

## FUNDAMENTOS DE ADMINISTRACIÓN Y GESTIÓN

En el marco sociocultural de nuestro país es importante potenciar las destrezas y habilidades de los ciudadanos necesarias para generar ideas y transformarlas en proyectos, mediante el análisis profundo de los diferentes elementos que intervienen en la puesta en marcha de un negocio y su viabilidad futura.

La sociedad española, en general, se ha caracterizado por una marcada aversión al riesgo. Además, el fracaso también se ha venido percibiendo como algo peyorativo y no como el primer paso hacia un éxito futuro. Ambos elementos, unidos a ciertos aspectos negativos vinculados a la imagen del empresario, han supuesto un freno a la iniciativa emprendedora, que ahora más que nunca se hace necesario cambiar para lograr generación de empleo y desarrollo económico.

El conocimiento de esta materia posibilita que el alumnado esté capacitado para determinar y localizar las oportunidades de negocio que permitan desarrollar una idea, ponerla en marcha y mantenerla en el tiempo, creando empleo y potenciando el bienestar social desde el respeto a la ética empresarial. La materia permite comprender la información relevante de la empresa, su contexto y cómo aplicarla a situaciones complejas, teniendo en cuenta cómo afecta a otros departamentos; capacita para manejar técnicas que permitan obtener y analizar información, evaluar su relevancia y validez, sintetizarla y adaptarla al contexto; en definitiva capacita para actuar de forma, tanto autónoma como en equipo, en la planificación e implantación de planes de negocio, proyectos y decisiones desde una perspectiva creativa e innovadora, utilizando herramientas informáticas y audiovisuales para la difusión efectiva del proyecto.

El desarrollo de la materia se organiza en torno a nueve bloques:

El bloque 1 **Innovación empresarial**. La idea de negocio: el proyecto de empresa destaca la relevancia de la innovación empresarial en el desarrollo económico y en la creación de empleo para, posteriormente, centrarse en la figura del emprendedor, en la idea de negocio, y en el análisis del mercado en el que se va a desarrollar.

El bloque 2 **La organización interna de la empresa**. Forma jurídica y recursos tomando como referencia el proceso de creación de empresas, desarrolla la estructura organizativa; la elección de la forma jurídica; la localización; los recursos materiales, financieros y humanos finalizando con la responsabilidad social corporativa y la ética en los negocios.

El bloque 3 **Documentación y trámites para la puesta en marcha de la empresa** se ocupa de los diversos trámites necesarios para comenzar una empresa, así como de la normativa relevante.

El bloque 4 **El plan de aprovisionamiento** aborda las fuentes, selección y gestión con proveedores; así como, el proceso, técnicas y etapas en las condiciones de la negociación. Además, del proceso administrativo y fiscal de las operaciones de aprovisionamiento

El bloque 5 **Gestión comercial y de marketing en la empresa** desarrolla las labores de la dirección comercial de las empresas, desde el análisis del entorno hasta las políticas de marketing mix, pasando por aspectos administrativos y fiscales de las operaciones de comercialización.

El bloque 6 **Gestión de los recursos humanos** se ocupa de la planificación selección y gestión de los recursos humanos en la empresa, teniendo en cuenta, además, la legislación en materia laboral y de la Seguridad Social.

El bloque 7 **Gestión de la contabilidad de la empresa** destaca la importancia de la información en la gestión empresarial, y se ocupa de la contabilidad como principal fuente de información. Expone el Plan General Contable y explica la contabilización de algunas operaciones básicas, así como la elaboración del Balance y de la Cuenta de Resultados.

El bloque 8 **Gestión de las necesidades de inversión y financiación**. Viabilidad de la empresa explica la importancia de la dirección financiera de las empresas y desarrolla sus decisiones empresariales, inversión y financiación, y el equilibrio entre activos y pasivos. Para ello, aborda el plan de inversiones, las fuentes de financiación y la previsión de tesorería. Concluye con la viabilidad económico-financiera del proyecto empresarial.

Y finalmente, el bloque 9 **Exposición pública del desarrollo de la idea de negocio** se centra en la elaboración del plan de empresa, y en la exposición y comunicación pública del proyecto.

En este contexto se utilizará una metodología de enseñanza esencialmente activa. En una primera parte se fomentará en el alumnado el desarrollo del espíritu emprendedor, la positiva influencia de la creatividad y la innovación en la capacidad para tomar decisiones personales y profesionales; y en una segunda parte, se estimularán destrezas y habilidades que ayuden a transformar las ideas en proyectos a través de un Plan de empresa.

Las estrategias expositivas del profesor se utilizarán en reducidas ocasiones prevaleciendo las de investigación por parte del alumno guiada por el profesor. Por tanto, la práctica docente irá dirigida a fomentar la capacidad para construir sus propios aprendizajes, recurriendo a la búsqueda de forma individual y colaborativa de distintas fuentes de información que necesite para elaborar su proyecto. Ello implicará la consulta de material legislativo específico, la información extraída de las distintas instituciones y organismos con los que necesariamente ha de relacionarse, así como, la familiarización con los variados documentos, instrumentos y técnicas que requieran las diferentes áreas departamentales de la empresa. Por ello, la utilización de las nuevas tecnologías de la comunicación y de la información es del todo necesaria para el desarrollo de la clase de forma habitual resaltando la importancia de las tramitaciones telemáticas y de los sistemas de gestión integral de los negocios.

El principal instrumento pedagógico en la creación del Plan de empresa será la simulación. El alumno debe creer en el éxito de su idea de negocio, ilusionarse en la creación de estrategias comerciales, publicitarias, productivas, financieras, de localización. Todo ello, se verá reforzado con un estudio de viabilidad económica, técnica, financiera y comercial que de resultar positivo le ayude a concienciarse de que su proyecto se puede materializar en la vida real.

La realización del Plan de negocio en cooperación, formando grupos de trabajo, posibilitará la comunicación, la empatía, y el respeto a las opiniones y actividades de sus compañeros. Así, el alumnado comprenderá los procesos y los procedimientos asociados a la creación de una empresa, al mismo tiempo que asimilará de forma consciente la importancia de la ética empresarial y la responsabilidad social. La búsqueda de información económica y legal, la elaboración de documentos, de tablas en hojas de cálculo e informes económico-financieros, la redacción misma del Proyecto y, al final del proceso, la exposición y defensa oral del Plan, desarrollará la comunicación lingüística, matemática, digital, el aprender a aprender, y como no, y de forma muy especial, el sentido de iniciativa y espíritu emprendedor; todas ellas definidas como un saber hacer, y denominadas como competencias del currículo de la educación secundaria en el nuevo ordenamiento educativo.

### SEGUNDO CURSO

Contenidos	Criterios de evaluación	Estándares de aprendizaje evaluables
<b>Bloque 1. Innovación empresarial. La idea de negocio: el proyecto de empresa</b>		
<p>Innovación empresarial, desarrollo económico y creación de empleo.</p> <p>La figura del emprendedor: cualidades y habilidades sociales y de dirección. El papel del emprendedor en la sociedad.</p> <p>La investigación de la idea de negocio y sus factores determinantes. Selección de ideas: la importancia de la formación, la innovación, y la creatividad.</p> <p>Análisis del mercado, del sector económico y del entorno. Análisis DAFO. Análisis de las fuerzas competitivas de Porter.</p> <p>Uso de las nuevas tecnologías de información y comunicación para la comercialización en el mercado interno y en el exterior.</p> <p>Diseño de la organización.</p> <p>Puesta en común de ideas de negocio.</p>	<p>1. Relacionar los factores de la innovación empresarial con la actividad de creación de empresas.</p> <p>2. Analizar la información económica del sector de actividad empresarial en el que se situará la empresa.</p> <p>3. Seleccionar una idea de negocio, valorando y argumentando de forma técnica la elección.</p>	<p>1.1. Identifica los diferentes aspectos de la innovación empresarial y explica su relevancia en el desarrollo económico y creación de empleo.</p> <p>1.2. Reconoce diversas experiencias de innovación empresarial y analiza los elementos de riesgo que llevan aparejadas.</p> <p>1.3. Valora la importancia de la tecnología y de internet como factores clave de innovación y relaciona la innovación con la internacionalización de la empresa.</p> <p>2.1. Analiza el sector empresarial donde se desarrolla la idea de negocio.</p> <p>2.2. Realiza un análisis del mercado y de la competencia para la idea de negocio seleccionada.</p> <p>3.1. Explica las diferentes perspectivas de la figura del emprendedor desde el punto de vista empresarial.</p> <p>3.2. Evalúa las repercusiones que supone elegir una idea de negocio.</p> <p>3.3. Analiza las ventajas e inconvenientes de diferentes propuestas de ideas de negocio realizables.</p> <p>3.4. Expone sus puntos de vista, mantiene una actitud proactiva y desarrolla iniciativa emprendedora.</p> <p>3.5. Trabaja en equipo manteniendo una comunicación fluida con sus compañeros para el desarrollo del proyecto de empresa.</p>
<b>Bloque 2. La organización interna de la empresa. Forma jurídica y recursos</b>		

Contenidos	Criterios de evaluación	Estándares de aprendizaje evaluables
<p>La creación de la empresa: Objetivos, fines y estructura organizativa de la empresa. La dirección de la empresa y la toma de decisiones.</p> <p>La elección de la forma jurídica que se adapta a nuestro proyecto.</p> <p>Factores de localización y proceso de selección.</p> <p>Recursos materiales, financieros y humanos.</p> <p>La responsabilidad social corporativa y la ética en los negocios.</p>	<p>1. Analizar la organización interna de la empresa, la forma jurídica, la localización, y los recursos necesarios, así como valorar las alternativas disponibles y los objetivos marcados con el proyecto</p>	<p>1.1.Reconoce los diferentes objetivos y fines de la empresa y los relaciona con su organización.</p> <p>1.2.Reflexiona sobre el papel de la responsabilidad social corporativa y valora la existencia de una ética de los negocios</p> <p>1.3.Proporciona argumentos que justifican la elección de la forma jurídica y de la localización de la empresa.</p> <p>1.4.Comprende la información que proporciona el organigrama de una empresa y la importancia de la descripción de tareas y funciones para cada puesto de trabajo.</p> <p>1.5.Realiza una previsión de los recursos necesarios.</p>
<b>Bloque 3. Documentación y trámites para la puesta en marcha de la empresa</b>		
<p>Trámites de constitución, documentación, y requisitos ante los diferentes organismos e instituciones en el proceso de puesta en marcha de la empresa. Uso de medios electrónicos.</p> <p>Normativa legal básica a observar en materia mercantil, medioambiental, laboral y fiscal.</p>	<p>1. Analizar los trámites legales y las actuaciones necesarias para crear la empresa.</p> <p>2. Gestionar la documentación necesaria para la puesta en marcha de una empresa.</p>	<p>1.1. Identifica los diferentes trámites legales necesarios para la puesta en marcha de un negocio y reconoce los organismos ante los cuales han de presentarse los trámites.</p> <p>2.1. Comprende y sabe realizar los trámites fiscales, laborales y de Seguridad Social y otros para la puesta en marcha.</p> <p>2.2. Valorar la relevancia del cumplimiento de los plazos de tiempo legales para efectuar los trámites y crear el negocio.</p>
<b>Bloque 4. El plan de aprovisionamiento</b>		
<p>El Plan de aprovisionamiento. Fuentes, selección y gestión de proveedores.</p> <p>Las condiciones de aprovisionamiento: Técnicas y etapas. Proceso y etapas en la negociación de condiciones: Pagos, Plazos, entregas, calidad y garantías.</p> <p>El Proceso administrativo de las compras Documentos básicos de las operaciones de aprovisionamiento y de pago. El IVA en las compras.</p>	<p>1. Establecer los objetivos y las necesidades de aprovisionamiento.</p> <p>2. Realizar procesos de selección de proveedores analizando las condiciones técnicas.</p> <p>3. Planificar la gestión de las relaciones con los proveedores, aplicando técnicas de negociación y comunicación.</p>	<p>1.1. Diseña una planificación de las necesidades de aprovisionamiento de la empresa.</p> <p>2.1. Identifica los distintos tipos de documentos utilizados para el intercambio de información con proveedores.</p> <p>2.2. Utiliza diferentes fuentes para la búsqueda de proveedores online y offline.</p> <p>2.3. Relaciona y compara las distintas ofertas de proveedores, utilizando diferentes criterios de selección y explicando las ventajas e inconvenientes de cada una.</p> <p>3.1. Conoce técnicas de negociación y comunicación.</p> <p>3.2. Reconoce las diferentes etapas en un proceso de negociación de condiciones de aprovisionamiento.</p>
<b>Bloque 5. Gestión comercial y de marketing en la empresa</b>		
<p>La Dirección Comercial en la empresa. Análisis del entorno, la competencia y del cliente.</p>	<p>1. Desarrollar la comercialización de los productos o servicios de la</p>	<p>1.1. Analiza el proceso de comercialización de los productos o servicios de la empresa.</p>

Contenidos	Criterios de evaluación	Estándares de aprendizaje evaluables
<p>Captación de clientes. Detección y estudio de la competencia. Técnicas de fidelización y atención al cliente. Estado previsional de ventas a corto, medio y largo Plazo. Políticas de Marketing mix: Políticas de Producto. Estrategias de precios y criterios de fijación de precios. Promoción y publicidad .La Distribución El uso de nuevas tecnologías en el Plan de Marketing. Las condiciones de comercialización: cobro, entregas, garantías y servicios postventa. El impago.</p> <p>El proceso administrativo de las ventas: Documentos básicos de las operaciones de comercialización y de cobro. EL IVA en las ventas.</p>	<p>empresa y el marketing de los mismos.</p> <p>2. Fijar los precios de comercialización de los productos o servicios y compararlos con los de la competencia.</p> <p>3. Analizar las políticas de marketing aplicadas a la gestión comercial</p>	<p>1.2. Explica las características de los potenciales clientes de la empresa, así como identifica el comportamiento de los competidores de la misma.</p> <p>1.3. Aplica procesos de comunicación y habilidades sociales en situaciones de atención al cliente y operaciones comerciales.</p> <p>1.4. Realiza una previsión de ventas a corto y medio plazo, manejando la hoja de cálculo.</p> <p>2.1. Reflexiona sobre las diferentes estrategias de precios a seguir teniendo en cuenta las características del producto o servicio y argumenta sobre la decisión del establecimiento del precio de venta.</p> <p>3.1. Elabora un plan de medios, donde describe las acciones de promoción y publicidad para atraer a los clientes potenciales, haciendo especial hincapié en las aplicadas en internet y dispositivos móviles.</p> <p>3.2. Valora y explica los diferentes canales de distribución y venta que puede utilizar la empresa.</p>
<b>Bloque 6. Gestión de los recursos humanos</b>		
<p>Los recursos humanos en la empresa. La Planificación y gestión: previsión de necesidades, ejecución de planes e integración del personal. Reclutamiento, selección, promoción y formación de personal.</p> <p>La contratación de personal. El contrato de trabajo y sus tipos. Legislación laboral y de la Seguridad Social. Los documentos administrativos y de retribución de salarios.</p>	<p>1. Planificar la gestión de los recursos humanos.</p> <p>2. Gestionar la documentación que genera el proceso de selección de personal y contratación, aplicando las normas vigentes.</p>	<p>1.1. Evalúa las necesidades de la empresa y analiza y describe los puestos de trabajo.</p> <p>1.2. Identifica las fuentes de reclutamiento así como las diferentes fases del proceso de selección de personal.</p> <p>2.1. Analiza y aplica para la empresa las formalidades y diferentes modalidades documentales de contratación.</p> <p>2.2. Identifica las subvenciones e incentivos a la contratación.</p> <p>2.3. Reconoce las obligaciones administrativas del empresario ante la Seguridad Social.</p> <p>2.4. Analiza los documentos que provienen del proceso de retribución del personal y las obligaciones de pagos.</p>
<b>Bloque 7. Gestión de la contabilidad de la empresa</b>		
<p>La información contable.</p> <p>Las bases de la técnica contable: el hecho contable y los instrumentos de contabilidad. El Patrimonio.</p> <p>El Plan General Contable.</p> <p>La operativa contable y los libros de cuentas.</p>	<p>1. Contabilizar los hechos contables derivados de las operaciones de la empresa, cumpliendo con los criterios establecidos en el Plan General de Contabilidad (PGC).</p>	<p>1.1. Maneja los elementos patrimoniales de la empresa, valora la metodología contable y explica el papel de los libros contables.</p> <p>1.2. Analiza y representa los principales hechos contables de la empresa.</p>

Contenidos	Criterios de evaluación	Estándares de aprendizaje evaluables
<p>Los gastos e ingresos del ejercicio.</p> <p>Análisis y tratamiento contable de las amortizaciones.</p> <p>Elaboración de los documentos contables de síntesis: El Balance y La Cuenta de Resultados.</p> <p>Las obligaciones contables y fiscales.</p> <p>Aplicaciones informáticas contables.</p>		<p>1.3. Comprende el concepto de amortización y maneja su registro contable.</p> <p>1.4. Analiza y asigna los gastos e ingresos al ejercicio económico al que correspondan con independencia de sus fechas de pago o cobro.</p> <p>1.5. Comprende el desarrollo del ciclo contable, analiza el proceso contable de cierre de ejercicio y determina el resultado económico obtenido por la empresa.</p> <p>1.6. Analiza las obligaciones contables y fiscales y la documentación correspondiente a la declaración-liquidación de los impuestos.</p> <p>1.7. Maneja a nivel básico una aplicación informática de Contabilidad, donde realiza todas las operaciones necesarias y presenta el proceso contable correspondiente a un ciclo económico.</p>
<p><b>Bloque 8. Gestión de las necesidades de inversión y financiación. Viabilidad de la empresa</b></p>		
<p>La dirección Financiera de la empresa. Estructura económica y financiera. Equilibrio entre activos y pasivos. Viabilidad económica y financiera.</p> <p>Las decisiones de Inversión Plan de inversiones y métodos de selección de inversiones.</p> <p>Las Decisiones de financiación: Fuentes, necesidades y costes de financiación. Sistemas de búsqueda de fuentes de financiación. Instituciones e intermediarios financieros. Servicios y Productos bancarios.</p> <p>La Previsión de tesorería. Corriente de pagos y cobros. Problemas de liquidez y sus consecuencias.</p> <p>Viabilidad del Proyecto empresarial.</p>	<p>1. Determinar la inversión necesaria y las necesidades financieras para la empresa, identificando las alternativas de financiación posibles.</p> <p>2. Analiza y comprueba la viabilidad de la empresa, de acuerdo a diferentes tipos de análisis.</p> <p>3. Valora y comprueba el acceso a las fuentes de financiación para la puesta en marcha del negocio.</p>	<p>1.1. Elabora un plan de inversiones de la empresa, que incluya el activo no corriente y el corriente.</p> <p>1.2. Analiza y selecciona las fuentes de financiación de la empresa.</p> <p>1.3. Reconoce las necesidades de financiación de la empresa.</p> <p>2.1. Determina y explica la viabilidad de la empresa, tanto a nivel económico y financiero, como comercial y medioambiental.</p> <p>2.2. Aplica métodos de selección de inversiones y analiza las inversiones necesarias para la puesta en marcha.</p> <p>2.3. Elabora estados de previsión de tesorería y explica diferentes alternativas para la resolución de problemas puntuales de tesorería.</p> <p>3.1. Valora las fuentes de financiación, así como el coste de la financiación y las ayudas financieras y subvenciones.</p> <p>3.2. Comprende el papel que desempeñan los intermediarios financieros en la actividad cotidiana de las empresas y en la sociedad actual.</p> <p>3.3 Valora la importancia, en el mundo empresarial, de responder en plazo los compromisos de pago adquiridos.</p>



Contenidos	Criterios de evaluación	Estándares de aprendizaje evaluables
<b>Bloque 9. Exposición pública del desarrollo de la idea de negocio</b>		
Elaboración, redacción y comunicación del proyecto de empresa. Las Tecnologías de la Información y Comunicación en el proceso de exposición del proyecto empresarial. Presentación del proyecto.	1. Exponer y comunicar públicamente el proyecto de empresa. 2. Utilizar herramientas informáticas que apoyan la comunicación y presentación del proyecto.	1.1. Utiliza habilidades comunicativas y técnicas para atraer la atención en la exposición pública del proyecto de empresa. 2.1. Maneja herramientas informáticas y audiovisuales atractivas que ayudan a una difusión efectiva del proyecto.