



**I.E.S. SOL DE PORTOCARRERO**

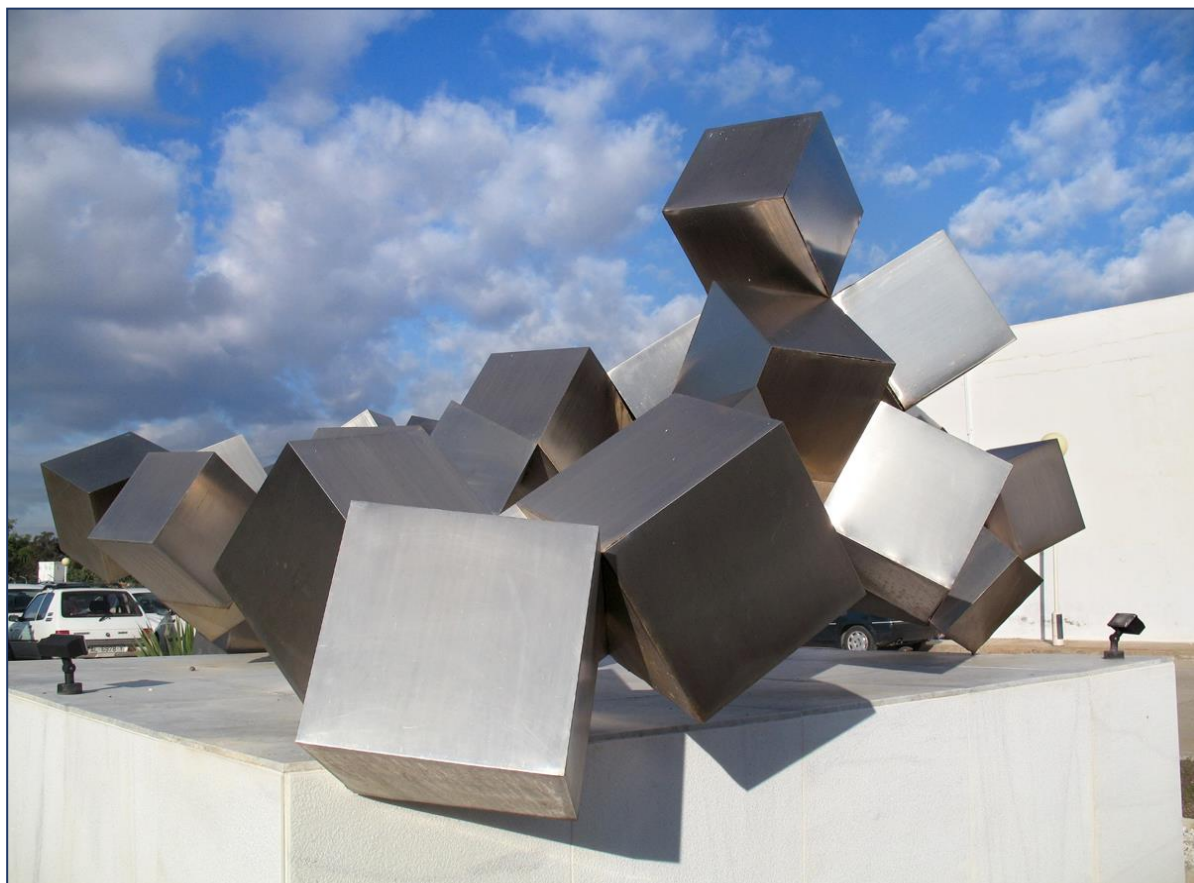
**DEPARTAMENTO DE FORMACIÓN Y ORIENTACIÓN  
LABORAL**

**Ciclo Formativo de grado medio en Conducción de Actividades Físico-Deportivas en  
el Medio Natural**

**Familia Profesional de Actividades Físicas y Deportivas**

**MÓDULO PROFESIONAL DE ADMINISTRACIÓN, GESTIÓN Y  
COMERCIALIZACIÓN DE LA PEQUEÑA EMPRESA**

**PROGRAMACIÓN DIDÁCTICA**  
**Curso académico: 2019/2020**



## ÍNDICE

### **1. Introducción.**

- 1.1. Justificación**
- 1.2. Contexto normativo.**
- 1.3. Relación con el Plan de Centro del IES Sol de Portocarrero**
- 1.4. Características del ciclo formativo (interdisciplinariedad)**
- 1.5. Características del grupo-clase.**

### **2. Contexto socioeconómico del centro.**

**3. Competencias y objetivos generales a los que contribuye el módulo de Administración, Gestión y Comercialización de la Pequeña Empresa en el título de Técnico en Conducción de Actividades Físico-Deportivas en el Medio Natural.**

### **4. Contenidos.**

### **5. Metodología.**

- 5.1. Los recursos a utilizar (materiales e instrumentos, utilización de las TICS y bibliografía de aula y departamento)**

### **6. Procedimientos y criterios de evaluación.**

- 6.1. Procedimientos de Evaluación**
- 6.2. Criterios de evaluación**
- 6.3. Criterios de calificación y recuperación**

**7. Secuenciación de unidades de trabajo que integran el módulo de Administración, Gestión y Comercialización de la Pequeña Empresa y su distribución temporal.**

**8. Atención al alumnado con características educativas específicas.**

**9. Tratamiento de los temas transversales en la programación.**

**10. Relación pormenorizada de unidades de trabajo.**

### **ANEXOS:**

- 1. PRUEBA DE EVALUACIÓN INICIAL**
- 2. ENCUESTAS DE SATISFACCIÓN**

## 1. INTRODUCCIÓN

Una ocupación no es simplemente una forma de ganar dinero. Cuando tomamos decisiones relacionadas con nuestra carrera profesional tenemos presentes criterios tales como la seguridad, el nivel de independencia o la variedad e interés de las tareas que han de desempeñarse. Efectivamente, las motivaciones materiales (posición o riqueza) son importantes, pero quienes eligen ser su propio jefe también lo hacen para realizarse a nivel personal (libertad, independencia, autoestima o retos). Y, en este sentido, las cifras son inequívocas: el trabajo produce mayor satisfacción entre quienes trabajan por cuenta propia que entre quienes lo hacen por cuenta ajena.

En la medida en que los trabajadores independientes son el motor de la economía de mercado y sus logros aportan a la sociedad riqueza, empleo y múltiples posibilidades de elección para los consumidores, es un lujo para cualquier país que un trabajador decida crear su propio puesto de trabajo (y, en muchos casos, el de otros). Por esta razón, las administraciones públicas incentivan con fuerza la creación de empresas, sin descuidar el aspecto educativo, porque es la formación la que nos proporciona la mayor parte de la competencia profesional para desenvolvemos como trabajadores autónomos. En comparación con otras personas, quienes confían en sus competencias y experiencias tienen una probabilidad hasta siete veces superior de crear una empresa nueva o dirigirla.

Como educadores y formadores, nuestro reto ha sido crear un proyecto educativo lo suficientemente ambicioso e innovador como para contribuir a impulsar la iniciativa emprendedora mediante el fomento de una actitud favorable, la sensibilización hacia las salidas más adecuadas como empresarios y la formación necesaria en las competencias profesionales. En este sentido, nuestra premisa ha sido la creación de materiales didácticos con un enfoque eminentemente práctico, centrado en los resultados de aprendizaje, aunque sin descuidar los contenidos básicos previstos por el módulo de Administración, Gestión y Comercialización de la Pequeña Empresa.

### 1.1 Justificación

Toda actividad que se pretenda culminar con éxito, necesita planificarse. Esta planificación resulta imprescindible, por un lado, para cumplir con las prescripciones de la administración educativa (contextualizar el currículo a las características de nuestro alumnado y de nuestro entorno), y por otro evitar la improvisación, anticiparnos a los imprevistos y afrontar el día a día. A través de la programación adaptamos la propuesta del Proyecto curricular de centro, a las características y peculiaridades, del grupo clase.

**La Finalidad de la programación:** es ofrecer respuestas educativas adecuadas a la diversidad del alumnado.

**Las Funciones de la programación son:**

1. Planificar el proceso de enseñanza aprendizaje que se desarrolla en el aula.
2. Asegurar la coherencia entre las intenciones educativas y la práctica docente.
3. Proporcionar elementos para el análisis, revisión y evaluación del currículo.
4. Reflexión sobre la propia práctica docente.
5. Atención a la diversidad de intereses, motivaciones y características del alumnado.

### 1.2. Contexto normativo

La programación que presentamos hace referencia al **módulo de Administración, Gestión y Comercialización de la Pequeña Empresa** y al **Ciclo formativo de grado medio de Técnico en Conducción de Actividades Físico-Deportivas en el Medio Natural**. La normativa que tomamos como partida es la siguiente encuadrada en la que hace referencia a nuestro actual sistema educativo y especialmente a la etapa en la que nos encontramos que es la Formación Profesional:

<p><b>Sistema Educativo</b></p>	<p>-Ley Orgánica 8/2013, de 9 de diciembre, de Mejora de la Calidad Educativa (LOMCE)                  -Ley Orgánica 2/2006, de 3 de mayo, de Educación (LOE)                  -Ley 17/2007, de 10 de diciembre, de Educación en Andalucía (LEA)                  -RD 1147/2011, de 29 de julio, sobre ordenación general de la Formación Profesional en el Sistema Educativo.                  -Orden de 21 de febrero de 2017, sobre pruebas de acceso a los ciclos formativos de formación profesional de grado medio y grado superior y el curso de formación específico.                  -Ley 5/2002 de 19 de junio, de las Cualificaciones y la Formación profesional.</p>
<p><b>Currículo del ciclo formativo</b></p>	<p>- Real Decreto 2049/1995, de 22 de diciembre, por el que se establece el Título de Técnico en Conducción de Actividades Físico-Deportivas en el Medio Natural y se fijan sus enseñanzas mínimas.                  -En base a ello, la Comunidad Autónoma Andaluza aprueba Decreto 390/1996, de 2 de agosto, por la que se desarrolla el currículo correspondiente al título de Técnico en Conducción de Actividades Físico-Deportivas en el Medio Natural.                  - Proyecto Curricular del Ciclo formativo. Orden de 24 de junio de 1998, por la que se establecen orientaciones y criterios para la elaboración de proyectos curriculares, así como la distribución horaria y los itinerarios formativos de los títulos de formación profesional específica, que se integran en la familia profesional de Actividades Físicas y Deportivas. (BOJA 30-7-1998).                  -Orden de 29 de septiembre de 2010 (sobre evaluación), por la que se regula la evaluación, certificación, acreditación y titulación académica del alumnado que cursa enseñanzas de formación profesional inicial que forma parte del sistema educativo en la Comunidad Autónoma de Andalucía.</p>
<p><b>Organización y funcionamiento del Centro</b></p>	<p>-Decreto 327/2010 de 13 de julio (Reglamento Orgánico).                  -Orden de 20 de agosto de 2010 (organización y funcionamiento, y horario de los centros docentes, a excepción de los universitarios).</p>
<p><b>Atención a la diversidad</b></p>	<p>-Ley 9/1999, de 18 de noviembre (Solidaridad en Educación).                  -Decreto 167/2003, de 17 de junio (atención educativa al alumnado con necesidades educativas especiales asociadas a condiciones socialmente desfavorecidas).                  -Orden de 25 de julio de 2008 (medidas de atención a la diversidad).</p>
<p><b>Nuestras funciones</b></p>	<p>Artículo 91 de la LOE y artículo 9 del Decreto 327/2010.</p>

Las finalidades y los objetivos de la Formación Profesional se encuentran regulados en el Título Preliminar (artículos 1 a 3) del Real Decreto 1147/2011, de 29 de julio, y a ellos contribuiremos desde esta Programación didáctica. Veamos a cuáles en cada caso.

FINALIDADES	<p>Las finalidades de la Formación Profesional a las que contribuiremos de forma directa son:</p> <p>“Cualificar a las personas para la actividad profesional y contribuir al desarrollo económico del país”,</p> <p>“Facilitar su adaptación a los cambios profesionales y sociales que puedan producirse durante su vida” y,</p> <p>“Contribuir a su desarrollo personal, al ejercicio de una ciudadanía democrática, favoreciendo la inclusión y la cohesión social y el aprendizaje a lo largo de la vida”.</p>
OBJETIVOS	<p>Y los objetivos de la Formación Profesional a los que vamos a contribuir fundamentalmente desde el módulo profesional que nos ocupa son:</p> <p>“Ejercer la actividad profesional definida en la competencia general del programa formativo”.</p> <p>“Consolidar hábitos de disciplina, trabajo individual y en equipo, así como capacidades de autoaprendizaje y capacidad crítica”.</p> <p>“Prevenir los riesgos laborales y medioambientales y adoptar medidas para trabajar en condiciones de seguridad y salud”.</p> <p>“Desarrollar una identidad profesional motivadora de futuros aprendizajes y adaptaciones a la evolución de los procesos productivos y al cambio social”.</p> <p>“Utilizar las tecnologías de la información y la comunicación, así como las lenguas extranjeras necesarias en su actividad profesional.”</p> <p>“Comunicarse de forma efectiva en el desarrollo de la actividad profesional y personal”.</p>

Estas finalidades y objetivos se concretan en los objetivos generales de cada ciclo formativo y en los resultados de aprendizaje de cada uno de sus módulos profesionales. La estructura y organización de las enseñanzas profesionales, sus objetivos y contenidos, así como los criterios de evaluación, son enfocados en la formación profesional del sistema educativo desde la perspectiva de la adquisición de la competencia profesional.

A continuación, veremos cómo este módulo profesional contribuye a todos estos elementos contenidos en el currículo.

### 1.3 Relación con el Plan de Centro del IES Sol de Portocarrero.

El Proyecto Educativo de centro, junto al Proyecto de Gestión, así como las Normas de Organización y Funcionamiento constituyen los tres elementos del Plan de Centro elaborado, aprobado y ejecutado por el IES Sol de Portocarrero, en cumplimiento de la autonomía que posee, señala 3 principios que guían su actuación pedagógica:

**1. Exigencia de proporcionar una educación de calidad** a todo el alumnado, sin distinción de sexo y extensible a todos los niveles educativos. Esta exigencia implica un desafío orientado a mejorar los resultados generales y reducir las elevadas tasas de no finalización de estudios. Todo ello, garantizando una igualdad efectiva de oportunidades, prestando los apoyos necesarios a todo el alumnado que lo requiera (atención a su diversidad), conciliando así, la calidad de la educación con la equidad de su reparto.

**2.** La necesidad de que un objetivo tan ambicioso, requiere de **un esfuerzo compartido**, no sólo de parte del alumnado, pues sin un esfuerzo personal, fruto de una actitud responsable y comprometida con la propia formación, es muy difícil conseguir el pleno desarrollo de las capacidades individuales. **El principio del esfuerzo, debe aplicarse a todos los miembros de la comunidad educativa.** Las familias habrán de colaborar estrechamente y deberán comprometerse con el trabajo cotidiano de sus hijos y con la vida de los centros docentes. Los centros y el profesorado deberán esforzarse por construir entornos de aprendizajes ricos, motivadores y exigentes. Las Administraciones educativas tendrán que facilitar a todos los componentes de la comunidad escolar el cumplimiento de sus funciones, proporcionándoles los recursos que necesitan y reclamándoles al mismo tiempo su compromiso y esfuerzo. La sociedad, en suma, habrá de apoyar al sistema educativo y crear un entorno favorable para la formación personal a lo largo de toda la vida.

**3. El compromiso decidido con los objetivos educativos planteados por la Unión Europea.** La pretensión de convertirse en la próxima década en la economía basada en el conocimiento, más competitiva y dinámica, capaz de lograr un crecimiento económico sostenido, acompañado de una mejora cuantitativa y cualitativa del empleo y de una mayor cohesión social, se ha plasmado en la formulación de unos objetivos educativos comunes. A la vista de la evolución acelerada de la ciencia y la tecnología y el impacto que dicha evolución tiene en el desarrollo social, es más necesario que nunca que la educación prepare adecuadamente para vivir en la nueva sociedad del conocimiento y poder afrontar los retos que de ello se derivan.

## 1.4 Características del ciclo formativo.

El título queda identificado por los siguientes elementos:

<b>Denominación:</b> Conducción de Actividades Físico-Deportivas en el Medio Natural.
<b>Familia Profesional:</b> Actividades Físicas y Deportivas.
<b>Nivel del Marco Español de cualificaciones para la Educación Superior:</b> formación profesional de grado medio.
<b>Duración:</b> 1400 horas
<b>Referente europeo:</b> CINE-3b (Clasificación Internacional Normalizada de la Educación).

Las personas que obtienen el título pueden continuar sus estudios mediante la realización de ciclos de grado superior, que a su vez, abre las puertas a la realización de varios Grados Universitarios, o acceder al mercado laboral, ejerciendo su actividad en el sector de referencia, mayormente como:

- Acompañador de montaña.
- Guía de turismo ecuestre
- Guía de itinerarios en bicicleta
- Coordinador de actividades de conducción en empresas turísticas o entidades públicas o privadas de actividades en la naturaleza
- Promotor de actividades de conducción en clubes o asociaciones
- Encargado de campos deportivos
- Entrenador o monitor deportivo
- Instructor de actividades al aire libre

Los módulos en que se estructura son los recogidos en las normas estatales y autonómicas que regulan el título, que los clasifica de la siguiente manera:

### a) Módulos profesionales asociados a la competencia:

- Desplazamiento, estancia y seguridad en el medio terrestre.
- Conducción de grupos en bicicletas.
- Conducción de grupos a caballo y cuidados equinos básicos.
- **Administración, gestión y comercialización en la pequeña empresa.**
- Fundamentos biológicos, salud y primeros auxilios.
- Actividades físicas para personas con discapacidades.
- Dinámica de grupos.

### b) Módulos profesionales socioeconómicos:

- El sector de la actividad física y el deporte en Andalucía.
- Formación y orientación laboral.

### c) Módulo profesional integrado:

- Proyecto integrado.
- Formación en el centro de trabajo con el Módulo profesional de Formación en centros de trabajo.

La **configuración interdisciplinar del módulo de Administración, Gestión y Comercialización de la Pequeña Empresa** hace que sus contenidos conecten con los de otros módulos para lo que se podrán programar actividades de aprendizaje conjuntas. Los módulos profesionales más relacionados con son los siguientes:

- 1. Formación y orientación Laboral**, en cuanto a relaciones laborales y mercantiles entre empresas.
- 2. El sector de la actividad física y el deporte en Andalucía**, en el que se analizan las principales entidades generadoras de riqueza del sector de turismo activo, lo cual constituye una buena base para analizar el mercado de trabajo del sector, así como sus perspectivas de desarrollo y crecimiento.

**3. Fundamentos biológicos, salud y primeros auxilios**, en el que se realizan técnicas que están en conexión con la prevención y protección frente a riesgos laborales.

A este respecto, hemos acordado con los profesores de dichos módulos, una adecuada coordinación para evitar duplicidades en el proceso de enseñanza-aprendizaje.

### **1.5 Características del grupo-clase**

El grupo consta de 30 alumnos/as de los cuales 8 son chicas y 22 chicos

Los instrumentos utilizados para la evaluación inicial han sido una prueba escrita, y la observación directa del alumnado en el aula. La prueba escrita ha consistido en un comentario de un texto relacionado con el emprendimiento; la mayoría de alumnos y alumnas la realizó correctamente, sin dificultades reseñables (tan sólo un alumno no respondió a varias de las preguntas), revelando una actitud positiva hacia el emprendimiento. En cuanto a la observación directa, ha permitido comprobar también una buena disposición e interés del alumnado hacia la materia, aunque también ha puesto de manifiesto la necesidad de prestar atención a algunas dinámicas negativas dentro del grupo, que podrían perjudicar al funcionamiento de la clase.

## **2. CONTEXTO SOCIOECONÓMICO DEL CENTRO**

-Entorno general.

La zona en la que se ubica el instituto se sitúa en el extrarradio de La Cañada de San Urbano a unos 7 kilómetros de la capital almeriense, justo al lado del aeropuerto de la ciudad y cerca de la universidad de Almería y la cooperativa CASI. El centro se encuentra aislado, fuera del casco urbano, sin servicios alrededor, y con malos accesos, motivos para que el servicio de transporte escolar sea el medio prioritario para el acceso al centro (responsable de núcleos de población que van desde Cabo de Gata hasta otros más diseminados como Pujaire, o los Llanos de la Cañada y hasta otros como Costacabana). Cercana al centro existe una parada de autobús correspondiente a la línea 20 y en el núcleo de Costacabana a la línea 18 (señalamos este recurso pues suele ser el medio habitual para el alumnado que cursa formación profesional).

La zona de influencia ha experimentado un gran crecimiento en los últimos años, saturando el mismo con una ocupación prevista de 600 a 1300 alumnos/as, actualmente.

En horario de mañana es uno de los IES de mayor dimensión de Andalucía, y los sectores de actividad más influyentes son la agricultura intensiva o actividades económicas del sector servicios desempeñadas con carácter provincial, sectores en los que se ocupan las familias de nuestro alumnado, y que presenta un índice socioeconómico y cultural de tipo porcentual medio.

-Entorno específico.

Centro y profesorado.

El instituto (centro de compensatoria desde 2008) posee una arquitectura singular con forma trapezoidal, a base de cubos blancos, patios interiores e iluminación cenital, obra del arquitecto Julio Cano Lasso, en expectativa de declaración de edificio singular, un solar de 180.000 m<sup>2</sup> vallado, estructura las instalaciones del centro (conformado por un gran edificio principal donde se encuentran la mayoría de aulas, laboratorios y talleres de mecánica y electricidad, 4 naves prefabricadas, una gran biblioteca y las naves recién reformadas, de los talleres de la familia profesional Agraria y de Actividades Físicas Deportivas). Dispone de instalaciones deportivas como 6 pistas, un gimnasio, 2 vestuarios, taquillas en los pasillos centrales, aparcamientos para visitantes, alumnado y personal del centro, cafetería, servicio de vigilancia en horario de noche, fin de semana y festivos y salón de actos. Junto al mismo convive la residencia escolar "Carmen de Burgos" dotada de comedor, y que acoge a alumnado de toda la provincia, por razones de guarda legal, desamparo familiar, imposibilidad de continuar estudios superiores en sus domicilios o por tener becas deportivas en equipos de la capital almeriense. Actualmente, el IES cuenta con 103 profesores, 24 sin destino definitivo, repartidos en 19 departamentos de coordinación didáctica (incluido el departamento de religión), el Departamento de Orientación y el de Formación, Evaluación e Innovación Educativa.

Las enseñanzas que se imparten por etapas, así como los programas institucionales en los que participa y los planes y proyectos que desarrolla son los que se anotan a continuación:

---

Enseñanzas impartidas en el IES Sol de Portocarrero:

Educación secundaria obligatoria (ESO)

Bachillerato:

- Modalidad Ciencias.
- Modalidad de Humanidades y Ciencias Sociales.

Ciclos formativos:

Familia profesional Agraria:

- Ciclo formativo de grado medio en Producción Agroecológica en su modalidad dual.
- Ciclo formativo de grado medio en Jardinería y Floristería.
- Ciclo formativo de grado superior en Paisajismo y Medio Rural en su modalidad dual.

Formación profesional básica:

- Ciclo de Formación profesional Básica de Agro-Jardinería y Composiciones Florales.

Familia profesional de Actividades Físicas y Deportivas:

- Ciclo formativo de grado medio en Conducción de Actividades Físicas y Deportivas en el Medio Natural.
- Ciclo formativo de grado superior en Enseñanza y Animación Sociodeportiva.
- Ciclo formativo de grado superior en Acondicionamiento Físico.

Familia profesional Instalación y Mantenimiento:

- Ciclo formativo de grado medio en Mantenimiento Electromecánico.
- Ciclo formativo de grado superior en Mecatrónica Industrial.

Medidas de compensación educativa:

-Pmar en 2º y 3º ESO.

-Grupos flexibles en 1º y 2º de ESO.

-Aulas de Atención Lingüística (ATAL) para inmigrantes.

-Programa de “acompañamiento” y “acompañamiento lingüístico”, en horario de tarde.

Planes y proyectos:

- Vivir y Sentir el Patrimonio

- Proyectos Erasmus+ KA101, KA102 y Ka103

- Escuela TIC 2.0

- Prácticum Máster Secundaria

- Plan de Salud Laboral y Prevención de Riesgos Laborales

- Convivencia Escolar

- Escuelas Deportivas

- Programa Bilingüe - Inglés

- Forma Joven en el Ámbito Educativo

- Red Andaluza Escuela Espacio de Paz

- Plan de Igualdad de Género en Educación

- Proyecto Lector y Plan de Uso de las Biblioteca Escolar

- Programa Innicia

- Proyecto Aldea

- 3 proyectos de innovación/investigación en colaboración con universidades andaluzas

### **3. COMPETENCIAS Y OBJETIVOS GENERALES A LOS QUE CONTRIBUYE EL MÓDULO DE ADMINISTRACIÓN, GESTIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE LA PEQUEÑA EMPRESA EN EL TÍTULO DE TÉCNICO EN CONDUCCIÓN DE ACTIVIDADES FÍSICO-DEPORTIVAS EN EL MEDIO NATURAL.**

**La competencia general de este título consiste:**

- Los requerimientos generales de cualificación profesional del sistema productivo para este técnico son:



---

Conducir a clientes en condiciones de seguridad por senderos o zonas de montaña (donde no se precisen técnicas de escalada y alpinismo) a pie, en bicicleta o a caballo, consiguiendo la satisfacción de los usuarios y un nivel de calidad en los límites de coste previstos.

**Las capacidades profesionales a las que contribuimos con con el módulo de Administración, Gestión y Comercialización de la Pequeña Empresa:**

- a) Participar en la organización de actividades de conducción concretando los objetivos, los recursos necesarios y los destinatarios y realizar las gestiones administrativas para que se lleven a cabo.
- b) Dirigir y asesorar a individuos o grupos en la utilización de los equipos y material y en la ejecución de las técnicas propias de la actividad, con el fin de prever posibles riesgos y garantizar la seguridad.
- c) Sensibilizar al cliente hacia los aspectos de conservación de espacios naturales, facilitándole información sobre los perjuicios que puede ocasionar una conducta no respetuosa hacia el medio.
- d) Detectar e interpretar información técnica o científica relacionada con su trabajo con el fin de incorporar las nuevas técnicas y tendencias, y utilizar los nuevos equipos y materiales del sector.
- e) Adaptarse a los cambios tecnológicos, organizativos, económicos y sociales que inciden en su actividad profesional.
- f) Poseer una visión global e integrada del proceso de prestación del servicio, comprendiendo la función de las instalaciones y equipos, y las dimensiones técnicas, organizativas, económicas y humanas de su trabajo.
- g) Actuar en condiciones de posible emergencia, determinando la actuación más oportuna, transmitiendo con serenidad y celeridad las señales de alarma y aplicando los medios de seguridad establecidos.
- h) Mantener relaciones fluidas con los miembros del equipo de trabajo en el que está integrado, colaborando en la consecución de los objetivos asignados al grupo, respetando el trabajo de los demás, participando activamente en la organización y desarrollo de tareas colectivas, cooperando en la superación de las dificultades que se presenten con una actitud tolerante hacia las ideas de los compañeros y subordinados.
- i) Comunicarse y actuar de manera coordinada con todas aquellas organizaciones empresariales o institucionales

La finalidad de este ciclo formativo, según se desprende del **artículo 2 del decreto 390/1996, de 2 de agosto, por el que se establecen las enseñanzas correspondientes al título de formación profesional de técnico en conducción de actividades físico-deportivas en el medio natural**, es la que se describe a continuación:

Las enseñanzas de Formación Profesional conducentes a la obtención del título de formación profesional de Técnico en Conducción de Actividades Físico-Deportivas en el Medio Natural, con validez académica y profesional en todo el territorio nacional, tendrán por **finalidad** proporcionar a los alumnos la formación necesaria para:

- a) Adquirir la competencia profesional característica del título.
- b) Comprender la organización y características del sector de la actividad física y el deporte en general y en Andalucía en particular, así como los mecanismos de inserción y orientación profesional; conocer la legislación laboral básica y las relaciones que de ella se derivan; y adquirir los conocimientos y habilidades necesarias para trabajar en condiciones de seguridad y prevenir posibles riesgos en las situaciones de trabajo.
- c) Adquirir una identidad y madurez profesional para los futuros aprendizajes y adaptaciones al cambio de las cualificaciones profesionales.
- d) Permitir el desempeño de las funciones sociales con responsabilidad y competencia

Por su parte, el artículo 4 del mismo cuerpo legal establece que los **objetivos generales** de las enseñanzas correspondientes al título de formación profesional de Técnico en Conducción de Actividades Físico-Deportivas en el Medio Natural son los siguientes:

- a) Implementar actividades de conducción de grupos, estableciendo la información necesaria sobre la ruta y el itinerario, los medios de transporte, el alojamiento o zona de pernoctación, las visitas y las actividades complementarias, y ajustando el servicio prestado en función de las posibles contingencias e imprevistos que se presenten, con el fin de preparar todas las actuaciones que den respuesta a las necesidades de los clientes.
- b) Analizar y ejecutar las operaciones necesarias para la conducción de clientes a pie por senderos o zonas de montaña donde no se precise la utilización de material o técnicas de escalada y alpinismo, garantizando la seguridad propia y de los clientes, y motivándolos hacia la práctica de actividades físico-deportivas y la conservación del medio ambiente.
- c) Analizar y ejecutar las operaciones necesarias para la conducción de clientes en bicicleta por diferentes tipos de terrenos, garantizando la seguridad propia y de los clientes, haciendo las reparaciones de urgencia necesarias y motivando a los participantes hacia la práctica de actividades físico-deportivas y la conservación del medio ambiente.

- d) Analizar y ejecutar las operaciones necesarias para la conducción de clientes a caballo por diferentes tipos de terrenos, garantizando la seguridad propia, de los clientes y de los caballos, así como el cuidado y manutención de estos últimos, y motivando a los participantes hacia la práctica de actividades físicodeportivas, el cuidado de los animales y la conservación del medio ambiente.
- e) Evaluar las características y comportamientos de los grupos humanos y aplicar técnicas de dinámica de grupos.
- f) Verificar la calidad de la actividad realizada, mediante la confrontación de los resultados obtenidos con los resultados previstos, valorando las causas o motivos de las posibles desviaciones respecto al servicio programado, e introduciendo las correcciones oportunas con el fin de que se consigan los objetivos marcados.
- g) Aplicar en todo momento las normas de seguridad e higiene, identificar y prevenir los riesgos de accidentes y dominar las técnicas de evacuación, rescate acuático y administración de primeros auxilios.
- h) Comprender el marco legal, económico y organizativo que regula y condiciona las actividades profesionales de conducción, identificando los derechos y las obligaciones que se derivan de las relaciones laborales, y adquiriendo la capacidad de seguir los procedimientos establecidos y de actuar con eficacia ante las contingencias que puedan presentarse.
- i) Establecer una eficaz comunicación verbal, escrita y gestual para transmitir y recibir una correcta información y resolver situaciones conflictivas, tanto en el ámbito de las relaciones en el entorno de trabajo como en las relaciones con los clientes.
- j) Utilizar y buscar fuentes de información y formación relacionadas con el ejercicio de la profesión que posibiliten el conocimiento y la inserción en el sector de las actividades físicas y/o deportivas, y la evolución y adaptación de las capacidades profesionales propias a los cambios tecnológicos y organizativos que se producirán a lo largo de toda la vida activa.
- k) Conocer el sector de la actividad física y el deporte en Andalucía.

En virtud de lo dispuesto en el **Anexo I del decreto 390/1996, de 2 de agosto**, el módulo profesional de Administración, Gestión y Comercialización de la Pequeña Empresa Emprendedora, **al que se le adjudican 96 horas a razón de 3 horas semanales y ubicadas en el primer curso del ciclo formativo de grado medio**, tiene los siguientes resultados de aprendizaje expresados en términos de capacidades terminales:

<b>CT 1</b>	Analizar las diferentes formas jurídicas vigentes de empresa, señalando la más adecuada en función de la actividad económica y los recursos disponibles.
<b>CT 2</b>	Evaluar las características que definen los diferentes contratos laborales vigentes más habituales en el sector.
<b>CT 3</b>	Analizar los documentos necesarios para el desarrollo de la actividad económica de una pequeña empresa, su organización, su tramitación y su constitución.
<b>CT 4</b>	Definir las obligaciones mercantiles, fiscales y laborales que una empresa tiene para desarrollar su actividad económica legalmente.
<b>CT 5</b>	Aplicar las técnicas de relación con los clientes y proveedores, que permitan resolver situaciones comerciales tipo.
<b>CT 6</b>	Analizar las formas más usuales en el sector de promoción de ventas de productos o servicios.
<b>CT 7</b>	Elaborar un proyecto de creación de una pequeña empresa o taller, analizando su viabilidad y explicando los pasos necesarios.

#### 4. CONTENIDOS

A través de la programación de los contenidos vamos a dar respuesta a la cuestión “¿qué enseñar?”, los contenidos son los elementos curriculares a través de los cuales se desarrollan las capacidades expresadas en los objetivos por tanto constituyen el medio para conseguir los objetivos que proponemos.

Estos se organizarán en torno a 10 Unidades de Trabajo:

**SECUENCIACIÓN DE CONTENIDOS**  
**CARGA LECTIVA: 96 HORAS (3 H SEMANALES)**

<b>1º TRIMESTRE</b>	UT1. Iniciativa emprendedora: El Emprendedor y la idea de negocio. UT2. La empresa y su entorno. UT3. Constitución y puesta en marcha. UT4. Mercado y plan de marketing UT 10. La franquicia: otra forma de autoempleo.
<b>2º TRIMESTRE</b>	UT 5. Plan de Recursos Humanos UT 6. Plan de inversiones y financiación UT 7. Viabilidad económica y financiera.
<b>3º TRIMESTRE</b>	UT 8. La fiscalidad en mi empresa. UT 9. Documentos de gestión

**El desarrollo de los contenidos a lo largo del curso 2019/2020 tendrá cabida de la siguiente forma:**

- **1º Trimestre.** Abordaremos las unidades didácticas referentes a la iniciativa emprendedora, la idea de negocio, los factores que nos diferencian de nuestros competidores, para pasar a analizar la empresa y su entorno, cuáles son los trámites necesarios para la puesta en marcha y constitución de la misma, la visión de la franquicia como modelo de negocio y el plan de marketing.
- **2º Trimestre:** abordaremos el plan de recursos humanos y nos introduciremos en un gran bloque temático donde encontramos el sentido financiero para hacer de la empresa un ecosistema viable, exitoso y perdurable en el tiempo. Son las unidades de trabajo referentes al plan de inversiones y gastos; al análisis financiero y económico como los ratios de viabilidad. así, como las obligaciones fiscales del empresario, el calendario fiscal y cuáles son los documentos que acompañan a la empresa en la gestión económica-administrativa los que darán fin al módulo de EIE.
- **3º Trimestre:** abordaremos las obligaciones fiscales del empresario, el calendario fiscal y cuáles son los documentos que acompañan a la empresa en la gestión económica-administrativa.

De forma paralela, a través de las actividades de aula se trabajará la elaboración de un **Plan de Empresa** que contendrá como estructura la que se determina en el último apartado de esta programación didáctica para cada unidad de trabajo.

## **5. METODOLOGÍA.**

Seguiremos una metodología activa y participativa que facilite la interacción, fomente la responsabilidad sobre el aprendizaje, asegure la motivación, favorezca la modificación o adquisición de nuevas actitudes, posibilite el desarrollo de habilidades y potencie la evaluación como un proceso de retroalimentación continua.

Para desarrollar la metodología es necesario tener en cuenta los siguientes principios psicopedagógicos y metodológicos:

- Partiremos de los conocimientos previos.
- Promoveremos la adquisición de aprendizajes significativos.
- Favoreceremos el desarrollo integral del alumnado.

En el desarrollo de la metodología en formación profesional hay que tener presente la inminente incorporación del alumnado al mundo del trabajo.

Nos coordinaremos con el profesorado de otros módulos si la materia a tratar así lo requiere como así se magnifica en este ciclo formativo, donde nuestros contenidos se complementan con otros módulos profesionales del currículo.

La simulación de casos prácticos sobre procesos de trabajo lo más cercanos posible a la realidad laboral, con un grado creciente de dificultad y el desarrollo de competencias mediante la realización de trabajos de investigación, búsqueda de información, tratamiento de la información, participación en debates, expresión de las propias opiniones basadas en breves exposiciones teóricas acerca de conceptos, técnicas y procedimientos fundamentales configuran principalmente las actividades que vamos a desarrollar en la relación a los momentos a los contenidos que se trabajen en cada momento. Así encontramos:

- Actividades para introducir las UT: actividades de conocimientos previos.
- Actividades para trabajar los contenidos conceptuales: para trabajar el vocabulario específico, el fomento a la lectura, la búsqueda y tratamiento de la información.
- Actividades para trabajar los contenidos procedimentales más complejos, la interpretación de tablas de datos, análisis de casos y supuestos prácticos.
- Actividades de participación e intervención en el aula: debates, comentarios críticos, investigaciones...
- Actividades de autoevaluación
- Actividades de refuerzo y ampliación para atender a la diversidad del alumnado

Como Actividades complementarias hemos previsto las siguientes para complementar el currículo del alumnado se ubicarán en el desarrollo del segundo trimestre.

- **Taller de Emprendimiento. “Intercambio de experiencias”.** A cargo de técnicos/as del CADE. Fundación Andalucía Emprende, prevista para el 2º trimestre entre los meses de enero-febrero.

### 5.1. Los recursos a utilizar

- **En cuanto al espacio contaremos con un aula ordinaria o polivalente**, donde desarrollaremos los contenidos de esta programación. Tendremos en cuenta el diseño ambiental, en cuanto a organización del espacio escolar y la disposición de los materiales, de tal manera que sea capaz de estimular las interacciones verbales, proteger a un alumno o alumna trabajando, o alentar la investigación en grupo.
- **En cuanto a los agrupamientos:** estos se determinarán especialmente para el trabajo de las actividades de clase, pueden ser por parejas, individuales o grupales. Y en la realización de pruebas objetivas, tendremos en cuenta la separación entre pupitres a fin de garantizar el desempeño individual con las máximas garantías de cada alumno/a.
- **En cuanto a los materiales**, se utilizarán los materiales disponibles, tanto de tipo impreso: manuales, diarios, revistas, libros, fotocopias, etc., como de tipo audiovisual: vídeo, encerado, dibujos, ordenador portátil, cañón para el ordenador. En particular, y a modo de bibliografía se utilizará para la preparación por parte del profesor el siguiente material didáctico. Con más detalle:

### Materiales e instrumentos

- **Como libros de texto recomendados: Empresa e Iniciativa Emprendedora. Editorial Flexibook. Valencia ISBN: V-1341-2014 y TulibrodeFP ISBN 978-84-16812-44-8.**
- **Como material de apoyo:**
  - Documentos propios de utilización para cada área de referencia.
  - Recortes de prensa, diaria, semanal, local, nacional, etc.
  - Bibliografía del aula: según el tema a tratar se recomendará el manejo de textos concretos.
  - Diapositivas
  - Vídeos relacionados con cada una de las UT.
  - Legislación vigente.
  - Boletines Oficiales.

### Uso de las tics

**-El alumnado utilizará:**

- Los equipos informáticos
- El proyector del aula para exponer las presentaciones digitales que realice sobre los trabajos y prácticas del módulo.

**-El profesorado usará:** El proyector del aula para exponer los contenidos, ejercicios y prácticas del módulo.

**Bibliografía de aula**

Utilizaremos como recurso metodológico en el aula los materiales educativos de los distintos programas de fomento de la Cultura Emprendedora, elaborados por la Junta de Andalucía y participaremos en concursos y proyectos de emprendedores con objeto de fomentar la iniciativa emprendedora, por ejemplo, el programa INNICIA, el EMPRENDE JOVEN.

**Webgrafía de aula**

<a href="http://www.emprendedorestv.com/">http://www.emprendedorestv.com/</a>	Canal de tv para emprendedores.
<a href="http://www.crearempresas.com/">http://www.crearempresas.com/</a>	Portal que incluye una notable batería de información y servicios para la creación de una empresa.
<a href="http://www.circe.es/">http://www.circe.es/</a>	Portal del Centro de Información y de Creación de Empresas (CIRCE).
<a href="http://www.redempresarias.com/">http://www.redempresarias.com/</a>	Página dedicada a empresarias y emprendedoras.
<a href="https://www.camaras.org/publicado/">https://www.camaras.org/publicado/</a>	Portal del Consejo Superior de Cámaras, incluye buscador de Cámaras en el exterior y en las comunidades y ciudades autónomas españolas.
<a href="http://www.a-emprende.net/manualparaemprender/pempresa3.htm">http://www.a-emprende.net/manualparaemprender/pempresa3.htm</a>	En su Manual para Emprender, la Fundación Red Andalucía Emprende (dependiente de la Consejería de Innovación, Ciencia y Empresa de la Junta de Andalucía) incluye un apartado concreto, muy orientativo, sobre el plan de operaciones.
<a href="http://www.ecomur.com/ryc/excel7.htm">http://www.ecomur.com/ryc/excel7.htm</a>	El portal de economía y enseñanza ECOMUR dispone de este modelo para calcular el umbral de rentabilidad o punto muerto en una hoja de cálculo.
<a href="http://www.aeat.es/">http://www.aeat.es/</a>	Portal de la Agencia Tributaria. Permite profundizar sobre modelos, calendario y tipos de impuestos.
<a href="http://www.sepe.es/">http://www.sepe.es/</a>	Página del Servicio Público de Empleo Estatal.

**6. PROCEDIMIENTOS Y CRITERIOS DE EVALUACIÓN****6.1. Procedimientos de Evaluación**

El Real Decreto 1147/2011, de 29 de julio, por el que se establece la Ordenación General de la Formación Profesional del Sistema Educativo, en cuyo Capítulo III. Evaluación y Efectos de los Títulos de Formación Profesional establece:

1. La evaluación del aprendizaje del alumnado de los ciclos formativos se realizará por módulos profesionales de acuerdo con lo dispuesto en el artículo 43 de la Ley Orgánica 2/2006, de 3 de mayo, de Educación. Los procesos de evaluación se adecuarán a las adaptaciones metodológicas de las que haya podido ser objeto el alumnado con discapacidad y se garantizará su accesibilidad a las pruebas de evaluación.

2. En todo caso, la evaluación se realizará tomando como referencia los objetivos y los criterios de evaluación de cada uno de los módulos profesionales y los objetivos generales del ciclo formativo.

3. En la evaluación del módulo profesional de formación en centros de trabajo, colaborará, con el tutor del centro educativo, el tutor de la empresa designado por el correspondiente centro de trabajo para el periodo de estancia del alumno. Dicho módulo profesional se calificará como apto o no apto.

4. En régimen presencial, cada módulo profesional podrá ser objeto de evaluación en cuatro convocatorias, excepto el de formación en centros de trabajo que lo será en dos. Con carácter excepcional, las Administraciones educativas podrán establecer convocatorias extraordinarias para aquellas personas que hayan agotado las cuatro convocatorias por motivos de enfermedad o discapacidad u otros que condicionen o impidan el desarrollo ordinario de los estudios.

5. La calificación de los módulos profesionales será numérica, entre uno y diez, sin decimales. La superación del ciclo formativo requerirá la evaluación positiva en todos los módulos profesionales que lo componen. Se consideran positivas las puntuaciones iguales o superiores a cinco puntos. La nota final del ciclo formativo será la media aritmética expresada con dos decimales.

6. Las Administraciones educativas establecerán las condiciones de renuncia a la convocatoria y matrícula de todos o de algunos módulos profesionales. La renuncia a la convocatoria se reflejará en los documentos de evaluación con la expresión de renuncia.

7. Los documentos del proceso de evaluación de las enseñanzas de formación profesional son el expediente académico del alumno, las actas de evaluación y los informes de evaluación individualizados. Los informes de evaluación y los certificados académicos son los documentos básicos que garantizan la movilidad del alumnado.

8. Los certificados académicos se expedirán en impresos oficiales normalizados, previa solicitud de la persona interesada. Estos certificados deberán expresar las calificaciones obtenidas por el alumno, tanto positivas, como negativas, con expresión de la convocatoria concreta y el curso académico, hasta la fecha de emisión de la certificación.

9. Quienes no superen en su totalidad las enseñanzas de cada uno de los ciclos formativos, recibirán un certificado académico de los módulos profesionales superados que tendrá, además de los efectos académicos, efectos de acreditación parcial acumulable de las competencias profesionales adquiridas en relación con el SNCP y FP.

Es en **la Orden de Evaluación de 29 de septiembre de 2.010**, por la que se regula la evaluación, certificación, acreditación y titulación académica del alumnado que cursa enseñanzas de formación profesional inicial que forma parte del sistema educativo en la Comunidad Autónoma de Andalucía donde encontramos en su articulado todo lo relativo a la evaluación parcial y final que afecta al alumnado.

De igual forma, consideraremos lo establecido en materia de evaluación en las ordenes por las que se establecen las enseñanzas correspondientes a cada título de formación profesional específica en Andalucía, que han de recoger lo concerniente a la evaluación, del ciclo formativo y el acceso a estudios posteriores.

La Evaluación consiste en obtener información sobre cómo se desarrolla el proceso de enseñanza aprendizaje en su relación con los elementos del currículo y sirve:

- Para ayudar al alumnado.
- Para adaptarse a sus características y sus necesidades.
- Comprobar la efectiva acción didáctica del profesorado.
- Determinar el grado de alcance de los objetivos didácticos y de las intenciones y finalidades educativas.

**Los momentos en los que vamos a evaluar es:**

- Al inicio del módulo, con un cuestionario de conocimientos previos sobre la materia.
- Al comienzo de cada unidad de trabajo.
- Durante el desarrollo de cada unidad de trabajo.
- Al final de cada unidad de trabajo
- Y al finalizar cada trimestre

**Las técnicas e Instrumentos que nos han de servir para obtener información del proceso de enseñanza-aprendizaje del alumnado serán:**

- Pruebas objetivas escritas/orales: preguntas tipo test de respuesta alternativa y sólo una verdadera, preguntas de definición, verdadero o falso, de respuesta corta, de relación, de emparejamiento, supuestos prácticos. En definitiva, tendrán diferentes formatos en virtud de la adaptación al nivel de concreción curricular del grupo y de los contenidos que se estén trabajando.
- Otros recursos que utilizaremos:
  - Trabajo de clase individuales o grupales. Cuaderno, debate, conversación, participación, preguntas, trabajos.
  - Cuestionarios de autoevaluación.
  - Observación en el aula del desempeño del alumnado.

Para todos ellos, se establecerán una serie de requisitos o criterios en cuanto a los puntos a trabajar, forma de presentación, desarrollo y plazos de entrega.

Como hemos podido determinar, la evaluación nos informará acerca del grado de consecución de los objetivos por parte del alumnado, sino también nos retroalimentará sobre el propio proceso de enseñanza-aprendizaje, y de desarrollo de la presente programación.

## 6.2 Criterios de Evaluación

A continuación, vamos a relacionar cada una de las capacidades terminales con los criterios de realización dan respuesta a los mismos.

Según el **Decreto 390/1996, de 2 de agosto, por el que se establecen las enseñanzas correspondientes al título de formación profesional de técnico en conducción de actividades físico-deportivas en el medio natural**, los criterios de realización relacionados con cada una de las capacidades terminales son los que se concretan a continuación:

### 1. Analizar las diferentes formas jurídicas vigentes de empresa, señalando la más adecuada en función de la actividad económica y los recursos disponibles.

**Criterios de realización:**

- Especificar el grado de responsabilidad legal de los propietarios, según las diferentes formas jurídicas de empresa.
- Identificar los requisitos legales mínimos exigidos para la constitución de la empresa, según su forma jurídica.
- Especificar las funciones de los órganos de gobierno establecidas legalmente para los distintos tipos de sociedades mercantiles.
- Distinguir el tratamiento fiscal establecido para las diferentes formas jurídicas de empresa.
- Esquematizar, en un cuadro comparativo, las características legales básicas identificadas para cada tipo jurídico de empresa.
- A partir de unos datos supuestos sobre capital disponible, riesgos que se van a asumir, tamaño de la empresa y número de socios, en su caso, seleccionar la forma jurídica más adecuada explicando ventajas e inconvenientes.

### 2. Evaluar las características que definen los diferentes contratos laborales vigentes más habituales en el sector.

**Criterios de realización:**

- Comparar las características básicas de los distintos tipos de contratos laborales, estableciendo sus diferencias respecto a la duración del contrato, tipo de jornada, subvenciones y exenciones, en su caso.
- A partir de un supuesto simulado de la realidad del sector:
  - Determinar los contratos laborales más adecuados a las características y situación de la empresa supuesta.
  - Cumplimentar una modalidad de contrato.

### 3. Analizar los documentos necesarios para el desarrollo de la actividad económica de una pequeña empresa, su organización, su tramitación y su constitución.

**Criterios de realización:**

- Explicar la finalidad de los documentos básicos utilizados en la actividad económica normal de la empresa.
- A partir de unos datos supuestos, cumplimentar los siguientes documentos:
  - Factura.
  - Albarán.
  - Nota de pedido.
  - Letra de cambio.
  - Cheque.
  - Recibo.
- Explicar los trámites y circuitos que recorren en la empresa cada uno de los documentos.
- Enumerar los trámites exigidos por la legislación vigente para la constitución de una empresa, nombrando el organismo donde se tramita cada documento, el tiempo y forma requeridos.

---

**4. Definir las obligaciones mercantiles, fiscales y laborales que una empresa tiene para desarrollar su actividad económica legalmente.**

**Criterios de realización:**

- a) Identificar los impuestos indirectos que afectan al tráfico de la empresa y los directos sobre beneficios.
- b) Describir el calendario fiscal correspondiente a una empresa individual o colectiva en función de una actividad productiva, comercial o de servicios determinada.
- c) A partir de unos datos supuestos, cumplimentar:
  - . Alta y baja laboral.
  - . Nómina.
  - . Liquidación de la Seguridad Social.
- d) Enumerar los libros y documentos que tiene que tener cumplimentados la empresa con carácter obligatorio según la normativa vigente.

**5. Aplicar las técnicas de relación con los clientes y proveedores, que permitan resolver situaciones comerciales tipo.**

**Criterios de realización:**

- a) Explicar los principios básicos de técnicas de negociación con clientes y proveedores, y de atención al cliente.
- b) A partir de diferentes ofertas de productos o servicios existentes en el mercado:
  - . Determinar cuál de ellas es la más ventajosa en función de los siguientes parámetros:
  - . Precios del mercado.
  - . Plazos de entrega.
  - . Calidades.
  - . Transportes.
  - . Descuentos.
  - . Volumen de pedido.
  - . Condiciones de pago.
  - . Garantía.
  - . Atención post-venta.

**6. Analizar las formas más usuales en el sector de promoción de ventas de productos o servicios.**

**Criterios de realización:**

- a) Describir los medios más habituales de promoción de ventas en función del tipo de producto y/o servicio.
- b) Explicar los principios básicos del merchandising.

**7. Elaborar un proyecto de creación de una pequeña empresa o taller, analizando su viabilidad y explicando los pasos necesarios.**

**Criterios de realización:**

- a) El proyecto deberá incluir:
  - . Los objetivos de la empresa y su estructura organizativa.
  - . Justificación de la localización de la empresa.
  - . Análisis de la normativa legal aplicable.
  - . Plan de inversiones.
  - . Plan de financiación.
  - . Plan de comercialización.
  - . Rentabilidad del proyecto.



DISTRIBUCIÓN TEMPORAL	UNIDADES DE TRABAJO	CAPACIDADES TERMINALES	CRITERIOS DE REALIZACIÓN
<b>1º TRIMESTRE</b>	UT1. Iniciativa emprendedora y la idea de negocio.	7. Elaborar un proyecto de creación de una pequeña empresa o taller, analizando su viabilidad y explicando los pasos necesarios	a) El proyecto deberá incluir: <ul style="list-style-type: none"> <li>. Los objetivos de la empresa y su estructura organizativa.</li> <li>. Justificación de la localización de la empresa.</li> <li>. Análisis de la normativa legal aplicable.</li> <li>. Plan de inversiones.</li> <li>. Plan de financiación.</li> <li>. Plan de comercialización.</li> <li>. Rentabilidad del proyecto.</li> </ul>
	UT2. La empresa y su entorno.	5. Aplicar las técnicas de relación con los clientes y proveedores, que permitan resolver situaciones comerciales tipo.	a) Explicar los principios básicos de técnicas de negociación con clientes y proveedores, y de atención al cliente. b) A partir de diferentes ofertas de productos o servicios existentes en el mercado: <ul style="list-style-type: none"> <li>. Determinar cuál de ellas es la más ventajosa en función de los siguientes parámetros:</li> <li>. Precios del mercado.</li> <li>. Plazos de entrega.</li> <li>. Calidades.</li> <li>. Transportes.</li> <li>. Descuentos.</li> <li>. Volumen de pedido.</li> <li>. Condiciones de pago.</li> <li>. Garantía.</li> <li>. Atención post-venta</li> </ul>
		7. Elaborar un proyecto de creación de una pequeña empresa o taller, analizando su viabilidad y explicando los pasos necesarios	a) El proyecto deberá incluir: <ul style="list-style-type: none"> <li>. Los objetivos de la empresa y su estructura organizativa.</li> <li>. Justificación de la localización de la empresa.</li> <li>. Análisis de la normativa legal aplicable.</li> <li>. Plan de inversiones.</li> <li>. Plan de financiación.</li> <li>. Plan de comercialización.</li> <li>. Rentabilidad del proyecto.</li> </ul>
	UT3. Constitución y puesta en marcha.	1. Analizar las diferentes formas jurídicas vigentes de empresa, señalando la más adecuada en función de la actividad económica y los recursos disponibles.	a) Especificar el grado de responsabilidad legal de los propietarios, según las diferentes formas jurídicas de empresa. b) Identificar los requisitos legales mínimos exigidos para la constitución de la empresa, según su forma jurídica. c) Especificar las funciones de los órganos de gobierno establecidas legalmente para los distintos tipos de sociedades mercantiles. d) Distinguir el tratamiento fiscal establecido para las diferentes formas jurídicas de empresa. e) Esquematizar, en un cuadro comparativo, las características legales básicas identificadas para cada tipo jurídico de empresa. f) A partir de unos datos supuestos sobre capital disponible, riesgos que se van a asumir, tamaño de la empresa y número de socios, en su caso, seleccionar la forma jurídica más adecuada explicando ventajas e inconvenientes.
		7. Elaborar un proyecto de creación de una pequeña empresa o taller, analizando su viabilidad y explicando los pasos necesarios	a) El proyecto deberá incluir: <ul style="list-style-type: none"> <li>. Los objetivos de la empresa y su estructura organizativa.</li> <li>. Justificación de la localización de la empresa.</li> <li>. Análisis de la normativa legal aplicable.</li> <li>. Plan de inversiones.</li> <li>. Plan de financiación.</li> <li>. Plan de comercialización.</li> <li>. Rentabilidad del proyecto.</li> </ul>
	UT4. Mercado y plan de marketing	5. Aplicar las técnicas de relación con los clientes y proveedores, que permitan resolver situaciones comerciales tipo.	a) Explicar los principios básicos de técnicas de negociación con clientes y proveedores, y de atención al cliente. b) A partir de diferentes ofertas de productos o servicios existentes en el mercado: <ul style="list-style-type: none"> <li>. Determinar cuál de ellas es la más ventajosa en función de los siguientes parámetros:</li> <li>. Precios del mercado.</li> <li>. Plazos de entrega.</li> <li>. Calidades.</li> <li>. Transportes.</li> <li>. Descuentos.</li> <li>. Volumen de pedido.</li> <li>. Condiciones de pago.</li> <li>. Garantía.</li> <li>. Atención post-venta.</li> </ul>

		6. Analizar las formas más usuales en el sector de promoción de ventas de productos o servicios.	a) Describir los medios más habituales de promoción de ventas en función del tipo de producto y/o servicio. b) Explicar los principios básicos del merchandising	
		7. Elaborar un proyecto de creación de una pequeña empresa o taller, analizando su viabilidad y explicando los pasos necesarios	a) El proyecto deberá incluir: . Los objetivos de la empresa y su estructura organizativa. . Justificación de la localización de la empresa. . Análisis de la normativa legal aplicable. . Plan de inversiones. . Plan de financiación. . Plan de comercialización. . Rentabilidad del proyecto.	
	UT10. La franquicia: otra forma de autoempleo.	1. Analizar las diferentes formas jurídicas vigentes de empresa, señalando la más adecuada en función de la actividad económica y los recursos disponibles.	a) Especificar el grado de responsabilidad legal de los propietarios, según las diferentes formas jurídicas de empresa. b) Identificar los requisitos legales mínimos exigidos para la constitución de la empresa, según su forma jurídica. c) Especificar las funciones de los órganos de gobierno establecidas legalmente para los distintos tipos de sociedades mercantiles. d) Distinguir el tratamiento fiscal establecido para las diferentes formas jurídicas de empresa. e) Esquematizar, en un cuadro comparativo, las características legales básicas identificadas para cada tipo jurídico de empresa. f) A partir de unos datos supuestos sobre capital disponible, riesgos que se van a asumir, tamaño de la empresa y número de socios, en su caso, seleccionar la forma jurídica más adecuada explicando ventajas e inconvenientes.	
		7. Elaborar un proyecto de creación de una pequeña empresa o taller, analizando su viabilidad y explicando los pasos necesarios	a) El proyecto deberá incluir: . Los objetivos de la empresa y su estructura organizativa. . Justificación de la localización de la empresa. . Análisis de la normativa legal aplicable. . Plan de inversiones. . Plan de financiación. . Plan de comercialización. . Rentabilidad del proyecto.	
	<b>2º TRIMESTRE</b>	UT5. Plan de Recursos Humanos	2. Evaluar las características que definen los diferentes contratos laborales vigentes más habituales en el sector.	a) Comparar las características básicas de los distintos tipos de contratos laborales, estableciendo sus diferencias respecto a la duración del contrato, tipo de jornada, subvenciones y exenciones, en su caso. b) A partir de un supuesto simulado de la realidad del sector: . Determinar los contratos laborales más adecuados a las características y situación de la empresa supuesta. . Cumplimentar una modalidad de contrato.
			7. Elaborar un proyecto de creación de una pequeña empresa o taller, analizando su viabilidad y explicando los pasos necesarios	a) El proyecto deberá incluir: . Los objetivos de la empresa y su estructura organizativa. . Justificación de la localización de la empresa. . Análisis de la normativa legal aplicable. . Plan de inversiones. . Plan de financiación. . Plan de comercialización. . Rentabilidad del proyecto.
UT6. Plan de inversiones y financiación		4. Definir las obligaciones mercantiles, fiscales y laborales que una empresa tiene para desarrollar su actividad económica legalmente.	a) Identificar los impuestos indirectos que afectan al tráfico de la empresa y los directos sobre beneficios. b) Describir el calendario fiscal correspondiente a una empresa individual o colectiva en función de una actividad productiva, comercial o de servicios determinada. c) A partir de unos datos supuestos, cumplimentar: . Alta y baja laboral. . Nómina. . Liquidación de la Seguridad Social. d) Enumerar los libros y documentos que tiene que tener cumplimentados la empresa con carácter obligatorio según la normativa vigente.	
		7. Elaborar un proyecto de creación de una pequeña empresa o taller, analizando su viabilidad y explicando los pasos necesarios	a) El proyecto deberá incluir: . Los objetivos de la empresa y su estructura organizativa. . Justificación de la localización de la empresa. . Análisis de la normativa legal aplicable. . Plan de inversiones. . Plan de financiación. . Plan de comercialización. . Rentabilidad del proyecto.	

	<p>UT7. Viabilidad económica y financiera.</p>	<p>4. Definir las obligaciones mercantiles, fiscales y laborales que una empresa tiene para desarrollar su actividad económica legalmente.</p>	<p>a) Identificar los impuestos indirectos que afectan al tráfico de la empresa y los directos sobre beneficios.                  b) Describir el calendario fiscal correspondiente a una empresa individual o colectiva en función de una actividad productiva, comercial o de servicios determinada.                  c) A partir de unos datos supuestos, cumplimentar:                  . Alta y baja laboral.                  . Nómina.                  . Liquidación de la Seguridad Social.                  d) Enumerar los libros y documentos que tiene que tener cumplimentados la empresa con carácter obligatorio según la normativa vigente.</p>
		<p>7. Elaborar un proyecto de creación de una pequeña empresa o taller, analizando su viabilidad y explicando los pasos necesarios</p>	<p>a) El proyecto deberá incluir:                  . Los objetivos de la empresa y su estructura organizativa.                  . Justificación de la localización de la empresa.                  . Análisis de la normativa legal aplicable.                  . Plan de inversiones.                  . Plan de financiación.                  . Plan de comercialización.                  . Rentabilidad del proyecto.</p>
<p><b>3º TRIMESTRE</b></p>	<p>UT 8. La fiscalidad en mi empresa.</p>	<p>4. Definir las obligaciones mercantiles, fiscales y laborales que una empresa tiene para desarrollar su actividad económica legalmente.</p>	<p>a) Identificar los impuestos indirectos que afectan al tráfico de la empresa y los directos sobre beneficios.                  b) Describir el calendario fiscal correspondiente a una empresa individual o colectiva en función de una actividad productiva, comercial o de servicios determinada.                  c) A partir de unos datos supuestos, cumplimentar:                  . Alta y baja laboral.                  . Nómina.                  . Liquidación de la Seguridad Social.                  d) Enumerar los libros y documentos que tiene que tener cumplimentados la empresa con carácter obligatorio según la normativa vigente.</p>
		<p>7. Elaborar un proyecto de creación de una pequeña empresa o taller, analizando su viabilidad y explicando los pasos necesarios</p>	<p>a) El proyecto deberá incluir:                  . Los objetivos de la empresa y su estructura organizativa.                  . Justificación de la localización de la empresa.                  . Análisis de la normativa legal aplicable.                  . Plan de inversiones.                  . Plan de financiación.                  . Plan de comercialización.                  . Rentabilidad del proyecto.</p>
	<p>UT9. Documentos de gestión</p>	<p>3. Analizar los documentos necesarios para el desarrollo de la actividad económica de una pequeña empresa, su organización, su tramitación y su constitución.</p>	<p>a) Explicar la finalidad de los documentos básicos utilizados en la actividad económica normal de la empresa.                  b) A partir de unos datos supuestos, cumplimentar los siguientes documentos:                  . Factura.                  . Albarán.                  . Nota de pedido.                  . Letra de cambio.                  . Cheque.                  . Recibo.                  c) Explicar los trámites y circuitos que recorren en la empresa cada uno de los documentos.                  d) Enumerar los trámites exigidos por la legislación vigente para la constitución de una empresa, nombrando el organismo donde se tramita cada documento, el tiempo y forma requeridos.</p>
		<p>7. Elaborar un proyecto de creación de una pequeña empresa o taller, analizando su viabilidad y explicando los pasos necesarios</p>	<p>a) El proyecto deberá incluir:                  . Los objetivos de la empresa y su estructura organizativa.                  . Justificación de la localización de la empresa.                  . Análisis de la normativa legal aplicable.                  . Plan de inversiones.                  . Plan de financiación.                  . Plan de comercialización.                  . Rentabilidad del proyecto.</p>

**6.3. Criterios de Calificación y Recuperación.**

HERRAMIENTA DE EVALUACIÓN	PORCENTAJE EN NOTA DE EVALUACIÓN
<p><b>Pruebas objetivas escritas/ orales.</b></p> <p><i>El alumno/a deberá realizar obligatoriamente y de forma individual estas pruebas. Se calificará de 0-10 con 2 decimales y la nota se ofrecerá también ponderada al 60% para una mejor comprensión del alumnado.</i></p> <p><i>*Nota: &gt; ó igual a 5 puntos ponderados, para entender la superación positiva. De lo contrario, no podrá sumarse el resto de criterios de calificación.</i></p>	60%
<p><b>Actividades tanto individuales como en grupos con sus propios criterios de corrección.</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li><b>Actividades, prácticas, supuestos prácticos, trabajos de investigación en el medio y/o trabajos de clase y casa.</b></li> </ul> <p><i>Cada grupo diverso de actividades correspondiente a cada unidad de trabajo se valora de 0-10 con 2 decimales, o se podrá utilizar otras calificaciones como realiza adecuadamente (positivo ó +), realiza de forma incompleta (regular ó R) o realiza de forma inadecuada o incoherente con lo que pide el enunciado, insuficiente, copiada literalmente de fuentes o compañeros de grupo o sin dedicación (negativo ó -) y podrán ser corregidas y comprobadas mediante la entrega individual al docente, la revisión del cuaderno de clase, la supervisión, corrección y observación en el aula o cualquier otro medio que deje constancia de su realización.</i></p> <ul style="list-style-type: none"> <li><b>Plan de Empresa estará inmerso en la realización de dichas actividades de clase.</b></li> </ul> <p><i>Para su elaboración se seguirán como referencia, las fichas que se ofrecerán al alumnado para cada una de las unidades de trabajo a fin de elaborar el mismo. Podrá ser corregido o comprobado con la entrega al final de trimestre de cada una de las partes cumplimentadas del mismo en relación al desarrollo de las unidades de trabajo de la programación como trabajo de clase, de forma que al final del módulo de Administración, Gestión y Comercialización de la pequeña Empresa en el mes de mayo se haya esbozado un plan de empresa preferentemente en el sector de actividad relacionado con las competencias del ciclo formativo.</i></p> <p><i>Supondrá un 10% del 30% de actividades de clase.</i></p>	30%
<p><b>Participación e Intervención en el aula y fuera del aula pero inmersa en la vida del Centro.</b></p> <p><i>La observación por parte del profesor/a y las anotaciones que de ello aparecen en el cuaderno del mismo, especialmente en lo que respecta a la corrección de actividades grupales, exposición de actividades realizadas ante el resto del grupo y participación a través de preguntas orales sobre el desarrollo de las clases (elaboración y corrección de ejercicios, trabajo diario, actividades guiadas, participación en la vida del centro por ejemplo a través de actividades incluidas en el Plan de Centro o complementarias del Dpto. de Formación y Orientación Laboral, cuidado del material, aprovechamiento del tiempo en el aula) sirven para calificar este apartado con 1 punto de la nota total del módulo.</i></p>	10%

Es necesario aclarar que para superar la evaluación parcial correspondiente a cada uno de los trimestres el alumno o alumna deberá de obtener una puntuación numérica igual o superior a 5.

Al finalizar el trimestre y antes de la sesión de evaluación correspondiente, se celebrará una prueba de evaluación en la que el alumnado podrá repetir los contenidos pendientes de evaluación positiva, siendo nuevamente evaluados los resultados de aprendizaje con los mismos instrumentos y técnicas. Se podrán presentar a esta prueba aquellos alumnos y alumnas que a lo

---

largo del trimestre hayan mostrado una actitud positiva y se hayan presentado a todas las pruebas de conocimiento salvo causa justificada.

Tras la sesión de evaluación, el alumno/a pendiente de evaluación positiva tendrá la oportunidad de presentarse a una recuperación. El alumnado podrá repetir los contenidos pendientes de evaluación positiva, siendo nuevamente evaluados los resultados de aprendizaje con los mismos instrumentos y técnicas. La calificación máxima será de cinco puntos.

Se considera **alumnado NO Evaluado (NE)** aquel que no ha asistido nunca a clase, ni ha participado en modo alguno en las actividades programadas ni se ha presentado a ninguna de las pruebas objetivas.

**La evaluación es continua pero no acumulativa**, es decir, el aprobar una evaluación no supondrá la superación de la anterior o anteriores.

En el caso de que un alumno/a fuera sorprendido en un examen copiando o intentando copiar o se detectara que se ha copiado en un trabajo, se le calificará en el mismo automáticamente con un cero.

Si por motivos debidamente justificados y estudiados por el profesorado y en su caso, por el departamento de FOL, el alumno que no haya podido asistir a una prueba objetiva podrá realizarla en otro momento pudiendo optar en igualdad de condiciones que si lo hubiera realizado en primera convocatoria.

### **MÓDULOS PENDIENTES DE EVALUACIÓN POSITIVA**

Cada evaluación tendrá su recuperación ordinaria en la que serán sólo evaluados los resultados de aprendizaje no adquiridos y en la que la calificación máxima será de 5. En el caso, de que el alumno/a no apruebe, tendrá una oportunidad de hacerlo en la evaluación final que se celebrará en el mes de junio, con calificación máxima, nuevamente de cinco, para lo que el alumno/a seguirá con las clases de forma ordinaria y con las actividades lectivas hasta la finalización del régimen ordinario que no será anterior al día 22 de junio de cada año. También existirá, la posibilidad de mejorar los resultados académicos a través de este procedimiento.

### **MEJORA DE CALIFICACIONES**

Se permitirá al alumno que lo desee mejorar sus calificaciones. Para ello se seguirá el siguiente procedimiento:

- Si habiendo superado la evaluación parcial quisiera mejorar la nota final del módulo de Administración, Gestión y Comercialización de la Pequeña Empresa, utilizará como vía la convocatoria final que se realizará, siempre y cuando el alumno/a posea notas a tener en cuenta en el resto de criterios de calificación como el 20 % de actividades y el 10% de participación en el aula en un porcentaje igual o superior a la mitad de los mismos por cada uno de los trimestres cursados (es decir, al menos haya podido sumar un 15% de actividades y un 0,5% de participación en el aula, como reflejo de su implicación en el módulo, trabajo de aula y participación).
- De lo contrario, la nota máxima que podrá obtener el alumno será igual a 7 correspondiente al 70% de las pruebas objetivas, pues entendemos que el alumno no podrá calcular la nota total con otras herramientas de evaluación y calificación como las actividades o la participación e intervención en el aula ya que su implicación es considerada insuficiente.

La calificación final del alumno dependerá de la media de las calificaciones de cada una de las evaluaciones parciales realizadas durante el curso. Pero para poder realizar la media de las dos evaluaciones es necesario que el alumnado haya aprobado las mismas. Si no ocurre esto, no se hará media de las evaluaciones y el alumnado tendrá que repetir al menos la evaluación pendiente en la convocatoria correspondiente a la evaluación final según establezca el docente en función de su trayectoria durante el curso escolar.

Una vez calificados todo el alumnado durante los distintos trimestres, la calificación correspondiente a la evaluación final será la media aritmética de cada uno de los trimestres implicados. La puntuación final no tendrá decimales y así, se procederá al redondeo del modo que sigue: si el primer decimal es inferior a 5 se suprime; si el primer decimal es 5 o superior a 5, se sube a la unidad siguiente.

## **7. SECUENCIACIÓN DE UNIDADES DE TRABAJO QUE INTEGRAN EL MÓDULO DE EIE Y SU DISTRIBUCIÓN TEMPORAL.**

La distribución de tiempos en la programación la podemos describir atendiendo a los tramos temporales del curso escolar en el que nos encontramos 2019/2020 cuya fecha de inicio es el lunes 16 de Septiembre y de finalización en el mes de Mayo para que el alumnado pueda proseguir con el módulo de FCT.

La duración total de la programación es de 96 horas para el módulo de Administración, Gestión y Comercialización de la Pequeña Empresa desarrollado en el 1º curso del Título de Técnico en Conducción de Actividades Físico-Deportivas en el Medio Natural, con 3 trimestres a evaluar es la que sigue a continuación:

<b>Unidades de trabajo</b>	<b>Número de sesiones</b>	
<b><u>1 TRIMESTRE</u></b>	<b>UT 1. Iniciativa emprendedora. El emprendedor y la idea de negocio.</b>	<b>10</b>
	<b>UT 2. La empresa y su entorno</b>	<b>10</b>
	<b>UT 3. Constitución y puesta en marcha.</b>	<b>12</b>
	<b>UT 4. Mercado y Plan de Marketing</b>	<b>10</b>
	<b>UT 10. La franquicia: otra forma de autoempleo.</b>	<b>5</b>
<b><u>2º TRIMESTRE</u></b>	<b>UT 5. Plan de recursos humanos.</b>	<b>5</b>
	<b>UT 6. Plan de Inversiones y Financiación.</b>	<b>10</b>
	<b>UT 7. Viabilidad económica y financiera.</b>	<b>12</b>
<b><u>3º TRIMESTRE</u></b>	<b>UT 8. La fiscalidad en mi empresa.</b>	<b>12</b>
	<b>UT 9. Documentos de gestión</b>	<b>10</b>

## **8. ATENCIÓN AL ALUMNADO CON CARACTERÍSTICAS EDUCATIVAS ESPECÍFICAS.**

Las medidas de atención a la diversidad se toman debido a la diversidad del alumnado que se integra en el sistema educativo y para ello, se seguirá como instrumento de apoyo en caso de ser necesario la adaptación curricular no significativa, así como, el plan de recuperación de aprendizajes no adquiridos.

La extensión de la escolaridad obligatoria hasta los 16 años, la inclusión de alumnado con necesidades educativas especiales en los centros ordinarios, la asimilación del alumnado inmigrante que acude a nuestro país, o perteneciente a minorías étnicas o con desventajas socioculturales, etc., supone una enorme variedad de necesidades, a las que el sistema debe dar respuesta. Por tanto, la atención a la diversidad se convierte en una forma de articular las medidas que se pondrán en práctica, para un alumnado concreto, con necesidades específicas de apoyo educativo, en su contexto escolar y familiar, y en un curso académico, con el fin de proporcionarle la respuesta educativa más acertada a sus necesidades.

A su vez, se apoya en una base teórica, constituida por el actual modelo de escuela, comprensiva e inclusiva, mediante la puesta en práctica de los principios de normalización, inclusión, flexibilización e individualización, basado entre otras, en las teorías del desarrollo de Piaget, el aprendizaje significativo de Ausubel, en la zona de desarrollo próximo de Vygotsky, y en la Enseñanza mediacional y la Teoría del Andamiaje. Todo ello, ha conseguido que la atención a la diversidad haya dejado de ser un subsistema paralelo al ordinario, para convertirse en un conjunto de recursos puestos a disposición del sistema educativo, con el fin de responder a las diferentes necesidades de aprendizaje y desarrollo de todos y cada uno de los alumnos y alumnas que lo integran.

Esta base teórica ha ido acompañada del desarrollo de todo un cuerpo normativo, referente a la atención a la diversidad del alumnado que se cita al inicio de esta programación.

Se va a atender al alumnado con un ritmo más lento de aprendizaje, a través de las actividades de refuerzo; y al alumnado con un ritmo más acelerado, a través de las actividades de ampliación.

El carácter abierto y flexible del currículo tiene por objeto atender a la diversidad del alumnado, posibilitando niveles de “**adaptación curricular no significativa**” a las condiciones específicas de cada alumno o alumna. La planificación de la programación debe tener en cuenta la respuesta a esta diversidad y las consiguientes necesidades educativas con unas finalidades básicas:

- Prevenir la aparición o evitar la consolidación de las dificultades de aprendizaje.
- Facilitar el proceso de socialización y autonomía de los alumnos y alumnas.
- Asegurar la coherencia, progresión y continuidad de la intervención educativa.
- Fomentar actitudes de respeto a las diferencias individuales.

Respecto de las posibles adaptaciones curriculares no significativas proponemos:

1. Distinguir contenidos prioritarios de los complementarios o de ampliación.
2. Adaptación de las actividades a realizar por los alumnos/as (actividades de refuerzo o alternativas, adaptación del nivel de abstracción y complejidad de las actividades)
3. Criterios de evaluación flexibles. La evaluación es un punto de referencia para la toma de decisiones en la intervención educativa, mejora del proceso y adopción de medidas de refuerzo, recuperación y profundización. Se potenciará la autoevaluación y la coevaluación, diseñando instrumentos de evaluación adecuados a cada necesidad.
4. Cambios en la metodología. Adaptación del tiempo y del ritmo de aprendizaje, prestando oportunidades para recuperar lo no adquirido en su momento.
5. Metodología personalizada, reforzando las técnicas de aprendizaje
6. Utilización de refuerzos pedagógicos apropiados a cada circunstancia.

También, se podrá modificar la ubicación del alumnado en el aula por ejemplo para paliar deficiencias de tipo visual, la explicación individualizada de algunas explicaciones, proponer actividades complementarias que sirvan de apoyo y potenciar la participación del alumno/a y la consecución de pequeños logros como elemento de motivación.

Respecto de los alumnos/as que muestren más inquietudes o afán de profundizar en los contenidos se podrá proponer actividades de investigación en el medio, análisis de supuestos o lecturas de aspectos concretos.

## 9. TRATAMIENTO DE LOS TEMAS TRANSVERSALES EN LA PROGRAMACIÓN

Los temas transversales abarcan contenidos de varias disciplinas y su tratamiento debe ser abordado desde la complementariedad. No pueden plantearse como un programa paralelo al desarrollo del currículo sino insertado en la dinámica diaria del proceso de enseñanza-aprendizaje. Son transversales porque deben impregnar la totalidad de las actividades del centro.

Podemos decir que los temas transversales se refieren a aprendizajes relacionados con la educación en valores. Además, dentro de ellos habremos de considerar la Cultura andaluza, y las Nuevas Tecnologías de la Información y la Comunicación, así como el Fomento de la Lectura y de la Comprensión y Expresión Oral y Escrita. El tratamiento de estos temas se hará de forma integrada en los contenidos correspondientes a las áreas y materias, impregnando toda la actividad escolar de un sistema de valores básicos para la vida y la convivencia. En nuestro Centro se trabajaran con actividades secuenciadas dentro de la programación de los módulos y en las actividades complementarias y extraescolares. Como la educación en valores ha de ser considerada como un aspecto fundamental del desarrollo del alumnado veámoslas en nuestra programación.

### • Educación para la Paz y la No violencia.

Se fundamenta en la tolerancia y respeto a los demás evitando todo tipo de discriminaciones. El fin es reflexionar sobre el alcance de una cooperación internacional que busque la paz mundial. Para ello es importante tener en cuenta el estudio sobre las organizaciones internacionales cuyo principal objetivo es la lucha por la paz a través de la participación social y la autoafirmación colectiva. Podemos tratar: Comercio justo; Reflexión sobre empresas que localizan sus plantas productoras en países subdesarrollados usando a niños y adolescentes como mano de obra; Analizar las informaciones que aparecen en los medios de comunicación referentes a problemas asociados a la actividad empresarial (efectos de la globalización, nueva economía) y valorarlas desde un punto de vista económico; Las políticas empresariales y los países subdesarrollados en aspectos como la mano de obra barata que, a veces, no respeta los Derechos Humanos y la explotación de recursos naturales de esos países; crear un clima de tolerancia, no violencia y cooperación; respeto a las normas de Centro y de aula consensuadas en el Plan de Convivencia; etc. Además, nuestro centro forma parte del proyecto Escuela: Espacio de Paz, aprobado dentro del Plan Andaluz de la Educación para la Cultura de Paz y No violencia.

- **Educación Moral y Cívica, para la Justicia y Educación Intercultural.**

Son muchos y variados los temas que se pueden utilizar para crear en su alumnado una propia identidad basada en valores positivos y constructivos que le permitan afrontar las situaciones y problemas derivados de una vida profesional y personal futura. Se trabajarán temas como: establecer relaciones basadas en la solidaridad, cooperación, respeto hacia los demás; importancia de una sociedad plural; el diálogo como vía de comunicación, exposición de ideas y para resolver conflictos; fomentar que la reflexionen sobre temas de la actualidad, como la pobreza, la desigualdad social, la violencia..., y emitan juicios críticos sobre estas situaciones. La **Educación para la Justicia** es un tema muy relacionado con la Moral y Cívica, basándose en los postulados democráticos. En este sentido juegan un papel imprescindible los Derechos Humanos y su estudio y reflexión desde todos los puntos de vista: político, económico y social. Los alumnos/as deben manifestar posturas de lucha contra las injusticias. Por último, incluimos dentro de este bloque la **Educación Intercultural**, el objetivo es que aprendan que el diálogo y la convivencia pacífica es la solución a todos los problemas. Hay que transmitir una actitud tolerante ante cualquier situación de discriminación por razón de sexo, religión, ideología política, raza,... y que la convivencia con lo diferente es una realidad si se basa en el diálogo. Podemos trabajar: despertar el interés por conocer otras culturas diferentes; desarrollar actitudes de respeto y colaboración con otras culturas.

- **Educación Ambiental.**

Se trata de que el alumnado considere el medio ambiente como un bien común, que engloba desde el patio del Centro a la más lejana montaña. En la asignatura hablamos constantemente de las empresas y sus prácticas y toma de decisiones. Trataremos este tema con la Responsabilidad Social Corporativa de las Empresas, valorando la importancia de la necesidad de control y protección del medio ambiente. Actividades: Analizar efectos negativos de la actividad empresarial y económica en medio ambiente; proponer soluciones alternativas para combatir la contaminación.; debatir sobre si las empresas realizan actividades a favor del medio ambiente porque están realmente concienciadas o son una forma más de publicidad; concienciación de la importancia del crecimiento económico basado en el desarrollo sostenible; etc.

- **Coeducación, Educación para Igualdad de Oportunidades entre Ambos Sexos.**

Se trata de evitar la transmisión de dos culturas diferentes y la discriminación en todos los terrenos por razón de sexo. Así mismo se trata de valorar la diversidad para alcanzar unos intereses con independencia del sexo. Podemos trabajar cuestiones como: uso habitual del lenguaje oral y escrito no sexista en el aula; análisis crítico de los estereotipos sexistas presentes en el texto e imágenes de los libros de consulta y en los textos audiovisuales empleados; analizar los estereotipos y los roles de la sociedad; eliminación de creencias irracionales acerca de la naturaleza “masculina /femenina” de la materia o de la existencia de una especial habilidad en alumnos o en alumnas; analizar la evolución de las desigualdades laborales y salariales entre hombre y mujer por razones de sexo (diferencias en salarios aunque no en tareas, despidos por razones no laborales, como los embarazos,...); contrastar y valorar críticamente la repercusión de los factores de crecimiento económico en el hombre y en la mujer, etc.

- **Educación para la Salud: Alimentación, Ejercicio Físico, Educación Sexual y Prevención de Drogodependencias.**

Se pretende desarrollar el crecimiento sano de los individuos, tanto física como psíquicamente, para conseguir la evolución personal y adquirir un desarrollo equilibrado, garantizando el bienestar físico. Trataremos de desarrollar hábitos que redunden en una buena calidad de vida en el presente y en el futuro. Podemos tratar: normas de seguridad e higiene en la empresa; reconocer el perjuicio sobre la salud y la calidad de vida que provocan las actuaciones empresariales contaminantes; posibles enfermedades derivadas de la contaminación producida por las empresas; concienciarse en los hábitos para una vida saludable. En cuanto a la **Prevención de Drogodependencias** intervendremos en los factores de riesgo como falta de autoestima y habilidades sociales a través de contenidos como: la valoración realista y positiva de las posibilidades de cada alumno/a y el cuidado de los mensajes que como docentes les enviamos acerca de su proceso de aprendizaje, así como el fomento de la participación de todos en la vida del aula; Las estrategias de marketing y el uso de variables ajenas a la naturaleza del producto; la economía sumergida y la globalización.

- **Educación del Consumidor y Educación del Tiempo de Ocio.**

En la mayoría de las unidades se puede hacer una referencia de una u otra manera al mismo. Bien en una unidad concreta o con ejercicios o actividades específicas, el profesorado deberá ser capaz de hacer ver a los alumnos/as sus necesidades reales y concienciarles para un consumo responsable. Trabajaremos desde la perspectiva de la función comercial, publicidad, persiguiendo: adquirir esquemas de decisión que consideren todas las alternativas y efectos individuales y sociales del consumo; desarrollar conocimiento de mecanismos del mercado y de derechos del consumidor; crear una conciencia crítica



---

ante el consumo y ser responsable del reciclaje; generar un consumo responsable, sin olvidar los derechos y deberes de los consumidores. Tratar de evitar la influencia de las campañas publicitarias en el sentido del consumismo y materialismo actuales; valorar la importancia de las estadísticas económicas para conocer la realidad; analizar y describir el funcionamiento de una empresa y su papel en la elaboración de bienes y servicios; valorar críticamente necesidades de consumo creadas con técnicas comerciales abusivas. La **utilización del Tiempo de Ocio** puede ser incluida dentro de este bloque trabajando aspectos relativos al uso adecuado del tiempo libre a través de actividades no vinculadas directamente con el consumismo como salir de copas, ir de compras,... sino también relacionado con el tema del deporte y las actividades culturales y recreativas.

**10. RELACIÓN PORMENORIZADA DE UNIDADES DE TRABAJO****UNIDAD TRABAJO 1. LA IDEA: EL PUNTO DE PARTIDA****Objetivos Didácticos.**

- Analizar las características que debe reunir una buena idea.
- Concienciar a los emprendedores de la importancia de realizar un plan de empresa.
- Tener claro los diferentes tipos de emprendedores y de dónde surgen las ideas.
- Valorar los cambios sociales que se están produciendo y relacionarlos con las nuevas necesidades que demanda la sociedad de Siglo XXI.
- Aplicar a nuestra idea de negocio los factores diferenciadores para posicionarnos frente a la competencia.
- Saber realizar un lienzo CANVAS como preludio de lo que será nuestro plan de negocio.

**Contenidos.**

- 1.- El punto de partida: la idea de negocio.
- 2.- La idea siempre con un plan.
- 3.- Tipos de emprendedores
  - 3.1 Emprendimiento social
  - 3.2 Aspectos personales del emprendedor:
    - Motivaciones personales y materiales
    - Características biográficas y personales
    - Habilidades sociales.
- 4.- El origen de las ideas
- 5.- Cambios que generan ideas de negocio
- 6.- El factor diferenciador:
  - 6.1 Factor económico
  - 6.2 Factor práctico
  - 6.3 Factor estético-sensorial
  - 6.4 Factor técnico
  - 6.5 Factores sociales
- 7.- Sectores emergentes
- 8.- Modelo CANVAS: el lienzo para tu idea de negocio

**Metodología.**

- Explicación de los conceptos y de los casos prácticos resueltos.
- Casos prácticos a resolver sobre:
  - Cualidades y habilidades de emprendedores reales.
  - Test para valorar la capacidad de emprendimiento.
  - Actividades de pensamiento lateral.
  - Actividades acerca del método CANVAS.

**PLAN DE EMPRESA:****FICHA 1. LA IDEA COMO PUNTO DE PARTIDA**

**Objetivo:** analizar la idea como punto de partida de cualquier proyecto empresarial y reflexionar sobre su viabilidad.

**Puntos a desarrollar:**

1. La idea.
2. Tipo de idea.
3. Origen de la idea.
4. Sector emergente.
5. Cambio social que la propicia.
6. Factores diferenciadores.

<u>Actividades</u>	<u>Objetivos generales trabajados</u>	<u>Competencias asociadas</u>
- <b><u>Casos prácticos a resolver sobre:</u></b>		
a- Cualidades y habilidades de emprendedores reales.		
b- Test para valorar la capacidad de emprendimiento.	f, g, h, i, j, k	c, e, f, g, h, i
c- Actividades de pensamiento lateral.		
d- Actividades acerca del método CANVAS.		
- <b><u>Test de repaso.</u></b>	f, g, h, i, j, k	c, e, f, g, h, i
- <b><u>Plan de empresa</u></b>	f, g, h, i, j, k	c, e, f, g, h, i

**UNIDAD TRABAJO 2. LA EMPRESA Y SU ENTORNO**

**Objetivos Didácticos.**

- Detectar y definir las funciones básicas que se realizan en una empresa.
- Clasificar los distintos tipos de empresas.
- Identificar los elementos del entorno de una empresa.
- Definir los principales componentes del entorno general que rodean a la empresa.
- Valorar y sopesar la importancia de los principales integrantes del entorno específico de una empresa tales como los clientes.
- Comprender la importancia del método DAFO.
- Entender y valorar los conceptos de cultura empresarial e imagen corporativa.

**Contenidos.**

- 1.- Introducción
- 2.- La empresa: concepto y elementos.
  - 2.1. Elementos de la empresa:
    - A. Capital instrumental
    - B. Elemento humano
    - C. La organización
    - D. El entorno
- 3.- Tipos de empresas.
- 4.- Las áreas funcionales de la empresa.
- 5.- Estructura organizativa de la empresa. Los organigramas.
- 6.- El entorno de la empresa.
  - 6.1. Entorno general o macroentorno.
  - 6.2. Entorno específico o microentorno.
  - 6.3. Análisis DAFO
- 7.- La cultura empresarial y su imagen corporativa.
- 8.- La responsabilidad social corporativa

**Metodología.**

- Explicación de los conceptos y de los casos prácticos resueltos.
- Test de repaso
- Casos prácticos a resolver sobre los contenidos expuestos:

**PLAN DE EMPRESA:**

**FICHA 2. LA EMPRESA Y SU ENTORNO**

**Objetivo:** diseñar la estructura que adoptará la empresa en base a la incidencia de su entorno

**Puntos a desarrollar:**

1. Localización
2. Tipo y tamaño de la empresa
3. Estructura y funciones
4. Entorno general o macroentorno
5. Entorno específico o microentorno
6. Análisis DAFO

<u>Actividades</u>	<u>Objetivos generales trabajados</u>	<u>Competencias asociadas</u>
- <b>Casos prácticos a resolver sobre:</b> a. Elementos de la empresa. b. Tipos y tamaño de empresas. c. estructura y funciones. d. Entorno. e. Análisis DAFO.	f, g, h, i, j, k	c, e, f, g, h, i
- <b>Test de repaso.</b>	f, g, h, i, j, k	c, e, f, g, h, i
- <b>Plan de empresa</b>	f, g, h, i, j, k	c, e, f, g, h, i

**UNIDAD TRABAJO 3. CONSTITUCIÓN Y PUESTA EN MARCHA**

**Objetivos Didácticos.**

- Considerar los aspectos más relevantes a la hora de decidir qué forma jurídica adoptar.
- Distinguir las distintas formas jurídicas existentes y sus características.
- Explicar que forma jurídica será la más adecuada para el proyecto del plan de empresa.
- Conocer los distintos trámites existentes para crear una empresa.
- Plasmear en el plan de empresa tanto los trámites de constitución, como los de puesta en marcha.
- Analizar los pasos a seguir para crear una asociación.

**Contenidos.**

- 1.- Elección de la forma jurídica: criterios a considerar.
- 2.- Distintos tipos de formad jurídicas:
  - 2.1. Empresario individual.
  - 2.2. Empresario social
    - 2.2.1. Sociedades sin personalidad jurídica: la sociedad civil y la comunidad de bienes
    - 2.2.2. Sociedades con personalidad jurídica:
      - Sociedad Anónima.
      - Sociedad Limitada.
      - Sociedad Limitada Nueva Empresa.
      - Sociedad Cooperativa.
      - Sociedad Laboral
- 3.- Trámites para la constitución de la empresa:
- 4.- Trámites de puesta en marcha de la empresa
  - 4.1. Trámites en la Agencia Tributaria.
  - 4.2. Trámites en la Seguridad Social
  - 4.3. Trámites en el Ayuntamiento
  - 4.4. Otros trámites de interés
- 5.- Asociación sin ánimo de lucro.

**Metodología.**

- Explicación de los conceptos y de los casos prácticos resueltos.
- Test de repaso
- Casos prácticos a resolver sobre los contenidos expuestos:

**PLAN DE EMPRESA:**

**FICHA 3. CONSTITUCIÓN Y PUESTA EN MARCHA**

**Objetivo:** saber elegir la forma jurídica adecuada y tener claro todos los trámites que son necesarios para la constitución y puesta en marcha del proyecto

**Puntos a desarrollar:**

1. Elección de la forma jurídica de la empresa.
2. Trámites para la constitución de la empresa.
3. Trámites para la puesta en marcha de la empresa.
4. webs de referencia

<u>Actividades</u>	<u>Objetivos generales trabajados</u>	<u>Competencias asociadas</u>
- <b><u>Casos prácticos a resolver sobre:</u></b>		
a. Elección de la forma jurídica.		
b. Trámites de constitución.	f, g, h, i, j, k	c, e, f, g, h, i
c. Trámites de puesta en marcha.		
- <b><u>Test de repaso.</u></b>	f, g, h, i, j, k	c, e, f, g, h, i
- <b><u>Plan de empresa</u></b>	f, g, h, i, j, k	c, e, f, g, h, i

**UNIDAD TRABAJO 4. MERCADO Y PLAN DE MARKETING**

**Objetivos Didácticos.**

- Distinguir y conocer los distintos tipos de mercado.
- Conocer y manejar distintas estrategias para segmentar mercados.
- Valorar el marketing como una herramienta para buscar clientes y satisfacer sus necesidades.
- Conocer el funcionamiento del mercado.
- Diseñar estrategias de marketing mix en cuanto a producto, precio, distribución y comunicación.
- Conocer y valorar la importancia de las técnicas de atención al cliente
- Resaltar la importancia de las redes sociales a nivel de marketing online

**Contenidos.**

- 1.- El mercado.
  - 1.1. Tamaño y cuota de mercado.
  - 1.2. Estructura del mercado.
  - 1.3. Tipos de mercados
- 2.- Segmentación del mercado:
  - 2.1. Criterios para segmentar mercados.
- 3.- El marketing:
  - 3.1. El producto:
    - 3.1.1. Niveles del producto.
    - 3.1.2. Tipos de productos.
    - 3.1.3. Características de los productos
    - 3.1.4. Ciclo de vida del producto.
  - 3.2. El precio: estrategias de fijación de precios.
  - 3.3. La promoción. Canales de comunicación.
  - 3.4. La distribución del producto
- 4.- La atención al cliente.

**Metodología.**

- Explicación de los conceptos y de los casos prácticos resueltos.
- Test de repaso
- Casos prácticos a resolver sobre los contenidos expuestos:

**PLAN DE EMPRESA:**

**FICHA 4. MERCADO Y PLAN DE MARKETING**

**Objetivo:** conocer el tipo de mercado en el que se pretende desarrollar la actividad y poner en práctica el marketing mix con el fin de establecer la estrategia comercial más adecuada

**Puntos a desarrollar:**

1. Tipo y tamaño del mercado.
2. Cuota de mercado.
3. Mercado Meta.
4. Estrategia comercial.
5. Plan de Marketing.

<u>Actividades</u>	<u>Objetivos generales trabajados</u>	<u>Competencias asociadas</u>
- <b>Casos prácticos a resolver sobre:</b> a. Tipo y tamaño del mercado. b. Cuota de mercado. c. Mercado Meta. d. Estrategias comerciales. e. Plan de Marketing.	f, g, h, i, j, k	c, e, f, g, h, i
- <b>Test de repaso.</b>	f, g, h, i, j, k	c, e, f, g, h, i
- <b>Plan de empresa</b>	f, g, h, i, j, k	c, e, f, g, h, i

**UNIDAD TRABAJO 5. PLAN DE RECURSOS HUMANOS**

**Objetivos Didácticos.**

- Conocer la estructura del departamento de RRHH.
- Definir las funciones del departamento de personal.
- Establecer una relación directa entre motivación y rendimiento.
- Saber estructurar las diferentes fases del proceso de selección.
- Confeccionar para las pruebas de selección, psicotécnicos y cuestionarios.
- Identificar el control de personal como un medio para recabar información.
- Cuantificar los costes laborales de todo el personal de la organización.

**Contenidos.**

- 1.- Departamento de Recursos Humanos.
- 2.- Funciones del Departamento de RRHH:
  - 2.1. Profesiogramas.
    - 2.1.1. ¿Qué incluye un profesiograma?
    - 2.1.2. Modelo base de profesiograma
  - 2.2. La motivación
    - 2.2.1. Teoría de la jerarquía de las necesidades de Maslow.
    - 2.2.2. Teoría de los dos factores de Frederick Herzberg.
    - 2.2.3. Técnicas de motivación.
- 3.- El proceso de selección de personal.
  - 3.1. El análisis del puesto. Reclutamiento y preselección. Realización de pruebas y elaboración de informes. Contratación
- 4.- El control de personal.
- 5.- Los costes laborales.
- 6.- La comunicación en el Departamento de RRHH.

**Metodología.**

- Explicación de los conceptos y de los casos prácticos resueltos.
- Test de repaso
- Casos prácticos a resolver sobre los contenidos expuestos:

**PLAN DE EMPRESA:**

**FICHA 5. PLAN DE RECURSOS HUMANOS**

**Objetivo:** establecer la estructura del departamento de RRHH y reconocer la importancia del mismo en la consecución de los objetivos de la empresa.

**Puntos a desarrollar:**

1. El departamento de RRHH. Estructura
2. Profesiograma
3. Motivación.
4. El proceso de selección.
5. Contratación.
6. Acogida.
7. Costes laborales

<u>Actividades</u>	<u>Objetivos generales trabajados</u>	<u>Competencias asociadas</u>
- <b>Casos prácticos a resolver sobre:</b> a. Profesiograma. b. Motivación. c. Proceso de selección. d. Contratación y acogida. e. Costes laborales.	f, g, h, i, j, k	c, e, f, g, h, i
- <b>Test de repaso.</b>	f, g, h, i, j, k	c, e, f, g, h, i
- <b>Plan de empresa</b>	f, g, h, i, j, k	c, e, f, g, h, i

**UNIDAD TRABAJO 6. PLAN DE INVERSIONES Y FINANCIACIÓN**

**Objetivos Didácticos.**

- Diferenciar entre gasto e inversión.
- Determinar las inversiones y gastos necesarios para poner en marcha una empresa.
- Identificar los elementos amortizables y calcular sus cuotas de amortización.
- Conocer las diferentes alternativas para la financiación de una empresa.
- Calcular los costes de financiación.
- Descubrir el micromecenazgo como una nueva fuente de financiación colectiva.

**Contenidos.**

- 1.- Plan de inversiones y gastos.
  - 1.1. La amortización de las inversiones
- 2.- Plan de financiación
  - 2.1. Financiación propia o “socios temporales”.
  - 2.2. Financiación ajena.
    - 2.2.1. Financiación mediante dinero prestado
      - Préstamo bancario.
      - Sociedad de garantía recíproca.
    - 2.2.2. Financiación mediante alquiler.
    - 2.2.3. Financiación para el día a día.
  - 2.3. Financiación mediante ayudas públicas.
    - 2.3.1. Tipos de ayudas públicas.
  - 2.4. Financiación colectiva.
    - 2.4.1. Crowdfunding.

**Metodología.**

- Explicación de los conceptos y de los casos prácticos resueltos.
- Test de repaso
- Casos prácticos a resolver sobre los contenidos expuestos:

**PLAN DE EMPRESA:**

**FICHA 6. PLAN DE INVERSIONES Y FINANCIACIÓN**

**Objetivo:** cuantificar el coste total del proyecto y analizar las posibles vías de financiación del mismo.

**Puntos a desarrollar:**

1. Plan de inversiones y gastos.
2. Plan de financiación.
3. Financiación propia: capital social.
4. Financiación ajena.
5. Ayudas y subvenciones.
6. Financiación colectiva.

<u>Actividades</u>	<u>Objetivos generales trabajados</u>	<u>Competencias asociadas</u>
- <b>Casos prácticos a resolver sobre:</b> a. Plan de financiación b. Financiación propia: capital social. c. Financiación ajena. d. Ayudas y subvenciones. e. Financiación colectiva.	f, g, h, i, j, k	c, e, f, g, h, i
- <b>Test de repaso.</b>	f, g, h, i, j, k	c, e, f, g, h, i
- <b>Plan de empresa</b>	f, g, h, i, j, k	c, e, f, g, h, i

**UNIDAD TRABAJO 7. VIABILIDAD ECONÓMICO-FINANCIERA**

**Objetivos Didácticos.**

- Elaborar el balance y la cuenta de pérdidas y ganancias de nuestra futura empresa.
- Analizar la información que proporciona la cuenta de pérdidas y ganancias con el fin de valorar la viabilidad económica del proyecto.
- Interpretar la información que aportan los ratios sobre la situación de equilibrio financiero de la empresa.
- Valorar la importancia de la correcta elaboración de los documentos contables.

**Contenidos.**

- 1.- ¿Qué es un estudio de viabilidad económico-financiera?
- 2.- Análisis económico: la cuenta de pérdidas y ganancias.
  - 2.1. Composición y estructura.
  - 2.2. Interpretación de resultados.
    - 2.2.1. Resultados positivos.
    - 2.2.2. Resultados negativos.
- 3.- Análisis financiero: el balance de situación.
  - 3.1. ¿Qué se entiende por patrimonio?
  - 3.2. Composición y estructura del balance.
  - 3.3. Interpretación de resultados
    - 3.3.1. Situación de endeudamiento.
    - 3.3.2. Situación de liquidez y solvencia.

**Metodología.**

- Explicación de los conceptos y de los casos prácticos resueltos.
- Casos prácticos a resolver sobre los contenidos expuestos.

**PLAN DE EMPRESA:**

**FICHA 7. VIABILIDAD ECONÓMICO-FINANCIERA**

**Objetivo:** realizar un estudio de viabilidad económico-financiera que nos determine la conveniencia o no de la puesta en marcha de nuestro proyecto.

**Puntos a desarrollar:**

1. Elaboración de a cuenta de pérdidas y ganancias.
2. Elaboración del balance de situación
3. Cálculo de los ratios.
4. Interpretación de los ratios.
5. Conclusiones de viabilidad económico-financiera del proyecto.

Actividades	Objetivos generales trabajados	Competencias asociadas
- <b>Casos prácticos a resolver sobre:</b>  a. Elaboración de a cuenta de pérdidas y ganancias. b. Elaboración del balance de situación c. Cálculo de los ratios. d. Interpretación de los ratios.	f, g, h, i, j, k	c, e, f, g, h, i
- <b>Test de repaso.</b>	f, g, h, i, j, k	c, e, f, g, h, i
- <b>Plan de empresa</b>	f, g, h, i, j, k	c, e, f, g, h, i



**UNIDAD TRABAJO 8. LA GESTIÓN FISCAL DE MI EMPRESA**

**Objetivos Didácticos.**

- Valorar el papel del sistema fiscal en la sociedad.
- Clasificar y diferenciar los tributos.
- Identificar los elementos comunes de los impuestos.
- Distinguir las principales características de cada impuesto para determinar las obligaciones fiscales que lleva asociadas.
- Calcular las cuotas tributarias de los principales impuestos de la actividad empresarial.
- Identificar los modelos básicos para el pago de impuestos.
- Conocer el calendario fiscal de una empresa.

**Contenidos.**

- 1.- Conceptos generales de fiscalidad.
  - 1.1. Los tributos: finalidad y clasificación.
  - 1.2. Elementos básicos de un tributo.
- 2.- Principales impuestos que pagan las empresas.
  - 2.1. El Impuesto sobre la Renta de la Personas Físicas (IRPF)
  - 2.2. El Impuesto sobre sociedades (IS)
  - 2.3. El Impuesto sobre el Valor Añadido (IVA)
    - 2.3.1. Régimen general.
    - 2.3.2. Régimen especial de recargo de equivalencia.
  - 2.4. El Impuesto de Actividades Económicas (IAE)
- 3.- Otras obligaciones fiscales
- 4.- El calendario fiscal.

**Metodología.**

- Explicación de los conceptos y de los casos prácticos resueltos.
- Test de repaso
- Casos prácticos a resolver sobre los contenidos expuestos:

**PLAN DE EMPRESA:**

**FICHA 8. LA GESTIÓN FISCAL DE MI EMPRESA**

**Objetivo:** definir las obligaciones fiscales de nuestra empresa y tenerlas en cuenta para la puesta en marcha de nuestro proyecto así como, en el día a día de nuestra futura actividad,

**Puntos a desarrollar:**

1. Identificar las obligaciones fiscales.
2. El Impuesto sobre la Renta de la Personas Físicas (IRPF)
3. El Impuesto sobre sociedades (IS)
4. El Impuesto sobre el Valor Añadido (IVA)
5. El Impuesto de Actividades Económicas (IAE)
6. Cuantificar los impuestos que se deben pagar.
7. Complimentar la documentación.

<u>Actividades</u>	<u>Objetivos generales trabajados</u>	<u>Competencias asociadas</u>
- <b>Casos prácticos a resolver sobre:</b> a. El Impuesto sobre la Renta de la Personas Físicas b. El Impuesto sobre sociedades c. El Impuesto sobre el Valor Añadido d. El Impuesto de Actividades Económicas e. Complimentar la documentación.	f, g, h, i, j, k	c, e, f, g, h, i
- <b>Test de repaso.</b>	f, g, h, i, j, k	c, e, f, g, h, i
- <b>Plan de empresa</b>	f, g, h, i, j, k	c, e, f, g, h, i

**UNIDAD TRABAJO 9. DOCUMENTOS DE GESTIÓN**

**Objetivos Didácticos.**

- Conocer la documentación administrativa y mercantil básica para una pyme (pedido, factura, albarán, recibo, cheque y pagaré).
- Describir las características que son esenciales de la documentación administrativa y mercantil.
- Utilizar la documentación básica.
- Incluir la documentación en el plan de empresa.

**Contenidos.**

- 1.- El proceso de gestión administrativa.
- 2.- Documentación sobre la compraventa.
  - 2.1. El pedido
    - 2.1.1. Clases de pedidos.
    - 2.1.2. Requisitos de la nota de pedido.
  - 2.2. El albarán
  - 2.3. La factura
    - 2.3.1. Contenido mínimo de una factura.
    - 2.3.2. Clases de facturas.
    - 2.3.3. Obligación de conservar las facturas.
    - 2.3.4. Plazos.
- 3.- Documentos relacionados con el pago y el cobro,
  - 3.1. La letra de cambio.
  - 3.2. El cheque.
    - 3.2.1. Características.
    - 3.2.2. Forma de emitir el cheque.
    - 3.2.3. Cheques especiales.
  - 3.3. El pagaré.
  - 3.4. El recibo

**Metodología.**

- Explicación de los conceptos y de los casos prácticos resueltos.
- Test de repaso
- Casos prácticos a resolver sobre los contenidos expuestos:

**PLAN DE EMPRESA:**

**FICHA 9. DOCUMENTOS DE GESTIÓN Y PAGO**

**Objetivo:** afianzar la imagen corporativa de la empresa, mediante el diseño o personalización de los documentos de gestión administrativa más utilizados en las operaciones mercantiles de compraventa. También se pretende dar a conocer los diferentes mecanismos para hacer frente a los pagos.

**Puntos a desarrollar:**

1. Diseño de documentos.
2. Formas de pago.
3. Entidad financiera.

<u>Actividades</u>	<u>Objetivos generales trabajados</u>	<u>Competencias asociadas</u>
- <b>Casos prácticos a resolver sobre:</b> a. Diseño de documentos. b. Formas de pago. c. Entidades financieras	f, g, h, i, j, k	c, e, f, g, h, i
- <b>Test de repaso.</b>	f, g, h, i, j, k	c, e, f, g, h, i
- <b>Plan de empresa</b>	f, g, h, i, j, k	c, e, f, g, h, i

**UNIDAD TRABAJO 10. LA FRANQUICIA COMO FÓRMULA FÁCIL DE AUTOEMPLEO**

**Objetivos Didácticos.**

- Considerar el sistema de franquicias como una alternativa eficaz de autoempleo.
- Identificar a los sujetos, las características y la forma de funcionamiento de las franquicias.
- Conocer las diferentes fuentes donde poder recabar información sobre el negocio de las franquicias.
- Analizar las cláusulas más relevantes de los contratos de franquicia.
- Relacionar el crowdfunding como una nueva fuente de financiación de las franquicias.
- Saber cuál es la normativa aplicable en nuestro país.

**Contenidos.**

- 1.- Las barreras del emprendimiento.
- 2.- Derribo de barreras.
- 3.- La franquicia: el emprendimiento fácil.
- 4.- El franquiciador.
  - 4.1. La marca o “enseña”.
  - 4.1. El producto.
  - 4.3. Know How
- 5.- Franquiciado.
  - 5.1. Canon de entrada.
  - 5.2. Royalty.
  - 5.3. Canon de publicidad
- 6.- Preguntas básicas sobre el sistema de franquicias.
- 7.- En busca de información.
- 8.- Franquiciados vs empresario individual.
- 9.- El contrato de franquicia.
10. Equity Crowdfunding.
11. Normativa legal.

**Metodología.**

- Explicación de los conceptos y de los casos prácticos resueltos.
- Casos prácticos a resolver sobre los contenidos expuestos.

**PLAN DE EMPRESA:**

**FICHA 10. LA FRANQUICIA COMO FÓRMULA DE AUTOEMPLEO**

**Objetivo:** conocer el sistema de franquicias como un medio alternativo para emprender y poder crear el propio puesto de trabajo.

**Puntos a desarrollar:**

1. Franquicias familia profesional.
  - 1.1. Inversión.
  - 1.2. Antigüedad.
  - 1.3. Establecimientos propios y franquiciados
  - 1.4. Know How o saber Hacer.
  - 1.5. Previsión de ingresos.

<u>Actividades</u>	<u>Objetivos generales trabajados</u>	<u>Competencias asociadas</u>
- <b>Casos prácticos a resolver sobre:</b> a. Franquicias familia profesional. b. Franquiciador c. Franquiciado d. Contrato de franquicia	f, g, h, i, j, k	c, e, f, g, h, i
- <b>Test de repaso.</b>	f, g, h, i, j, k	c, e, f, g, h, i
- <b>Plan de empresa</b>	f, g, h, i, j, k	c, e, f, g, h, i