

## **Criterios de calificación: EMPRESA y DISEÑO de MODELOS de NEGOCIOS**

### **SABERES BÁSICOS**

Los saberes básicos quedan contemplados en el Decreto 73/2022, de 27 de julio por el que se establece el currículo de la Educación Secundaria Obligatoria y del Bachillerato en la Comunidad Autónoma de Cantabria.

La distribución de los saberes a lo largo del curso, en parte ya conocidos en los criterios de calificación entregados en el transcurso del curso, así como, los instrumentos de evaluación y calificación aplicados a las situaciones de aprendizaje se desarrollarán de la siguiente manera:

#### **A. La empresa y su entorno.**

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

#### **B. El modelo de negocio y de gestión.**

- Empresa y modelo de negocio.
- La función comercial. Segmento de clientes. La propuesta de valor. Canales. Relaciones con clientes. Fuentes de ingresos. Estrategias de marketing.
- La función productiva. Proceso productivo. Eficiencia y productividad. Actividades clave. Recursos clave. Asociaciones clave. Estructura de costes: clasificación y cálculo de costes.
- La gestión de los recursos humanos. Formación y funcionamiento de equipos ágiles. Habilidades que demanda el mercado de trabajo. La contratación y las relaciones laborales de la empresa. Las políticas de igualdad y de inclusión en las empresas.
- La función financiera. Estructura económica y financiera. Inversión. Valoración y selección de inversiones: métodos estáticos y métodos dinámicos. Recursos financieros. Análisis de fuentes alternativas de financiación interna y externa.
- 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.

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

- El lienzo de modelo de negocio y de gestión: concepto, áreas, bloques, utilidad y patrones de modelos de negocio.
- El punto de vista de los clientes: mapa de empatía.
- La creatividad aplicada al diseño de modelo de negocio y de gestión. El proceso de creatividad: divergencia y convergencia. Dinámicas de generación de nuevas ideas de modelos de negocio.
- La competencia y los nichos de mercado.
- Las herramientas de organización de ideas: Pensamiento Visual o "Visual Thinking". Capacidad de síntesis. Ideación. Comunicación.
- El prototipado: concepto y utilidad. Posibilidades de prototipado: bienes, servicios y aplicaciones.
- Las herramientas de presentación de un proyecto o de una idea. Metodología: narración de historias o "storytelling" y el discurso en el ascensor o "elevator pitch". Otras metodologías.
- Los escenarios: exploración de ideas, escenarios futuros y nuevos modelos de negocio.
- Otras herramientas para innovar en modelos de negocio y de gestión.

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

- El entorno del modelo de negocio. Previsión: tendencias clave. Macroeconomía: variables macroeconómicas. Competencia: fuerzas competitivas.
- La evaluación previa de modelos de negocio: análisis DAFO, análisis previsional de ingresos y costes y el umbral de rentabilidad.
- La validación del modelo de negocio. "Lean Startup". Desarrollo de clientes. Desarrollo de producto ágil.
- La protección de la idea, del producto y de la marca.
- La toma de decisiones. Estrategias. Simulación en hoja de cálculo. Redacción de un plan de negocios básico.
- El análisis de resultados: estudio de mercado, análisis e interpretación de la información contable y análisis de estados financieros.

## **Primera evaluación.**

Saberes básicos desarrollados:

### **A. La empresa y su entorno.**

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

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

- El entorno del modelo de negocio. Previsión: tendencias clave. Macroeconomía: variables macroeconómicas. Competencia: fuerzas competitivas.
- La evaluación previa de modelos de negocio: análisis DAFO, análisis previsional de ingresos y costes y el umbral de rentabilidad.
- La validación del modelo de negocio. "Lean Startup". Desarrollo de clientes. Desarrollo de producto ágil.
- La protección de la idea, del producto y de la marca.
- La toma de decisiones. Estrategias. Simulación en hoja de cálculo. Redacción de un plan de negocios básico.

Competencias específicas	Descriptores salida	Criterios de Evaluación	Instrumento de evaluación	Calificación (%)
<b>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</b>	CCL2	1.1. Comprender la importancia de la actividad empresarial y el emprendimiento dentro de la economía actual, reconociendo el poder de transformación que ejercen en la sociedad y reflexionando sobre el valor la innovación y la digitalización.	(Contesta)  <b>Cuestionario Moodle</b>	<b>30 %</b>
	CD2			
	CD5			
	CPSAA1.2			
	CPSAA4	1.2. Analizar el papel de la I+D+I en el desarrollo social y empresarial, identificando nuevas tendencias y	( Realiza)  <b>PRUEBA OBJETIVA</b>	<b>70 %</b>
	CC1			
	CE1			
	CE2.			

desempeñan dentro del funcionamiento global de la economía actual.		tecnologías que tienen un alto impacto en la economía.		
2. Investigar el entorno económico y social y su influencia en la actividad empresarial, analizando las interrelaciones empresas-entorno e identificando estrategias viables que partan de los criterios de responsabilidad social corporativa, de la igualdad y la inclusión, para valorar la capacidad de adaptación de las empresas. El análisis de la realidad desde una perspectiva económica y social, permite	CCL2	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.	(Realiza)	60 %
	CCL3		<b>PRUEBA OBJETIVA</b>	
	STEM4			
	CD1	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.	(Investiga)	20 %
	CPSAA2		<b>MERCADO VALORES</b>	
	CPSAA5			
	CC4	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.	(Averigua)	20 %
	CE1.		<b>LOCALIZACIÓN ORGANISMOS</b>	

La calificación final de la evaluación será la media simple de los criterios de evaluación establecidos.

Los alumnos que no hayan adquirido las competencias programadas - con calificación de insuficiente – deberán volver a realizar las actividades programadas para la consecución de las competencias establecidas.

(\*) Instrumento de evaluación condicionado a la disposición de equipos informáticos para la realización de este trabajo de exposición. Si no fuese posible se traslada a la 2ª evaluación

## ***Segunda evaluación.***

Saberes básicos desarrollados:

### **B. El modelo de negocio y de gestión.**

- Empresa y modelo de negocio.
- La función comercial. Segmento de clientes. La propuesta de valor. Canales. Relaciones con clientes. Fuentes de ingresos. Estrategias de marketing.
- La función productiva. Proceso productivo. Eficiencia y productividad. Actividades clave. Recursos clave. Asociaciones clave. Estructura de costes: clasificación y cálculo de costes.
- La gestión de los recursos humanos. 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.

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

- El lienzo de modelo de negocio y de gestión: concepto, áreas, bloques, utilidad y patrones de modelos de negocio.
- El punto de vista de los clientes: mapa de empatía.
- La creatividad aplicada al diseño de modelo de negocio y de gestión. El proceso de creatividad: divergencia y convergencia. Dinámicas de generación de nuevas ideas de modelos de negocio.
- La competencia y los nichos de mercado.
- Las herramientas de organización de ideas: Pensamiento Visual o “Visual Thinking”. Capacidad de síntesis. Ideación. Comunicación.
- El prototipado: concepto y utilidad. Posibilidades de prototipado: bienes, servicios y aplicaciones.
- Las herramientas de presentación de un proyecto o de una idea. Metodología: narración de historias o “storytelling” y el discurso en el ascensor o “elevator pitch”. Otras metodologías.
- Los escenarios: exploración de ideas, escenarios futuros y nuevos modelos de negocio.
- Otras herramientas para innovar en modelos de negocio y de gestión.

Competencias específicas	Descriptores salida	Criterios de Evaluación	Instrumento de evaluación	Calificación (%)
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.	CCL2	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.	(Contesta)  <b>Cuestionario Moodle</b>	<b>20 %</b>
	CCL3			
	STEM2			
	STEM4			
	CPSAA4		(Resuelve)  <b>EJERCICIOS</b>	<b>40 %</b>
	CC3			
	CE1			
			(Realiza)  <b>PRUEBA OBJETIVA</b>	<b>40 %</b>
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.	CCL1	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.	(Contesta)  <b>CUESTIONARIO MOODLE</b>	<b>70 %</b>
	CCL3			
	CP1			
	CP2			
	CD3, CPSAA4, CE2.		(Expone)  <b>FORMA ORGANIZATIVA</b>	<b>30 %</b>

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.	CD2	5.2. Determinar previsionalmente la estructura de ingresos y costes, calculando su beneficio y umbral de rentabilidad, a partir del modelo de negocio planteado.	(Resuelve)	80 %
	CPSAA1.1			
	CPSAA5			
	CE1		EJERCICIOS	
	CE2			
CE3.	(Realiza)	PRUEBA OBJETIVA	20 %	

La calificación final de la evaluación será la media simple de los criterios de evaluación establecidos.

Los alumnos que no hayan adquirido las competencias programadas - con calificación de insuficiente – deberán volver a realizar las actividades programadas para la consecución de las competencias establecidas.

### ***Tercera evaluación.***

Saberes básicos desarrollados

#### **B. El modelo de negocio y de gestión.**

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

Competencias específicas	Descriptores salida	Criterios de Evaluación	Instrumento de evaluación	Calificación (%)
<b>5. Realizar el análisis previsional del modelo de negocio diseñado, aplicando las herramientas de análisis</b>	CD2	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	(Elabora y analiza)  <b>BALANCE</b>	<b>50 %</b>
	CPSAA1.1			
	CPSAA5			
	CE1			

empresarial necesarias para comprender todo el proceso llevado a cabo y validar la propuesta del modelo de negocio.	CE2	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. 5.3. 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.	<b>SITUACIÓN</b>	30 %
	CE3		( Resuelve ejercicios )  <b>RATIOS FINANCIEROS</b>	
			( Realiza )  <b>PRUEBA OBJETIVA</b>	20 %

La calificación final de la evaluación será la media simple de los criterios de evaluación establecidos.

Los alumnos que no hayan adquirido las competencias programadas - con calificación de insuficiente – deberán volver a realizar las actividades programadas para la consecución de las competencias establecidas.