

NORMATIVA DE REFERENCIA: ORDEN ECD/1173/2022, de 3 de agosto, por la que se aprueban el currículo y las características de la evaluación del Bachillerato y se autoriza su aplicación en los centros docentes de la Comunidad Autónoma de Aragón (BOA 12/08/2022).

IES Ramón y Cajal Huesca

Programación Didáctica. Curso 24/25. 2º BAC

Dpto. de Economía

Empresa y Diseño de Modelos de Negocio

IES Ramón y Cajal, Huesca



Contenido Programación Didáctica. Curso 24/25. 2º BAC

a) Competencias específicas y los criterios de evaluación asociados a ellas	3
b) Concreción, agrupamiento y secuenciación de los saberes básicos y de los criterios de evaluación en unidades didácticas	10
c) Procedimientos e instrumentos de evaluación, con especial atención al carácter formativo de la evaluación y a su vinculación con los criterios de evaluación	14
d) Criterios de calificación	18
e) Características de la evaluación inicial, criterios para su valoración, así como consecuencias de sus resultados en la programación didáctica y, en su caso, el diseño de los instrumentos de evaluación	19
f) Actuaciones generales de atención a las diferencias individuales	19
g) Plan de recuperación de materias pendientes	20
h) Estrategias didácticas y metodológicas: Organización, recursos, agrupamientos, enfoques de enseñanza, criterios para la elaboración de situaciones de aprendizaje y otros elementos que se consideren necesarios	20
i) Concreción del Plan de implementación de elementos transversales establecido en el Proyecto Curricular de Etapa	21
j) Concreción del Plan de utilización de las Tecnologías digitales establecido en el Proyecto Curricular de Etapa	21
k) En su caso, medidas complementarias que se plantean para el tratamiento de las materias dentro de proyectos o itinerarios bilingües o plurilingües o de proyectos de lenguas y modalidades lingüísticas propias de la comunidad autónoma de Aragón	22
l) Mecanismos de revisión, evaluación y modificación de las programaciones didácticas en relación con los resultados académicos y procesos de mejora	22
m) Actividades complementarias y extraescolares programadas por cada departamento, equipo u órgano de coordinación didáctica que corresponda, de acuerdo con el Programa anual de actividades complementarias y extraescolares establecidas por el centro, concretando la incidencia de las mismas en la evaluación del alumnado	22
Anexo I. Evaluación inicial - Modelo de instrumento	24
Anexo II. Formato del Plan de Refuerzo	25

a) Competencias específicas y los criterios de evaluación asociados a ellas

CE.EDMN.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.

1.1. Comprender la importancia de la actividad empresarial y el emprendimiento dentro de la economía actual, reconociendo el poder de transformación que ejercen en la sociedad y reflexionando sobre el valor de la innovación y la digitalización.

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.

CE.EDMN.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.

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.

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.

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.

CE.EDMN.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.

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.

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.

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.

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.

CE.EDMN.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.

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.

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

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.

CE.EDMN.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.

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.

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

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

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.

A continuación se clasifican las Competencias Específicas, Criterios de Evaluación, Indicadores de Evaluación y los Aprendizajes Relacionados.

C.ESP	CE	IND.E	A
CE.EDMN.1	1.1	1.1. Comprender la importancia de la actividad empresarial y el emprendimiento dentro de la economía actual, reconociendo el poder de transformación que ejercen en la sociedad y reflexionando sobre el valor de la innovación y la digitalización.	Diferenciación entre empresa y persona empresaria. Conceptos EVAU: 1. Empresa 2. Empresario 3. Persona Jurídica
	1.1	1.1. Comprender la importancia de la actividad empresarial y el emprendimiento dentro de la economía	Reconocimiento de dificultades para emprender.

		actual, reconociendo el poder de transformación que ejercen en la sociedad y reflexionando sobre el valor de la innovación y la digitalización.	Valor de la innovación y la digitalización. Conceptos EVAU: 5. Emprendedor
	1.1	1.1. Comprender la importancia de la actividad empresarial y el emprendimiento dentro de la economía actual, reconociendo el poder de transformación que ejercen en la sociedad y reflexionando sobre el valor de la innovación y la digitalización.	Relación entre la RSC y los ODS. Conceptos EVAU: 4. Responsabilidad Social Corporativa
	1.2	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.	Metodología lean manufacturing. Conceptos EVAU: 45. Just in Time
	1.2	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.	Externalidades positivas y negativas.
CE.EDMN.2	2.1	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.	Distinción entre entorno general y específico. Conceptos EVAU: 14. Entorno general 15. Entorno específico
	2.1	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.	Diferenciación entre fuentes primarias y secundarias. Conceptos EVAU: 48. Investigación de mercados
	2.2	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.	Elementos de la empresa.
	2.2	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.	Funciones de la empresa. Objetivos de la empresa.
	2.2	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.	Clasificación de empresas.
	2.2	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.	Normativa legal aplicable a la empresa.
	2.2	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.	Características de cada forma jurídica. Conceptos EVAU: 6. Acción (o acciones) de una sociedad 7. Participaciones (de una sociedad) 8. Capital social 9. Sociedad Anónima 10. Sociedad Limitada 11. Cooperativa 12. Sociedad Laboral 13. Empresario individual
	2.3	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.	Análisis del entorno general en distintas empresas.

	2.3	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.	Análisis DAFO y CAME en distintas empresas. Conceptos EVAU: 18. Análisis DAFO 19. Análisis de las Fuerzas Competitivas o Análisis Porter
CE.EDMN.3	3.1	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.	Clasificación de los diferentes modelos de negocio. Conceptos EVAU: 71. Modelo de negocio 72. Modelo de negocio basado en plataformas
	3.1	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.	Procesos creativos de divergencia y convergencia.
	3.2	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.	Utilidad de especialización y la organización.
	3.2	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.	Áreas funcionales de la empresa.
	3.2	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.	Funciones de la dirección.
	3.2	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.	Proceso y fase de la planificación.
	3.2	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.	Diferenciación de distintos criterios de organización. Conceptos EVAU: 33. Organigrama
	3.2	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.	Funciones del departamento de recursos humanos. Formas de ejercer el liderazgo. Técnicas para la motivación del personal. Motivos de la desigualdad en el trabajo. Conceptos EVAU: 34. Motivación 35. Convenio colectivo 36. Políticas de igualdad e inclusión
	3.3	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.	Cálculo de eficiencia técnica y económica. Productividad de un factor, productividad global y tasa de variación. Conceptos EVAU: 37. Eficiencia 38. Productividad
	3.3	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.	Utilidad del prototipado. Conceptos EVAU: 74. Prototipado
	3.4	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	Utilidad de cada bloque del modelo canvas. Conceptos EVAU: 73. El lienzo del

		de negocio.	modelo de negocio (Modelo CANVAS)
	3.4	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.	Distinción entre tipos de mercado según los oferentes. Distinción entre mercado industrial y de consumo. Conceptos EVAU: 46. Plan de marketing
	3.4	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.	Utilidad de la segmentación. Criterios de segmentación de mercados. Estrategias de segmentación. Conceptos EVAU: 47. Segmentación del mercado
	3.4	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.	Decisiones sobre las variables del marketing-mix. Conceptos EVAU: 49. Mezcla de marketing o Marketing-mix 50. Producto 51. Precio 52. Comunicación 53. Distribución
	3.4	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.	Políticas comerciales relacionadas con la ética empresarial.
CE.EDMN.4	4.1	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.	Enumeración de los distintos costes de inventario. Conceptos EVAU: 44. Costes de inventario
	4.1	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.	Utilidad del mapa de empatía.
	4.1	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.	Utilidad del visual thinking.
	4.1	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.	Cuentas anuales obligatorias.
	4.1	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.	Definición de patrimonio y cálculo de patrimonio neto.
	4.1	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.	Elaboración del modelo normalizado de balance. Conceptos EVAU: 54. Cuentas anuales
	4.1	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.	Distinción entre tipos de innovación. Identificación de tendencias tecnológicas emergentes. Conceptos EVAU: 20. Innovación

		comunicativas.	
	4.1	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.	Procedimiento legal de las patentes. Conceptos EVAU: 21. Patente
	4.1	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.	Factores en la localización de empresas.
	4.1	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.	Diferenciación entre tamaño y dimensión.
	4.1	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.	Descripción de las estrategias de crecimiento. Conceptos EVAU: 22. Diversificación 23. Expansión 24. Penetración en el mercado 25. Desarrollo del mercado 26. Desarrollo del producto 27. Crecimiento interno 28. Crecimiento externo 29. Fusión 30. Absorción 31. Franquicia
	4.1	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.	Características de las PYMES.
	4.1	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.	Características de las empresas internacionalizadas. Conceptos EVAU: 32. Internacionalización de la empresa
	4.1	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.	Diferenciación de tipologías de recursos financieros. Conceptos EVAU: 61. Fuentes de financiación interna o autofinanciación 62. Fuentes de financiación externa
	4.1	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.	Clasificación de las inversiones. Conceptos EVAU: 60. Inversión
	4.1	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.	Criterios de selección de inversiones.
	4.1	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.	Distinción entre fuentes financieras internas y externas. Conceptos EVAU: 63. Ampliación de capital 64. Empréstito 65. Préstamo 66. Línea de crédito 67. Leasing 68. Renting 69. Descuento de efectos
	4.2	4.2. Seleccionar estrategias de comunicación aplicadas al	Websites, powerpoint, canva, etc.

		mundo empresarial, utilizando nuevas fórmulas comunicativas que faciliten la gestión eficaz de la información y la transmisión de la misma a otros.	
	4.3	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.	Elevator pitch de un plan de empresa. Aplicación de la metodología de storytelling.
CE.EDMN.5	5.1	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.	Identificación de la estrategia competitiva a partir de un supuesto. Conceptos EVAU: 16. Liderazgo en costes 17. Diferenciación
	5.1	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.	Utilidad del lean start up.
	5.2	5.2. Determinar previsionalmente la estructura de ingresos y costes, calculando su beneficio y umbral de rentabilidad, a partir del modelo de negocio planteado.	Clasificación de los costes. Decisión de producir o comprar. Conceptos EVAU: 39. Costes fijos 40. Costes variables 41. Costes directos 42. Costes indirectos
	5.2	5.2. Determinar previsionalmente la estructura de ingresos y costes, calculando su beneficio y umbral de rentabilidad, a partir del modelo de negocio planteado.	Cálculo y representación gráfica del umbral de rentabilidad. Conceptos EVAU: 43. Umbral de Rentabilidad
	5.2	5.2. Determinar previsionalmente la estructura de ingresos y costes, calculando su beneficio y umbral de rentabilidad, a partir del modelo de negocio planteado.	Elaboración del modelo normalizado de pérdidas y ganancias.
	5.2	5.2. Determinar previsionalmente la estructura de ingresos y costes, calculando su beneficio y umbral de rentabilidad, a partir del modelo de negocio planteado.	Impuesto de sociedades.
	5.2	5.2. Determinar previsionalmente la estructura de ingresos y costes, calculando su beneficio y umbral de rentabilidad, a partir del modelo de negocio planteado.	Utilidad de la generación de escenarios futuros.
	5.3	5.3. Elaborar un plan de negocio básico sobre un escenario simulado concreto, justificando las decisiones tomadas.	Utilidad del plan de empresa. Conceptos EVAU: 70. Plan de empresa
	5.3	5.3. Elaborar un plan de negocio básico sobre un escenario simulado concreto, justificando las decisiones tomadas.	Plan de negocio básico: presentación y forma jurídica.
	5.3	5.3. Elaborar un plan de negocio básico sobre un escenario simulado concreto, justificando las decisiones tomadas.	Plan de negocio básico: competencia y mercado.
	5.3	5.3. Elaborar un plan de negocio básico sobre un escenario simulado concreto, justificando las decisiones tomadas.	Plan de negocio básico: análisis DAFO, plan de producción y gestión de personal.
	5.3	5.3. Elaborar un plan de negocio básico sobre un escenario simulado concreto, justificando las decisiones tomadas.	Plan de negocio básico: viabilidad económica.
	5.3	5.3. Elaborar un plan de negocio básico sobre un escenario simulado concreto, justificando las decisiones tomadas.	Plan de negocio básico: estudio de mercado y plan de marketing.

	5.4	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.	Análisis de la situación patrimonial. Cálculo de ratios financieros y económicos. Conceptos EVAU: 55. Fondo de maniobra 56. Rentabilidad 57. Beneficio 58. Liquidez 59. Solvencia
--	-----	---	---

b) Concreción, agrupamiento y secuenciación de los saberes básicos y de los criterios de evaluación en unidades didácticas

A continuación se clasifican las Unidades Didácticas con su temporalización, los Criterios de Evaluación, los Saberes básicos y las Situaciones de Aprendizaje.

UD 1 / LA EMPRESA Y EL EMPRESARIADO		EV1 ~ 7 días		Aplicación al Plan de negocio
UD	CE	SB	SA	
Iniciativa empresarial	1.1	a1· El empresario o la empresaria. Perfiles.		
Elementos	1.1	a3· El entorno empresarial. Responsabilidad social corporativa. Mujer y emprendimiento. Inclusión y emprendimiento.		
Objetivos	1.1	a3· El entorno empresarial. Responsabilidad social corporativa. Mujer y emprendimiento. Inclusión y emprendimiento.		
Dificultades	2.2	a2· La empresa. Clasificación. Localización y dimensión de la empresa. Marco jurídico que regula la actividad empresarial.		
Responsabilidad social	2.2	a2· La empresa. Clasificación. Localización y dimensión de la empresa. Marco jurídico que regula la actividad empresarial.		
UD 2 / CLASES DE EMPRESAS		EV1 ~ 7 días		Aplicación al Plan de negocio
UD	CE	SB	SA	
Clasificación	2.2	a2· La empresa. Clasificación. Localización y dimensión de la empresa. Marco jurídico que regula la actividad empresarial.		
Legalidad	2.2	a2· La empresa. Clasificación. Localización y dimensión de la empresa. Marco jurídico que regula la actividad empresarial.		
Formas	2.2	a2· La empresa. Clasificación. Localización y dimensión de la empresa. Marco jurídico que regula la actividad empresarial.		
UD 6 / LA FUNCIÓN PRODUCTIVA Y DE APROVIS.		EV1 ~ 15 días		Aplicación al Plan de negocio
UD	CE	SB	SA	
Productividad	3.3	b3· La función productiva. Proceso productivo. Eficiencia y productividad. Actividades clave. Recursos clave. Asociaciones clave. Estructura de costes: clasificación y cálculo de costes.		
Costes	5.2	b3· La función productiva. Proceso productivo. Eficiencia y productividad. Actividades clave. Recursos clave. Asociaciones clave. Estructura de costes: clasificación y cálculo de costes.		
Umbral	5.2	d2· La evaluación previa de modelos de negocio: análisis DAFO, análisis previsional de ingresos y costes y el umbral de rentabilidad.		
Inventario	4.1	b3· La función productiva. Proceso productivo.		

		Eficiencia y productividad. Actividades clave. Recursos clave. Asociaciones clave. Estructura de costes: clasificación y cálculo de costes.	
Justo a tiempo	1.2	a4· La empresa, digitalización e innovación. I+D+i. Teorías de la innovación. Tipos de innovación. Tendencias emergentes. Estrategias de innovación.	
Externalidades	1.2	a4· La empresa, digitalización e innovación. I+D+i. Teorías de la innovación. Tipos de innovación. Tendencias emergentes. Estrategias de innovación.	
UD 8 / LA INFORMACIÓN CONTABLE DE LA EMPRESA		EV2 ~ 16 días	Aplicación al Plan de negocio
UD	CE	SB	SA
Obligaciones	4.1	b6· 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.	
Patrimonio	4.1	b6· 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.	
Cuentas anuales	4.1	b6· 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.	
Balance y PYG	5.2	d6· El análisis de resultados: estudio de mercado, análisis e interpretación de la información contable y análisis de estados financieros.	
Análisis eco-fin	5.4	b5· La función financiera. Estructura económica y financiera. Inversión. Valoración y selección de inversiones. Recursos financieros. Análisis de fuentes alternativas de financiación interna y externa.	
Fiscalidad	5.2	d2· La evaluación previa de modelos de negocio: análisis DAFO, análisis previsional de ingresos y costes y el umbral de rentabilidad.	
UD 3 / EL ENTORNO DE LA EMPRESA, LA INNOVACIÓN Y ESTRATEGIAS COMPETITIVAS		EV2 ~ 8 días	Aplicación al Plan de negocio
UD	CE	SB	SA
Entorno	2.1	d1· El entorno del modelo de negocio. Previsión: tendencias clave. Macroeconomía: variables macroeconómicas. Competencia: fuerzas competitivas.	
General	2.3	c4· La competencia y nichos de mercado.	
Específico	2.3	d2· La evaluación previa de modelos de negocio: análisis DAFO, análisis previsional de ingresos y costes y el umbral de rentabilidad.	
Innovación	4.1	a4· La empresa, digitalización e innovación. I+D+i. Teorías de la innovación. Tipos de innovación. Tendencias emergentes. Estrategias de innovación.	
Patentes	4.1	d4· La protección de la idea, del producto y de la marca.	
Estrategias competitivas	5.1	d5· La toma de decisiones. Estrategias. Simulación en hoja de cálculo. Redacción de un plan de negocios básico.	
UD 4 / DESARROLLO DE LA EMPRESA		EV2 ~ 6 días	Aplicación al Plan de negocio
UD	CE	SB	SA

Localización	4.1	a2· La empresa. Clasificación. Localización y dimensión de la empresa. Marco jurídico que regula la actividad empresarial.	
Dimensión	4.1	a2· La empresa. Clasificación. Localización y dimensión de la empresa. Marco jurídico que regula la actividad empresarial.	
Crecimiento	4.1	d5· La toma de decisiones. Estrategias. Simulación en hoja de cálculo. Redacción de un plan de negocios básico.	
Pymes	4.1	a2· La empresa. Clasificación. Localización y dimensión de la empresa. Marco jurídico que regula la actividad empresarial.	
Internacionales	4.1	a2· La empresa. Clasificación. Localización y dimensión de la empresa. Marco jurídico que regula la actividad empresarial.	
UD 9 / LA FUNCIÓN FINANCIERA		EV3 ~ 12 días	Aplicación al Plan de negocio
UD	CE	SB	SA
Fuentes de financiación	4.1	b5· La función financiera. Estructura económica y financiera. Inversión. Valoración y selección de inversiones. Recursos financieros. Análisis de fuentes alternativas de financiación interna y externa.	
Inversión	4.1	b5· La función financiera. Estructura económica y financiera. Inversión. Valoración y selección de inversiones. Recursos financieros. Análisis de fuentes alternativas de financiación interna y externa.	
Selección de inversión	4.1	b5· La función financiera. Estructura económica y financiera. Inversión. Valoración y selección de inversiones. Recursos financieros. Análisis de fuentes alternativas de financiación interna y externa.	
Selección de financiación	4.1	b5· La función financiera. Estructura económica y financiera. Inversión. Valoración y selección de inversiones. Recursos financieros. Análisis de fuentes alternativas de financiación interna y externa.	
UD 7 / LA FUNCIÓN COMERCIAL		EV3 ~ 10 días	Aplicación al Plan de negocio
UD	CE	SB	SA
Comercialización	3.4	b2· La función comercial. Segmento de clientes. La propuesta de valor. Canales. Relaciones con clientes. Fuentes de ingresos. Estrategias de marketing.	
Investigación	2.1	c4· La competencia y nichos de mercado.	
Segmentación	3.4	b2· La función comercial. Segmento de clientes. La propuesta de valor. Canales. Relaciones con clientes. Fuentes de ingresos. Estrategias de marketing.	
Variables de marketing	3.4	b2· La función comercial. Segmento de clientes. La propuesta de valor. Canales. Relaciones con clientes. Fuentes de ingresos. Estrategias de marketing.	
Impacto ecosocial	3.4	b2· La función comercial. Segmento de clientes. La propuesta de valor. Canales. Relaciones con clientes. Fuentes de ingresos. Estrategias de marketing.	

Nuevas tecnologías	4.2	b2· La función comercial. Segmento de clientes. La propuesta de valor. Canales. Relaciones con clientes. Fuentes de ingresos. Estrategias de marketing.	
UD 5 / LA ORGANIZACIÓN Y DIRECCIÓN DE LA EMPRESA Y GESTIÓN DE RR.HH.		EV3 ~ 6 días	Aplicación al Plan de negocio
UD	CE	SB	SA
Especialización	3.2	b1· Empresa y modelo de negocio.	
Áreas funcionales	3.2	b1· Empresa y modelo de negocio.	
Dirección	3.2	a1· El empresario o la empresaria. Perfiles.	
Planificación	3.2	c8· Los escenarios: exploración de ideas, escenarios futuros y nuevos modelos de negocio.	
Organización	3.2	b4· 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.	
Personal	3.2	b4· 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.	
UD 10 / EL PROYECTO DE EMPRESA		EV1 ~ 3 días EV2 ~ 3 días EV3 ~ 3 días	Plan de negocio - I Plan de negocio - II Plan de negocio - III
UD	CE	SB	SA
Plan de negocio	5.3	d5· Redacción de un plan de negocios básico.	X
Modelo de negocio	3.1	d1· El entorno del modelo de negocio. Previsión: tendencias clave. Macroeconomía: variables macroeconómicas. Competencia: fuerzas competitivas.	X
Creatividad	3.1	c3· 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.	X
Lienzo	3.4	c1· El lienzo de modelo de negocio y de gestión: concepto, áreas, bloques, utilidad y patrones de modelos de negocio.	X
Clientes	4.1	c2· El punto de vista de los clientes: mapa de empatía.	X
Diseño	4.1	c5· Las herramientas de organización de ideas: Pensamiento Visual o Visual Thinking. Capacidad de síntesis. Ideación. Comunicación.	X
Prototipado	3.3	c6· El prototipado: concepto y utilidad. Posibilidades de prototipado: bienes, servicios y aplicaciones.	X
Validación	5.1	d3· La validación del modelo de negocio. Lean Startup. Desarrollo de clientes. Desarrollo de producto ágil.	X
Comunicación	4.3	c7· Las herramientas de presentación de un proyecto o una idea. Metodología: narración de historias o storytelling y el discurso en el ascensor o elevator pitch. Otras metodologías.	X
Escenarios	5.2	c8· Los escenarios: exploración de ideas, escenarios futuros y nuevos modelos de negocio.	X

Estrategias	5.3	d5· La toma de decisiones. Estrategias. Simulación en hoja de cálculo.	X
Segmentos	5.3	c4· La competencia y nichos de mercado.	X
Big data	5.3	c9· Otras herramientas para innovar en modelos de negocio y de gestión.	X
Resultado	5.3	d2· La evaluación previa de modelos de negocio: análisis DAFO, análisis previsional de ingresos y costes y el umbral de rentabilidad.	X
Balance	5.3	d6· El análisis de resultados: estudio de mercado, análisis e interpretación de la información contable y análisis de estados financieros.	X

c) Procedimientos e instrumentos de evaluación, con especial atención al carácter formativo de la evaluación y a su vinculación con los criterios de evaluación

La evaluación de la materia garantiza la adquisición de las competencias específicas a través de los criterios de evaluación. Tiene un carácter continuo, diferenciado y formativo para ayudar en el proceso educativo, el progreso del aprendizaje y las medidas de atención a las dificultades individuales. Promueve la autonomía del alumnado mediante prácticas de autoevaluación y coevaluación en la aplicación efectiva y real del conocimiento, la autogestión del esfuerzo y la reflexión sobre el aprendizaje continuo. Tiene en cuenta la situación de partida inicial y atiende a la diversidad de capacidades, actitudes y ritmos de aprendizaje.

Los procedimientos e instrumentos propuestos parten del modelo DUA (diseño individual para el aprendizaje), de tal manera que pueden adaptarse a la diversidad y heterogeneidad del alumnado. Este enfoque inclusivo pretende dar oportunidades de desarrollo al cien por cien de estudiantes independientemente de sus capacidades intelectuales, preferencias hacia el aprendizaje, intereses, motivaciones, culturas, lenguas, entorno socioeconómico, etc. Por tanto, se ofrecen diversas vías para adquirir conocimientos mediante actividades con diferentes grados de implicación (interés, persistencia, esfuerzo, autorregulación), distintas formas de representación de la información (percepción, lenguaje, símbolos, comprensión) y múltiples resultados de ejecución (acción física, expresión, comunicación, funciones ejecutivas). Por ello se potencian los siguientes instrumentos: -Proyectos contextualizados al entorno próximo del estudiante -Exposiciones orales y presentación de los resultados de cada proyecto. -Exámenes escritos centrados en la resolución de problemas con aplicación a sus áreas de interés. -Apuntes, esquemas y mapas conceptuales sobre los saberes básicos y otros conocimientos interrelacionados. -Reseñas de actualidad como noticias, documentales, películas y actividades culturales ofertadas en la localidad. -Apertura del aula al mundo exterior mediante la comunicación pública de los proyectos realizados por el alumnado y la interacción activa de aprendizaje-servicio con profesionales, entidades públicas y proyectos sociales.

Análisis de producciones (grupal):

- **PLAN DE NEGOCIO BÁSICO:** Partiendo de los conocimientos teóricos se diseña un modelo de negocio innovador con metodología lean, se redacta su plan de negocio básico y se expone públicamente con herramientas digitales.

Pruebas específicas:

- EXAMEN: Partiendo de los modelos de EVAU de convocatorias anteriores se plantean 3 puntos de conceptos y 7 puntos de carácter teórico-práctico con interpretación de datos, resolución de problemas y preguntas de tipo objetivo.

IE	CE	CC	A
EV1 45% UD 1 / LA EMPRESA Y EL EMPRESARIADO			
UD 2 / CLASES DE EMPRESAS			
EV1EX1	1.1	1p	Diferenciación entre empresa y persona empresaria. Conceptos EVAU: 1. Empresa 2. Empresario 3. Persona Jurídica
EV1EX1	2.2	1p	Elementos de la empresa.
EV1EX1	2.2	1p	Funciones de la empresa. Objetivos de la empresa.
EV1EX1	1.1	1p	Reconocimiento de dificultades para emprender. Valor de la innovación y la digitalización. Conceptos EVAU: 5. Emprendedor
EV1EX1	1.1	1p	Relación entre la RSC y los ODS. Conceptos EVAU: 4. Responsabilidad Social Corporativa
EV1EX1	2.2	2p	Clasificación de empresas.
EV1EX1	2.2	1p	Normativa legal aplicable a la empresa.
EV1EX1	2.2	2p	Características de cada forma jurídica. Conceptos EVAU: 6. Acción (o acciones) de una sociedad 7. Participaciones (de una sociedad) 8. Capital social 9. Sociedad Anónima 10. Sociedad Limitada 11. Cooperativa 12. Sociedad Laboral 13. Empresario individual
EV1 45% UD 6 / LA FUNCIÓN PRODUCTIVA Y DE APROVIS.			
EV1EX2	3.3	1p	Cálculo de eficiencia técnica y económica. Productividad de un factor, productividad global y tasa de variación. Conceptos EVAU: 37. Eficiencia 38. Productividad
EV1EX2	5.2	3p	Clasificación de los costes. Decisión de producir o comprar. Conceptos EVAU: 39. Costes fijos 40. Costes variables 41. Costes directos 42. Costes indirectos
EV1EX2	5.2	3p	Cálculo y representación gráfica del umbral de rentabilidad. Conceptos EVAU: 43. Umbral de Rentabilidad
EV1EX2	4.1	1p	Enumeración de los distintos costes de inventario. Conceptos EVAU: 44. Costes de inventario
EV1EX2	1.2	1p	Metodología lean manufacturing. Conceptos EVAU: 45. Just in Time
EV1EX2	1.2	1p	Externalidades positivas y negativas.
EV1 10% UD 10 / EL PROYECTO DE EMPRESA - I			
EV1PR1	3.1	1p	Clasificación de los diferentes modelos de negocio. Conceptos EVAU: 71. Modelo de negocio 72. Modelo de negocio basado en plataformas
EV1PR1	3.1	1p	Procesos creativos de divergencia y convergencia.
EV1PR1	4.1	1p	Utilidad del mapa de empatía.
EV1PR1	4.1	1p	Utilidad del visual thinking.
EV1PR1	3.4	2p	Utilidad de cada bloque del modelo canvas. Conceptos EVAU: 73. El lienzo del modelo de negocio (Modelo CANVAS)
EV1PR1	5.3	1p	Utilidad del plan de empresa. Conceptos EVAU: 70. Plan de empresa
EV1PR1	5.3	3p	Plan de negocio básico: presentación y forma jurídica.

EV2 45% UD 8 / LA INFORMACIÓN CONTABLE DE LA EMPRESA			
EV2EX3	4.1	1p	Cuentas anuales obligatorias.
EV2EX3	4.1	1p	Definición de patrimonio y cálculo de patrimonio neto.
EV2EX3	4.1	2p	Elaboración del modelo normalizado de balance. Conceptos EVAU: 54. Cuentas anuales
EV2EX3	5.2	2p	Elaboración del modelo normalizado de pérdidas y ganancias.
EV2EX3	5.4	3p	Análisis de la situación patrimonial. Cálculo de ratios financieros y económicos. Conceptos EVAU: 55. Fondo de maniobra 56. Rentabilidad 57. Beneficio 58. Liquidez 59. Solvencia
EV2EX3	5.2	1p	Impuesto de sociedades.
EV2 45% UD 3 / EL ENTORNO DE LA EMPRESA LA INNOVACIÓN Y ESTRATEGIAS COMP. UD 4 / DESARROLLO DE LA EMPRESA			
EV2EX4	2.1	1p	Distinción entre entorno general y específico. Conceptos EVAU: 14. Entorno general 15. Entorno específico
EV2EX4	2.3	1p	Análisis del entorno general en distintas empresas.
EV2EX4	2.3	1p	Análisis DAFO y CAME en distintas empresas. Conceptos EVAU: 18. Análisis DAFO 19. Análisis de las Fuerzas Competitivas o Análisis Porter
EV2EX4	4.1	1p	Distinción entre tipos de innovación. Identificación de tendencias tecnológicas emergentes. Conceptos EVAU: 20. Innovación
EV2EX4	4.1	1p	Procedimiento legal de las patentes. Conceptos EVAU: 21. Patente
EV2EX4	5.1	1p	Identificación de la estrategia competitiva a partir de un supuesto. Conceptos EVAU: 16. Liderazgo en costes 17. Diferenciación
EV2EX4	4.1	0,5p	Factores en la localización de empresas.
EV2EX4	4.1	0,5p	Diferenciación entre tamaño y dimensión.
EV2EX4	4.1	2p	Descripción de las estrategias de crecimiento. Conceptos EVAU: 22. Diversificación 23. Expansión 24. Penetración en el mercado 25. Desarrollo del mercado 26. Desarrollo del producto 27. Crecimiento interno 28. Crecimiento externo 29. Fusión 30. Absorción 31. Franquicia
EV2EX4	4.1	0,5p	Características de las PYMES.
EV2EX4	4.1	0,5p	Características de las empresas internacionalizadas. Conceptos EVAU: 32. Internacionalización de la empresa
EV2 10% UD 10 / EL PROYECTO DE EMPRESA - II			
EV2PR2	5.3	2p	Plan de negocio básico: competencia y mercado.
EV2PR2	5.3	4p	Plan de negocio básico: análisis DAFO, plan de producción y gestión de personal.
EV2PR2	5.3	3p	Plan de negocio básico: viabilidad económica.
EV2PR2	5.2	1p	Utilidad de la generación de escenarios futuros.
EV3 45% UD 9 / LA FUNCIÓN FINANCIERA			
EV3EX5	4.1	1p	Diferenciación de tipologías de recursos financieros. Conceptos EVAU: 61. Fuentes de financiación interna o autofinanciación 62. Fuentes de financiación externa
EV3EX5	4.1	2p	Clasificación de las inversiones. Conceptos EVAU: 60. Inversión
EV3EX5	4.1	4p	Criterios de selección de inversiones.
EV3EX5	4.1	3p	Distinción entre fuentes financieras internas y externas. Conceptos EVAU: 63. Ampliación de capital 64. Empréstito 65. Préstamo 66. Línea de crédito 67. Leasing 68. Renting 69. Descuento de efectos
EV3 45% UD 7 / LA FUNCIÓN COMERCIAL UD 5 / LA ORGANIZACIÓN Y DIRECCIÓN DE LA EMPRESA Y GESTIÓN DE RRHH			
EV3EX6	3.4	1p	Distinción entre tipos de mercado según los oferentes. Distinción entre mercado industrial y de consumo. Conceptos EVAU: 46. Plan de marketing
EV3EX6	2.1	0,5p	Diferenciación entre fuentes primarias y secundarias. Conceptos EVAU: 48. Investigación de mercados

EV3EX6	3.4	1p	Utilidad de la segmentación. Criterios de segmentación de mercados. Estrategias de segmentación. Conceptos EVAU: 47. Segmentación del mercado
EV3EX6	3.4	2p	Decisiones sobre las variables del marketing-mix. Conceptos EVAU: 49. Mezcla de marketing o Marketing-mix 50. Producto 51. Precio 52. Comunicación 53. Distribución
EV3EX6	3.4	1p	Políticas comerciales relacionadas con la ética empresarial.
EV3EX6	4.2	0,5p	Websites, powerpoint, canva, etc.
EV3EX6	3.2	0,5p	Utilidad de especialización y la organización.
EV3EX6	3.2	0,5p	Áreas funcionales de la empresa.
EV3EX6	3.2	0,5p	Funciones de la dirección.
EV3EX6	3.2	0,5p	Proceso y fase de la planificación.
EV3EX6	3.2	1p	Diferenciación de distintos criterios de organización. Conceptos EVAU: 33. Organigrama
EV3EX6	3.2	1p	Funciones del departamento de recursos humanos. Formas de ejercer el liderazgo. Técnicas para la motivación del personal. Motivos de la desigualdad en el trabajo. Conceptos EVAU: 34. Motivación 35. Convenio colectivo 36. Políticas de igualdad e inclusión
EV3 10% UD 10 / EL PROYECTO DE EMPRESA - III			
EV3PR3	5.3	4p	Plan de negocio básico: estudio de mercado y plan de marketing.
EV3PR3	3.3	1p	Utilidad del prototipado. Conceptos EVAU: 74. Prototipado
EV3PR3	5.1	1p	Utilidad del lean start up.
EV3PR3	4.3	4p	Elevator pitch de un plan de empresa. Aplicación de la metodología de storytelling.

En cada trimestre se pondera así: 90% exámenes y 10% plan de negocio básico.

A continuación se clasifican los Criterios de Evaluación con sus Acumulaciones, Puntuaciones y % de ponderación en la nota anual.

CE	A	P	%
TOTAL	62	300,00	100%
1.1	3	13,50	4,50%
1.2	2	9,00	3,00%
2.1	2	6,75	2,25%
2.2	5	31,50	10,50%
2.3	2	9,00	3,00%
3.1	2	2,00	0,67%
3.2	6	18,00	6,00%
3.3	2	5,50	1,83%
3.4	5	24,50	8,17%
4.1	17	96,50	32,17%
4.2	1	2,25	0,75%
4.3	1	4,00	1,33%
5.1	2	5,50	1,83%
5.2	5	41,50	13,83%
5.3	6	17,00	5,67%
5.4	1	13,50	4,50%

d) Criterios de calificación

NOTA PARCIAL POR INSTRUMENTO

- En cada apartado se especifica el criterio de evaluación y su peso en la nota.
- La nota total del instrumento corresponde a la suma de dichas calificaciones.
- Cada criterio de evaluación está **SUPERADO** si se alcanza un 50% de la nota total que tiene asignada en alguno de los instrumentos en los que aparece.
- Cada criterio de evaluación **NO SUPERADO** es incluido en el siguiente plan de refuerzo personalizado con las indicaciones para su recuperación posterior.
- En caso de ausencia o no presentación en la fecha tope del instrumento la nota es 0 y su realización queda pospuesta hasta la fecha del siguiente instrumento.

NOTA TRIMESTRAL

- La nota trimestral está **SUPERADA** al obtener una nota mayor o igual a 5 (calculada en base 10 con dos decimales) con la suma ponderada de los criterios de evaluación que aparecen en los instrumentos de ese periodo.
- La nota del boletín incluye el redondeo estipulado en la CCP o, en su defecto, el departamento acuerda calcularla por aproximación matemática simple si se ha superado el trimestre y por truncamiento si no se ha alcanzado el 5.
- La nota trimestral **NO SUPERADA** genera un plan de refuerzo personalizado con las indicaciones para la adquisición de los aprendizajes no alcanzados.
- La **RECUPERACIÓN** consiste en realizar los nuevos instrumentos contenidos en el plan de refuerzo personalizado, y sustituir aquellas notas de los criterios no superados con las nuevas calificaciones, manteniendo idéntica ponderación.

NOTA ANUAL

- La nota anual está **SUPERADA** al obtener una nota mayor o igual a 5 (calculada en base 10 con dos decimales) con la suma ponderada de los criterios de evaluación que aparecen en todos los instrumentos del curso.
- La nota de la **EVALUACIÓN FINAL** se redondea manteniendo el mismo criterio.
- La nota anual **NO SUPERADA** genera un plan de refuerzo personalizado con las indicaciones para la adquisición de los aprendizajes no alcanzados.
- La nota del boletín se expresa siguiendo la tabla de conversión anterior.
- La nota de la **EVALUACIÓN EXTRAORDINARIA** se recalcula tras realizar la recuperación, sustituyendo cada nota suspensa anterior por la nota posterior, manteniendo inalterada la ponderación de cada parte.

CRITERIOS ANTE IRREGULARIDADES

- La detección de irregularidades (plagio, copia, intercambio de información, suplantación de personalidad, etc.) supone una nota de 0 en ese instrumento.
- Tras la entrega del boletín se tiene derecho a las recuperaciones oportunas.

e) Características de la evaluación inicial, criterios para su valoración, así como consecuencias de sus resultados en la programación didáctica y, en su caso, el diseño de los instrumentos de evaluación

Al comienzo del curso se incluyen varios instrumentos para valorar el punto de partida del alumnado y se tiene en cuenta la información aportada por el profesorado del curso anterior o del curso actual en la correspondiente junta de evaluación cero.

Todas las asignaturas del Departamento de Economía son iniciales y finales, dado que no tienen continuidad en cursos anteriores o posteriores. Por lo tanto no se pueden exigir aprendizajes imprescindibles anteriores porque el alumnado no ha tenido que cursar previamente otra materia con orden de prelación. Así pues, las pruebas iniciales únicamente proporcionan una aproximación cualitativa y muy genérica sobre el nivel de partida de conocimientos y destrezas personales, y en consecuencia, los resultados no pueden conllevar ninguna valoración académica individual ni ningún plan de refuerzo personalizado.

La evaluación inicial planificada permite recopilar información personal y grupal útil para orientar al profesorado en la toma de decisiones sobre el desarrollo del currículo y su adecuación a las características y conocimientos del alumnado.

Pruebas específicas:

- **TEST:** Se proponen preguntas abiertas partiendo de noticias de actualidad o situaciones concretas próximas a los centros de interés del alumnado.

Observación sistemática:

- **DEBATE:** Se evalúan las características individuales, las motivaciones, las competencias, los conocimientos previos y las opiniones preconcebidas.

f) Actuaciones generales de atención a las diferencias individuales

Se proponen las siguientes actuaciones generales:

- **Grupos de horario nocturno:** Requieren un tratamiento especial debido a las circunstancias especiales que afrontan completamente distintas al alumnado diurno (grupos extremadamente reducidos, con altos niveles de absentismo, escasa disponibilidad de tiempo de estudio fuera del horario, etc.). Se adapta la metodología.
- **Alumnado con altas capacidades intelectuales:** Para potenciar su motivación se ponen a su disposición materiales y actividades de profundización con mayor complejidad a las del nivel cursado.
- **Alumnado con limitación en el uso de dispositivos electrónicos, o bien por decisión familiar o bien por motivos económicos:** Para evitar sentimientos de discriminación y favorecer el aprendizaje autónomo, el profesorado da la posibilidad de recibir en formato papel los recursos disponibles online y de utilizar dispositivos electrónicos prestados desde el propio centro educativo en aquellas actividades e instrumentos de evaluación relacionados con las TIC.

- Alumnado con dificultades de integración social por rasgos de personalidad, discriminación, desconocimiento del idioma o incorporación reciente al grupo: Para favorecer las situaciones de interacción socioafectiva se potencian los cambios de distribución en el aula de forma recurrente y se conforman sucesivamente diferentes grupos de trabajo con la máxima heterogeneidad.
- Alumnado con comportamiento disruptivo continuado: Para facilitar el desarrollo normal de las sesiones y el aprendizaje del resto del grupo, se controlan los casos de apatía, pasividad y/o conflictividad mediante la propuesta de metodologías activas y colaborativas, o en los casos extremos, se aplican las sanciones recogidas en el Reglamento de Régimen Interno.
- Alumnado con absentismo continuado o riesgo de abandono: Para promover su permanencia en el sistema educativo se proponen instrumentos flexibles y se mantiene un contacto permanente con su familia a través del sigad y del correo corporativo.

Se proponen las siguientes actuaciones específicas, individualizadas por Estudiante, con su Grupo, Adaptaciones Curriculares, Metodologías y Recursos.

EST	G	AC	MR
NADIE			

g) Plan de recuperación de materias pendientes

No procede en un curso terminal de etapa.

h) Estrategias didácticas y metodológicas: Organización, recursos, agrupamientos, enfoques de enseñanza, criterios para la elaboración de situaciones de aprendizaje y otros elementos que se consideren necesarios

Organización:

- El primer día de cada unidad didáctica se hace una introducción motivadora.
- Al comienzo de cada sesión se hace un repaso de la sesión anterior.
- Se presentan los contenidos teóricos y se termina con actividades prácticas.

Recursos:

- Libro: C.Palacios & I.Romera (2024) Empresa y diseño de modelos de negocio
- <https://www.econosublime.com/p/libro-economia-empresa-2-bachillerato.html>
- Equipamientos: ordenador, proyector, audio, pizarra, portátiles, fotocopidora.
- Espacios: aula, pasillos, salón de actos.
- Alumnado: teléfono móvil (con una notificación previa por email a las familias).

Agrupamientos:

- El alumnado elige el agrupamiento para el proyecto en equipo.

Enfoques:

- Situaciones de aprendizaje:

- Presentan tareas significativas dentro del contexto y los intereses del alumnado
- Refuerzan competencias personales (autoestima, reflexión, responsabilidad...)
- Incluyen como meta la consecución de varios objetivos de desarrollo sostenible

El PCE está en proceso de elaboración y mientras se aplican estas líneas generales:

- Prevención y resolución pacífica de conflictos: defensa del consumidor.
- Valores constitucionales: administraciones públicas y participación ciudadana.
- Igualdad de género: brechas en el entorno laboral y en el entorno doméstico.
- Asociacionismo: entidades del tercer sector y movimientos ciudadanos.
- Hábitos saludables: consumo consciente a través de decisiones racionales.
- Creatividad, autonomía y confianza: iniciativa emprendedora personal y social.

A continuación se especifica la inclusión de Elementos transversales en cada Unidad.

[illegible]

El PCE está en proceso de elaboración y mientras se aplican estas líneas generales:

- Recursos didácticos online gratuitos.
- Plataformas de gestión de clase.
- Mensajería con el alumnado y sus familias.
- Documentos compartidos para el trabajo cooperativo.
- Software libre y/o gratuito de texto, cálculo, diseño, etc.
- Grabación y edición de material audiovisual.

A continuación se relaciona la inclusión de Criterios de evaluación en los Instrumentos.

[illegible]

k) En su caso, medidas complementarias que se plantean para el tratamiento de las materias dentro de proyectos o itinerarios bilingües o plurilingües o de proyectos de lenguas y modalidades lingüísticas propias de la comunidad autónoma de Aragón

No hay programa bilingüe en esta etapa educativa. Cuando es posible se incorpora a las clases léxico económico-financiero en idiomas extranjeros (inglés y francés), y vocabulario específico en las modalidades propias de Aragón (aragonés y catalán).

l) Mecanismos de revisión, evaluación y modificación de las programaciones didácticas en relación con los resultados académicos y procesos de mejora

En la primera Reunión de Departamento de cada mes se hace una autovaloración del seguimiento de la programación y de la práctica docente para detectar aquellos aspectos susceptibles de mejora. Asimismo se analiza la coordinación entre el profesorado que la imparte, las actividades conjuntas con otros dptos. y sus docentes, las relaciones con las familias y el clima del aula con el alumnado. También se evalúan las actividades complementarias y extraescolares realizadas, debatiendo las opciones que pueden ser incorporadas.

Al finalizar cada trimestre se realiza una encuesta en cada grupo para recoger las aportaciones, observaciones y sugerencias que pueden ser incorporadas en el futuro. También se analizan los resultados académicos grupales en comparación con el resto de materias cursadas para detectar desviaciones significativas en la nota media o en el porcentaje de suspensos.

A continuación se especifica el Apartado de la programación didáctica, la Fecha de aprobación en reunión de Dpto., la Justificación del cambio y el Texto definitivo.

APD	F	J	T

m) Actividades complementarias y extraescolares programadas por cada departamento, equipo u órgano de coordinación didáctica que corresponda, de acuerdo con el Programa anual de actividades complementarias y extraescolares establecidas por el centro, concretando la incidencia de las mismas en la evaluación del alumnado

A continuación se hace una previsión de actividades interesantes que suelen repetirse a lo largo de cada curso, aunque también se pueden tomar en consideración otras propuestas que van surgiendo y que tienen una conexión relevante con esta materia:

1. Visitas a empresas y organismos relevantes a nivel estatal por su impacto económico, social o medioambiental en ciudades como Madrid (Bolsa, Congreso, Senado, Banco de España, Fábrica Nacional de Moneda y Timbre, Tribunal Supremo, Museo del metro...), Zaragoza (BSH Electrodomésticos, Construcciones y Auxiliar de Ferrocarriles, A Vecinal, Grupo La Veloz, A ropa 2,

- Coop 57, etc.), Pamplona (Traperos de Emaús, Geltoki Mercado social, Landare Asociación de consumidores de productos ecológicos, etc.). También se contempla la posibilidad de organizar desplazamientos más lejanos en colaboración con otros Dptos.
2. Visitas a empresas y asociaciones referentes de la economía local en el entorno más próximo del centro: ModaRe, Valentia, Arcadia, Eboca, Podoactiva, Chokopan, Feaccu, Banco de Alimentos, Somos Tierra (Ayerbe), Tecmolde (Siétamo), Cantería del Somontano (Barbastro), etc.
 3. Asistencia a ferias y exposiciones organizadas por la Administración: “Salón de la Innovación y el Emprendimiento”, “Aragón Climate Week”, etc.
 4. Visitas a Administraciones Públicas y charlas en nuestro centro: Agencia Tributaria, Seguridad Social, Ayuntamiento, Colaboratorio, Oficina Municipal de Información al Consumidor, Cámara de Comercio, Banco de Alimentos, Grhusa, etc.
 5. Jornadas en el Instituto sobre efemérides con motivo de algunas de estas fechas: 27/09 día mundial del turismo, 29/09 día de concienciación sobre el desperdicio de alimentos, 24/10 día contra el cambio climático, 29/10 día mundial por el decrecimiento, 31/10 día mundial del ahorro, 19/11 día de la mujer emprendedora, 25/11 black friday y día de no comprar nada, 05/03 día de la eficiencia energética, 15/03 día de los derechos del consumidor, 26/03 día mundial del clima, 16/04 día mundial del emprendimiento, 14/05 día del comercio justo, 17/05 día mundial del reciclaje, 05/06 día mundial del medio ambiente, etc.
 6. Talleres de educación cívico-tributaria ofrecidos por la Agencia Tributaria.
 7. Concursos como “Emprender en la Escuela” (Instituto Aragonés de Fomento), “Desafío Emprende” (CaixaBank), “Emprende por el clima” (Fundación Junior Achievement España), “Consumópolis” (Ministerio de Consumo), etc.
 8. Colaboración con el programa educativo “Realidad sostenible” a través de actividades de aprendizaje-servicio para promover la triple sostenibilidad (económica, social y medioambiental) realizadas dentro y fuera del centro.
 9. En caso de organizar nuevas iniciativas, se solicitará su aprobación con la suficiente antelación a los órganos colegiados (CCP y Consejo Escolar).

Incidencia en la evaluación del alumnado:

- La participación activa en estas actividades se incorpora dentro de un apartado de alguno de los instrumentos de evaluación empleados en ese trimestre.
- El alumnado tiene la obligación de asistir, siempre y cuando la actividad sea gratuita y se desarrolle dentro del horario lectivo.
- En el resto de situaciones sin obligación de asistencia se proponen materiales de consulta obligatoria para alcanzar los criterios de evaluación asociados.

Anexo I. Evaluación inicial - Modelo de instrumento

- 4: ¿A qué tipo de mercado corresponde el cártel?
- Monopolio
 - Oligopolio
 - Competencia perfecta
 - Competencia monopolística
- 5: En el análisis DAFO la F significa:
- Fuerza
 - Fortaleza
 - Formalidad
 - Firmeza
- 6: ¿Dónde se recoge la organización del personal de la empresa?
- Pirámide de Maslow
 - Análisis DAFO
 - Diagrama de grupo
 - Organigrama
- 7: Una patente es un bien:
- Material
 - Intangible
 - No es un bien
 - De primera necesidad
- 8: El umbral de rentabilidad también se conoce como:
- Punto muerto
 - Frontera de posibilidades
 - Beneficios y pérdidas
 - Equilibrio presupuestario
- 9: El alquiler de un local se considera un coste:
- Fijo
 - Variable
 - Total
 - Directo
10. El marketing está compuesto de:
- Precio y producto
 - Publicidad
 - Precio, producto, promoción, distribución
 - Ninguna es correcta
- Cuestión 9:** Una empresa que fabrica televisores soporta unos costes fijos de 2.000.000€ y un coste variable unitario de 400€. El precio de venta de cada televisor es de 900€. Se pide:
- Calcula el umbral de rentabilidad o punto muerto
 - Calcula el beneficio para 5.000 televisores
 - Representa gráficamente el umbral de rentabilidad
- Cuestión 10:** ROCKELIN preparó y vendió en 2019 en su local de Jaca 60.000 bocadillos de jamón. En 2020 fueron 52.200 bocadillos.
- Calcula la productividad de la mano de obra en la producción de bocadillos en 2019, sabiendo que la empresa contó con 2.000 h-h
 - Calcula la productividad de la mano de obra en la producción de bocadillos en 2020, sabiendo que la empresa contó con 1800 h-h
 - Calcula la tasa de variación de un año con respecto al otro.

EVALUACIÓN INICIAL 2º BCH - ECONOMÍA Y MODELOS DE NEGOCIO.

NOMBRE: _____ FECHA: _____

Cuestión 1: ¿Qué es una empresa? ¿Qué elementos son necesarios para crearla?

Cuestión 2: ¿Sabes cuáles son las principales diferencias entre una Sociedad Anónima y un empresario individual? Nombra algún otro tipo de empresa, según su forma jurídica, además de las citadas.

Cuestión 3: ¿Son lo mismo los beneficios que los ingresos? Justifica tu respuesta.

Cuestión 4: Nombra cinco costes en los que incurrirían las empresas. Para cada uno de ellos di si son fijos o variables.

Cuestión 5: Imagina que tuvieras un pequeño negocio y te plantearas llevar a cabo una nueva inversión (ampliar tu local, comprar una nueva máquina,...) ¿Cómo podrías conseguir el dinero necesario para financiar la inversión? (Cita, al menos, tres posibles fuentes de financiación)

Cuestión 6: Ante dos proyectos A y B, los cuales ofrecen la misma rentabilidad, ¿qué factores tendrías en cuenta para decidirte por uno u otro? (Cita, al menos, dos factores).

Cuestión 7: Dadas dos inversiones (A y B), ¿en cuál preferirías invertir?

	INVERSIÓN A	INVERSIÓN B
BENEFICIO	3.000.000 €	500.000 €
CAPITAL INVERTIDO	60.000.000 €	2.000.000 €

Diferencia entre beneficio y rentabilidad

8. Test:

- 1: La empresa es un:
- Agente económico
 - Recurso productivo
 - Factor productivo
 - Todas son correctas
- 2: Las empresas que cotizan en Bolsa deben ser sociedades:
- Limitadas
 - Anónimas
 - Cooperativas
 - Laborales
- 3: El departamento que se encarga de contratar al personal es el de:
- Producción
 - Recursos Humanos
 - Finanzas y contabilidad
 - Marketing

El departamento utiliza la plantilla común que viene recogida en el PCE.

SVVP1R1 - Unidad de plan de empresa. Conceptos EVAU: 70. Plan de empresa	UD 10	5.3
SVVP1R1 - Plan de negocio básico: presentación y forma jurídica.	UD 10	5.3
SVVP2V3 - Cuentas anuales obligatorias.	UD 8	4.1
SVVP2V3 - Definición de patrimonio y cálculo de patrimonio neto.	UD 8	4.1
SVVP2V3 - Elaboración del modelo normalizado de balance.	UD 8	4.1
SVVP2V3 - Cuentas anuales.	UD 8	4.1
SVVP2V3 - Elaboración del modelo normalizado de pérdidas y ganancias.	UD 8	5.2
SVVP3 - Análisis de la situación patrimonial. Análisis de ratios financieros y económicos. Conceptos EVAU: 55. Fondo de maniobra 56. Rentabilidad 57. Beneficio 58. Liquidez 59. Solvencia	UD 8	5.4
SVVP3 - Impuesto de sociedades.	UD 8	5.2
SVVP3 - Distinción entre entorno general y específico. Conceptos EVAU: 14. Entorno general 15. Entorno específico	UD 3	2.1
SVVP3 - Análisis del entorno general en distintas empresas.	UD 3	2.3
SVVP3 - Análisis DAFO y CAME en distintas empresas. Conceptos EVAU: 18. Análisis DAFO 19. Análisis de las Fuerzas Competitivas o Análisis Porter	UD 3	2.3
SVVP3 - Distinción entre tipos de innovación. Identificación de tendencias tecnológicas emergentes. Conceptos EVAU: 20. Innovación	UD 3	4.1
SVVP3 - Procedimiento legal de las patentes. Conceptos EVAU: 21. Patente	UD 3	4.1
SVVP3 - Identificación de la estrategia competitiva a partir de un supuesto. Conceptos EVAU: 16. Liderazgo en costes 17. Diferenciación	UD 3	5.1
SVVP3 - Factores en la localización de empresas.	UD 4	4.1
SVVP3 - Diferenciación entre tamaño y dimensión.	UD 4	4.1
SVVP3 - Descripción de las estrategias de crecimiento. Conceptos EVAU: 22. Diversificación 23. Expansión 24. Penetración en el mercado 25. Desarrollo del mercado 26. Desarrollo del producto 27. Crecimiento interno 28. Crecimiento externo 29. Fusión 30. Absorción 31. Franquicia	UD 4	4.1
SVVP3 - Características de las PYMES. Características de las empresas internacionalizadas. Conceptos EVAU: 32. Internacionalización de la empresa	UD 4	4.1
SVVP3 - Plan de negocio básico: competencia y mercado.	UD 10	5.3
SVVP3 - Plan de negocio básico: análisis DAFO, plan de producción y gestión de personal.	UD 10	5.3
SVVP3 - Plan de negocio básico: escalado económica.	UD 10	5.3
SVVP3 - Utilidad de la generación de escenarios futuros.	UD 10	5.2
SVVP3 - Diferenciación de tecnologías de recursos financieros. Conceptos EVAU: 61. Fuentes de financiación interna o autofinanciación 62. Fuentes de financiación externa	UD 9	4.1
SVVP3 - Clasificación de las inversiones. Conceptos EVAU: 60. Inversión	UD 9	4.1
SVVP3 - Criterios de selección de inversiones.	UD 9	4.1
SVVP3 - Distinción entre fuentes financieras internas y externas. Conceptos EVAU: 63. Ampliación de capital 64. Empréstito 65. Préstamo 66. Línea de crédito 67. Leasing 68. Renting 69. Descuento de efectos	UD 9	4.1
SVVP3 - Utilidad de especialización y la organización.	UD 5	3.2
SVVP3 - Áreas funcionales de la empresa.	UD 5	3.2
SVVP3 - Funciones de la dirección.	UD 5	3.2
SVVP3 - Proceso y fase de la planificación.	UD 5	3.2
SVVP3 - Diferenciación de distintos criterios de organización.	UD 5	3.2



Plan de refuerzo continuado para:		NOMBRE APELLIDO APELLIDO -1	
Materia: EMPRESA Y DIS. MOD. NEG. 2ºBCH		Docente: ELISA EREZA FERRER	
Fecha: 29/10/24			
La continuación se detallan los aprendizajes imprescindibles de la asignatura relacionados con los criterios de evaluación según la orden ECDI/173/2022 de 2 de agosto del Gobierno de Aragón trabajados en la asignatura indicando los que no son aún alcanzados (barras) (tanto de color).			
APRENDIZAJE	UNIDAD	CRIT. EV.	NO ALCANZADO
SV1VE1X1 = Diferenciación entre empresa y persona empresaria.	UD 1	1,1	
Conceptos EVAU: 1, Empresa 2, Empresario 3, Persona Jurídica	UD 1	2,2	
SV1VE1X1 = Elementos de la empresa.	UD 1	2,2	
Conceptos EVAU: 4, Funciones de la empresa, Objetivos de la empresa.	UD 1	1,1	
SV1VE1X1 = Reconocimiento de actualizaciones para emprender, Rol de la innovación y la digitalización.	UD 1	1,1	
Conceptos EVAU: 5, Emprendedor	UD 1	1,1	
SV1VE1X1 = Relación entre la RSC y los ODS.	UD 2	2,2	
Conceptos EVAU: 4, Responsabilidad Social Corporativa	UD 2	2,2	
SV1VE1X1 = Clasificación de empresas.	UD 2	2,2	
SV1VE1X1 = Normativa legal aplicable a la empresa.	UD 2	2,2	
Conceptos EVAU: 6, Características de cada forma jurídica.	UD 2	2,2	
SV1VE1X1 = Características de cada forma jurídica.	UD 2	2,2	
Conceptos EVAU: 6, Acción (o acciones) de una sociedad 7, Participaciones (de una sociedad) 8, Capital social 9, Sociedad Anónima 10, Sociedad Limitada 11, Cooperativa 12, Sociedad Laboral 13, Empresario individual	UD 6	3,3	
SV1VE1X1 = Cálculo de eficiencia técnica y económica, Productividad de un factor, productividad global y tasa de variación.	UD 6	5,2	
Conceptos EVAU: 37, Eficiencia 38, Productividad	UD 6	5,2	
SV1VE1X2 = Clasificación de los costes.	UD 6	5,2	
Conceptos EVAU: 39, Costes fijos 40, Costes variables 41, Costes directos 42, Costes indirectos	UD 6	4,1	
SV1VE1X2 = Cálculo y representación gráfica del umbral de rentabilidad.	UD 6	1,2	
Conceptos EVAU: 43, Umbral de Rentabilidad	UD 6	1,2	
SV1VE1X2 = Enumeración de los distintos costes de inventario.	UD 10	3,1	
Conceptos EVAU: 44, Costes de inventario	UD 10	3,1	
SV1VE2 = Metodología lean manufacturing.	UD 10	4,1	
Conceptos EVAU: 45, Just in Time	UD 10	4,1	
SV1VE2 = Externalidades positivas y negativas.	UD 10	3,4	
Conceptos EVAU: 46, Externalidades	UD 10	3,4	
SV1VE1PR1 = Clasificación de los diferentes modelos de negocio.	UD 10	3,1	
Conceptos EVAU: 71, Modelo de negocio 72, Modelo de negocio basado en plataformas	UD 10	3,1	
SV1VE1PR1 = Procesos creativos de divergencia y convergencia.	UD 10	4,1	
Conceptos EVAU: 73, Divergencia y convergencia	UD 10	4,1	
SV1VE1PR1 = Utilidad del mapa de empatía.	UD 10	4,1	
Conceptos EVAU: 74, Mapa de empatía	UD 10	4,1	
SV1VE1PR1 = Utilidad del pensamiento.	UD 10	3,4	
Conceptos EVAU: 75, Pensamiento	UD 10	3,4	

EVEX6 - Funciones del departamento de recursos humanos. Formas de asignar el liderazgo. Técnicas para la motivación del personal. Motivos de la desigualdad en el trabajo. Conceptos EVAU: 34, Motivación 35, Convenio colectivo 36, Políticas de igualdad e inclusión	UD 5	3,2
EVEX6 - Distinción entre tipos de mercado según las ofertas. Distinción entre mercado industrial y de consumo. Conceptos EVAU: 46, Plan de marketing	UD 7	3,4
EVEX6 - Diferenciación entre fuentes primarias y secundarias. Conceptos EVAU: 48, Investigación de mercados	UD 7	2,1
EVEX6 - Utilidad de la segmentación. Ejemplos de segmentación de mercados. Conceptos EVAU: 47, Segmentación del mercado	UD 7	3,4
EVEX6 - Decisiones sobre las variables del marketing mix. Conceptos EVAU: 49, Mezcla de marketing o Marketing mix 50, Producto 51, Precio 52, Comunicación 53, Distribución	UD 7	3,4
EVEX6 - Políticas comerciales relacionadas con la ética empresarial. UD 7	UD 7	4,2
EVEX6 - Webistes, powerpoint, canva, etc.	UD 10	5,3
EV3PR3 - Plan de negocio básico: estudio de mercado y plan de marketing.	UD 10	3,3
EV3PR3 - Utilidad del prototipo. Conceptos EVAU: 74, Preseleccionado	UD 10	5,1
EV3PR3 - Utilidad del lean start up.	UD 10	4,3
EV3PR3 - Elevator pitch de un plan de empresa. Aplicación de la metodología de storytelling.		

Informamos de que se va a llevar a cabo un plan de refuerzo orientado a la superación de las dificultades detectadas.

El plan de refuerzo consistirá en:

-
-
-

Calificaciones y seguimiento (incluye la media de su grupo para poder comparar).

Calificaciones y seguimiento (muestra la media de su grupo para poder comparar).									
1ª Evaluación		2ª Evaluación		3ª Evaluación		10 su nota su grupo		10 su nota su grupo	
45%	EX1 10,00	6,00	45%	EX3 10,00	6,00	45%	EX5 10,00	8,20	
45%	EX2 10,00	6,00	45%	EX4 10,00	7,00	45%	EX6 10,00	8,40	
10%	PR1 10,00	10,00	10%	PR2 10,00	10,00	10%	PR3 10,00	10,00	

Para ello necesitamos contar con su colaboración y les pedimos que se comprometan a cumplir estas recomendaciones:

- Prestar atención en clase y no distraerse con el resto de estudiantes.
- Tomar apuntes manuscritos de los contenidos y ejercicios trabajados durante las clases.
- Repasar cada tarde los contenidos trabajados ese día y resolver los ejercicios propuestos para el día siguiente.
- Planificar correctamente el tiempo para que no se acumulen las horas de trabajo justo antes de cada prueba.
- Preparar la simulación de cada prueba con suficiente antelación para descubrir dudas y resolverlas en el aula.
- En caso de ausencia, realizar en casa las mismas tareas hechas ese día y enviarlas por email al profesor.