

**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

**Programación Didáctica. Curso 24/25. 2º BAC**  
Huesca

Dpto. de Economía  
Fundamentos de Administración y Gestión

---

IES Ramón y Cajal, Huesca



Última actualización: 29 de octubre de 2024

## **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	14
c) Procedimientos e instrumentos de evaluación, con especial atención al carácter formativo de la evaluación y a su vinculación con los criterios de evaluación	19
d) Criterios de calificación	23
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	24
f) Actuaciones generales de atención a las diferencias individuales	24
g) Plan de recuperación de materias pendientes	25
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	25
i) Concreción del Plan de implementación de elementos transversales establecido en el Proyecto Curricular de Etapa	26
j) Concreción del Plan de utilización de las Tecnologías digitales establecido en el Proyecto Curricular de Etapa	27
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	27
l) Mecanismos de revisión, evaluación y modificación de las programaciones didácticas en relación con los resultados académicos y procesos de mejora	27
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	28
Anexo I. Evaluación inicial - Modelo de instrumento	30
Anexo II. Formato del Plan de Refuerzo	31

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

CE.FAG.1. Identifica los principales aspectos de la innovación, elemento necesario para garantizar el desarrollo sostenible de un país y la competitividad de sus empresas, destacando el papel fundamental que desempeña el proceso emprendedor en el complejo proceso de la innovación. Relacionar la innovación con situaciones actuales de la economía aragonesa a nivel local y en un contexto nacional e internacional.

1.1. Identifica distintos tipos de innovación y la relaciona con la solución a necesidades humanas.

1.2. Reconoce diversas experiencias de innovación empresarial y social identificando la necesidad de viabilidad y responsabilidad social corporativa.

1.3. Analiza la información económica de algún sector de actividad empresarial utilizando herramientas de investigación.

1.4. Relaciona las actividades empresariales con el desarrollo local, la calidad de vida y la sostenibilidad.

CE.FAG.2. Identifica y lleva a cabo el proceso de toma de decisiones en la generación de ideas innovadoras con sentido crítico y ético, con estrategias de planificación para poner en marcha un proyecto empresarial. Identifica las áreas de la empresa, los objetivos y los valores corporativos. Decide la forma jurídica y la localización. Adopta en la toma de decisiones una actitud integradora, de respeto a la diversidad de opiniones y en igualdad.

2.1. Analiza las ventajas e inconvenientes de diferentes ideas, evaluando las repercusiones de su decisión.

2.2. Selecciona una idea de negocio, valorando y argumentando de forma técnica la elección.

2.3. Trabaja en equipo manteniendo una comunicación fluida, respetuosa y eficaz con sus compañeros o compañeras para el desarrollo del proyecto de empresa.

2.4. Establece los objetivos sociales y/o empresariales a alcanzar con el proyecto, identificando los valores de la empresa y la responsabilidad social corporativa, teniendo en cuenta los Objetivos de Desarrollo Sostenibles.

2.5. Identifica cada una de las áreas o departamentos funcionales de la empresa valorando su importancia e interacción como parte de un proyecto completo.

2.6. Razona la elección de la forma jurídica.

2.7. Razona la decisión de localización de la empresa.

CE.FAG.3. Identifica los procedimientos legales antes los diferentes organismos públicos para la puesta en marcha de una empresa.

- 3.1. Identifica los organismos ante los que deben realizarse los trámites legales necesarios para la puesta en marcha del negocio.
- 3.2. Analiza la información prescriptiva en cada caso para realizar los trámites.
- 3.3. Comprende e identifica el procedimiento para realizar los trámites administrativos a realizar ante Seguridad Social, Agencia Tributaria, organismos laborales, Ayuntamientos, y Registro Mercantil.
- 3.4. Muestra autonomía en la búsqueda de información para realizar los trámites y adaptarse a los cambios en los protocolos administrativos.
- 3.5. Reconoce los protocolos de seguridad en los trámites digitales con la administración.
- 3.6. Valora la importancia de la gestión de los organismos públicos para la convivencia en sociedad y la necesidad de cumplir los plazos legales.

CE.FAG.4. Identifica el proceso productivo en sus diferentes fases, con sus implicaciones técnicas y medioambientales. Diseña el prototipo del producto y/o la gestión del servicio. Identifica las necesidades de recursos para el proceso productivo, seleccionando proveedores con criterios técnicos, financieros y éticos. Aplica técnicas de negociación, comunicación y procedimientos administrativos de compra y pago. Analiza la estructura de costes e ingresos de una actividad económica y calcula el umbral de rentabilidad.

- 4.1. Explica el proceso productivo de la idea de negocio de manera coherente, argumentando la viabilidad técnica del proyecto.
- 4.2. Analiza la viabilidad medioambiental del proyecto.
- 4.3. Diseña, de manera grupal, el prototipo del producto y/o el manual de procedimiento de prestación del servicio que aporte soluciones a problemas reales.
- 4.4. Establece las necesidades de aprovisionamiento de recursos.
- 4.5. Reconoce las variables de selección de proveedores, razonando prioridades, atendiendo a criterios técnicos, financieros y éticos, en coherencia con los valores de responsabilidad social.
- 4.6. Conoce y aplica técnicas y estrategias de búsqueda de información y de comunicación y negociación con proveedores, fomentando la cooperación, el comercio justo y el desarrollo local.
- 4.7. Identifica los elementos administrativos de compra y pagos.
- 4.8. Identifica los ingresos de una actividad y los gastos, distinguiendo costes fijos y variables, así como las inversiones y la cuantificación de las amortizaciones.

4.9. Aplica métodos de cálculo apropiados para hallar el umbral de rentabilidad comprendiendo su importancia para la supervivencia de la empresa y la viabilidad económica de los proyectos.

CE.FAG.5. Conoce y aplica métodos de investigación de mercados, analizando la información obtenida y segmentando el mercado de acuerdo con objetivos prefijados. Planifica estrategias comerciales distinguiendo las variables del marketing-mix.

5.1. Identifica el mercado objetivo al que dirige un producto o servicio, distinguiendo los segmentos atendiendo a criterios adecuados.

5.2. Reflexiona y aplica técnicas de investigación útiles para valorar las necesidades y preferencias de los clientes potenciales respecto a producto, precio, distribución y comunicación. Utiliza para ello de forma correcta, ética y segura herramientas de comunicación y análisis digitales, redes sociales, encuestas y hojas de cálculo.

5.3. Analiza el entorno específico a través del análisis del núcleo competitivo de Porter o de las cinco fuerzas competitivas de un sector.

5.4. Realiza un análisis DAFO para concretar las estrategias comerciales.

5.5. Realiza previsiones de ventas y las compara con los resultados obtenidos en el cálculo del umbral de rentabilidad.

5.6. Analiza los métodos adecuados de fijación de precios.

5.7. Desarrolla una imagen de empresa que comprende el nombre y/o marca comercial, logotipo y eslóganes publicitarios, respetando en todo momento el uso correcto de la propiedad privada de imágenes y nombres comerciales.

5.8. Diseña una comunicación comercial con su mercado objetivo, utilizando internet, creación de páginas web y redes sociales.

CE.FAG.6. Interpreta la estructura organizativa de una empresa identificando la planificación de los recursos humanos y comprendiendo la documentación de contratación en su contexto normativo.

6.1. Evalúa las necesidades de la empresa y describe los puestos de trabajo.

6.2. Representa en un organigrama la estructura de una empresa.

6.3. Identifica formas de selección del personal de una empresa.

6.4. Diferencia formas de contratación de acuerdo a la normativa laboral.

6.5. Reconoce las obligaciones de la empresa ante la Seguridad Social.

6.6. Identifica los conceptos de documentos de retribución del personal.

CE.FAG.7. Reconoce el método contable como mecanismo de trasladar los hechos en las relaciones económicas a datos que reflejan la situación patrimonial, económica y financiera de una empresa a través de sus cuentas anuales.

7.1. Identifica el concepto del patrimonio y distingue los elementos patrimoniales, bienes, derechos y obligaciones de situaciones prácticas.

7.2. Interpreta la información de un Balance de Situación y su evolución a lo largo de un ciclo contable.

7.3. Realiza una Cuenta de Resultados con información real o previsional y determina el resultado obtenido.

7.4. Comprende y reproduce la metodología contable para operaciones sencillas y habituales en las actividades económicas como compras, ventas, cobros, pagos, obtención del resultado o cierre contable.

7.5. Interpreta los principios de contabilidad del Plan General de Contabilidad.

7.6. Analiza las obligaciones contables y fiscales y los procedimientos para cumplir con ellas, en líneas generales.

7.7. Reconoce las aplicaciones informáticas de contabilidad.

CE.FAG.8. Analiza y comprueba la viabilidad de la empresa adquiriendo hábitos de búsqueda de la mejora continua en la toma de decisiones. Identifica las necesidades financieras y las opciones de acceso a fuentes de financiación.

8.1. Identifica las inversiones que requiere la empresa para la puesta en marcha de la actividad y su funcionamiento identificando las necesidades de financiación.

8.2. Analiza las opciones de financiación aplicables a situaciones concretas, valorando el coste, ayudas o subvenciones y las obligaciones que suponen.

8.3. Reconoce la utilidad de los estados previsionales de tesorería aplicando métodos de diseño de cálculos con herramientas digitales y reconoce la importancia de tomar decisiones que eviten situaciones de riesgo inasumibles.

8.4. Sintetiza conclusiones obtenidas del análisis de la viabilidad conjunta de la empresa en sus dimensiones técnica, medioambiental, jurídica, comercial, económica y financiera, reconsiderando las decisiones tomadas y adaptándose a la solución de problemas.

CE.FAG.9. Expone su proyecto de emprendimiento siguiendo el Plan de Empresa elaborado, con una comunicación oral y escrita eficaz, utilizando medios audiovisuales, adaptándose a contextos de audiencia diversa vinculada con el entorno específico del propio proyecto.

9.1. Es capaz de identificar las características de la audiencia y adaptar sus explicaciones para ser entendido.

9.2. Utiliza habilidades de comunicación eficaz, que captan la atención y transmiten los contenidos del Plan de Empresa de manera clara, concisa y amena.

9.3. Elabora presentaciones y/o recursos audiovisuales para transmitir la idea de negocio y su viabilidad en todas sus dimensiones.

9.4. Utiliza herramientas digitales y de difusión de la información de manera responsable y efectiva.

9.5. Reflexiona sobre el impacto generado por su comunicación en la audiencia, interpretando las críticas y planteando soluciones a sus errores de proyecto y de comunicación.

9.6. Valora la adecuación de los proyectos de todo el grupo clase a un entorno local con perspectiva global, teniendo en cuenta el impacto positivo y negativo que podría generar.

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

C.ESP	CE	IND.E	A
CE.FAG.1	1.1	PREI.1.1a / 1.1. Identifica distintos tipos de innovación y la relaciona con la solución a necesidades humanas.	NECESIDAD E INNOVACIÓN / a1 · La investigación, desarrollo e innovación como fuente de crecimiento económico y desarrollo sostenible. I+D+i.
		PREI.1.1b / 1.1. Identifica distintos tipos de innovación y la relaciona con la solución a necesidades humanas.	SATISFACC. E INSATISFACC. / a1 · La investigación, desarrollo e innovación como fuente de crecimiento económico y desarrollo sostenible. I+D+i.
	1.2	PREI.1.1d / 1.2. Reconoce diversas experiencias de innovación empresarial y social identificando la necesidad de viabilidad y responsabilidad social corporativa.	IMPACTOS AMBIENTALES + - / a2 · Tipos de innovación empresarial: producto, proceso, marketing y organización. Riesgos de la innovación.
		PREI.1.1c / 1.2. Reconoce diversas experiencias de innovación empresarial y social identificando la necesidad de viabilidad y responsabilidad social corporativa.	IMPACTOS SOCIALES + - / a2 · Tipos de innovación empresarial: producto, proceso, marketing y organización. Riesgos de la innovación.
	1.3	PREI.1.2l / 1.3. Analiza la información económica de algún sector de actividad empresarial utilizando herramientas de investigación.	ANÁLISIS DEL ENTORNO / a5 · Análisis del entorno general y específico: PESTEL y PORTER.
		PRO2.1c / 1.3. Analiza la información económica de algún sector de actividad empresarial utilizando herramientas de investigación.	MÉTRICAS Y NIVELES / e5 · Sinergias entre proyectos y con el entorno. Feedback de la exposición. Análisis de la repercusión del proyecto en un contexto real.
	1.4	PREI.1.1e / 1.4. Relaciona las actividades empresariales con el desarrollo local, la calidad de vida y la sostenibilidad.	EFICIENCIA Y CUSTOMIZACIÓN / a6 · El proceso emprendedor en función de sus objetivos: Emprendimiento empresarial y emprendimiento social, relación de ambas opciones con la viabilidad económica y la responsabilidad social corporativa, RSC.
		PREG.1.1a / 1.4. Relaciona las actividades empresariales con el desarrollo local, la calidad de vida y la sostenibilidad.	SOSTENIBILIDAD ECOSOCIAL / a7 · Emprendimiento y sinergias en el desarrollo local. Economía del conocimiento. Economía circular.
CE.FAG.2	2.1	PREG.1.1B / 2.1. Analiza las ventajas e inconvenientes de diferentes ideas, evaluando las repercusiones de su decisión.	PROBLEMAS Y EMPRESAS / a3 · Identificar necesidades para aportar soluciones.

	2.1	PREG.1.1c / 2.1. Analiza las ventajas e inconvenientes de diferentes ideas, evaluando las repercusiones de su decisión.	SOLUCIONES Y ODS / a3 · Identificar necesidades para aportar soluciones.
	2.2	PREG.1.1d / 2.2. Selecciona una idea de negocio, valorando y argumentando de forma técnica la elección.	NECESIDAD Y SOLUCIÓN / a3 · Identificar necesidades para aportar soluciones.
	2.3	PREI1.2a / 2.3. Trabaja en equipo manteniendo una comunicación fluida, respetuosa y eficaz con sus compañeros para el desarrollo del proyecto de empresa.	EQUIPO Y MIEMBROS / b1 · El Plan de empresa. La idea de negocio. Patentes. Objetivos. Misión, Visión y valores. Áreas funcionales de la empresa.
	2.4	PRO3.1c / 2.4. Establece los objetivos sociales y/o empresariales a alcanzar con el proyecto, identificando los valores de la empresa y la responsabilidad social corporativa, teniendo en cuenta los Objetivos de Desarrollo Sostenibles.	VALORES Y RESPONSABILIDAD / a6 · El proceso emprendedor en función de sus objetivos: Emprendimiento empresarial y emprendimiento social, relación de ambas opciones con la viabilidad económica y la responsabilidad social corporativa, RSC.
	2.5	PREI1.2k / 2.5. Identifica cada una de las áreas o departamentos funcionales de la empresa valorando su importancia e interacción como parte de un proyecto completo.	CADENA DE VALOR / b1 · El Plan de empresa. La idea de negocio. Patentes. Objetivos. Misión, Visión y valores. Áreas funcionales de la empresa.
	2.5	PREI3.1j / 2.5. Identifica cada una de las áreas o departamentos funcionales de la empresa valorando su importancia e interacción como parte de un proyecto completo.	PUESTOS Y SALARIOS / c6 · Área de recursos humanos, Organización interna y distribución de responsabilidades. El organigrama. Selección de personal. El currículum vitae. Contratación laboral. Obligación de la empresa. Las nóminas. La brecha salarial.
	2.6	PREI1.2b / 2.6. Razona la elección de la forma jurídica.	FORMA JURÍDICA / b4 · La forma jurídica y los principales trámites legales para iniciar un negocio, fiscales, laborales y de Seguridad Social.
	2.7	PREI2.2d / 2.7. Razona la decisión de localización de la empresa.	LOCALIZACIÓN Y DIMENSIÓN / b3 · Localización y dimensión.
CE.FAG.3	3.1	PREI1.2c / 3.1. Identifica los organismos ante los que deben realizarse los trámites legales necesarios para la puesta en marcha del negocio.	AYUDAS / b2 · Condicionantes para elegir el nombre de la empresa. El Registro Mercantil.
	3.2	PREI1.2d / 3.2. Analiza la información prescriptiva en cada caso para realizar los trámites.	REQUISITOS / b2 · Condicionantes para elegir el nombre de la empresa. El Registro Mercantil.
	3.3	PREI1.2e / 3.3. Comprende e identifica el procedimiento para realizar los trámites administrativos a realizar ante Seguridad Social, Agencia Tributaria, organismos laborales, Ayuntamientos, y Registro Mercantil.	TRÁMITES / b4 · La forma jurídica y los principales trámites legales para iniciar un negocio, fiscales, laborales y de Seguridad Social.
	3.4	PREI1.2g / 3.4. Muestra autonomía en la búsqueda de información para realizar los trámites y adaptarse a los cambios en los protocolos administrativos.	ONLINE / b5 · Los organismos de asesoramiento y ayuda para iniciar el proyecto emprendedor. Asesoramiento al emprendedor.
	3.5	PREI1.2h / 3.5. Reconoce los protocolos de seguridad en los trámites digitales con la administración.	SEGURIDAD / b5 · Los organismos de asesoramiento y ayuda para iniciar el proyecto emprendedor. Asesoramiento al emprendedor.
	3.6	PREI1.2f / 3.6. Valora la importancia de la gestión de los organismos públicos para la convivencia en sociedad y la necesidad de cumplir los plazos legales.	PLAZOS / b4 · La forma jurídica y los principales trámites legales para iniciar un negocio, fiscales, laborales y de Seguridad Social.
CE.FAG.4	4.1	PREI2.2b / 4.1. Explica el proceso productivo de la idea de negocio de manera coherente, argumentando la viabilidad técnica del	PRODUCCIÓN Y CAPACIDAD / c1 · Área de producción. El proceso productivo. Viabilidad técnica. Viabilidad medioambiental.

		proyecto.	
	4.1	PRO2.1b / 4.1. Explica el proceso productivo de la idea de negocio de manera coherente, argumentando la viabilidad técnica del proyecto.	TANGIBILIZACIÓN Y RECURSOS / c3 · Prototipos de productos y manuales de procedimiento de prestación de servicios.
	4.2	PREI2.2c / 4.2. Analiza la viabilidad medioambiental del proyecto.	VALIDACIONES MÚLTIPLES / c1 · Área de producción. El proceso productivo. Viabilidad técnica. Viabilidad medioambiental.
	4.3	PRO2.1a / 4.3. Diseña, de manera grupal, el prototipo del producto y/o el manual de procedimiento de prestación del servicio que aporte soluciones a problemas reales.	BACKLOG Y PRIORIDADES / c3 · Prototipos de productos y manuales de procedimiento de prestación de servicios.
	4.4	PREI3.2c / 4.4. Establece las necesidades de aprovisionamiento de recursos.	COSTES FIJOS Y DEVENGO / c2 · Clasificación de gastos, fijos y variables, directos e indirectos. Cálculo del umbral de rentabilidad.
	4.5	PREI2.2e / 4.5. Reconoce las variables de selección de proveedores, razonando prioridades, atendiendo a criterios técnicos, financieros y éticos, en coherencia con los valores de responsabilidad social.	INMOVILIZADO Y APROVISIONAMIENTO / c4 · Área de aprovisionamiento: selección de proveedores, criterios técnicos, financieros y éticos. Control de stocks. Documentos administrativos de compra: pedidos, albaranes y facturas y sus implicaciones fiscales. Formas de pago y documentos. Cheques, domiciliación bancaria, transferencias, efectos comerciales.
	4.6	PRO3.1d / 4.6. Conoce y aplica técnicas y estrategias de búsqueda de información y de comunicación y negociación con proveedores, fomentando la cooperación, el comercio justo y el desarrollo local.	PROVEEDORES Y COLABORADORES / a7 · Emprendimiento y sinergias en el desarrollo local. Economía del conocimiento. Economía circular.
	4.7	PREI2.2a / 4.7. Identifica los elementos administrativos de compra y pagos.	DISTRIBUCIÓN Y FACTURACIÓN / c4 · Área de aprovisionamiento: selección de proveedores, criterios técnicos, financieros y éticos. Control de stocks. Documentos administrativos de compra: pedidos, albaranes y facturas y sus implicaciones fiscales. Formas de pago y documentos. Cheques, domiciliación bancaria, transferencias, efectos comerciales.
	4.8	PREI3.2d / 4.8. Identifica los ingresos de una actividad y los gastos, distinguiendo costes fijos y variables, así como las inversiones y la cuantificación de las amortizaciones.	MÁRGEN Y UNIDADES / a4 · Investigación de mercados, objetivos y herramientas. UX Designer.
	4.9	PREI3.2f / 4.9. Aplica métodos de cálculo apropiados para hallar el umbral de rentabilidad comprendiendo su importancia para la supervivencia de la empresa y la viabilidad económica de los proyectos.	UMBRAL Y RENTABILIDAD / c2 · Clasificación de gastos, fijos y variables, directos e indirectos. Cálculo del umbral de rentabilidad.
CE.FAG.5	5.1	PREI2.1b / 5.1. Identifica el mercado objetivo al que dirige un producto o servicio, distinguiendo los segmentos atendiendo a criterios adecuados.	PERFIL CLIENTE / c5 · Área comercial. Mercado objetivo. Técnicas y aplicación de estudios de mercado. Segmentación. Estrategias comerciales. Marketing mix: producto, precio, distribución y comunicación. Estrategias comerciales. Análisis DAFO. Imagen de marca.
	5.1	PREI2.1c / 5.1. Identifica el mercado objetivo al que dirige un producto o servicio, distinguiendo los segmentos atendiendo a criterios adecuados.	PÚBLICO Y SEGMENTOS / c5 · Área comercial. Mercado objetivo. Técnicas y aplicación de estudios de mercado. Segmentación. Estrategias comerciales. Marketing mix: producto, precio, distribución y comunicación. Estrategias comerciales. Análisis DAFO. Imagen de marca.
	5.2	PREI2.1a / 5.2. Reflexiona y aplica técnicas de	INVESTIGACIÓN MERCADOS / a4 · Investigación de

	investigación útiles para valorar las necesidades y preferencias de los clientes potenciales respecto a producto, precio, distribución y comunicación. Utiliza para ello de forma correcta, ética y segura herramientas de comunicación y análisis digitales, redes sociales, encuestas y hojas de cálculo.	mercados, objetivos y herramientas. UX Designer.
	5.2 PRO2.1d / 5.2. Reflexiona y aplica técnicas de investigación útiles para valorar las necesidades y preferencias de los clientes potenciales respecto a producto, precio, distribución y comunicación. Utiliza para ello de forma correcta, ética y segura herramientas de comunicación y análisis digitales, redes sociales, encuestas y hojas de cálculo.	VENDIBLE Y FABRICABLE / e5 · Sinergias entre proyectos y con el entorno. Feedback de la exposición. Análisis de la repercusión del proyecto en un contexto real.
	5.3 PREI1.2j / 5.3. Analiza el entorno específico a través del análisis del núcleo competitivo de Porter o de las cinco fuerzas competitivas de un sector.	NÚCLEO COMPETITIVO / a5 · Análisis del entorno general y específico: PESTEL y PORTER.
	5.4 PREI1.2l / 5.4. Realiza un análisis DAFO para concretar las estrategias comerciales.	DAFO Y CAME / c5 · Área comercial. Mercado objetivo. Técnicas y aplicación de estudios de mercado. Segmentación. Estrategias comerciales. Marketing mix: producto, precio, distribución y comunicación. Estrategias comerciales. Análisis DAFO. Imagen de marca.
	5.4 PREI2.1d / 5.4. Realiza un análisis DAFO para concretar las estrategias comerciales.	ESTRATEGIA Y POSICIONAMIENTO / c5 · Área comercial. Mercado objetivo. Técnicas y aplicación de estudios de mercado. Segmentación. Estrategias comerciales. Marketing mix: producto, precio, distribución y comunicación. Estrategias comerciales. Análisis DAFO. Imagen de marca.
	5.5 PPREI3.2e / 5.5. Realiza previsiones de ventas y las compara con los resultados obtenidos en el cálculo del umbral de rentabilidad.	CAPACIDAD Y RESULTADO / d1 · La contabilidad: Concepto de patrimonio, rentabilidad y equilibrio financiero. Balance de Situación y Cuenta de Resultados, interpretación de la información. Método contable. Gestión de la contabilidad.
	5.6 PREI2.1f / 5.6. Analiza los métodos adecuados de fijación de precios.	PRECIO Y CATÁLOGO / c5 · Área comercial. Mercado objetivo. Técnicas y aplicación de estudios de mercado. Segmentación. Estrategias comerciales. Marketing mix: producto, precio, distribución y comunicación. Estrategias comerciales. Análisis DAFO. Imagen de marca.
	5.7 PREI2.1e / 5.7. Desarrolla una imagen de empresa que comprende el nombre y/o marca comercial, logotipo y eslóganes publicitarios, respetando en todo momento el uso correcto de la propiedad privada de imágenes y nombres comerciales.	IDENTIDAD Y PRODUCTO / c5 · Área comercial. Mercado objetivo. Técnicas y aplicación de estudios de mercado. Segmentación. Estrategias comerciales. Marketing mix: producto, precio, distribución y comunicación. Estrategias comerciales. Análisis DAFO. Imagen de marca.
	5.8 PREI2.1g / 5.8. Diseña una comunicación comercial con su mercado objetivo, utilizando internet, creación de páginas web y redes sociales.	PROMOCIÓN Y PUBLICIDAD / c5 · Área comercial. Mercado objetivo. Técnicas y aplicación de estudios de mercado. Segmentación. Estrategias comerciales. Marketing mix: producto, precio, distribución y comunicación. Estrategias comerciales. Análisis DAFO. Imagen de marca.
CE.FAG.6	6.1 PREI3.1a / 6.1. Evalúa las necesidades de la empresa y describe los puestos de trabajo.	PUESTOS Y PROFESIOGRAMA / c6 · Área de recursos humanos, Organización interna y distribución de responsabilidades. El organigrama. Selección de

			personal. El currículum vitae. Contratación laboral. Obligación de la empresa. Las nóminas. La brecha salarial.
	6.2	PREI3.1k / 6.2. Representa en un organigrama la estructura de una empresa.	ORGANIGRAMA Y CALENDARIO / c6 · Área de recursos humanos, Organización interna y distribución de responsabilidades. El organigrama. Selección de personal. El currículum vitae. Contratación laboral. Obligación de la empresa. Las nóminas. La brecha salarial.
	6.3	PREI3.1c / 6.3. Identifica formas de selección del personal de una empresa.	CURRÍCULO Y ENTREVISTA / c6 · Área de recursos humanos, Organización interna y distribución de responsabilidades. El organigrama. Selección de personal. El currículum vitae. Contratación laboral. Obligación de la empresa. Las nóminas. La brecha salarial.
	6.3	PREI3.1b / 6.3. Identifica formas de selección del personal de una empresa.	PLATAFORMA Y ANUNCIO / c6 · Área de recursos humanos, Organización interna y distribución de responsabilidades. El organigrama. Selección de personal. El currículum vitae. Contratación laboral. Obligación de la empresa. Las nóminas. La brecha salarial.
	6.3	PREI3.1d / 6.3. Identifica formas de selección del personal de una empresa.	TEST PSICO. Y DINÁMICA / c6 · Área de recursos humanos, Organización interna y distribución de responsabilidades. El organigrama. Selección de personal. El currículum vitae. Contratación laboral. Obligación de la empresa. Las nóminas. La brecha salarial.
	6.4	PREI3.1g / 6.4. Diferencia formas de contratación de acuerdo a la normativa laboral.	CONTRATO Y PLANTILLA / c6 · Área de recursos humanos, Organización interna y distribución de responsabilidades. El organigrama. Selección de personal. El currículum vitae. Contratación laboral. Obligación de la empresa. Las nóminas. La brecha salarial.
	6.4	PREI3.1e / 6.4. Diferencia formas de contratación de acuerdo a la normativa laboral.	CONVENIO Y SALARIO / c6 · Área de recursos humanos, Organización interna y distribución de responsabilidades. El organigrama. Selección de personal. El currículum vitae. Contratación laboral. Obligación de la empresa. Las nóminas. La brecha salarial.
	6.4	PREI3.1f / 6.4. Diferencia formas de contratación de acuerdo a la normativa laboral.	JORNADA Y EMOCIONAL / c6 · Área de recursos humanos, Organización interna y distribución de responsabilidades. El organigrama. Selección de personal. El currículum vitae. Contratación laboral. Obligación de la empresa. Las nóminas. La brecha salarial.
	6.5	PREI3.1i / 6.5. Reconoce las obligaciones de la empresa ante la Seguridad Social.	DEDUCCIONES Y COTIZACIONES / c6 · Área de recursos humanos, Organización interna y distribución de responsabilidades. El organigrama. Selección de personal. El currículum vitae. Contratación laboral. Obligación de la empresa. Las nóminas. La brecha salarial.
	6.6	PREI3.1h / 6.6. Identifica los conceptos de documentos de retribución del personal.	ENCABEZADO Y DEVENGOS / c6 · Área de recursos humanos, Organización interna y distribución de responsabilidades. El organigrama. Selección de personal. El currículum vitae. Contratación laboral. Obligación de la empresa. Las nóminas. La brecha salarial.

CE.FAG.7	7.1	EXA2.1a / 7.1. Identifica el concepto del patrimonio y distingue los elementos patrimoniales, bienes, derechos y obligaciones de situaciones prácticas.	APERTURA / d1 · La contabilidad: Concepto de patrimonio, rentabilidad y equilibrio financiero. Balance de Situación y Cuenta de Resultados, interpretación de la información. Método contable. Gestión de la contabilidad.
	7.2	EXA2.1j / 7.2. Interpreta la información de un Balance de Situación y su evolución a lo largo de un ciclo contable.	BALANCE / d1 · La contabilidad: Concepto de patrimonio, rentabilidad y equilibrio financiero. Balance de Situación y Cuenta de Resultados, interpretación de la información. Método contable. Gestión de la contabilidad.
	7.3	EXA2.1h / 7.3. Realiza una Cuenta de Resultados con información real o previsional y determina el resultado obtenido.	RESULTADO / d1 · La contabilidad: Concepto de patrimonio, rentabilidad y equilibrio financiero. Balance de Situación y Cuenta de Resultados, interpretación de la información. Método contable. Gestión de la contabilidad.
	7.4	EXA2.1b / 7.4. Comprende y reproduce la metodología contable para operaciones sencillas y habituales en las actividades económicas como compras, ventas, cobros, pagos, obtención del resultado o cierre contable.	COMPRA O GASTO / d1 · La contabilidad: Concepto de patrimonio, rentabilidad y equilibrio financiero. Balance de Situación y Cuenta de Resultados, interpretación de la información. Método contable. Gestión de la contabilidad.
	7.4	EXA2.1c / 7.4. Comprende y reproduce la metodología contable para operaciones sencillas y habituales en las actividades económicas como compras, ventas, cobros, pagos, obtención del resultado o cierre contable.	VENTA O INGRESO / d1 · La contabilidad: Concepto de patrimonio, rentabilidad y equilibrio financiero. Balance de Situación y Cuenta de Resultados, interpretación de la información. Método contable. Gestión de la contabilidad.
	7.5	EXA2.1g / 7.5. Interpreta los principios de contabilidad del Plan General de Contabilidad.	AMORTIZACIÓN / d1 · La contabilidad: Concepto de patrimonio, rentabilidad y equilibrio financiero. Balance de Situación y Cuenta de Resultados, interpretación de la información. Método contable. Gestión de la contabilidad.
	7.5	EXA2.1d / 7.5. Interpreta los principios de contabilidad del Plan General de Contabilidad.	APLAZAMIENTO / d1 · La contabilidad: Concepto de patrimonio, rentabilidad y equilibrio financiero. Balance de Situación y Cuenta de Resultados, interpretación de la información. Método contable. Gestión de la contabilidad.
	7.5	EXA2.1e / 7.5. Interpreta los principios de contabilidad del Plan General de Contabilidad.	PERIODIFICACIÓN / d1 · La contabilidad: Concepto de patrimonio, rentabilidad y equilibrio financiero. Balance de Situación y Cuenta de Resultados, interpretación de la información. Método contable. Gestión de la contabilidad.
	7.6	EXA2.1f / 7.6. Analiza las obligaciones contables y fiscales y los procedimientos para cumplir con ellas, en líneas generales.	IMPUESTO / d2 · Obligaciones fiscales en función del tipo de empresa. IVA, IRPF, IS, IBI, ITPAJD. Fiscalidad verde. Educación fiscal y responsabilidad ciudadana. La economía sumergida y sus efectos.
	7.7	EXA2.1i / 7.7. Reconoce las aplicaciones informáticas de contabilidad.	CIERRE / d1 · La contabilidad: Concepto de patrimonio, rentabilidad y equilibrio financiero. Balance de Situación y Cuenta de Resultados, interpretación de la información. Método contable. Gestión de la contabilidad.
CE.FAG.8	8.1	PREI3.2a / 8.1. Identifica las inversiones que requiere la empresa para la puesta en marcha de la actividad y su funcionamiento identificando las necesidades de financiación.	INVERSIÓN Y AMORTIZACIÓN / d3 · Necesidad de inversión y opciones de financiación. Finanzas sostenibles. Previsión de tesorería.
	8.2	PREI3.2b / 8.2. Analiza las opciones de financiación aplicables a situaciones concretas,	FINANCIACIÓN Y CUOTA / d3 · Necesidad de inversión y opciones de financiación. Finanzas

	valorando el coste, ayudas o subvenciones y las obligaciones que suponen.	sostenibles. Previsión de tesorería.
	8.3 PPREI3.2g / 8.3. Reconoce la utilidad de los estados previsionales de tesorería aplicando métodos de diseño de cálculos con herramientas digitales y reconoce la importancia de tomar decisiones que eviten situaciones de riesgo inasumibles.	TABLAS Y CONCLUSIONES / d4 · Síntesis de la información y conclusiones de viabilidad.
	8.4 PPREI3.2h / 8.4. Sintetiza conclusiones obtenidas del análisis de la viabilidad conjunta de la empresa en sus dimensiones técnica, medioambiental, jurídica, comercial, económica y financiera, reconsiderando las decisiones tomadas y adaptándose a la solución de problemas.	RESUMEN Y PORTADA / d4 · Síntesis de la información y conclusiones de viabilidad.
CE.FAG.9	9.1 PRO1.1b / 9.1. Es capaz de identificar las características de la audiencia y adaptar sus explicaciones para ser entendido.	CONDENSACIÓN DE LA IDEA / e3 · Exposición pública de un proyecto. Aplicación de técnicas de comunicación eficaz. Adaptación a distintos tipos de público.
	9.1 PRO3.1h / 9.1. Es capaz de identificar las características de la audiencia y adaptar sus explicaciones para ser entendido.	FINAL IMPACTANTE / e3 · Exposición pública de un proyecto. Aplicación de técnicas de comunicación eficaz. Adaptación a distintos tipos de público.
	9.1 PRO2.1g / 9.1. Es capaz de identificar las características de la audiencia y adaptar sus explicaciones para ser entendido.	GRUPO INVERSOR / e1 · Habilidades básicas de comunicación escrita, verbal y no verbal.
	9.1 PRO1.1a / 9.1. Es capaz de identificar las características de la audiencia y adaptar sus explicaciones para ser entendido.	ORATORIA Y ANÁLISIS / e3 · Exposición pública de un proyecto. Aplicación de técnicas de comunicación eficaz. Adaptación a distintos tipos de público.
	9.2 PRO1.2a / 9.2. Utiliza habilidades de comunicación eficaz, que captan la atención y transmiten los contenidos del Plan de Empresa de manera clara, concisa y amena.	COMUNICACIÓN INTERNA / e2 · La Comunicación externa e interna.
	9.2 PRO2.1f / 9.2. Utiliza habilidades de comunicación eficaz, que captan la atención y transmiten los contenidos del Plan de Empresa de manera clara, concisa y amena.	REUNIÓN SPRINT / e1 · Habilidades básicas de comunicación escrita, verbal y no verbal.
	9.2 PRO3.1g / 9.2. Utiliza habilidades de comunicación eficaz, que captan la atención y transmiten los contenidos del Plan de Empresa de manera clara, concisa y amena.	STORYTELLING PERSONAL / e3 · Exposición pública de un proyecto. Aplicación de técnicas de comunicación eficaz. Adaptación a distintos tipos de público.
	9.3 PRO3.1a / 9.3. Elabora presentaciones y/o recursos audiovisuales para transmitir la idea de negocio y su viabilidad en todas sus dimensiones.	CONTENIDO Y ASPECTO / e4 · Uso de la tecnología en la comunicación. Distintas aplicaciones informáticas y audiovisuales.
	9.4 PRO3.1b / 9.4. Utiliza herramientas digitales y de difusión de la información de manera responsable y efectiva.	GRÁFICO DEL RESULTADO / e4 · Uso de la tecnología en la comunicación. Distintas aplicaciones informáticas y audiovisuales.
	9.5 PRO1.2b / 9.5. Reflexiona sobre el impacto generado por su comunicación en la audiencia, interpretando las críticas y planteando soluciones a sus errores de proyecto y de comunicación.	COMUNICACIÓN EXTERNA / e5 · Sinergias entre proyectos y con el entorno. Feedback de la exposición. Análisis de la repercusión del proyecto en un contexto real.
	9.5 PRO2.1e / 9.5. Reflexiona sobre el impacto generado por su comunicación en la audiencia, interpretando las críticas y planteando soluciones a sus errores de proyecto y de comunicación.	CRÍTICAS Y PIVOTES / e5 · Sinergias entre proyectos y con el entorno. Feedback de la exposición. Análisis de la repercusión del proyecto en un contexto real.

	9.5	PRO3.1f / 9.5. Reflexiona sobre el impacto generado por su comunicación en la audiencia, interpretando las críticas y planteando soluciones a sus errores de proyecto y de comunicación.	RESPUESTAS PREPARADAS / e5 · Sinergias entre proyectos y con el entorno. Feedback de la exposición. Análisis de la repercusión del proyecto en un contexto real.
	9.6	PRO3.1e / 9.6. Valora la adecuación de los proyectos de todo el grupo clase a un entorno local con perspectiva global, teniendo en cuenta el impacto positivo y negativo que podría generar.	PREGUNTAS PREVISTAS / e5 · Sinergias entre proyectos y con el entorno. Feedback de la exposición. Análisis de la repercusión del proyecto en un contexto real.

## 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.

<b>BL1 / CREATIVIDAD</b>		<b>EV1 ~ 10 días</b>		<b>1X · Bombillas Rotas</b>
<b>UD</b>	<b>CE</b>	<b>SB</b>	<b>SA</b>	
BL1	1.1	a1 · La investigación, desarrollo e innovación como fuente de crecimiento económico y desarrollo sostenible. I+D+i.	X	
BL1	1.1	a1 · La investigación, desarrollo e innovación como fuente de crecimiento económico y desarrollo sostenible. I+D+i.	X	
BL1	1.2	a2 · Tipos de innovación empresarial: producto, proceso, marketing y organización. Riesgos de la innovación.	X	
BL1	1.2	a2 · Tipos de innovación empresarial: producto, proceso, marketing y organización. Riesgos de la innovación.	X	
BL1	1.4	a6 · El proceso emprendedor en función de sus objetivos: Emprendimiento empresarial y emprendimiento social, relación de ambas opciones con la viabilidad económica y la responsabilidad social corporativa, RSC.	X	
BL1	1.4	a7 · Emprendimiento y sinergias en el desarrollo local. Economía del conocimiento. Economía circular.	X	
BL1	2.1	a3 · Identificar necesidades para aportar soluciones.	X	
BL1	2.1	a3 · Identificar necesidades para aportar soluciones.	X	
BL1	9.1	e3 · Exposición pública de un proyecto. Aplicación de técnicas de comunicación eficaz. Adaptación a distintos tipos de público.	X	
BL1	9.1	e3 · Exposición pública de un proyecto. Aplicación de técnicas de comunicación eficaz. Adaptación a distintos tipos de público.	X	
BL1	2.2	a3 · Identificar necesidades para aportar soluciones.	X	
<b>BL2 / PLAN-1-2</b>		<b>EV1 ~ 10 días</b>		<b>2X · Plan de negocio</b>
<b>UD</b>	<b>CE</b>	<b>SB</b>	<b>SA</b>	
BL2	2.3	b1 · El Plan de empresa. La idea de negocio. Patentes. Objetivos. Misión, Visión y valores. Áreas funcionales de la empresa.	X	
BL2	2.6	b4 · La forma jurídica y los principales trámites legales para iniciar un negocio, fiscales, laborales y	X	



		de Seguridad Social.	
BL2	3.1	b2 · Condicionantes para elegir el nombre de la empresa. El Registro Mercantil.	X
BL2	3.2	b2 · Condicionantes para elegir el nombre de la empresa. El Registro Mercantil.	X
BL2	3.3	b4 · La forma jurídica y los principales trámites legales para iniciar un negocio, fiscales, laborales y de Seguridad Social.	X
BL2	3.6	b4 · La forma jurídica y los principales trámites legales para iniciar un negocio, fiscales, laborales y de Seguridad Social.	X
BL2	3.4	b5 · Los organismos de asesoramiento y ayuda para iniciar el proyecto emprendedor. Asesoramiento al emprendedor.	X
BL2	3.5	b5 · Los organismos de asesoramiento y ayuda para iniciar el proyecto emprendedor. Asesoramiento al emprendedor.	X
BL2	1.3	a5 · Análisis del entorno general y específico: PESTEL y PORTER.	X
BL2	5.3	a5 · Análisis del entorno general y específico: PESTEL y PORTER.	X
BL2	2.5	b1 · El Plan de empresa. La idea de negocio. Patentes. Objetivos. Misión, Visión y valores. Áreas funcionales de la empresa.	X
BL2	5.4	c5 · Área comercial. Mercado objetivo. Técnicas y aplicación de estudios de mercado. Segmentación. Estrategias comerciales. Marketing mix: producto, precio, distribución y comunicación. Estrategias comerciales. Análisis DAFO. Imagen de marca.	X
<b>BL3 / INVESTIGACIÓN</b>	<b>EV2 ~ 12 días</b>		<b>3X · Experien. usuario</b>
<b>UD</b>	<b>CE SB</b>		<b>SA</b>
BL3	9.2	e2 · La Comunicación externa e interna.	X
BL3	9.5	e5 · Sinergias entre proyectos y con el entorno. Feedback de la exposición. Análisis de la repercusión del proyecto en un contexto real.	X
<b>BL4 / CONTABILIDAD</b>	<b>EV2 ~ 10 días</b>		<b>4X · Supuesto diario</b>
<b>UD</b>	<b>CE SB</b>		<b>SA</b>
BL4	7.1	d1 · La contabilidad: Concepto de patrimonio, rentabilidad y equilibrio financiero. Balance de Situación y Cuenta de Resultados, interpretación de la información. Método contable. Gestión de la contabilidad.	X
BL4	7.4	d1 · La contabilidad: Concepto de patrimonio, rentabilidad y equilibrio financiero. Balance de Situación y Cuenta de Resultados, interpretación de la información. Método contable. Gestión de la contabilidad.	X
BL4	7.4	d1 · La contabilidad: Concepto de patrimonio, rentabilidad y equilibrio financiero. Balance de Situación y Cuenta de Resultados, interpretación de la información. Método contable. Gestión de la contabilidad.	X
BL4	7.5	d1 · La contabilidad: Concepto de patrimonio, rentabilidad y equilibrio financiero. Balance de Situación y Cuenta de Resultados, interpretación de la información. Método contable. Gestión de la contabilidad.	X

BL4	7.5	d1 · La contabilidad: Concepto de patrimonio, rentabilidad y equilibrio financiero. Balance de Situación y Cuenta de Resultados, interpretación de la información. Método contable. Gestión de la contabilidad.	X
BL4	7.6	d2 · Obligaciones fiscales en función del tipo de empresa. IVA, IRPF, IS, IBI, ITPAJD. Fiscalidad verde. Educación fiscal y responsabilidad ciudadana. La economía sumergida y sus efectos.	X
BL4	7.5	d1 · La contabilidad: Concepto de patrimonio, rentabilidad y equilibrio financiero. Balance de Situación y Cuenta de Resultados, interpretación de la información. Método contable. Gestión de la contabilidad.	X
BL4	7.3	d1 · La contabilidad: Concepto de patrimonio, rentabilidad y equilibrio financiero. Balance de Situación y Cuenta de Resultados, interpretación de la información. Método contable. Gestión de la contabilidad.	X
BL4	7.7	d1 · La contabilidad: Concepto de patrimonio, rentabilidad y equilibrio financiero. Balance de Situación y Cuenta de Resultados, interpretación de la información. Método contable. Gestión de la contabilidad.	X
BL4	7.2	d1 · La contabilidad: Concepto de patrimonio, rentabilidad y equilibrio financiero. Balance de Situación y Cuenta de Resultados, interpretación de la información. Método contable. Gestión de la contabilidad.	X
<b>BL5 / PLAN-3-4</b>	<b>EV3 ~ 10 días</b>		<b>5X · Plan de negocio</b>
<b>UD</b>	<b>CE</b>	<b>SB</b>	<b>SA</b>
BL5	5.2	a4 · Investigación de mercados, objetivos y herramientas. UX Designer.	X
BL5	5.1	c5 · Área comercial. Mercado objetivo. Técnicas y aplicación de estudios de mercado. Segmentación. Estrategias comerciales. Marketing mix: producto, precio, distribución y comunicación. Estrategias comerciales. Análisis DAFO. Imagen de marca.	X
BL5	5.1	c5 · Área comercial. Mercado objetivo. Técnicas y aplicación de estudios de mercado. Segmentación. Estrategias comerciales. Marketing mix: producto, precio, distribución y comunicación. Estrategias comerciales. Análisis DAFO. Imagen de marca.	X
BL5	5.4	c5 · Área comercial. Mercado objetivo. Técnicas y aplicación de estudios de mercado. Segmentación. Estrategias comerciales. Marketing mix: producto, precio, distribución y comunicación. Estrategias comerciales. Análisis DAFO. Imagen de marca.	X
BL5	5.7	c5 · Área comercial. Mercado objetivo. Técnicas y aplicación de estudios de mercado. Segmentación. Estrategias comerciales. Marketing mix: producto, precio, distribución y comunicación. Estrategias comerciales. Análisis DAFO. Imagen de marca.	X
BL5	5.6	c5 · Área comercial. Mercado objetivo. Técnicas y aplicación de estudios de mercado. Segmentación. Estrategias comerciales. Marketing mix: producto, precio, distribución y comunicación. Estrategias	X

		comerciales. Análisis DAFO. Imagen de marca.	
BL5	5.8	c5 · Área comercial. Mercado objetivo. Técnicas y aplicación de estudios de mercado. Segmentación. Estrategias comerciales. Marketing mix: producto, precio, distribución y comunicación. Estrategias comerciales. Análisis DAFO. Imagen de marca.	X
BL5	4.7	c4 · Área de aprovisionamiento: selección de proveedores, criterios técnicos, financieros y éticos. Control de stocks. Documentos administrativos de compra: pedidos, albaranes y facturas y sus implicaciones fiscales. Formas de pago y documentos. Cheques, domiciliación bancaria, transferencias, efectos comerciales.	X
BL5	4.1	c1 · Área de producción. El proceso productivo. Viabilidad técnica. Viabilidad medioambiental.	X
BL5	4.2	c1 · Área de producción. El proceso productivo. Viabilidad técnica. Viabilidad medioambiental.	X
BL5	2.7	b3 · Localización y dimensión.	X
BL5	4.5	c4 · Área de aprovisionamiento: selección de proveedores, criterios técnicos, financieros y éticos. Control de stocks. Documentos administrativos de compra: pedidos, albaranes y facturas y sus implicaciones fiscales. Formas de pago y documentos. Cheques, domiciliación bancaria, transferencias, efectos comerciales.	X
<b>BL6 / VALIDACIÓN</b>	<b>EV3 ~ 12 días</b>		<b>6X · Reunión sprint</b>
<b>UD</b>	<b>CE SB</b>		<b>SA</b>
BL6	4.3	c3 · Prototipos de productos y manuales de procedimiento de prestación de servicios.	X
BL6	4.1	c3 · Prototipos de productos y manuales de procedimiento de prestación de servicios.	X
BL6	1.3	e5 · Sinergias entre proyectos y con el entorno. Feedback de la exposición. Análisis de la repercusión del proyecto en un contexto real.	X
BL6	5.2	e5 · Sinergias entre proyectos y con el entorno. Feedback de la exposición. Análisis de la repercusión del proyecto en un contexto real.	X
BL6	9.5	e5 · Sinergias entre proyectos y con el entorno. Feedback de la exposición. Análisis de la repercusión del proyecto en un contexto real.	X
BL6	9.2	e1 · Habilidades básicas de comunicación escrita, verbal y no verbal.	X
BL6	9.1	e1 · Habilidades básicas de comunicación escrita, verbal y no verbal.	X
<b>BL7 / EMPLEABILIDAD</b>	<b>EV2 ~ 10 días</b>		<b>7X · Mi primer empleo</b>
<b>UD</b>	<b>CE SB</b>		<b>SA</b>
BL7	6.1	c6 · Área de recursos humanos, Organización interna y distribución de responsabilidades. El organigrama. Selección de personal. El currículum vitae. Contratación laboral. Obligación de la empresa. Las nóminas. La brecha salarial.	X
BL7	6.3	c6 · Área de recursos humanos, Organización interna y distribución de responsabilidades. El organigrama. Selección de personal. El currículum vitae. Contratación laboral. Obligación de la empresa. Las nóminas. La brecha salarial.	X
BL7	6.3	c6 · Área de recursos humanos, Organización	X

		interna y distribución de responsabilidades. El organigrama. Selección de personal. El currículum vitae. Contratación laboral. Obligación de la empresa. Las nóminas. La brecha salarial.	
BL7	6.3	c6 · Área de recursos humanos, Organización interna y distribución de responsabilidades. El organigrama. Selección de personal. El currículum vitae. Contratación laboral. Obligación de la empresa. Las nóminas. La brecha salarial.	X
BL7	6.4	c6 · Área de recursos humanos, Organización interna y distribución de responsabilidades. El organigrama. Selección de personal. El currículum vitae. Contratación laboral. Obligación de la empresa. Las nóminas. La brecha salarial.	X
BL7	6.4	c6 · Área de recursos humanos, Organización interna y distribución de responsabilidades. El organigrama. Selección de personal. El currículum vitae. Contratación laboral. Obligación de la empresa. Las nóminas. La brecha salarial.	X
BL7	6.4	c6 · Área de recursos humanos, Organización interna y distribución de responsabilidades. El organigrama. Selección de personal. El currículum vitae. Contratación laboral. Obligación de la empresa. Las nóminas. La brecha salarial.	X
BL7	6.6	c6 · Área de recursos humanos, Organización interna y distribución de responsabilidades. El organigrama. Selección de personal. El currículum vitae. Contratación laboral. Obligación de la empresa. Las nóminas. La brecha salarial.	X
BL7	6.5	c6 · Área de recursos humanos, Organización interna y distribución de responsabilidades. El organigrama. Selección de personal. El currículum vitae. Contratación laboral. Obligación de la empresa. Las nóminas. La brecha salarial.	X
<b>BL8 / PLAN-5-6-0</b>	<b>EV3 ~ 10 días</b>		<b>8X · Plan de negocio</b>
<b>UD</b>	<b>CE</b>	<b>SB</b>	<b>SA</b>
BL8	2.5	c6 · Área de recursos humanos, Organización interna y distribución de responsabilidades. El organigrama. Selección de personal. El currículum vitae. Contratación laboral. Obligación de la empresa. Las nóminas. La brecha salarial.	X
BL8	6.2	c6 · Área de recursos humanos, Organización interna y distribución de responsabilidades. El organigrama. Selección de personal. El currículum vitae. Contratación laboral. Obligación de la empresa. Las nóminas. La brecha salarial.	X
BL8	8.1	d3 · Necesidad de inversión y opciones de financiación. Finanzas sostenibles. Previsión de tesorería.	X
BL8	8.2	d3 · Necesidad de inversión y opciones de financiación. Finanzas sostenibles. Previsión de tesorería.	X
BL8	4.4	c2 · Clasificación de gastos, fijos y variables, directos e indirectos. Cálculo del umbral de rentabilidad.	X
BL8	4.8	a4 · Investigación de mercados, objetivos y herramientas. UX Designer.	X

BL8	5.5	d1 · La contabilidad: Concepto de patrimonio, rentabilidad y equilibrio financiero. Balance de Situación y Cuenta de Resultados, interpretación de la información. Método contable. Gestión de la contabilidad.	X
BL8	4.9	c2 · Clasificación de gastos, fijos y variables, directos e indirectos. Cálculo del umbral de rentabilidad.	X
BL8	8.3	d4 · Síntesis de la información y conclusiones de viabilidad.	X
BL8	8.4	d4 · Síntesis de la información y conclusiones de viabilidad.	X
<b>BL9 / DIVULGACIÓN</b>	<b>EV3 ~ 12 días</b>		<b>9X · Lanzamiento</b>
<b>UD</b>	<b>CE</b>	<b>SB</b>	<b>SA</b>
BL9	9.3	e4 · Uso de la tecnología en la comunicación. Distintas aplicaciones informáticas y audiovisuales.	X
BL9	9.4	e4 · Uso de la tecnología en la comunicación. Distintas aplicaciones informáticas y audiovisuales.	X
BL9	2.4	a6 · El proceso emprendedor en función de sus objetivos: Emprendimiento empresarial y emprendimiento social, relación de ambas opciones con la viabilidad económica y la responsabilidad social corporativa, RSC.	X
BL9	4.6	a7 · Emprendimiento y sinergias en el desarrollo local. Economía del conocimiento. Economía circular.	X
BL9	9.6	e5 · Sinergias entre proyectos y con el entorno. Feedback de la exposición. Análisis de la repercusión del proyecto en un contexto real.	X
BL9	9.5	e5 · Sinergias entre proyectos y con el entorno. Feedback de la exposición. Análisis de la repercusión del proyecto en un contexto real.	X
BL9	9.2	e3 · Exposición pública de un proyecto. Aplicación de técnicas de comunicación eficaz. Adaptación a distintos tipos de público.	X
BL9	9.1	e3 · Exposición pública de un proyecto. Aplicación de técnicas de comunicación eficaz. Adaptación a distintos tipos de público.	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

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 (expresión, acción física, etc.). 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 utilidad. -Apuntes, esquemas y mapas conceptuales sobre los saberes vistos en clase. -Reseñas de actualidad: noticias, documentales, películas, exposiciones, etc. -Apertura del aula al exterior mediante la invitación de profesionales y la colaboración activa con diversas entidades y proyectos sociales.

Análisis de producciones (individual):

- 1X BOMBILLAS ROTAS: Partiendo del método lean se propone una idea de negocio.
- 7X MI PRIMER EMPLEO: Partiendo del plan se ejemplifican las tareas de personal.

Pruebas específicas (individual):

- 4X SUPUESTO DIARIO: Partiendo de una empresa se cumplimenta el libro diario.

Análisis de producciones (grupal):

- 2X PLAN-1-2: Partiendo de una idea se redacta la presentación y la situación.
- 5X PLAN-3-4: Continuando con la idea se redacta el marketing y la producción.
- 8X PLAN-5-6: Finalizando con la idea se redacta la organización y la viabilidad.

Análisis de producciones orales (grupal):

- 3X EXPERIENCIA DE USUARIO: Partiendo del plan se expone la experiencia del usuario.
- 6X REUNIÓN SPRINT: Partiendo del plan se expone la reunión sprint con inversores
- 9X LANZAMIENTO: Partiendo del plan se expone el lanzamiento en la TV local.

A continuación se clasifican las Unidades Didácticas con los Instrumentos de Evaluación, los Criterios de Evaluación, los Criterios de Calificación y los Aprendizajes:

IE	CE	CC	A
<b>EV1 300 BL1 / CREATIVIDAD</b>			
BL1 / PROD. INDIV.	1.1	20p	NECESIDAD E INNOVACIÓN
	1.1	20p	SATISFACC. E INSATISFACC.
	1.2	20p	IMPACTOS SOCIALES + -
	1.2	20p	IMPACTOS AMBIENTALES + -
	1.4	20p	EFICIENCIA Y CUSTOMIZACIÓN
	1.4	10p	SOSTENIBILIDAD ECOSOCIAL
	2.1	30p	PROBLEMAS Y EMPRESAS
	2.1	30p	SOLUCIONES Y ODS
	9.1	50p	ORATORIA Y ANÁLISIS
	9.1	50p	CONDENSACIÓN DE LA IDEA
	2.2	30p	NECESIDAD Y SOLUCIÓN
<b>EV1 100 BL2 / PLAN-1-2-3</b>			
BL2 / PROD. GRUP.	2.3	10p	EQUIPO Y MIEMBROS
	2.6	5p	FORMA JURÍDICA
	3.1	5p	AYUDAS

	3.2	5p	REQUISITOS
	3.3	5p	TRÁMITES
	3.6	5p	PLAZOS
	3.4	5p	ONLINE
	3.5	5p	SEGURIDAD
	1.3	10p	ANÁLISIS DEL ENTORNO
	5.3	15p	NÚCLEO COMPETITIVO
	2.5	15p	CADENA DE VALOR
	5.4	15p	DAFO Y CAME
<b>EV1 100 BL3 / INVESTIGACIÓN</b>			
BL3 / ORAL GRUP.	9.2	50p	COMUNICACIÓN INTERNA
	9.5	50p	COMUNICACIÓN EXTERNA
<b>EV2 100 BL4 / CONTABILIDAD</b>			
BL4 / TEST INDIV.	7.1	10p	APERTURA
	7.4	10p	COMPRA O GASTO
	7.4	10p	VENTA O INGRESO
	7.5	10p	APLAZAMIENTO
	7.5	10p	PERIODIFICACIÓN
	7.6	10p	IMPUESTO
	7.5	10p	AMORTIZACIÓN
	7.3	10p	RESULTADO
	7.7	10p	CIERRE
	7.2	10p	BALANCE
<b>EV2 200 BL5 / PLAN-4-5-6</b>			
BL5 / PROD. GRUP.	5.2	10p	INVESTIGACIÓN MERCADOS
	5.1	10p	PERFIL CLIENTE
	5.1	20p	PÚBLICO Y SEGMENTOS
	5.4	20p	ESTRATEGIA Y POSICIONAMIENTO
	5.7	10p	IDENTIDAD Y PRODUCTO
	5.6	10p	PRECIO Y CATÁLOGO
	5.8	20p	PROMOCIÓN Y PUBLICIDAD
	4.7	20p	DISTRIBUCIÓN Y FACTURACIÓN
	4.1	20p	PRODUCCIÓN Y CAPACIDAD
	4.2	20p	VALIDACIONES MÚLTIPLES
	2.7	20p	LOCALIZACIÓN Y DIMENSIÓN
	4.5	20p	INMOVILIZADO Y APROVISIONAMIENTO
<b>EV2 100 BL6 / VALIDACIÓN</b>			
BL6 / ORAL GRUP.	4.3	10p	BACKLOG Y PRIORIDADES
	4.1	10p	TANGIBILIZACIÓN Y RECURSOS
	1.3	10p	MÉTRICAS Y NIVELES
	5.2	10p	VENDIBLE Y FABRICABLE
	9.5	10p	CRÍTICAS Y PIVOTES
	9.2	20p	REUNIÓN SPRINT
	9.1	30p	GRUPO INVERSOR
<b>EV3 100 BL7 / EMPLEABILIDAD</b>			
BL7 / PROD. INDIV.	6.1	10p	PUESTOS Y PROFESIOGRAMA
	6.3	10p	PLATAFORMA Y ANUNCIO
	6.3	10p	CURRÍCULO Y ENTREVISTA
	6.3	10p	TEST PSICO. Y DINÁMICA
	6.4	20p	CONVENIO Y SALARIO
	6.4	10p	JORNADA Y EMOCIONAL
	6.4	10p	CONTRATO Y PLANTILLA
	6.6	10p	ENCABEZADO Y DEVENGOS
	6.5	10p	DEDUCCIONES Y COTIZACIONES
<b>EV3 100 BL8 / PLAN-7-8-0</b>			
BL8 / PROD. GRUP.	2.5	15p	PUESTOS Y SALARIOS
	6.2	10p	ORGANIGRAMA Y CALENDARIO
	8.1	10p	INVERSIÓN Y AMORTIZACIÓN
	8.2	10p	FINANCIACIÓN Y CUOTA
	4.4	10p	COSTES FIJOS Y DEVENGO
	4.8	10p	MÁRGEN Y UNIDADES
	5.5	10p	CAPACIDAD Y RESULTADO
	4.9	10p	UMBRAL Y RENTABILIDAD
	8.3	10p	TABLAS Y CONCLUSIONES
	8.4	5p	RESUMEN Y PORTADA
<b>EV3 100 BL9 / DIVULGACIÓN</b>			

BL9 / ORAL GRUP.	9.3	15p	CONTENIDO Y ASPECTO
	9.4	10p	GRÁFICO DEL RESULTADO
	2.4	10p	VALORES Y RESPONSABILIDAD
	4.6	10p	PROVEEDORES Y COLABORADORES
	9.6	10p	PREGUNTAS PREVISTAS
	9.5	10p	RESPUESTAS PREPARADAS
	9.2	15p	STORYTELLING PERSONAL
	9.1	20p	FINAL IMPACTANTE

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

CE	A	P	%
<b>TOTAL</b>	<b>81</b>	<b>1200,00</b>	<b>100%</b>
1.1	2	40,00	3,33%
1.2	2	40,00	3,33%
1.3	2	20,00	1,67%
1.4	2	30,00	2,50%
2.1	2	60,00	5,00%
2.2	1	30,00	2,50%
2.3	1	10,00	0,83%
2.4	1	10,00	0,83%
2.5	2	30,00	2,50%
2.6	1	5,00	0,42%
2.7	1	20,00	1,67%
3.1	1	5,00	0,42%
3.2	1	5,00	0,42%
3.3	1	5,00	0,42%
3.4	1	5,00	0,42%
3.5	1	5,00	0,42%
3.6	1	5,00	0,42%
4.1	2	30,00	2,50%
4.2	1	20,00	1,67%
4.3	1	10,00	0,83%
4.4	1	10,00	0,83%
4.5	1	20,00	1,67%
4.6	1	10,00	0,83%
4.7	1	20,00	1,67%
4.8	1	10,00	0,83%
4.9	1	10,00	0,83%
5.1	2	30,00	2,50%
5.2	2	20,00	1,67%
5.3	1	15,00	1,25%
5.4	2	35,00	2,92%
5.5	1	10,00	0,83%
5.6	1	10,00	0,83%
5.7	1	10,00	0,83%
5.8	1	20,00	1,67%
6.1	1	10,00	0,83%
6.2	1	10,00	0,83%
6.3	3	30,00	2,50%
6.4	3	40,00	3,33%
6.5	1	10,00	0,83%
6.6	1	10,00	0,83%
7.1	1	10,00	0,83%
7.2	1	10,00	0,83%

7.3	1	10,00	0,83%
7.4	2	20,00	1,67%
7.5	3	30,00	2,50%
7.6	1	10,00	0,83%
7.7	1	10,00	0,83%
8.1	1	10,00	0,83%
8.2	1	10,00	0,83%
8.3	1	10,00	0,83%
8.4	1	5,00	0,42%
9.1	4	150,00	12,50%
9.2	3	85,00	7,08%
9.3	1	15,00	1,25%
9.4	1	10,00	0,83%
9.5	3	70,00	5,83%
9.6	1	10,00	0,83%

#### **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 suspensa del boletín incluye el mismo redondeo, con un máximo de 4.
- 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 instrumento de evaluación.

#### 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 temporalización de las unidades didácticas en función de su asistencia a clase, se modifican los recursos para favorecer un aprendizaje más autónomo fuera del aula y se adaptan los agrupamientos en detrimento del trabajo cooperativo. Por tanto, los instrumentos de evaluación grupales pasan a ser individuales.

- 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:

- Retos prácticos: 10 días en cada bloque con situaciones de aprendizaje grupal
- Películas: 2 a 4 días al final del trimestre con otras situaciones de aprendizaje

- Evaluación inversa: 1 día por trimestre para recoger opiniones del alumnado

Recursos:

- Temario publicado en el website del docente: <https://red.conclase.org/fa2>
- <https://www.econosublime.com/p/fundamentos-administracion-gestion-fag.html>
- Equipamientos: ordenador, proyector, audio, pizarra, portátiles, fotocopiadora
- Espacios: aula, salón de actos, patio entrecalles, parques y paseos aledaños
- Docente: boli borrable, cámara de vídeo, grabadora de audio, portátil, escáner
- Fotocopia: fichas individuales de trabajo en equipo y simulaciones de los test
- Departamentos: Equipo directivo, D. Extraescolares, Comité de sostenibilidad
- Alumnado: hojas separables de apuntes, boli, calculadora, ordenador, cámara

Agrupamientos:

- Equipos heterogéneos de 3 a 5 personas estratificados por diversos criterios
- El docente organiza la distribución para lograr la máxima diversidad posible
- El plan de negocio tiene carácter anual y se hace una distribución a demanda

Enfoques:

- Clase magistral basada en metodologías activas, participativas y gamificadas
- Situaciones de aprendizaje basadas en retos realistas, actuales y motivadores
- Fomento de autonomía, creatividad, participación, cooperación y comunicación

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

**i) Concreción del Plan de implementación de elementos transversales establecido en el Proyecto Curricular de Etapa**

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 Bloque.

ET									
PCE EN PROCESO DE APROBACIÓN									

**j) Concreción del Plan de utilización de las Tecnologías digitales establecido en el Proyecto Curricular de Etapa**

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.

<b>CE</b>										
PCE EN PROCESO DE APROBACIÓN										

**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.

<b>APD</b>	<b>F</b>	<b>J</b>	<b>T</b>

**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

	<b>ESTUDIANTE</b> <b>MATERIA</b> <b>ACTIVIDAD</b> <b>CONTENIDO</b>	<b>ECONOMÍA / 1º BCH</b> <b>2023/24 - DIA 1</b> <b>CONOCIÉNDONOS</b>	3º ES	4º EE
			<b>AÑO + IES</b>	4º FOPP

<b>1</b>	<b>Cómo eres</b>	<b>edad:</b>
----------	------------------	--------------

- apodo
- tardes
- afición
- genial

<b>2</b>	<b>Cómo serás</b>	<b>edad: 40</b>
----------	-------------------	-----------------

- estudio
- trabajo
- familia
- feliz

<b>3</b>	<b>Cómo aprendes</b>	<b>positivo</b>
----------	----------------------	-----------------

- comunicac
- idiomas
- cálculo
- informática
- amistad
- respeto
- autonomía
- arte-depor

<b>4</b>	<b>Qué sabes</b>	<b>silencio</b>
----------	------------------	-----------------

- noticia 1
- noticia 2
- noticia 3
- problema

<b>5</b>	<b>Qué opinas</b>	<b>razonado</b>
----------	-------------------	-----------------

- 0 a 100
- 0 a 100
- 0 a 100
- 0 a 100

*Cuantas más cosas compramos, mejor funciona la economía y la sociedad*

*Las personas que cobran sueldos bajos no se han esforzado mucho en su vida*

*España es uno de los países de la Unión Europea con menores impuestos*

*Las gigantes como Amazon, Apple o Google son muy positivas para la humanidad*

## Anexo II. Formato del Plan de Refuerzo

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

EXA2.11= CIERRE	BL4	7,7
EXA2.11= BALANCE	BL4	7,2
PREI2.1a= INVESTIGACIÓN MERCADOS	BL5	5,2
PREI2.1b= PERFIL CLIENTE	BL5	5,1
PREI2.1c= PUBLICO Y SEGMIENTOS	BL5	5,1
PREI2.1d= ESTRATEGIA Y POSICIONAMIENTO	BL5	5,4
PREI2.1e= PRECIO Y CATÁLOGO	BL5	5,6
PREI2.1f= PROMOCIÓN Y PUBLICIDAD	BL5	5,8
PREI2.1g= DISTRIBUCIÓN Y FACTURACIÓN	BL5	4,7
PREI2.2a= PRODUCCIÓN Y CAPACIDAD	BL5	4,1
PREI2.2b= VALIDACIONES MÚLTIPLES	BL5	4,2
PREI2.2c= LOCALIZACIÓN Y DIMENSIÓN	BL5	2,7
PREI2.2d= INMOBILIZADO Y APROVISIONAMIENTO	BL5	4,5
PROZ.1a= BACKLOG Y PRIORIDADES	BL6	4,3
PROZ.1b= TANGIBILIZACIÓN Y RECURSOS	BL6	4,1
PROZ.1c= MÉTRICAS Y NIVELES	BL6	1,3
PROZ.1d= VENDIBLE Y FABRICABLE	BL6	5,2
PROZ.1e= CRÍTICAS Y PIVOTES	BL8	9,5
PROZ.1f= REUNION SPRINT	BL6	9,2
PREI3.1a= PUESTOS Y PROFESIOGRAMA	BL6	9,1
PREI3.1b= PLATAFORMA Y ANUNCIO	BL7	6,8
PREI3.1c= CURRÍCULO Y ENTREVISTA	BL7	6,3
PREI3.1d= TEST PSICO. Y DINÁMICA	BL7	6,3
PREI3.1e= CONVENIO Y SALARIO	BL7	6,4
PREI3.1f= JORNADA Y EMOCIONAL	BL7	6,4
PREI3.1g= CONTRATO Y PLANTILLA	BL7	6,4
PREI3.1h= ENCABEZADO Y DEVENGOS	BL7	6,6
PREI3.1i= DEDUCCIONES Y COTIZACIONES	BL7	6,5
PREI3.1j= PUESTOS Y SALARIOS	BL8	2,5
PREI3.1k= ORGANIGRAMA Y CALENDARIO	BL8	6,2
PREI3.2a= INVERSIÓN Y AMORTIZACIÓN	BL8	6,1
PREI3.2b= FINANCIACIÓN Y CUOTA	BL8	8,2
PREI3.2c= COSTES FIJOS Y DEVENGO	BL8	4,4
PREI3.2d= MARGEN Y UNIDADES	BL8	4,8
PREI3.2e= CAPACIDAD Y RESULTADO	BL8	5,5
PREI3.2f= UMBRAL Y RENTABILIDAD	BL8	4,9
PREI3.2g= TABLAS Y CONCLUSIONES	BL8	6,3
PREI3.2h= RESUMEN Y PORTADA	BL8	8,4
PRO3.1a= CONTENIDO Y ASPECTO	BL9	9,3
PRO3.1b= GRÁFICO DEL RESULTADO	BL9	9,4
PRO3.1c= VALORES Y RESPONSABILIDAD	BL9	2,4
PRO3.1d= PROVEEDORES Y COLABORADORES	BL9	4,6
PRO3.1e= PREGUNTAS PREVIAS	BL9	9,5
PRO3.1f= RESPUESTAS PREPARADAS	BL9	9,5
PRO3.1g= STORYTELLING PERSONAL	BL9	9,2
PRO3.1h= FINAL IMPACTANTE	BL9	9,1



GOBIERNO DE ARAGON  
Departamento de Educación,  
Ciencia y Universidades

**Plan de refuerzo continuado para:** NOMBRE APELLIDO APELLIDO - 1

Materia: FUNDAMENTOS ADM. GES. 2ºBCH Docente: CRISTINA PASCUAL FRANCO Fecha: 29/10/24

A continuación se detallan los aprendizajes imprescindibles de la asignatura relacionados con los criterios de evaluación según la orden ECD 1173/2022 de 2 de agosto del Gobierno de Aragón trabajados en la asignatura indicando los que no han sido alcanzados todavía (forado de color):

APRENDIZAJE	UNIDAD	CRIT. EV.	NO ALCANZADO
PREI1.1a= NECESIDAD E INNOVACIÓN	BL1	1,1	
PREI1.1b= SATISFACC. E INSATISFACC.	BL1	1,1	
PREI1.1c= IMPACTOS SOCIALES **	BL1	1,2	
PREI1.1d= IMPACTOS AMBIENTALES **	BL1	1,2	
PREI1.1e= EFICIENCIA Y CUSTOMIZACIÓN	BL1	1,4	
PREI1.1f= SOSTENIBILIDAD ECOSOCIAL	BL1	1,4	
PREI1.1g= PROBLEMAS Y EMPRESAS	BL1	2,1	
PREI1.1h= SOLUCIONES Y ODS	BL1	2,1	
PRO1.1a= ORATORIA Y ANÁLISIS	BL1	9,1	
PRO1.1b= CONDENSACIÓN DE LA IDEA	BL1	9,1	
PREI1.1c= NECESIDAD Y SOLUCIÓN	BL1	2,2	
PREI1.2a= EQUIPO Y MIEMBROS	BL2	2,3	
PREI1.2b= FORMA JURÍDICA	BL2	2,6	
PREI1.2c= AYUDAS	BL2	3,1	
PREI1.2d= REQUISITOS	BL2	3,2	
PREI1.2e= TRÁMITES	BL2	3,3	
PREI1.2f= PLAZOS	BL2	3,6	
PREI1.2g= ONLINE	BL2	3,4	
PREI1.2h= SEGURIDAD	BL2	3,5	
PREI1.2i= ANÁLISIS DEL ENTORNO	BL2	1,3	
PREI1.2j= NÚCLEO COMPETITIVO	BL2	5,3	
PREI1.2k= CADENA DE VALOR	BL2	2,5	
PREI1.2l= DIFO Y GAME	BL2	5,4	
PRO1.2a= COMUNICACIÓN INTERNA	BL3	9,2	
PRO1.2b= COMUNICACIÓN EXTERNA	BL3	9,5	
EXA2.1a= APERTURA	BL4	7,1	
EXA2.1b= COMPRA O GASTO	BL4	7,4	
EXA2.1c= VENTA O INGRESO	BL4	7,4	
EXA2.1d= APLAZAMIENTO	BL4	7,5	
EXA2.1e= PERIODIFICACIÓN	BL4	7,5	
EXA2.1f= IMPUESTO	BL4	7,6	
EXA2.1g= AMORTIZACIÓN	BL4	7,5	
EXA2.1h= RESULTADO	BL4	7,3	

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 compararla):

	1ª Evaluación : 10	su nota	su grupo	2ª Evaluación : 10	su nota	su grupo	3ª Evaluación : 10	su nota	su grupo		
300	BL1	300,00	64,00	100	BL4	100,00	24,60	80	BL7	80,00	22,20
100	BL2	100,00	24,00	200	BL5	200,00	45,00	120	BL8	120,00	30,40
100	BL3	100,00	24,00	100	BL6	100,00	25,40	100	BL9	100,00	25,60

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

- Prestar atención en clase y no despistarse 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 convenientemente 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.