

Economía · 2.º Bachillerato · Aragón

Cuadernillo de trabajo del profesorado: currículo oficial, secuenciación trimestral, situaciones de aprendizaje, rúbricas competenciales, DUA y comparativa autonómica frente al BOE.

Normativa	Orden ECD/1112/2022, de 18 de julio
Estado normativo	Fallback boe
Generado	10/07/2026 20:22

5 Competencias	16 Criterios	27 Saberes	3 SDAs
--------------------------	------------------------	----------------------	------------------

Curso EBAU: los criterios LOMLOE se aplican en paralelo a la preparación de la prueba de acceso a la universidad. La rúbrica del departamento debe reflejar tanto el currículo oficial como las exigencias específicas del modelo EBAU de la CCAA.

Índice

1. Resumen normativo
 2. Comparativa Aragón vs BOE
 3. Competencias específicas (explicadas)
 4. Criterios de evaluación (con evidencia)
 5. Saberes básicos (con actividad de aula)
 6. Rúbricas IA por competencia (niveles 1-4)
- Secuenciación trimestral
 - Situaciones de aprendizaje sugeridas
 - Sugerencias DUA por CE
 - Preguntas frecuentes específicas
 - Cómo programar paso a paso

1. Resumen normativo

Materia	Economía
Curso	2.º Bachillerato
Comunidad Autónoma	Aragón
Decreto autonómico	Orden ECD/1112/2022, de 18 de julio
Particularidad	Aragón incorpora referencias específicas al patrimonio aragonés en Geografía e Historia y Lengua.
Referencia normativa	Real Decreto 243/2022, de 5 de abril, por el que se establecen la ordenación y las enseñanzas mínimas del Bachillerato.

2. Comparativa Aragón vs BOE

Estado normativo: Fallback boe

Aragón no ha publicado decreto propio; aplica íntegramente el Real Decreto 243/2022 de Bachillerato para esta materia.

Mantiene del BOE

Se mantienen los cinco criterios de evaluación (CE.1 a CE.5), las competencias específicas y los saberes básicos del Real Decreto 243/2022, sin alteración.

Implicación para tu programación: La programación debe basarse exclusivamente en el Real Decreto 243/2022, sin añadidos autonómicos. Se recomienda consultar las orientaciones metodológicas de la Orden ECD/.../2022 (si publicada) para contextualizar, pero el currículo es el estatal.

3. Competencias específicas

Empresa y Diseño de Modelos de Negocio

CE.EDMN.1 · Analizar la actividad empresarial y emprendedora, reconociendo el poder de transformación que ejercen en la sociedad y r...

TEXTO OFICIAL

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. Entender la realidad desde una perspectiva económica es fundamental para comprender mejor nuestra sociedad, por eso es importante para el alumnado conocer el papel que las personas emprendedoras y las empresas tienen como elementos transformadores del contexto actual, el cual se caracteriza por su gran dinamismo y por la rápida incorporación de las nuevas tecnologías y sus múltiples aplicaciones. Todo ello está cambiando no solo la estructura productiva global, sino, también, la estructura económica y la sociedad en su conjunto, lo cual convierte la innovación en un elemento crucial para cualquier empresa. Si el alumnado es capaz de comprender lo que ocurre a su alrededor podrá tomar decisiones que le permitan mejorar tanto su vida como la sociedad en la que se integra.

RESUMEN CLARO

Analizar cómo empresas y emprendedores transforman la economía y sociedad, valorando la innovación y la digitalización.

QUÉ HACE EL ALUMNADO

El alumnado examina casos de empresas reales, identifica su impacto social y económico, y reflexiona sobre el papel de la innovación y las tecnologías digitales.

NO ES

No es memorizar definiciones de empresa o emprendimiento, sino analizar críticamente su rol transformador en la economía actual.

EJEMPLO DE ACTIVIDAD

Analizar el modelo de negocio de una startup como Cabify, evaluando su impacto en la movilidad y la digitalización del sector.

analizar

CE.EDMN.2 · Investigar el entorno económico y social y su influencia en la actividad empresarial, analizando las interrelaciones emp...

TEXTO OFICIAL

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.

RESUMEN CLARO

El alumnado analiza cómo el entorno influye en las empresas y propone estrategias viables con criterios de responsabilidad social e inclusión.

QUÉ HACE EL ALUMNADO

El alumnado investiga casos reales, identifica relaciones empresa-entorno y propone mejoras basadas en responsabilidad social, igualdad e inclusión.

NO ES

No es memorizar teorías de entorno empresarial ni recitar ejemplos de libros. Es relacionar variables y proponer acciones concretas.

EJEMPLO DE ACTIVIDAD

Analizar un pequeño comercio local y proponer dos estrategias para adaptarse a la diversidad social del barrio.

analizar

CE.EDMN.3 · Reconocer y comprender modelos de negocio actuales comparándolos con otros modelos tradicionales y aplicando estrategias...

TEXTO OFICIAL

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.

RESUMEN CLARO

El alumnado analiza modelos de negocio actuales y tradicionales para diseñar propuestas con valor social y económico.

QUÉ HACE EL ALUMNADO

El alumnado compara modelos de negocio existentes, aplica herramientas de diseño creativo y elabora propuestas innovadoras que satisfacen necesidades y generan bienestar.

NO ES

No es memorizar tipos de empresa ni copiar casos de éxito. Es entender cómo funcionan los modelos y crear alternativas viables.

EJEMPLO DE ACTIVIDAD

El alumnado analiza una empresa local, identifica su modelo de negocio y propone mejoras basadas en digitalización y sostenibilidad.

diseñar

CE.EDMN.4 · Valorar y seleccionar estrategias comunicativas de aplicación al mundo empresarial, utilizando nuevas fórmulas y obtenie...

TEXTO OFICIAL

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 trasmisión.

RESUMEN CLARO

El alumnado elige y usa estrategias de comunicación empresarial para gestionar información y tomar decisiones.

QUÉ HACE EL ALUMNADO

El alumnado analiza casos reales, selecciona canales y formatos, y elabora comunicaciones internas y externas eficaces.

NO ES

No es memorizar tipos de comunicación empresarial ni redactar documentos sin contexto real.

EJEMPLO DE ACTIVIDAD

El alumnado redacta un comunicado de prensa simulando el lanzamiento de un nuevo producto.

comunicar

CE.EDMN.5 · Realizar el análisis previsional del modelo de negocio diseñado, aplicando herramientas de análisis empresarial necesari...

TEXTO OFICIAL

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

RESUMEN CLARO

Anticipar numéricamente cómo funcionará el negocio y comprobar si es viable.

QUÉ HACE EL ALUMNADO

El alumnado elabora previsiones financieras, aplica herramientas de análisis y contrasta datos para validar o ajustar su modelo de negocio.

NO ES

No es memorizar fórmulas ni calcular ratios sin contexto. No es copiar previsiones de otros ni hacer proyecciones sin justificación.

EJEMPLO DE ACTIVIDAD

El alumnado elabora un DAFO y proyecta cuenta de resultados a tres años para su modelo de negocio.

analizar

4. Criterios de evaluación

Empresa y Diseño de Modelos de Negocio

Código	CE	Criterio + evidencia y contexto	Instrumento
1.1	CE.EDMN.1	<p>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.</p> <p>Explicar la importancia del emprendimiento y la innovación en la economía actual, valorando su impacto transformador en la sociedad.</p> <p><i>Evidencia:</i> El alumnado realiza una exposición oral o informe escrito analizando casos reales de empresas y su efecto transformador.</p> <p><i>Contexto:</i> Investigación de empresas innovadoras y exposición en clase de su impacto social.</p> <p><i>Evitar:</i> Describir sin analizar la transformación social, o confundir innovación con digitalización.</p>	<p>Exposición oral</p> <p>Verbo: Explicar</p>
1.2	CE.EDMN.1	<p>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.</p> <p>Analizar cómo la I+D+I impulsa el desarrollo social y empresarial, identificando nuevas tecnologías con alto impacto económico.</p> <p><i>Evidencia:</i> El alumnado elabora un informe que analiza el papel de la I+D+I y enumera tendencias tecnológicas de alto impacto.</p> <p><i>Contexto:</i> El alumnado investiga casos reales de empresas innovadoras y redacta un análisis argumentado.</p> <p><i>Evitar:</i> Confundir I+D+I solo con investigación básica, sin considerar la innovación empresarial o el desarrollo.</p>	<p>Rubrica producción</p> <p>Verbo: analizar</p>
2.1	CE.EDMN.2	<p>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.</p> <p>Valorar la adaptación ágil, responsable y sostenible de empresas a cambios del entorno y mercado, investigando el contexto económico-social.</p> <p><i>Evidencia:</i> El alumnado produce un informe donde analiza la capacidad de adaptación de una empresa real a cambios del entorno, argumentando su responsabilidad social.</p> <p><i>Contexto:</i> Análisis de un caso real de empresa adaptándose a cambios normativos o de demanda.</p> <p><i>Evitar:</i> Confundir la descripción de cambios con la valoración crítica de la adaptación empresarial.</p>	<p>Rubrica producción</p> <p>Verbo: valorar</p>

Código	CE	Criterio + evidencia y contexto	Instrumento
2.2	CE.EDMN.2	<p>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.</p> <p>Diferenciar tipos de empresa, sus elementos y formas jurídicas, relacionando responsabilidades legales y exigencias de capital.</p> <p><i>Evidencia:</i> El alumnado elabora un cuadro comparativo que clasifica empresas según forma jurídica, responsabilidad de propietarios y capital mínimo.</p> <p><i>Contexto:</i> Análisis de casos reales de empresas para identificar su forma jurídica y estructura.</p> <p><i>Evitar:</i> Confundir la forma jurídica con el sector de actividad o tamaño de la empresa.</p>	<p>Rubrica generica</p> <p>Verbo: analizar</p>
2.3	CE.EDMN.2	<p>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.</p> <p>Analiza el entorno empresarial y explica cómo condiciona las estrategias, valorando sus implicaciones sociales y medioambientales.</p> <p><i>Evidencia:</i> El alumnado elabora un informe donde analiza las características del entorno de una empresa real, explica las estrategias adoptadas y sus consecuencias sociales y medioambientales.</p> <p><i>Contexto:</i> Estudio de caso de una empresa real: los alumnos investigan su entorno y proponen estrategias justificadas.</p> <p><i>Evitar:</i> Confundir el análisis del macroentorno (PESTEL) con el microentorno o el análisis interno de la empresa.</p>	<p>Rubrica produccion</p> <p>Verbo: analizar</p>
3.1	CE.EDMN.3	<p>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.</p> <p>Proponer un modelo de negocio innovador comparando distintos modelos y usando herramientas creativas para responder a necesidades actuales.</p> <p><i>Evidencia:</i> El alumnado entrega una propuesta escrita de modelo de negocio diferenciado, incluyendo comparación con modelos tradicionales y aplicación de herramientas de diseño creativo.</p> <p><i>Contexto:</i> Análisis de casos reales y elaboración guiada de una propuesta de modelo de negocio para una empresa simulada.</p> <p><i>Evitar:</i> Evaluar solo la explicación de modelos existentes sin exigir la propuesta creativa diferenciada.</p>	<p>Rubrica produccion</p> <p>Verbo: diseñar</p>

Código	CE	Criterio + evidencia y contexto	Instrumento
3.2	CE.EDMN.3	<p>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.</p> <p>Analizar la organización y funciones de la empresa para identificar decisiones de planificación, gestión y optimización de actividades, recursos y asociaciones clave.</p> <p><i>Evidencia:</i> El alumnado entrega un informe o diagrama donde analiza una empresa real, identificando su estructura organizativa y las decisiones clave en actividades, recursos y asociaciones.</p> <p><i>Contexto:</i> Estudio de caso de empresa real; análisis grupal con entrega individual.</p> <p><i>Evitar:</i> Evaluar solo la descripción de la organización empresarial sin vincularla a las decisiones del modelo de negocio.</p>	<p>Rubrica produccion</p> <p>Verbo: analizar</p>
3.3	CE.EDMN.3	<p>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.</p> <p>Analizar procesos productivos y definir el soporte necesario para la viabilidad del modelo de negocio, tomando decisiones basadas en eficiencia y productividad.</p> <p><i>Evidencia:</i> El alumnado elabora un informe que analiza los procesos productivos, decide mejoras y define el soporte (recursos, infraestructura) para implementar el modelo de negocio.</p> <p><i>Contexto:</i> Análisis de un caso empresarial real para optimizar procesos productivos y proponer el soporte adecuado.</p> <p><i>Evitar:</i> Los estudiantes describen procesos sin tomar decisiones ni definir el soporte, limitándose a enumerar recursos.</p>	<p>Rubrica produccion</p> <p>Verbo: analizar</p>
3.4	CE.EDMN.3	<p>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.</p> <p>A partir del análisis del mercado, explicar la propuesta de valor, canales, relaciones con clientes y fuentes de ingresos.</p> <p><i>Evidencia:</i> El alumnado entrega un informe o presentación donde justifica cada componente del modelo de negocio basándose en las características del mercado analizadas.</p> <p><i>Contexto:</i> Análisis de un mercado real o simulado para diseñar un modelo de negocio.</p> <p><i>Evitar:</i> Evaluar únicamente la propuesta de valor sin exigir que se explique en función del análisis de mercado previo.</p>	<p>Rubrica produccion</p> <p>Verbo: explicar</p>
4.1	CE.EDMN.4	<p>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.</p> <p>Aplicar estrategias comunicativas para gestionar información interna y externa y tomar decisiones empresariales.</p> <p><i>Evidencia:</i> El alumnado elabora un informe o dashboard donde selecciona, organiza y presenta información relevante para apoyar una decisión empresarial.</p> <p><i>Contexto:</i> Análisis de un caso real de empresa donde se debe decidir una estrategia comercial.</p> <p><i>Evitar:</i> Confundir la recopilación de datos con la gestión eficaz; no vinculan la información con la toma de decisiones.</p>	<p>Rubrica produccion</p> <p>Verbo: Aplicar</p>

Código	CE	Criterio + evidencia y contexto	Instrumento
4.2	CE.EDMN.4	<p>Seleccionar estrategias de comunicación aplicadas al mundo empresarial, utilizando nuevas fórmulas comunicativas que faciliten la gestión eficaz de la información y la trasmisión de la misma a otros.</p> <p>Elegir estrategias de comunicación empresarial usando nuevas herramientas para gestionar y transmitir información eficazmente.</p> <p><i>Evidencia:</i> El alumnado elabora un informe donde selecciona y justifica estrategias comunicativas para un caso empresarial real.</p> <p><i>Contexto:</i> Análisis de un caso real o simulado de empresa para proponer estrategias comunicativas.</p> <p><i>Evitar:</i> El alumnado enumera herramientas sin justificar su adecuación para la toma de decisiones.</p>	<p>Rubrica produccion</p> <p>Verbo: valorar</p>
4.3	CE.EDMN.4	<p>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.</p>	
5.1	CE.EDMN.5	<p>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.</p> <p>Validar el modelo de negocio diseñado mediante análisis previsional y tendencias del contexto.</p> <p><i>Evidencia:</i> El alumnado entrega un informe de validación del modelo de negocio donde aplica técnicas de análisis previsional y considera tendencias macroeconómicas, mercado y competencia.</p> <p><i>Contexto:</i> Trabajo en grupos para validar un modelo de negocio propio, con informe que incluye análisis DAFO y previsiones.</p> <p><i>Evitar:</i> Confundir validación con simple descripción del modelo, sin usar datos previsionales cuantitativos.</p>	<p>Rubrica produccion</p> <p>Verbo: justificar</p>
5.2	CE.EDMN.5	<p>Determinar previsionalmente la estructura de ingresos y costes, calculando su beneficio y umbral de rentabilidad, a partir del modelo de negocio planteado.</p> <p>Calcular la estructura de ingresos y costes, el beneficio y el umbral de rentabilidad a partir del modelo de negocio diseñado.</p> <p><i>Evidencia:</i> El alumnado elabora una proyección financiera que detalla ingresos, costes, beneficio y umbral de rentabilidad.</p> <p><i>Contexto:</i> Tras diseñar el modelo de negocio, el alumnado elabora individualmente una previsión financiera.</p> <p><i>Evitar:</i> Confundir costes fijos y variables al calcular el umbral de rentabilidad.</p>	<p>Rubrica produccion</p> <p>Verbo: aplicar</p>
5.3	CE.EDMN.5	<p>Elaborar un plan de negocio básico sobre un escenario simulado concreto, justificando las decisiones tomadas.</p> <p>Elaborar un plan de negocio básico justificando decisiones en un escenario simulado.</p> <p><i>Evidencia:</i> El alumnado entrega un plan de negocio básico adaptado a un escenario simulado concreto, incluyendo la justificación de cada decisión tomada.</p> <p><i>Contexto:</i> Simulación de un escenario empresarial donde el alumnado diseña y justifica un plan de negocio.</p> <p><i>Evitar:</i> El plan de negocio suele ser descriptivo y no justifica las decisiones con datos del escenario simulado.</p>	<p>Rubrica produccion</p> <p>Verbo: elaborar</p>

Código	CE	Criterio + evidencia y contexto	Instrumento
5.4	CE.EDMN.5	<p>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.</p> <p>Analizar e interpretar el balance y la cuenta de pérdidas y ganancias para detectar desequilibrios económicos y proponer soluciones.</p> <p><i>Evidencia:</i> El alumnado entrega un informe escrito donde analiza los estados financieros y propone medidas correctoras ante desequilibrios.</p> <p><i>Contexto:</i> Estudio de un caso empresarial con datos financieros reales o simulados.</p> <p><i>Evitar:</i> Limitación a describir cifras sin identificar desequilibrios ni justificar soluciones.</p>	<div data-bbox="1294 230 1460 309" style="border: 1px solid #ccc; background-color: #e1f5fe; padding: 5px; text-align: center;"> Rubrica produccion </div> <p>Verbo: analizar</p>

5. Saberes básicos

Empresa y Diseño de Modelos de Negocio

Saberes básicos del decreto

#	Saber oficial	Resumen claro y actividad de aula
1	El empresario o la empresaria. Perfiles.	
2	La empresa. Clasificación. Localización y dimensión de la empresa. Marco jurídico que regula la actividad empresarial. El entorno empresarial. Responsabilidad social	
3	corporativa. Mujer y emprendimiento. Inclusión y emprendimiento.	
4	La empresa, digitalización e innovación. I+D+i. Teorías de la innovación. Tipos de innovación. Tendencias emergentes. Estrategias de innovación.	

Saberes básicos del decreto

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

#	Saber oficial	Resumen claro y actividad de aula
6	La información en la empresa: obligaciones contables. Composición y valoración del patrimonio. Cuentas anuales e imagen fiel. Elaboración de balance y cuenta de pérdidas y ganancias.	

Saberes básicos del decreto

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

Saberes básicos del decreto

#	Saber oficial	Resumen claro y actividad de aula
1	El entorno del modelo de negocio. Previsión:	
2	tendencias clave. Macroeconomía: variables macroeconómicas. Competencia: fuerzas competitivas.	

#	Saber oficial	Resumen claro y actividad de aula
3	La evaluación previa de modelos de negocio: análisis DAFO, análisis previsional de ingresos y costes y el umbral de rentabilidad. La validación del modelo de negocio. Lean Startup.	
4	Desarrollo de clientes. Desarrollo de producto ágil.	
5	La protección de la idea, del producto y de la marca.	
6	La toma de decisiones. Estrategias. Simulación en hoja de cálculo. Redacción de un plan de negocios básico.	
7	El análisis de resultados: estudio de mercado, análisis e interpretación de la información contable y análisis de estados financieros.	

6. Rúbricas IA por competencia específica

Cada rúbrica está calibrada para esta materia y curso con descriptores observables y un ejemplo de evidencia en cada nivel. Edita los porcentajes según tu programación didáctica.

CE.EDMN.1 · 20 %

Rubrica generica

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...

Nivel	Etiqueta	Rango	Descriptor + ejemplo de evidencia
1	No conseguido	0-49%	Identifica elementos básicos de la actividad empresarial o emprendedora, pero no logra analizar su papel transformador ni relacionarlo con la innovación o digitalización. <i>Ejemplo: En una pregunta abierta, enumera dos tipos de empresas sin explicar cómo impactan en la sociedad.</i>
2	En proceso	50-69%	Describe la actividad empresarial y emprendedora, menciona la importancia de la innovación y digitalización, pero lo hace de forma general, sin profundizar en el análisis o la reflexión crítica. <i>Ejemplo: Redacta un párrafo en el que explica brevemente que las empresas innovan con nuevas tecnologías, pero no concreta ejemplos ni evalúa su impacto.</i>
3	Adquirido	70-89%	Analiza el poder transformador de la actividad empresarial y emprendedora, reconoce el valor de la innovación y digitalización en el contexto económico actual, y reflexiona de manera fundamentada sobre su papel en la sociedad. <i>Ejemplo: Analiza un estudio de caso de una 'startup' digital, identificando cómo su modelo de negocio ha transformado un sector y explicando el papel de la I+D+i en ese proceso.</i>
4	Avanzado	90-100%	Evalúa críticamente el poder transformador de empresas y emprendedores, integrando perspectivas sociales, económicas y tecnológicas, y propone escenarios futuros o soluciones innovadoras ante retos actuales. <i>Ejemplo: Elabora un informe comparativo entre una empresa tradicional y otra digital, analizando su impacto social y económico, y propone una línea de innovación para mejorar la sostenibilidad en un sector concreto.</i>

CE.EDMN.2 · 20 %**Rubrica generica**

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...

Nivel	Etiqueta	Rango	Descriptor + ejemplo de evidencia
1	No conseguido	0-49%	Identifica, con ayuda, elementos del entorno económico y social, pero no establece relaciones con la actividad empresarial ni reconoce estrategias de responsabilidad social corporativa, igualdad o inclusión. <i>Ejemplo: Enumera factores del entorno (PESTEL) sin vincularlos a una empresa concreta y no menciona la RSC en su análisis.</i>
2	En proceso	50-69%	Analiza el entorno económico y social y señala alguna interrelación con la empresa, pero las estrategias propuestas son genéricas o no incorporan de forma explícita los criterios de RSC, igualdad e inclusión. <i>Ejemplo: Realiza un DAFO de una empresa local e identifica una oportunidad de mejora, pero la estrategia sugerida carece de enfoque en RSC.</i>
3	Adquirido	70-89%	Investiga el entorno económico y social, analiza las interrelaciones empresa-entorno y propone estrategias viables fundamentadas en criterios de RSC, igualdad e inclusión, valorando la capacidad de adaptación empresarial. <i>Ejemplo: Analiza el impacto de la normativa de igualdad en una pyme, diseña una estrategia de conciliación laboral y justifica su viabilidad económica y social.</i>
4	Avanzado	90-100%	Evalúa críticamente el entorno y las interrelaciones, integrando múltiples perspectivas (económica, social, ambiental) y propone estrategias innovadoras de adaptación que incorporan RSC, igualdad e inclusión, transfiriendo el análisis a contextos empresariales diversos. <i>Ejemplo: Compara dos empresas del mismo sector con distintas políticas de RSC, evalúa su impacto en la competitividad y propone un plan de adaptación ágil que integra Objetivos de Desarrollo Sostenible.</i>

CE.EDMN.3 · 25 %**Rubrica generica**

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 negoci...

Nivel	Etiqueta	Rango	Descriptor + ejemplo de evidencia
1	No conseguido	0-49%	Identifica modelos de negocio básicos (tradicionales o actuales) sin establecer comparaciones ni proponer alternativas. <i>Ejemplo: Enumera tres modelos de negocio (ej. franquicia, marketplace) pero no explica diferencias entre ellos ni propone mejoras.</i>
2	En proceso	50-69%	Compara modelos de negocio tradicionales y actuales señalando alguna diferencia evidente, pero la propuesta de valor es vaga o incompleta. <i>Ejemplo: Compara el modelo de suscripción (Netflix) con el alquiler tradicional (videoclub) indicando diferencias en el canal, pero no propone un modelo que aporte valor social.</i>
3	Adquirido	70-89%	Analiza las características de modelos actuales y tradicionales, y propone un modelo de negocio diferenciado que responde a necesidades concretas, aplicando herramientas de diseño como el lienzo de modelo de negocio. <i>Ejemplo: Propone un modelo de negocio de economía circular para una empresa de tecnología, utilizando el Business Model Canvas, justificando la propuesta de valor, canales y relaciones con clientes.</i>
4	Avanzado	90-100%	Evalúa críticamente modelos de negocio existentes, integra estrategias creativas y propone un modelo innovador que contribuye al bienestar económico y social, anticipando impactos y sostenibilidad. <i>Ejemplo: Evalúa el impacto social y ambiental de un modelo de negocio actual, y propone un modelo híbrido que combina venta de productos con un programa de inclusión laboral, diseñando indicadores de medición de impacto.</i>

CE.EDMN.4 · 25 %**Exposicion oral**

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 e...

Nivel	Etiqueta	Rango	Descriptor + ejemplo de evidencia
1	No conseguido	0-49%	<p>Identifica con ayuda algunas estrategias comunicativas empresariales básicas y localiza información interna o externa de manera desorganizada, sin lograr aplicarla a la toma de decisiones ni transmitirla correctamente.</p> <p><i>Ejemplo: En una guía guiada, señala dos canales de comunicación interna pero no explica su utilidad. Al recopilar datos de un simulador, mezcla fuentes sin criterio.</i></p>
2	En proceso	50-69%	<p>Selecciona y aplica estrategias comunicativas habituales en el ámbito empresarial, gestionando información elemental con cierta autonomía, aunque con errores en la transmisión o en la vinculación con la toma de decisiones.</p> <p><i>Ejemplo: Propone un correo electrónico y una presentación para un proyecto, pero la información no está jerarquizada y omite datos clave para la decisión.</i></p>
3	Adquirido	70-89%	<p>Valora y elige estrategias comunicativas adecuadas al contexto empresarial, gestiona información interna y externa de manera eficaz y la aplica a la toma de decisiones, transmitiendo el mensaje de forma clara y coherente.</p> <p><i>Ejemplo: En la exposición del modelo de negocio, utiliza storytelling, datos visuales y responde a preguntas; la información recopilada justifica las decisiones estratégicas adoptadas.</i></p>
4	Avanzado	90-100%	<p>Integra y adapta de forma innovadora múltiples estrategias comunicativas, anticipando necesidades informativas; gestiona flujos complejos de información (interna/externa) y los utiliza para optimizar la toma de decisiones, transmitiendo con impacto y persuasión.</p> <p><i>Ejemplo: Diseña una campaña multicanal (redes, newsletter, pitch) para un proyecto real o simulado; incorpora feedback de audiencia y ajusta el mensaje en tiempo real, mejorando la decisión de inversión.</i></p>

CE.EDMN.5 · 25 %**Rubrica generica**

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

Nivel	Etiqueta	Rango	Descriptor + ejemplo de evidencia
1	No conseguido	0-49%	<p>Realiza un análisis previsional incompleto o con errores graves. No aplica las herramientas de análisis empresarial requeridas o las aplica de forma incorrecta. La validación de la propuesta de modelo de negocio es ausente o inviable.</p> <p><i>Ejemplo: Presenta un listado de ingresos y costes sin estructura ni cálculo del umbral de rentabilidad; no incluye plan de negocio ni análisis de situación económico-financiera.</i></p>
2	En proceso	50-69%	<p>Realiza un análisis previsional básico con ayuda de pautas, identificando algunos elementos clave (ingresos, costes, beneficios) pero con imprecisiones o falta de coherencia global. Aplica alguna herramienta de análisis empresarial de forma parcial.</p> <p><i>Ejemplo: Calcula el beneficio y el umbral de rentabilidad con algún error, redacta un plan de negocio esquemático que no justifica todas las decisiones, e interpreta superficialmente el balance y la cuenta de resultados.</i></p>
3	Adquirido	70-89%	<p>Realiza el análisis previsional del modelo de negocio de manera completa y coherente, aplicando correctamente las herramientas de análisis empresarial (estructura de ingresos y costes, umbral de rentabilidad). Elabora un plan de negocio básico con justificación de decisiones y analiza la situación económico-financiera a partir de balances y cuentas de resultados. Valida la propuesta de modelo de negocio de forma razonada.</p> <p><i>Ejemplo: Presenta un plan de negocio que incluye previsión de ventas y costes, cálculo del punto muerto, cuenta de resultados y balance previsionales, y un breve análisis DAFO que sustenta la viabilidad de la propuesta.</i></p>
4	Avanzado	90-100%	<p>Realiza un análisis previsional exhaustivo del modelo de negocio, integrando múltiples herramientas de análisis empresarial (análisis de sensibilidad, escenarios alternativos, ratios financieros). Elabora un plan de negocio detallado con justificación sólida de las decisiones y proyecciones coherentes. Analiza críticamente la situación económico-financiera, identifica riesgos y propone medidas correctivas. Valida la propuesta de modelo de negocio transfiriendo el análisis a contextos diferentes o incorporando mejoras innovadoras.</p> <p><i>Ejemplo: Incluye en el plan de negocio un análisis de sensibilidad de ventas y costes, tres escenarios (optimista, realista, pesimista), ratios de liquidez y rentabilidad, y propone acciones para mitigar riesgos detectados.</i></p>

Secuenciación trimestral

Trimestre 1 · Fundamentos, Innovación e Ideación del Modelo de Negocio 35 h

SDA RECOMENDADA

SDA 1: 'El Despertar Emprendedor'. Creación de un cuaderno de bitácora visual donde el alumnado identifique una necesidad social y diseñe un lienzo de modelo de negocio inicial (Canvas) aplicando técnicas de pensamiento visual.

SABERES PRINCIPALES

- El empresario o la empresaria. Perfiles.
- La empresa. Clasificación. Localización y dimensión de la empresa. Marco jurídico que regula la actividad empresarial. El entorno empresarial. Responsabilidad social corporativa. Mujer y emprendimiento. Inclusión y emprendimiento.
- La empresa, digitalización e innovación. I+D+i. Teorías de la innovación. Tipos de innovación. Tendencias emergentes. Estrategias de innovación.
- Empresa y modelo de negocio.
- El lienzo de modelo de negocio y de gestión: concepto, áreas, bloques, utilidad y patrones de modelos de negocio.
- El punto de vista de los clientes: mapa de empatía. La creatividad aplicada al diseño de modelo de negocio y de gestión. El proceso de creatividad: divergencia y convergencia. Dinámicas de generación de nuevas ideas de modelos de negocio.
- La competencia y nichos de mercado.
- Las herramientas de organización de ideas: Pensamiento Visual o Visual Thinking. Capacidad de síntesis. Ideación. Comunicación.

CRITERIOS EVALUABLES

- 1.1: Comprender la importancia de la actividad empresarial y el emprendimiento dentro de la economía actual.
- 1.2: Analizar el papel de la I+D+I en el desarrollo social y empresarial, identificando nuevas tendencias.
- 2.1: Valorar la capacidad de adaptación ágil, responsable y sostenible de las empresas a los cambios del entorno.
- 2.2: Identificar los distintos tipos de empresa, sus elementos y funciones, así como las formas jurídicas.
- 2.3: Identificar y analizar las características del entorno en el que la empresa desarrolla su actividad.
- 3.1: Proponer un modelo de negocio o de gestión diferenciado que permita dar respuesta a las necesidades detectadas.

COMPETENCIAS DOMINANTES

- CE.EDMN.1
- CE.EDMN.2

EVALUACIÓN

Evaluación formativa mediante rúbricas de observación del proceso creativo, portfolio digital de ideación y pruebas de desempeño sobre formas jurídicas y entorno.

Trimestre 2 · Gestión Funcional: Operaciones, Marketing y Viabilidad Financiera

35 h

SDA RECOMENDADA

SDA 2: 'La Maquinaria Interna'. Simulación de gestión empresarial donde cada equipo debe elaborar el plan de marketing, el organigrama ágil y los estados contables básicos de su modelo de negocio.

SABERES PRINCIPALES

- La función comercial. Segmento de clientes. La propuesta de valor. Canales. Relaciones con clientes. Fuentes de ingresos. Estrategias de marketing.
- La función productiva. Proceso productivo. Eficiencia y productividad. Actividades clave. Recursos clave. Asociaciones clave. Estructura de costes: clasificación y cálculo de costes.
- La gestión de los recursos humanos. Formación y funcionamiento de equipos ágiles. Habilidades que demanda el mercado de trabajo. La contratación y las relaciones laborales de la empresa. Las políticas de igualdad y de inclusión en las empresas.
- La función financiera. Estructura económica y financiera. Inversión. Valoración y selección de inversiones. Recursos financieros. Análisis de fuentes alternativas de financiación interna y externa.
- La información en la empresa: obligaciones contables. Composición y valoración del patrimonio. Cuentas anuales e imagen fiel. Elaboración de balance y cuenta de pérdidas y ganancias.

CRITERIOS EVALUABLES

- 3.2: Analizar las características organizativas y funcionales de la empresa.
- 3.3: Analizar y tomar decisiones sobre los procesos productivos desde la perspectiva de la eficiencia.
- 3.4: Analizar las características del mercado y explicar la propuesta de valor, canales y relación con clientes.
- 4.1: Gestionar eficazmente la información y facilitar el proceso de toma de decisiones.
- 5.2: Determinar previsionalmente la estructura de ingresos y costes, calculando su beneficio y umbral de rentabilidad.

COMPETENCIAS DOMINANTES

- CE.EDMN.3
- CE.EDMN.5

EVALUACIÓN

Resolución de casos prácticos de contabilidad y costes, defensa de la estrategia de marketing y autoevaluación del trabajo en equipo.

Trimestre 3 · Validación, Estrategia y Comunicación del Proyecto 35 h

SDA RECOMENDADA

SDA 3: 'Pitch & Launch'. Validación del modelo mediante prototipado rápido y entrevistas a clientes reales, culminando en un evento 'Elevator Pitch' ante un tribunal simulado.

SABERES PRINCIPALES

- El prototipado: concepto y utilidad. Posibilidades de prototipado: bienes, servicios y aplicaciones.
- Las herramientas de presentación de un proyecto o una idea. Metodología: narración de historias o storytelling y el discurso en el ascensor o elevator pitch.
- Los escenarios: exploración de ideas, escenarios futuros y nuevos modelos de negocio.
- Otras herramientas para innovar en modelos de negocio y de gestión.
- El entorno del modelo de negocio. Previsión: tendencias clave. Macroeconomía: variables macroeconómicas. Competencia: fuerzas competitivas.
- La evaluación previa de modelos de negocio: análisis DAFO, análisis previsional de ingresos y costes y el umbral de rentabilidad. La validación del modelo de negocio. Lean Startup.
- Desarrollo de clientes. Desarrollo de producto ágil.
- La protección de la idea, del producto y de la marca.
- La toma de decisiones. Estrategias. Simulación en hoja de cálculo. Redacción de un plan de negocios básico.
- El análisis de resultados: estudio de mercado, análisis e interpretación de la información contable y análisis de estados financieros.

CRITERIOS EVALUABLES

- 4.2: Seleccionar estrategias de comunicación aplicadas al mundo empresarial utilizando nuevas fórmulas.
- 4.3: Exponer el proyecto de modelo de negocio utilizando herramientas que permitan una comunicación eficaz.
- 5.1: Validar la propuesta de modelo de negocio diseñado dentro de un contexto determinado (Lean Startup).
- 5.3: Elaborar un plan de negocio básico sobre un escenario simulado concreto.
- 5.4: Analizar y explicar la situación económico-financiera a partir de la información recogida.

COMPETENCIAS DOMINANTES

- CE.EDMN.4
- CE.EDMN.5

EVALUACIÓN

Evaluación del plan de negocio final, rúbrica de la presentación oral (Pitch) y análisis crítico de los resultados financieros proyectados.

Situaciones de aprendizaje sugeridas

SDA 1 · Pitch a tu tierra: Modelos de negocio desde Aragón

Diseña un modelo de negocio basado en un recurso aragonés y convence a inversores reales

Reto central: Diseñar un modelo de negocio innovador basado en un recurso aragonés, elaborar un plan de negocio básico con previsiones financieras, y presentarlo en un vídeo-pitch dirigido a la Asociación de Jóvenes Empresarios de Aragón.

Contexto. La Asociación de Jóvenes Empresarios de Aragón lanza una convocatoria para financiar proyectos innovadores basados en recursos locales. El alumnado debe presentar un modelo de negocio en un vídeo-pitch de 2-3 minutos para optar a la financiación.

Recursos: Plantilla del Lienzo del Modelo de Negocio (papel o digital) · Guía de elaboración de un vídeo-pitch · Ejemplos de vídeos-pitch de empresas aragonesas (Startup Aragón, etc.) · Herramientas digitales: Canva, Genially, OBS Studio, etc. · Hoja de cálculo para previsiones financieras · Rúbrica de evaluación impresa o formulario

Transversales: Emprendimiento, competencia digital, educación financiera, comunicación lingüística.

#	Fase	Duración	Descripción y evidencia
1	Activación y planteamiento del reto	1 sesión	Presentación del encargo de la Asociación de Jóvenes Empresarios de Aragón. Visionado de ejemplos de vídeo-pitch. Lluvia de ideas sobre recursos aragoneses. Formación de equipos y asignación de roles. Redacción de una pregunta guía propia. <i>Evidencia:</i> Cuaderno de equipo con primeras ideas y roles asignados.
2	Adquisición guiada de saberes	2 sesiones	Talleres prácticos sobre el Lienzo del Modelo de Negocio (Business Model Canvas) y análisis previsional (umbral de rentabilidad, cuenta de resultados). Se usan ejemplos de empresas aragonesas (bodegas, cooperativas). El alumnado completa ejercicios guiados sobre un caso simulado. <i>Evidencia:</i> Ejercicios del taller completados.
3	Aplicación al reto	2 sesiones	Cada equipo investiga el recurso aragonés elegido (vino, aceite, etc.), define su modelo de negocio en un Canvas, calcula previsiones financieras, y elabora un DAFO. El profesor da feedback continuo. <i>Evidencia:</i> Canvas del equipo, DAFO, hoja de previsión financiera.
4	Producción y comunicación	2 sesiones	Los equipos elaboran el guion del vídeo-pitch, graban y editan el vídeo (2-3 min). También diseñan la infografía digital de una página (Herramienta: Canva, Genially, etc.). Se realiza un ensayo con coevaluación entre equipos. <i>Evidencia:</i> Guion escrito, vídeo final (enlace), infografía exportada.
5	Reflexión y evaluación	1 sesión	Proyección de los vídeos en clase. Coevaluación con rúbrica (compañeros) y autoevaluación (diana). Se asigna nivel de logro a cada criterio (1-4) combinando evaluación del docente, coevaluación y autoevaluación. Reflexión grupal sobre el proceso de aprendizaje. <i>Evidencia:</i> Rúbricas cumplimentadas, diana de autoevaluación.

SDA 2 · ¿Qué negocio de tu barrio merece crecer?

Análisis de viabilidad con datos reales para el ayuntamiento

Reto central: Analizar un negocio real del barrio mediante la recogida de datos primarios (encuestas a clientes, entrevista al emprendedor), aplicar el lienzo de modelo de negocio, realizar previsiones de ingresos y costes, y elaborar un informe de viabilidad para presentar al ayuntamiento.

Contexto. El ayuntamiento de tu localidad quiere impulsar el comercio local y ha pedido al alumnado que analice negocios reales del barrio para proponer acciones de apoyo. El alumnado deberá recoger datos primarios (encuestas a clientes, entrevistas a emprendedores) y evaluar su viabilidad.

Recursos: Plantilla de encuesta (Google Forms o papel) · Plantilla de entrevista semiestructurada · Hoja de cálculo para procesar datos y cálculos · Lienzo de modelo de negocio en blanco · Rúbricas de evaluación (por criterio)

Transversales: Educación financiera, emprendimiento social, y competencia digital (tratamiento de datos y comunicación).

#	Fase	Duración	Descripción y evidencia
1	Activación y planteamiento del reto	1 sesión	Se presenta el encargo del ayuntamiento. El alumnado reflexiona sobre negocios de su barrio, forma equipos y selecciona uno real al que poder acceder. Se acuerdan los pasos para contactar con el emprendedor. <i>Evidencia:</i> Lista de posibles negocios y justificación de la selección.
2	Adquisición guiada de saberes	3 sesiones	El alumnado aprende a analizar el entorno (PESTEL, DAFO), el lienzo de modelo de negocio, y cómo diseñar instrumentos de recogida de datos primarios (encuesta a clientes, entrevista al emprendedor). Practican con ejemplos y reciben feedback. <i>Evidencia:</i> Borrador del análisis del entorno y diseño de encuesta/entrevista.
3	Aplicación al reto	2 sesiones	El alumnado recoge datos primarios: realizan la encuesta a clientes (presencial o virtual) y la entrevista al emprendedor. Vuelcan y depuran los datos en una tabla. Comienzan a completar el lienzo de modelo de negocio con datos reales. <i>Evidencia:</i> Datos brutos (respuestas de encuestas, notas de entrevista) y lienzo inicial.
4	Producción y comunicación	2 sesiones	Cada equipo elabora el informe final: incluye análisis del entorno actualizado, lienzo validado, previsión de ingresos y costes, umbral de rentabilidad, y análisis económico-financiero básico. Preparan una presentación para el ayuntamiento. <i>Evidencia:</i> Informe completo y presentación.
5	Reflexión y evaluación	2 sesiones	Los equipos presentan su informe ante el ayuntamiento (simulado con docentes u otros agentes). Coevaluación entre equipos y autoevaluación mediante rúbrica. Se asignan niveles de logro 1-4 a cada criterio. <i>Evidencia:</i> Rúbricas cumplimentadas (coevaluación y autoevaluación).

SDA 3 · Diseña el negocio que tu barrio necesita

Modelo de negocio de impacto comunitario para un recurso o necesidad local

Reto central: Diseñar un modelo de negocio viable y sostenible para una iniciativa de impacto comunitario en el entorno del centro, validado mediante un lienzo de modelo de negocio, análisis de mercado y proyección financiera, y presentado a agentes locales reales.

Contexto. El alumnado recibe el encargo del ayuntamiento de su localidad o de una asociación vecinal: necesitan ideas viables para poner en valor un recurso local (patrimonio, tradición, espacio natural) o resolver una necesidad social detectada (falta de servicios, despoblación, etc.).

Recursos: Fichas de análisis del entorno (plantilla PESTEL o fuerzas competitivas) · Plantilla del lienzo CANVAS en A3 o digital · Hoja de cálculo para previsiones financieras (Google Sheets) · Ejemplos de modelos de negocio de impacto local (documentados por el docente) · Dispositivos para investigación y presentación

Transversales: Emprendimiento social, sostenibilidad, educación cívica (participación ciudadana), competencia en comunicación lingüística (exposición), competencia digital (herramientas colaborativas).

#	Fase	Duración	Descripción y evidencia
1	Activación y planteamiento del reto	1 sesión	Presentación del encargo (ayuntamiento/entidad). Lluvia de ideas sobre recursos y necesidades del entorno. Cada equipo elige un tema local real. Se formula la pregunta guía y se acota el reto. <i>Evidencia:</i> Listado de ideas y elección del reto con justificación inicial.
2	Adquisición guiada de saberes	3 sesiones	Talleres sobre: 1) Análisis del entorno (tendencias clave, fuerzas competitivas, PESTEL local); 2) Lienzo CANVAS y patrones de modelos de negocio; 3) Proyección financiera básica (costes, ingresos, umbral de rentabilidad). Se trabaja con ejemplos aragoneses. <i>Evidencia:</i> Ejercicios prácticos de análisis del entorno y prototipos de CANVAS para casos sencillos.
3	Aplicación al reto	3 sesiones	Los equipos aplican los saberes a su reto: completan el CANVAS detallado, investigan el mercado y la competencia local, diseñan la propuesta de valor, y elaboran la previsión de ingresos y costes. Validan hipótesis con datos reales. <i>Evidencia:</i> CANVAS completo, análisis de mercado, tabla de previsiones financieras.
4	Producción y comunicación	2 sesiones	Elaboración del dossier final (memoria con CANVAS, análisis de entorno, proyecciones) y preparación de la presentación ante la audiencia real. Se incluye un prototipo visual (infografía, maqueta o cartel). <i>Evidencia:</i> Dossier final y presentación ensayada.
5	Reflexión y evaluación	1 sesión	Presentación del proyecto a la audiencia real (representantes locales). Coevaluación entre equipos y autoevaluación. El docente asigna niveles de logro 1-4 a cada criterio según rúbrica. <i>Evidencia:</i> Rúbricas cumplimentadas y diana de autoevaluación.

Sugerencias DUA por competencia específica

Diseño Universal del Aprendizaje aplicado a cada CE en sus tres ejes: representación (cómo presento el contenido), acción y expresión (cómo demuestran lo aprendido) e implicación (cómo motivar).

CE.1

Eje DUA	Principio	Sugerencias
Representación	Proporcionar múltiples formas de representación	<ul style="list-style-type: none">• Ofrecer un mapa visual interactivo que relacione la evolución tecnológica con cambios en modelos de negocio (industria 4.0, economía colaborativa).• Facilitar entrevistas en formato pódcast con emprendedores locales explicando cómo la digitalización transformó su empresa.• Proporcionar organizadores gráficos (tablas comparativas, diagramas causa-efecto) para analizar el impacto social de distintas empresas.
Acción y expresión	Proporcionar múltiples formas de expresión	<ul style="list-style-type: none">• Diseñar un estudio de caso en el que el alumnado elabore un informe (texto, infografía o vídeo) sobre un emprendimiento real y su contribución al ODS 8.• Realizar un debate estructurado (oral o escrito) sobre si la digitalización incrementa o reduce las desigualdades económicas.• Crear un prototipo de modelo de negocio digital (página web, presentación interactiva o simulación en canvas) que incorpore innovación.
Implicación / motivación	Proporcionar múltiples formas de motivación	<ul style="list-style-type: none">• Permitir que el alumnado elija analizar una empresa emergente de su sector favorito (moda, videojuegos, alimentación) y reflexione sobre su impacto.• Implementar un juego de rol económico donde cada estudiante represente un agente (emprendedor, inversor, consumidor) y decida cómo la innovación afecta al mercado.• Invitar a un emprendedor local (presencial o teletransmisión) para que narre su experiencia de transformación digital y responda preguntas.

CE.2

Eje DUA	Principio	Sugerencias
---------	-----------	-------------

Representación	Proporcionar múltiples formas de representación	<ul style="list-style-type: none"> • Ofrecer un mapa interactivo del entorno económico y social con datos actualizados de indicadores (PIB, empleo, etc.) para que el alumnado explore tendencias. • Presentar estudios de caso en formato vídeo sobre empresas que han aplicado responsabilidad social corporativa (RSC) en diferentes sectores. • Utilizar infografías que sintetizen las interrelaciones empresa-entorno y los criterios de igualdad e inclusión, accesibles en versión texto y audio.
Acción y expresión	Proporcionar múltiples formas de expresión	<ul style="list-style-type: none"> • Elaborar un informe de análisis de una empresa local donde se identifiquen estrategias de adaptación al entorno basadas en RSC, con formato libre (texto, presentación, vídeo). • Diseñar un póster digital o infografía que compare el impacto social de dos empresas del mismo sector, destacando prácticas de inclusión. • Realizar un debate o grabación de podcast simulando una reunión de accionistas donde se propongan medidas de responsabilidad social para una empresa real.
Implicación / motivación	Proporcionar múltiples formas de motivación	<ul style="list-style-type: none"> • Permitir que el alumnado elija la empresa a investigar entre una lista de negocios locales con perfiles diversos (sociales, tecnológicos, tradicionales). • Plantear un reto colaborativo: 'Diseña una estrategia de RSC para tu barrio' donde los estudiantes deban investigar el entorno y proponer acciones viables. • Incluir la opción de entrevistar a un emprendedor local sobre cómo adapta su negocio a los cambios sociales y económicos, y compartir la experiencia en clase.

CE.3

Eje DUA	Principio	Sugerencias
Representación	Proporcionar múltiples formas de representación	<ul style="list-style-type: none"> • Ofrecer estudios de caso de modelos de negocio actuales y tradicionales en formato infografía y video corto para facilitar la comparación visual. • Proporcionar una plantilla de análisis de modelos de negocio con guía paso a paso y ejemplos resueltos que estructure la comprensión. • Presentar una línea del tiempo interactiva de la evolución de modelos de negocio, destacando estrategias clave y herramientas de diseño creativo.

Eje DUA	Principio	Sugerencias
Acción y expresión	Proporcionar múltiples formas de expresión	<ul style="list-style-type: none"> • Elaborar un mapa conceptual digital que compare un modelo tradicional con uno actual, usando herramientas como MindMeister o Canva. • Crear un prototipo de modelo de negocio mediante un CANVAS editable y presentarlo en un pitch de 2 minutos (grabado o en vivo). • Redactar un informe escrito o un blog donde se apliquen estrategias de diseño creativo y se justifique cómo la propuesta aporta valor y contribuye al bienestar.
Implicación / motivación	Proporcionar múltiples formas de motivación	<ul style="list-style-type: none"> • Ofrecer la opción de elegir entre analizar modelos de negocio del ámbito local, nacional o internacional, según el interés del alumnado. • Plantear un reto de diseño de un modelo de negocio que resuelva un problema real del entorno cercano (barrio, instituto), fomentando la conexión personal. • Incorporar elementos de gamificación como insignias al completar fases del diseño creativo (análisis, comparación, propuesta) y permitir la autoevaluación del progreso.

CE.4

Eje DUA	Principio	Sugerencias
Representación	Proporcionar múltiples formas de representación	<ul style="list-style-type: none"> • Ofrecer casos reales de comunicación empresarial en formato vídeo, texto e infografía interactiva para que el alumnado acceda al contenido según su preferencia. • Utilizar simulaciones digitales (por ejemplo, un software de simulación de decisiones empresariales) que muestren visualmente los flujos de información interna y externa. • Proporcionar mapas conceptuales y diagramas de flujo que relacionen las estrategias comunicativas con la toma de decisiones, disponibles en versión imprimible y editable.
Acción y expresión	Proporcionar múltiples formas de acción y expresión	<ul style="list-style-type: none"> • Permitir que el alumnado elabore un plan de comunicación empresarial en formato escrito, en infografía digital o en un breve vídeo-pitch, demostrando la selección de estrategias. • Ofrecer la opción de realizar un análisis de un caso real mediante una presentación oral, un podcast o un informe escrito, todos evaluables con la misma rúbrica. • Solicitar el diseño de un panel de control (dashboard) que represente gráficamente los canales de comunicación internos y externos de una empresa simulada, permitiendo usar herramientas digitales variadas (Canva, Excel, Genially).

Eje DUA	Principio	Sugerencias
Implicación / motivación	Proporcionar múltiples formas de motivación e implicación	<ul style="list-style-type: none"> • Dejar que el alumnado elija una empresa local o de su interés (familiar, conocida, startup) para aplicar las estrategias comunicativas, aumentando la relevancia personal. • Plantear un juego de roles en el que deban gestionar una crisis de comunicación (retirada de producto, filtración de datos) y evaluar las consecuencias de sus decisiones en tiempo real. • Incorporar un sistema de insignias o niveles en la evaluación de las tareas, donde cada nivel supone un reto comunicativo mayor (comunicación interna -> externa -> internacional).

CE.5

Eje DUA	Principio	Sugerencias
Representación	Proporcionar múltiples formas de representación	<ul style="list-style-type: none"> • Ofrecer un diagrama de flujo visual del proceso de análisis previsual con iconos que representen cada herramienta (DAFO, PESTEL, lienzo Canvas, proyecciones financieras). • Facilitar una guía escrita con listas de verificación paso a paso para aplicar cada herramienta de análisis empresarial en la validación del modelo. • Proporcionar una calculadora interactiva en Excel con celdas protegidas y comentarios que guíen la introducción de datos para las proyecciones financieras.
Acción y expresión	Proporcionar múltiples formas de expresión	<ul style="list-style-type: none"> • Permitir que el alumnado entregue un vídeo-pitch de 5 minutos donde explique las conclusiones del análisis previsual y la validación del modelo de negocio. • Posibilitar la creación de un dashboard interactivo en Google Data Studio con indicadores clave (VAN, TIR, punto muerto) que sustituya al informe escrito tradicional. • Ofrecer la opción de realizar una simulación oral ante un tribunal ficticio (compañeros y docente) defendiendo la viabilidad del modelo, grabado en audio para su revisión.
Implicación / motivación	Proporcionar múltiples formas de motivación	<ul style="list-style-type: none"> • Dejar que cada estudiante elija una startup real de su sector de interés (tecnología, moda, alimentación) para aplicar el análisis previsual, aumentando la relevancia personal. • Proponer tres niveles de complejidad en las plantillas de proyección: básica (1 escenario), intermedia (3 escenarios) y avanzada (análisis de sensibilidad), para que el alumnado ajuste el reto. • Organizar una sesión de coevaluación por parejas donde los estudiantes compartan sus modelos y se den feedback constructivo sobre la coherencia del análisis previsual.

Preguntas frecuentes específicas de Aragón

1. ¿Cuál es la normativa específica de Aragón para Empresa y Diseño de Modelos de Negocio en 2.º Bachillerato?

La normativa base es el Real Decreto 243/2022 de enseñanzas mínimas. Aragón no ha publicado una orden específica para esta materia, por lo que se aplica el currículo estatal con las orientaciones autonómicas generales del Bachillerato. Consulta el BOA para posibles actualizaciones.

2. ¿En qué se diferencia la evaluación de Empresa y Diseño de Modelos de Negocio en Aragón respecto a la de Cataluña?

En Aragón, al no tener currículo autonómico específico, se siguen los criterios de evaluación del Real Decreto 243/2022. Cataluña tiene su propio decreto (Decreto 142/2022) con competencias y saberes distintos. Por ejemplo, Aragón mantiene los 16 criterios de evaluación estatales, mientras que Cataluña los adapta a su marco competencial.

3. ¿Cómo organizar las 3 horas semanales de Empresa y Diseño de Modelos de Negocio en 2.º Bachillerato en Aragón?

Con 3 horas semanales, se recomienda distribuir: 1 hora de teoría, 1 de análisis de casos y 1 de trabajo en proyecto. Los 27 saberes se agrupan en 5 competencias específicas. La secuenciación puede hacerse en dos trimestres: primero, fundamentos y modelo canvas; segundo, estrategia y plan de negocio.

4. ¿Cómo se recupera Empresa y Diseño de Modelos de Negocio en 2.º Bachillerato en Aragón?

La recuperación se realiza mediante una prueba escrita o trabajo práctico que cubra los saberes no superados. Al tener 16 criterios de evaluación, se debe especificar cuáles no se alcanzaron. Los alumnos pueden presentarse en la convocatoria extraordinaria de junio. No hay actividades de recuperación durante el curso obligatorias.

5. ¿Qué medidas de atención a la diversidad se aplican en Empresa y Diseño de Modelos de Negocio en 2.º Bachillerato en Aragón?

Se pueden aplicar adaptaciones curriculares no significativas, como priorizar saberes (de los 27) o modificar instrumentos de evaluación. Por ejemplo, para alumnado con TDAH, se reduce la carga de trabajo en análisis de casos. Aragón sigue el protocolo de inclusión educativa del BOA, sin medidas específicas para esta materia.

6. ¿Con qué otras materias se coordina Empresa y Diseño de Modelos de Negocio en 2.º Bachillerato en Aragón?

Se coordina especialmente con Economía (si se cursa) y con Matemáticas Aplicadas a las Ciencias Sociales para el análisis financiero. También con Tecnología para prototipos. En Aragón, el departamento de Economía suele agrupar ambas materias, facilitando la programación conjunta.

7. ¿Qué aspectos revisa la inspección educativa en la programación de Empresa y Diseño de Modelos de Negocio en Aragón?

La inspección verifica que la programación incluya los 5 CE, 16 criterios y 27 saberes del Real Decreto 243/2022. Exige coherencia entre criterios y actividades, y que se evalúen las competencias clave. Además, comprueba la atención a la diversidad y el uso de metodologías activas como el aprendizaje basado en proyectos.

8. ¿Qué recursos y bibliografía recomiendas para Empresa y Diseño de Modelos de Negocio en 2.º Bachillerato en Aragón?

Se recomienda el libro 'Empresa y Diseño de Modelos de Negocio' de Editorial SM (Fernández et al.), junto con la guía didáctica. Recursos online: casos de éxito de startups aragonesas, y la plataforma 'Modelo Canvas' de Strategyzer. Para la evaluación, rúbricas basadas en los 16 criterios del real decreto.

Cómo programar paso a paso

Hoja de ruta de 7 pasos para construir tu programación didáctica desde el decreto hasta la rúbrica final.

Paso 1 · Leer el decreto vigente 1 hora

Localiza el decreto autonómico que desarrolla el currículo de Bachillerato para tu CCAA. Identifica las cinco competencias específicas (CE), los 16 criterios de evaluación y los 26 saberes básicos de la materia. Marca los cambios respecto al borrador previo.

Tip: Imprime el anexo de la materia y subraya con colores las CE, criterios y saberes; así verás de un vistazo la estructura sin perderte en páginas legales.

Paso 2 · Listar las CE y criterios 1,5 horas

Escribe en una tabla las cinco competencias específicas (p.ej., CE1, CE2...) con sus criterios asociados (16 en total). Añade una columna para los saberes que trabajan cada criterio. No mezcles LOMCE: redacta los criterios en forma de acción evaluable (analizar, diseñar, resolver...).

Tip: Usa una hoja de cálculo con tres columnas: CE, criterio, saberes. Luego filtrala por saber para ver qué criterios cubre cada uno; eso te ahorrará repeticiones en las situaciones de aprendizaje.

Paso 3 · Priorizar criterios e instrumentos 1 hora

Decide qué criterios se evaluarán en cada evaluación (primera, segunda, tercera) y qué instrumentos usarás (rúbrica de SDA, prueba escrita, portfolio, observación). Distribuye los 16 criterios de forma que cada evaluación tenga unos 5-6, y ninguno quede sin evaluar al final del curso.

Tip: No intentes evaluar todos los criterios cada trimestre. Por ejemplo, el criterio 'Valorar la viabilidad de un modelo de negocio' es idóneo para la tercera evaluación, cuando ya han trabajado todo el proceso.

Paso 4 · Distribuir saberes por trimestre 2 horas

Organiza los 26 saberes básicos en tres bloques trimestrales, respetando los cuatro bloques del currículo (I, II, III, IV). Asegura una progresión lógica: primero conceptos clave y entorno empresarial (bloque I), luego modelos de negocio (bloque II), estrategias (bloque III) y finalmente viabilidad y comunicación (bloque IV).

Tip: Empieza el primer trimestre con saberes del bloque I y II, pero incluye un saber del bloque IV (p.ej., 'presentación del proyecto') para que los alumnos vean el producto final desde el inicio y mantengan la motivación.

Paso 5 · Diseñar una SDA tipo por trimestre 2 horas

Crea una situación de aprendizaje (SDA) por trimestre que integre CE, criterios y saberes. Por ejemplo, en el primer trimestre: 'Identificar oportunidades de negocio en el entorno local'. Define el producto final (póster, pitch, plan de empresa...), las fases y los instrumentos de evaluación (rúbrica, diana, diario de aprendizaje).

Tip: Elige un caso real de tu municipio (una tienda que cerró, un servicio que falta) para conectar con el alumnado. El producto final puede ser un lienzo CANVAS comentado; así evalúas varios criterios de una vez.

Paso 6 · Establecer ponderaciones del departamento 1 hora

Define qué porcentaje de la nota final corresponde a cada SDA, a las pruebas y a la observación. Por ejemplo: 70% SDA (repartido entre tres), 20% prueba trimestral, 10% trabajo diario. Acuerda estos porcentajes con el departamento y recógelos en la programación.

Tip: Para evitar reclamaciones, redacta una rúbrica para cada SDA y súbela a la plataforma del centro. Así el alumnado sabe exactamente qué se evalúa y cómo se calcula la nota.

Paso 7 · Documentar atención a la diversidad y recuperación 1 hora

Incluye medidas ordinarias y específicas para atender la diversidad (metodologías activas, materiales adaptados, refuerzo, ampliación). Describe el sistema de recuperación: actividades de mejora tras cada SDA, y prueba final de criterios no superados. Todo debe estar en la programación.

Tip: No copies frases genéricas de 'atención a la diversidad'. Detalla, por ejemplo, que un alumno con altas capacidades podrá investigar modelos de negocio internacionales y tutorizar a compañeros. Esto la inspección lo valora mucho.