

FUNDAMENTOS DE ADMINISTRACIÓN Y GESTIÓN

2º BACHILLERATO

INTRODUCCIÓN

El emprendimiento se ha reconocido por múltiples organismos internacionales como un importante generador de innovación y desarrollo económico para las sociedades que lo potencian. En este sentido, la materia Fundamentos de Administración y Gestión se configura como un catalizador a través del cual los alumnos adquirirán diversas competencias que mejorarán su empleabilidad, además de aportarles nuevas perspectivas profesionales.

De acuerdo con los objetivos 2020 de la Comisión Europea, el desarrollo curricular de la iniciativa emprendedora pretende fomentar la capacidad de la persona para transformar las ideas en acciones, así como potenciar su creatividad, innovación y la asunción de riesgos, identificando así los cambios y nuevas tendencias del mercado.

Ante la situación actual, el sistema educativo debe ser capaz de ofrecer herramientas para enfrentarse ante dificultades laborales como la reducción de fuerza de trabajo en sectores concretos o la deslocalización de empresas productivas. Por ello, los jóvenes con habilidades empresariales tendrán mayores oportunidades para adoptar medidas estratégicas que aumenten su empleabilidad como colaboradores en proyectos convergentes, ya con empresas o con otros individuos.

Para este cambio de paradigma es vital incorporar curricularmente fundamentos de gestión de proyectos que incentiven en el estudiante la asunción de iniciativas y toma de decisiones que pongan a prueba sus capacidades y le ayuden a valorar las contribuciones de sus compañeros en un ambiente de formación reglada y supervisados por docentes expertos en materia económica.

Los contenidos de la materia han sido desarrollados en nueve bloques estrechamente relacionados con la secuenciación de un plan de empresa, con el objetivo de inculcar en los alumnos la importancia de esta herramienta como instrumento catalizador de un proyecto de negocio. En el primer bloque el alumno tendrá la oportunidad de reconocer las necesidades humanas como base de la economía, además de aproximar el desarrollo de una idea de negocio al concepto de valor añadido. El segundo bloque pretende profundizar en la idea de ventaja competitiva y en el descubrimiento de nichos de mercado como elementos clave de la viabilidad de una idea de negocio. En el tercer bloque el alumno tendrá la oportunidad de estudiar las diferentes formas jurídicas societarias de nuestro Derecho e identificar sus elementos constitutivos, buscando su adecuación con la idea de negocio sobre la que versará el proyecto empresarial. El cuarto bloque desarrolla el plan de aprovisionamiento de un plan de negocio, por lo que el alumno se planteará conceptos como la selección de proveedores y la negociación de condiciones de aprovisionamiento. El quinto bloque, por su parte, trata fundamentalmente de la promoción del producto o servicio sobre el que gira el proyecto de empresa. El bloque sexto versa sobre la organización interna de la empresa y la gestión de RRHH, con una especial atención a las competencias profesionales del equipo desarrollador del proyecto. El séptimo y octavo bloques desarrollan el plan económico-financiero de un plan de empresa, centrándose el primero en las obligaciones contables y marcando especial atención en la viabilidad financiera del proyecto el segundo de ellos. Por último, el bloque noveno pretende que el alumno adquiera las herramientas necesarias para poder defender su idea de negocio ante terceros a través de nuevas formas de presentación de ideas de negocio, aprovechando también los recursos digitales disponibles.

A través de esta materia el alumno desarrollará todas las competencias básicas de forma simultánea y a través de procesos, lo que desencadenará un aprendizaje activo. Particularmente, la competencia sobre el sentido de la iniciativa y espíritu emprendedor tiene un peso específico, matizando claramente todos y cada uno de los bloques. Por su parte, también la competencia social y cívica se hace presente en la mayoría de los bloques. En varios de los bloques la competencia digital tiene un peso específico, y su desarrollo está orientado hacia la total incorporación de los medios digitales al desarrollo de proyectos. Por su parte, la competencia lingüística se desarrolla transversalmente en los primeros bloques atendiendo a la formulación, redacción y creación del proyecto de empresa, y más específicamente en el bloque noveno, relativo a la defensa oral del plan de empresa.

Respecto a los elementos transversales se hace referencia en la mayoría de bloques al espíritu emprendedor a partir de aptitudes como la creatividad, la autonomía, la iniciativa y el trabajo en equipo.

Se plantea un sistema metodológico basado en el desarrollo de las aptitudes, habilidades y competencias. La metodología marca un aprendizaje a través de los procesos y puesta en práctica de los conceptos trabajados, fomentando la interacción entre los alumnos, la contextualización en la realidad concreta y el trabajo en equipo.

Los criterios de evaluación están redactados como resultados de aprendizaje e incluyen procesos de diferente complejidad, contenidos eminentemente procedimentales y actitudinales, con el objetivo de que el proceso de aprendizaje se ajuste a contextos reales.

Los contenidos y los criterios de evaluación se han programado para facilitar la identificación y evaluación de los aprendizajes básicos del nivel educativo, facilitando así la atención a la diversidad desde las programaciones de aula y la continuidad de los aprendizajes.

Contenidos y criterios de evaluación de la asignatura Fundamentos de Administración y Gestión

Curso 2º Bachillerato

Bloque 1: Innovación empresarial. La idea de negocio. El plan de empresa. Curso 2º Bachillerato		
Contenidos	Criterios de evaluación	CC
<p>El desarrollo económico: La innovación empresarial como factor clave para el desarrollo económico. El emprendedor: características. El plan de empresa.</p> <p>La idea de negocio: El reconocimiento de la necesidad. Características, valor añadido y métodos de análisis. La internacionalización. La tecnología como base de nuevas formas de empresa.</p>	<p>BL 1. 1. Relacionar los factores de la innovación empresarial con la generación de nuevas empresas y el desarrollo económico, relacionándolos con las competencias emprendedoras y describir el plan de negocio como herramienta práctica en la creación de empresas y la implementación de la innovación empresarial.</p>	<p>SIEE CSC</p>
	<p>BL 1. 2. Identificar el valor añadido de una idea de negocio mediante el estudio de las necesidades humanas, y atendiendo especialmente a su posible base tecnológica y la importancia de la internacionalización como ventaja competitiva.</p>	<p>SIEE CSC</p>
Bloque 2: Estudio del negocio. Curso 2º Bachillerato		
Contenidos	Criterios de evaluación	CC
<p>Nichos de mercado. Concepto y detección.</p> <p>La ventaja competitiva: ¿qué tiene mi negocio que los demás no tienen?</p> <p>La segmentación del mercado</p> <p>Análisis de la competencia: análisis DAFO</p>	<p>BL 2. 1. Analizar posibles nichos de mercado evaluando las ventajas competitivas de la idea de negocio, realizando una segmentación del mercado objetivo, estudiar a la competencia real a través de la herramienta DAFO y elaborar un plan de producción básico para un producto o</p>	<p>SIEE CSC</p>

La localización de la empresa: factor clave de éxito de nuestro negocio	describir los procesos relacionados con la prestación de un servicio.	
---	---	--

Bloque 3: Forma jurídica de la empresa, documentación y trámites para su puesta en marcha. Curso 2º Bachillerato		
Contenidos	Criterios de evaluación	CC
<p>Elección de la forma jurídica: Elementos constitutivos de la forma jurídica: responsabilidad, carácter de los socios, inversión, etc.</p> <p>La puesta en marcha de un negocio: Las Administraciones Públicas y sus niveles. Organismos competentes de la Administración.</p> <p>La constitución de la empresa: Certificación negativa del nombre. Apertura de cuenta corriente. Elaboración de estatutos societarios y escritura pública de constitución. Solicitud de CIF. Impuestos.</p>	BL 3. 1. Analizar las diferentes formas jurídicas empresariales del Derecho español para emplear de una forma adecuada una de ellas en la constitución de la empresa.	SIEE CSC
	BL 3. 2. Investigar los trámites legales necesarios para crear una empresa e identificar los organismos de la Administración que los avalan, mediante la emulación del proceso de constitución.	SIEE CSC
	BL 3. 3. Elaborar la documentación necesaria para la puesta en marcha de una empresa y presentarla diferenciando los organismos de la Administración receptores.	SIEE CSC CCLI

Bloque 4: El plan de aprovisionamiento. Curso 2º Bachillerato		
Contenidos	Criterios de evaluación	CC
<p>El aprovisionamiento: Búsqueda de proveedores. El plan de aprovisionamiento.</p> <p>Selección de proveedores. Coste de almacenaje. La previsión de demanda.</p> <p>La negociación: Medios de pago. Plazos de entrega. Descuentos (pronto pago, volumen, etc.).</p>	BL 4. 1. Analizar diferentes ofertas de proveedores basados en casos para sectores determinados habiendo determinado necesidades y objetivos de aprovisionamiento de la organización y evaluar su adecuación al proyecto de empresa que se está elaborando.	CMTC SIEE
	BL 4. 2. Determinar los procesos productivos del proyecto de empresa que se está elaborando y seleccionar los proveedores adecuados estudiando las condiciones de aprovisionamiento mediante casos.	CMTC SIEE
	BL 4. 3. Establecer los procesos de comunicación eficaces con proveedores y simular la negociación y renegociación de las condiciones de	CSC CEC

	aprovechamiento mediante casos prácticos en base a las directrices de un plan de RSC redactado por el equipo del proyecto.	
--	--	--

Bloque 5: Gestión comercial y de marketing en la empresa. Curso 2º Bachillerato		
Contenidos	Criterios de evaluación	CC
<p>El marketing y el marketing mix: El producto. La política de producto. El precio: políticas de fijación de precios basados en la competencia.</p> <p>La promoción: El plan de comunicación. Métodos de promoción. La fidelización del cliente.</p> <p>La distribución: Canales de distribución. La comercialización.</p>	<p>BL 5. 1. Elaborar la política de producto, mediante la distinción de líneas de producto o gama de servicios y la determinación de precios en base a la competencia y desarrollar su comercialización y el marketing de los mismos.</p> <p>BL 5. 2. Elaborar acciones de promoción online basadas en el <i>branding</i> corporativo que integren la misión, visión y valores de la compañía tendentes a la fidelización de la marca.</p> <p>BL 5. 3. Diseñar el proceso de comercialización del producto/servicio seleccionando los canales de distribución adecuados en base a criterios de optimización con el objetivo de establecer la política de distribución de los productos de la empresa.</p>	<p>SIEE CSC</p> <p>SIEE CSC CCLI</p> <p>SIEE CSC</p>

Bloque 6: Organización interna de la empresa y gestión de los recursos humanos. Curso 2º		
Contenidos	Criterios de evaluación	CC
<p>La organización interna de la empresa y la RSC: Competencias profesionales. Funciones. Objetivos empresariales. Plan de RSC.</p> <p>La gestión de RRHH: Análisis de los puestos de trabajo. Fuentes de reclutamiento: especial atención a las RRSS profesionales. El proceso de selección de personal.</p> <p>El contrato de trabajo: Elementos constitutivos de la relación laboral. Subvenciones e incentivos a la contratación. La nómina.</p>	<p>BL 6. 1. Analizar la organización interna de la empresa, así como el equipo desarrollador de la idea, describir las capacidades de cada uno de sus miembros y establecer los objetivos empresariales en base a criterios éticos y al plan de RSC de la empresa.</p> <p>BL 6. 2. Establecer criterios de valoración en un proceso de selección de personal analizando las necesidades de contratación de la empresa y trabajando en el entorno de las RRSS profesionales.</p> <p>BL 6. 3. Redactar contratos de trabajo ajustados a los nuevos incentivos a la contratación y organizar la documentación generada en el proceso de selección de personal mediante sistemas de archivo en nube.</p>	<p>SIEE CSC</p> <p>SIEE CSC</p> <p>CCLI CD</p>

		CAA
--	--	-----

Bloque 7: Gestión de la contabilidad en la empresa. Curso 2º Bachillerato		
Contenidos	Criterios de evaluación	CC
El plan económico: Obligaciones del empresario: Obligaciones contables, información contable. Previsión de tesorería: debe/haber, activo/pasivo/neto, gastos e ingresos, pagos y cobros. Las cuentas anuales.	BL 7. 1. Elaborar un plan económico a pequeña escala utilizando los criterios establecidos en el PGC, mediante la previsión de tesorería, la cuenta de pérdidas y ganancias provisional y calculando la previsión de ventas de la empresa y los gastos de explotación.	CMTC SIEE CAA

Bloque 8: Gestión de las necesidades de inversión y financiación. Viabilidad de la empresa. Curso 2º Bachillerato		
Contenidos	Criterios de evaluación	CC
La financiación en la empresa: necesidades financieras. La previsión de ingresos y gastos. El presupuesto anual: la inversión en I+D+i. El plan de viabilidad de la inversión: Punto muerto o umbral de rentabilidad. El VAN. Ratios básicos. Fuentes de financiación: El coste de financiación. Ayudas públicas y subvenciones.	<p>BL 8. 1. Elaborar el presupuesto anual de la empresa de modo que contemple inversión en I+D+i en base a necesidades financieras determinadas previamente.</p> <p>BL 8. 2. Comprobar la viabilidad de la empresa elaborando cálculos sobre retorno de la inversión como el punto muerto o el VAN, así como ratios económicos y financieros.</p> <p>BL 8. 3. Investigar diferentes fuentes de financiación alternativas, comparar las condiciones y costes de financiación con diferentes productos bancarios y comprobar las ayudas a la financiación de nuevas empresas de los diferentes niveles administrativos para el año natural y su adecuación al proyecto.</p> <p>BL 8.4. Buscar y seleccionar información a partir de estrategias de filtrado y de forma contrastada en medios digitales como páginas web especializadas, registrándola en papel de forma cuidadosa o almacenándola digitalmente en dispositivos informáticos.</p>	<p>CMTC SIEE CSC</p> <p>CMTC SIEE</p> <p>CMTC SIEE CSC</p> <p>CD</p>

Bloque 9: Exposición y defensa pública de la idea de negocio. Curso 2º Bachillerato		
---	--	--

Contenidos	Criterios de evaluación	CC
<p>La habilidad comunicativa. Exposición pública y defensa de un plan de negocio: el <i>Elevator Pitch</i>. Técnicas digitales de apoyo a la comunicación</p>	<p>BL 9. 1. Elaborar, exponer y defender un Elevator Pitch sobre la idea de negocio de su proyecto.</p> <p>BL 9. 2. Crear y editar contenidos digitales como documentos de texto, presentaciones multimedia y producciones audiovisuales con sentido estético utilizando aplicaciones informáticas de escritorio o servicios de la web para acompañar la defensa oral del proyecto de empresa.</p> <p>BL 9.3 Participar en intercambios comunicativos del ámbito profesional aplicando las estrategias lingüísticas del nivel educativo propias de la interacción oral utilizando un lenguaje no discriminatorio.</p>	<p>SIEE CCLI</p> <p>CD SIEE</p> <p>CLII CAA</p>

COMPETENCIAS DEL CURRÍCULO

CCLI: Competencia comunicación lingüística.

CMCT: Competencia matemática y competencias básicas en ciencia y tecnología.

CD: Competencia digital.

CAA: Competencia aprender a aprender.

CSC: Competencias sociales y cívicas.

SIEE: Sentido de iniciativa y espíritu emprendedor.

CEC: Conciencia y expresiones culturales.