

EMPRESA Y DISEÑO DE MODELOS DE NEGOCIO CURSO 2024/2025

SABERES BÁSICOS

Los saberes básicos se estructuran en 4 bloques:

A. La empresa y su entorno.

El primer bloque centra su estudio en la importancia de la empresa como motor principal del funcionamiento económico global. Para que dicho funcionamiento sea óptimo, eficaz y eficiente es vital la figura que representa a la persona empresaria. El perfecto entendimiento del amplio concepto de empresa comienza con el aprendizaje de las diversas clasificaciones empresariales, continuando por acercar el proceso decisorio de localización al aula, así como la toma de decisiones en torno a la dimensión de la misma y la elección de la forma jurídica.

El bloque continúa desarrollando el contexto o entorno de la empresa, dónde se estudia y analiza el papel que desempeñan los factores externos sobre las políticas empresariales, modificando el presente y futuro de la trayectoria de la empresa. Igualmente se debe comprender el papel que juega la propia empresa sobre su entorno, comprendiendo el amplio concepto de la Responsabilidad Social Corporativa (RSC) y las posibles vías para traducir su visión teórica en hechos.

La empresa, como agente económico, se interrelaciona con el resto de participantes del mercado en base a sus decisiones empresariales, por lo que se deben analizar los vínculos que tiene la empresa con la sociedad y el Estado, centrando el estudio en la innovación y la digitalización. Se puede concluir que el progreso mundial está supeditado al avance de la empresa y sus decisiones en el campo de la innovación y el desarrollo.

B. El modelo de negocio y de gestión.

El segundo bloque estructura las funciones empresariales que constituyen las principales tomas de decisiones que debe llevar a cabo toda empresa. El objetivo del estudio de estas funciones empresariales parte de la idea de que toda decisión en el ámbito empresarial debe ser analizada, evaluada y validada.

La función comercial analiza el público objetivo de la empresa, segmentando de forma que las decisiones se tomen en función de las características del target al que la empresa quiere atraer, adecuando las relaciones y la estrategia de marketing. La función productiva centra su estudio en el análisis de la eficiencia y la productividad, dos conceptos básicos en el campo empresarial que permiten ampliar el

conocimiento sobre aspectos tan relevantes como los costes, los factores productivos o los modelos de producción. La función financiera se presenta como el motor económico de la empresa. En ella tanto la inversión como la financiación destacan por su importancia en la vida presente y futura de la empresa, así como la viabilidad de la misma. El proceso decisorio es fundamental en el campo financiero, por lo que el uso de las herramientas precisas mejora su entendimiento y comprensión.

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

El estudio de la empresa y los modelos de negocio ha emergido en las últimas décadas, apareciendo con ello nuevas herramientas que mejoran el proceso de la toma de decisiones. Es por ello que el uso y aprendizaje de estas herramientas se considera fundamental para validar de una forma óptima las decisiones empresariales. La innovación y el desarrollo están ligadas a estas herramientas, de forma que se aproximan al aula técnicas vanguardistas relacionadas con el mundo de la empresa.

Algunas de las herramientas empresariales que se trabajan en este tercer bloque son el lienzo de modelo de negocio, el mapa de empatía, el pensamiento visual, el prototipado o el elevator pitch. Todas estas herramientas son utilizadas en las mejores incubadoras de empresas, ayudando a las personas emprendedoras a tomar decisiones más eficaces para alcanzar sus objetivos empresariales.

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

El cuarto bloque ahonda en el uso de herramientas y estrategias empresariales que optimizan la toma de decisiones en el mundo de la empresa. El conocimiento del entorno y su análisis parte de una profunda autorreflexión, exprimiendo la información que se obtiene tanto de forma interna como externa gracias al uso del análisis DAFO. De igual forma, el estudio del entorno introduce en el análisis a la competencia y el mercado. La estrategia Lean Startup aglutina en una sola técnica la innovación, la validación y la transformación de ideas en productos, analizando la reacción de los clientes ante la posibilidad de hacer realidad un proyecto empresarial. La idea es el tesoro de todo emprendedor/a por lo que es preciso abordar el tema de su protección legal. Igualmente, la información en la empresa es el punto de partida de toda decisión, por lo que es vital comprender la importancia de su tratamiento, análisis e interpretación.

CRITERIOS DE EVALUACIÓN

CE.EDMN.1

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

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

1.2. Analizar el papel de la I+D+I en el desarrollo social y empresarial, identificando nuevas tendencias y tecnologías que tienen un alto impacto en la economía.

CE.EDMN.2

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

2.1. Valorar la capacidad de adaptación ágil, responsable y sostenible de las empresas a los cambios del entorno y a las exigencias del mercado investigando el entorno económico y social y su influencia en la actividad empresarial.

2.2. Conocer los distintos tipos de empresa, sus elementos y funciones, así como las formas jurídicas que adoptan, relacionando con cada una de ellas las responsabilidades legales de sus propietarios y gestores y las exigencias de capital.

2.3. Identificar y analizar las características del entorno en el que la empresa desarrolla su actividad, explicando, a partir de ellas, las distintas estrategias y decisiones adoptadas y las posibles implicaciones sociales y medioambientales de su actividad.

CE.EDMN.3

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

3.1. Proponer un modelo de negocio o de gestión diferenciado que permita dar respuesta a las necesidades actuales, comparando distintos modelos y utilizando estrategias y herramientas de diseño creativo.

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

3.3. Analizar y tomar decisiones sobre los procesos productivos desde la perspectiva de la eficiencia y la productividad, definiendo el soporte necesario para hacer realidad el modelo de negocio.

3.4. Analizar las características del mercado y explicar, de acuerdo con ellas, la propuesta de valor, canales, relaciones con clientes y fuentes de ingresos del modelo de negocio.

CE.EDMN.4

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

4.1. Gestionar eficazmente la información y facilitar el proceso de toma de decisiones a partir de la información obtenida tanto en el ámbito interno como externo de la empresa y aplicando estrategias y nuevas fórmulas comunicativas.

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

4.3. Exponer el proyecto de modelo de negocio llevado a cabo utilizando las herramientas necesarias que permitan despertar el interés y cautivar a los demás con la propuesta de valor presentada.

CE.EDMN.5

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

5.1. Validar la propuesta de modelo de negocio diseñado dentro de un contexto determinado, definiéndolo a partir de las tendencias clave del momento, la situación macroeconómica, el mercado y la competencia, comprendiendo todo el proceso

llevado a cabo y aplicando técnicas de estudio previsional y herramientas de análisis empresarial.

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

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

5.4. Analizar y explicar la situación económico-financiera, a partir de la información recogida tanto en el balance como en la cuenta de pérdidas y ganancias e indicando las posibles soluciones a los desequilibrios encontrados.

PROCEDIMIENTOS E INSTRUMENTOS DE EVALUACIÓN

PROCEDIMIENTOS	INSTRUMENTOS
COLOQUIO	
Antes de comenzar con una determinada situación de aprendizaje, es importante conocer las ideas previas que sobre ella posee el alumnado. A partir del nivel del grupo, se organizará el planteamiento más adecuado, especialmente en su punto de partida, para ir avanzando hacia las metas previstas en la situación propuesta. Además, el desarrollo de ese coloquio puede servir para equilibrar los conocimientos básicos imprescindibles para llevar a cabo el trabajo propuesto.	
TRABAJO DEL ALUMNADO	
Actividades de Enseñanza Aprendizaje y situaciones de aprendizaje, propias de cada unidad didáctica. Serán también actividades de evaluación. Consistirán en trabajos e investigaciones para exponer o entregar en clase, comentarios de texto y videos, problemas y	Rúbrica Escalas de valoración, listas de control...

ejercicios, etc.	
1. ANÁLISIS DE CONTENIDOS DE PRUEBAS ESPECÍFICAS: Tanto de respuesta corta como de resolución de problemas prácticos y de aplicación de lo expuesto en el aula a realidades concretas de nuestra economía más actual. Dichas pruebas objetivas o exámenes serán generalmente dos por evaluación y la materia será acumulativa.	Pruebas escritas

CRITERIOS DE CALIFICACIÓN Y RECUPERACIÓN

La calificación de cada evaluación se realizará de la siguiente forma:

EXÁMENES O PRUEBAS OBJETIVAS (90% DE LA NOTA FINAL DE LA EVALUACIÓN):

- Se realizarán como mínimo 2 exámenes por evaluación, donde se evaluarán algunos criterios de evaluación.
- La ponderación de la nota media de la evaluación dará más importancia al segundo examen que al primero (35% el primero y 65% el segundo), puesto que la materia será acumulativa.
- La no asistencia a alguno/s de los exámenes efectuados durante una evaluación supondrá el suspenso de la misma hasta la recuperación, salvo causa médica justificada o fuerza mayor. Deberán realizarse en la fecha estipulada por el profesorado.

ENTREGAS, ACTIVIDADES COMPLEMENTARIAS Y TRABAJOS OBLIGATORIOS (10% DE LA NOTA FINAL DE LA EVALUACIÓN):

Se realizarán trabajos, pequeñas investigaciones, ejercicios, comentarios de textos, lectura de noticias y cualquier otra actividad interesante para el tema en cuestión; estas actividades serán de entrega obligatoria y estarán vinculados con los criterios de evaluación. Para poder calificar los trabajos y actividades será necesario presentarlos en tiempo y forma.

Para el cálculo de la nota final se ponderarán las evaluaciones de la siguiente forma: 20% la primera, 30% la segunda y 50% la tercera, cuando éstas estén aprobadas con un cinco como nota mínima. Los alumnos que con este criterio no obtengan una calificación igual o superior a 5 deberán realizar una prueba global de la asignatura. Si un alumno no realiza alguna de las actividades de evaluación quedará suspendida hasta la recuperación, salvo causa médica justificada o fuerza mayor, puesto que no habrá superado los criterios correspondientes. Los alumnos que no hayan superado los criterios de evaluación en alguna evaluación, tendrán la oportunidad de superarlos en las actividades de recuperación ofertadas a final de curso. Estos criterios podrán ser agrupados en este momento, a criterio de la profesora en una única prueba final global de la materia. En la evaluación extraordinaria el alumnado se examinará únicamente de los criterios no superados.

RECUPERACIÓN DE PENDIENTES

A fin de lograr dicha recuperación se ofertará al alumnado sesiones que permitan el seguimiento del proceso de superación de la materia, llevando a cabo la temporalización correspondiente. El alumnado con la materia pendientes realizarán actividades de recuperación (pruebas escritas y entrega de trabajos) a lo largo del curso, cada una de ellas correspondiente a los criterios no superados. En caso de no superar alguno de ellos, deberá entregar las actividades de recuperación correspondientes en la tercera evaluación.

Extraordinarios: asesoría y atención al alumnado para superar la prueba.

Los alumnos que no hayan superado los criterios de evaluación en alguna evaluación, tendrán la oportunidad de superarlos en las actividades de recuperación ofertadas a final de curso. Estos criterios podrán ser agrupados en este momento, a criterio de la profesora en una única prueba final global de la materia. En la evaluación extraordinaria el alumnado se examinará únicamente de los criterios no superados