de IVA.

Esta competencia específica se conecta con los siguientes descriptores del Perfil de salida: CCL2, STEM2, CD1, CC4, CE2.

30%

CRITERIOS DE EVALUACIÓN

- 2.1. Diferenciar las operaciones sujetas, no sujetas y exentas de IVA.30%
- 2.2. Identificar las obligaciones fiscales ligadas a las operaciones de compraventa aplicando la normativa fiscal vigente.30%
- 2.3. Confeccionar los principales modelos obligatorios de liquidaciones de IVA a la Hacienda Pública.40%

SABERES BÁSICOS

A. Gestión de compraventa de la empresa.

- Gestión del Impuesto sobre el Valor añadido.

B. Gestión de la contabilidad de la empresa.

- Cuentas que intervienen en la contabilización de IVA. Liquidación del IVA.

INSTRUMENTOS DE EVALUACIÓN Y CALIFICACIÓN

Realización de pruebas objetivas escritas. (70%)

Observación de la actitud durante las explicaciones. (10%)

Valoración de la ejecución de actividades y ejercicios en clase. (10%)

Realización de trabajos individuales o en grupo sobre temas transversales al que nos ocupa. (10%)

COMPETENCIA ESPECÍFICA 5

5. Clasificar los distintos hechos contables y realizar de forma manual los asientos de un supuesto contable, aplicando la metodología contable y los criterios del Plan General de Contabilidad de Pymes.

La gestión de la contabilidad tiene el objetivo de registrar todas las operaciones económicas que realiza una empresa. La adecuada gestión de la contabilidad permitirá al alumnado poder interpretar los resultados y conocer la situación económica y financiera de una empresa.

Esta competencia específica se conecta con los siguientes descriptores del Perfil de salida: STEM1, STEM4, CE1, CD1, CD2.40%

CRITERIOS DE EVALUACIÓN

5.3. Describir el ciclo contable de un ejercicio económico y sus registros en los libros de la contabilidad.50%

5.4. Realizar las operaciones contables correspondientes a un ejercicio económico completo básico.50%

SABERES BÁSICOS

A. Gestión de compraventa de la empresa.

- Métodos de valoración de existencias.

B. Gestión de la contabilidad de la empresa.

- Operaciones con compras: descuentos comerciales, rappels, descuentos por pronto pago, devoluciones, anticipos.

INSTRUMENTOS DE EVALUACIÓN Y CALIFICACIÓN

Realización de pruebas objetivas escritas. (70%)

Observación de la actitud durante las explicaciones. (10%)

Valoración de la ejecución de actividades y ejercicios en clase. (10%)

Realización de trabajos individuales o en grupo sobre temas transversales al que nos ocupa. (10%)

COMPETENCIA ESPECÍFICA 6

6. Introducir asientos contables en una aplicación informática contable, teniendo en cuenta la normativa en vigor para poder registrar la documentación de compraventa.

Se pretende comprobar si el alumnado ha adquirido una visión global del ciclo contable y es capaz de registrar correctamente las operaciones conforme a la metodología contable generalmente aceptada de acuerdo con la normativa legal vigente.

Esta competencia específica se conecta con los siguientes descriptores del Perfil de salida: STEM4, CD1, CD2, CPSAA3 30%

CRITERIOS DE EVALUACIÓN

6.1 Manejar a nivel básico un programa informático de Contabilidad, donde realiza todas las operaciones necesarias y presentar el proceso contable correspondiente a un ciclo económico.50%

6.2. Obtener los listados de libros, registros y documentos contables que aporte el programa informático contable.50%

SABERES BÁSICOS

B. Gestión de la contabilidad de la empresa.

- Operaciones con ventas: descuentos comerciales, rappels, descuentos por pronto pago, devoluciones, anticipos.

- Compra de inmovilizado. Servicios exteriores. Gastos del personal. Cuentas de inmovilizado. Amortización de inmovilizado.

INSTRUMENTOS DE EVALUACIÓN Y CALIFICACIÓN

Realización de pruebas objetivas escritas. (70%)

Observación de la actitud durante las explicaciones. (10%)

Valoración de la ejecución de actividades y ejercicios en clase. (10%)

Realización de trabajos individuales o en grupo sobre temas transversales al que nos ocupa. (10%)

Tercera evaluación

COMPETENCIA ESPECÍFICA 7

7. Gestionar la documentación que genera el proceso de selección de personal y contratación, aplicando las normas vigentes.

Se trata con esta competencia que el alumnado valore y conozca la importancia de las fases del proceso de selección del personal y las herramientas utilizadas para dicho proceso. De igual manera conocerá los derechos y obligaciones derivados de las relaciones laborales, reconociéndolas en los distintos tipos de contratos de trabajo.

Esta competencia específica se conecta con los siguientes descriptores del Perfil de salida: CCL1, CCL2, CCL3, CP1, CD1, CD2, CD3, CPSAA1, CPSAA3, CPSAA4, CC1, CE1, CE2, CE3.25%

CRITERIOS DE EVALUACIÓN

7.1. Seleccionar oportunidades de empleo, identificando las diferentes posibilidades de inserción y oportunidades de aprendizaje.30%

7.2. Conocer las fases del proceso de selección de personal y manejar las distintas herramientas para la búsqueda de empleo.40%

7.3. Diferenciar las características de las distintas modalidades de contratación laboral existentes que permite la legislación vigente 30%

SABERES BÁSICOS

C. Gestión de RR.HH.

- Búsqueda de empleo. Análisis de puesto de trabajo. Portales de empleo. Empresas de Trabajo Temporal. Redes sociales. Personal branding.
- Carta de presentación. Curriculum vitae. Videocurrículum. Entrevista de trabajo. Programas europeos de movilidad.
- Contrato de trabajo. Elementos del contrato de trabajo. Tipos de contratos.

INSTRUMENTOS DE EVALUACIÓN Y CALIFICACIÓN

Realización de pruebas objetivas escritas. (70%)

Observación de la actitud durante las explicaciones. (10%)

Valoración de la ejecución de actividades y ejercicios en clase. (10%)

Realización de trabajos individuales o en grupo sobre temas transversales al que nos ocupa. (10%)

COMPETENCIA ESPECÍFICA 8

8. Cumplimentar recibos de salarios, realizando los cálculos con precisión, en retribuciones de carácter mensual y diario, y con diferentes conceptos retributivos como horas extra, pagas extra, percepciones no salariales, etc.

El salario incluye factores como el tipo de contrato, convenio colectivo, pago de horas extraordinarias, etc. que deben ser conocidos y gestionados por el personal encargado de esta función en la empresa, y que bien gestionado contribuye a tener un buen clima laboral entre toda la plantilla, siendo ésta una de las partes más importantes y que más se debe de cuidar en una empresa.

Esta competencia específica se conecta con los siguientes descriptores del Perfil de salida: STEM1, STEM4, CE1, CD1, CD2. 25%

CRITERIOS DE EVALUACIÓN

8.1. Calcular las bases de cotización y las cuotas correspondientes a trabajador y empresario. 50%

8.2. Cumplimentar en el modelo oficial de forma manual y con un programa informático el recibo de salarios tanto en supuestos mensuales como

diarios.50%

SABERES BÁSICOS

C. Gestión de RR.HH.

- Base de cotización por contingencias comunes. Bases de cotización por contingencias

profesionales. Base de cotización por horas extras. Estructura de la nómina. Salario base.

- Complementos salariales. Percepciones no salariales.

- Deducciones. Retenciones a cuenta del IRPF.

- SMI. Convenio colectivo.

INSTRUMENTOS DE EVALUACIÓN Y CALIFICACIÓN

Realización de pruebas objetivas escritas. (70%)

Observación de la actitud durante las explicaciones. (10%)

Valoración de la ejecución de actividades y ejercicios en clase. (10%)

Realización de trabajos individuales o en grupo sobre temas transversales al que nos ocupa. (10%)

COMPETENCIA ESPECÍFICA 9

9. Analizar la información económica del sector y relacionar los factores de innovación empresarial y de revolución digital con los que la empresa aporta soluciones a las necesidades de la sociedad.

Se trata de que el alumnado sepa reconocer la importancia de la innovación y revolución digital en el emprendimiento y la creación de empleo.

Esta competencia específica se conecta con los siguientes descriptores del Perfil de salida: CD1, CD2, CE1, CE2, CE3, CPSAA1, CPSAA3.25%

CRITERIOS DE EVALUACIÓN

9.1. Realizar un análisis del mercado y de la competencia para la idea de negocio seleccionada.40%

9.2. Evaluar las repercusiones, ventajas e inconvenientes que tiene la idea de negocio llevada a cabo.30%

9.3. Trabajar en equipo manteniendo una comunicación fluida con sus compañeros para el desarrollo del proyecto de empresa.30%

SABERES BÁSICOS

A. Gestión de compraventa de la empresa

- Gestión de compraventa con programa informático.

D. Proyecto empresarial.

- La innovación como fuente de desarrollo económico y generación de empleo.

- Responsabilidad Social Corporativa. Balance Social. Modelo Canvas.

INSTRUMENTOS DE EVALUACIÓN Y CALIFICACIÓN

Realización de pruebas objetivas escritas. (70%)

Observación de la actitud durante las explicaciones. (10%)

Valoración de la ejecución de actividades y ejercicios en clase. (10%)

Realización de trabajos individuales o en grupo sobre temas transversales al que nos ocupa. (10%)

COMPETENCIA ESPECÍFICA 10

10. Elaborar y exponer públicamente individual y/o en equipo, con la ayuda de herramientas informáticas, un plan de empresa que describa tanto la idea como los procesos necesarios para llevar a cabo el proyecto, valorando tanto su viabilidad técnica y económica como el impacto social y medioambiental producido.

El plan de empresa será una herramienta indispensable para poder transmitir la idea de negocio y la manera de llevarla a cabo, analizando su viabilidad económico-financiera y el impacto social y medioambiental en la zona donde se desarrolle.

Esta competencia específica se conecta con los siguientes descriptores del Perfil de salida: CCL1, CCL2, CCL3, STEM1, CD1, CD2, CD3, CPSAA1, CPSAA3, CPSAA4, CC1, CC3, CC4, CE1, CE2, CE3.25%

CRITERIOS DE EVALUACIÓN

10.1. Utilizar habilidades comunicativas y técnicas para atraer la atención en la exposición pública del proyecto de empresa.50%

10.2. Manejar herramientas informáticas y audiovisuales atractivas que ayudan a una difusión efectiva del proyecto.50%

SABERES BÁSICOS

D. Proyecto empresarial.

- Emprendimiento. La idea de negocio. DesignThinking. Estudio de mercado. DAFO.

- Plan de marketing. Plan de producción. Plan de inversión. Plan de RRHH. Plan económico-financiero.

- Evaluación del proyecto: rúbrica de presentación y rúbrica de modelo de negocio.

- Presentación de proyectos con software y otras herramientas de comunicación.

INSTRUMENTOS DE EVALUACIÓN Y CALIFICACIÓN

Realización de pruebas objetivas escritas. (70%)

Observación de la actitud durante las explicaciones. (10%)

Valoración de la ejecución de actividades y ejercicios en clase. (10%)

Realización de trabajos individuales o en grupo sobre temas transversales al que nos ocupa. (10%)

