




PROGRAMACIÓN

2024/2025


***CICLO FORMATIVO GRADO MEDIO
TÉCNICO EN ACTIVIDADES***

***GESTIÓN DE UN PEQUEÑO
COMERCIO.
2º curso.***

M. Reyes Valderrama Pérez

	CICLO FORMATIVO GRADO MEDIO TÉCNICO EN ACTIVIDADES COMERCIALES.
	GESTIÓN DE UN PEQUEÑO COMERCIO.

1. INTRODUCCIÓN.	3
1.1 NORMATIVA.	3
1.2 PRESENTACIÓN E IDENTIFICACIÓN DEL MÓDULO.	5
1.3 ORIENTACIONES PEDAGÓGICAS.	6
2. CONTEXTUALIZACIÓN Y ENTORNO.	8
3. COMPETENCIAS PROFESIONALES, PERSONALES Y SOCIALES	9
4. ENTORNO PROFESIONAL Y PUESTOS DE TRABAJO.	11
5. OBJETIVOS GENERALES DEL MÓDULO.	13
6. RESULTADOS DE APRENDIZAJE Y CRITERIOS DE EVALUACIÓN.	16
7. CONTENIDOS.	17
8. TEMPORALIZACIÓN.	22
9. METODOLOGÍA.	23
9.1 Aplicación del Proyecto Lingüístico del centro	24
9.2 Actividades	
9.3 Medidas para la mejora de la competencia lingüística y matemática	26
10. EVALUACIÓN.	27
10.1 NORMATIVA.	28
10.2 CARÁCTER DE LA EVALUACIÓN.	28
10.3 PONDERACIONES DE LOS RESULT. APREND. Y CRITERIOS EVALUACIÓN	29
10.4 PROCESO DE EVALUACIÓN	38
10.4.1.Introducción	
10.4.2. Aplicación del proceso de evaluación continua	
10.4.2. No aplicación del proceso de evaluación continua	
10.4.3 Instrumentos de evaluación	
11-ATENCIÓN A LA DIVERSIDAD	43
12.- MEDIOS, ESPACIOS Y RECURSOS DIDÁCTICOS.	44
13.-TEMAS TRANSVERSALES.	45
14.- EVALUACIÓN DEL PROCESO DE ENSEÑANZA- APRENDIZAJE.	45
15. INTERDISCIPLINARIEDAD.	46
16. ACTIVIDADES COMPLEMENTARIAS Y EXTRAESCOLARES.	46

 <p>MIGUEL DE CERVANTES <i>Instituto de Enseñanza Secundaria</i></p>	CICLO FORMATIVO GRADO MEDIO TÉCNICO EN ACTIVIDADES COMERCIALES.
	GESTIÓN DE UN PEQUEÑO COMERCIO.

1-INTRODUCCIÓN.

A continuación se presenta la programación didáctica del módulo **Gestión de un Pequeño Comercio**, perteneciente al Ciclo Formativo de Grado Medio de Técnico en Actividades Comerciales. (Familia profesional: Comercio y Marketing).

1.1 NORMATIVA.

Para el desarrollo de la presente programación didáctica se han contemplado los aspectos que regula la normativa de la formación profesional del sistema educativo, el Catálogo Nacional de Cualificaciones Profesionales y la normativa andaluza en virtud del Estatuto de Autonomía para Andalucía que establece en su artículo 52.2 la competencia compartida de la Comunidad Autónoma en el establecimiento de planes de estudio y en la organización curricular de las enseñanzas que conforman el sistema educativo.

El REAL DECRETO 1147/2011, de 29 de julio, por el que se establece la ordenación general de la formación profesional del sistema educativo establece en su artículo 10la estructura de los módulos profesionales.

La Ley 17/2007, de 10 de diciembre, de Educación de Andalucía, establece en el capítulo V “Formación profesional”, del Título II “Las enseñanzas”, los aspectos propios de Andalucía relativos a la ordenación de las enseñanzas de formación profesional del sistema educativo.

Como consecuencia de todo ello, el Decreto 436/2008, de 2 de septiembre, por el que se establece la ordenación de las enseñanzas de la Formación Profesional inicial que forma parte del sistema educativo, regula los aspectos generales de estas enseñanzas. De conformidad con el artículo 13 de dicho decreto el currículo de los módulos profesionales está compuesto por los resultados de aprendizaje, los criterios de evaluación, los contenidos y duración de los mismos y las orientaciones pedagógicas. En la determinación del currículo establecido en dicha Orden se tuvo en cuenta la realidad socioeconómica de Andalucía, así como las necesidades de desarrollo económico y social de su estructura productiva.

El título de “**Técnico en Actividades Comerciales** y sus enseñanzas mínimas se regula por **en el Real Decreto 1688/2011, de 18 de noviembre**.

La **Orden de 28 de julio del 2015**, desarrolla el currículo correspondiente al título de Técnico en Actividades Comerciales.

	Estatal	Autonómica
Ordenación	<p>Ley Orgánica 2/2006, de 3 de mayo, de Educación modificada por ley Orgánica 8/2013, de 9 de diciembre, para la mejora de la calidad educativa.</p> <p>Ley Orgánica 3/2020, de 29 de diciembre, por la que se modifica la Ley Orgánica 2/2006, de 3 de mayo, de Educación</p> <p>Real Decreto 1147/2011, de 29 de julio, por el que se establece la ordenación general de la formación profesional del sistema educativo.</p>	<p>Ley 17/2007, de 10 de diciembre, de Educación de Andalucía.</p> <p>Decreto 327/2010, de 13 de julio, por el que se aprueba el Reglamento Orgánico de los Institutos de Educación Secundaria.</p> <p>Decreto 436/2008, de 2 de septiembre, por el que se establece la ordenación y las enseñanzas de la Formación Profesional inicial que forma parte del sistema educativo.</p>
Perfil Profesional	<p>Ley Orgánica 5/2002 de 19 de junio, de las Cualificaciones y de la Formación Profesional que pone en marcha del Sistema Nacional de Cualificaciones y Formación Profesional.</p> <p>Real Decreto 1416/2005 de 25 de noviembre, sobre el Catálogo Nacional de Cualificaciones Profesionales.</p> <p>Real Decreto 295/2004, de 20 de febrero, por el que se establecen determinadas cualificaciones profesionales que se incluyen en el Catálogo nacional de cualificaciones profesionales, así como sus correspondientes módulos formativos que se incorporan al Catálogo modular de formación profesional.</p>	

Título	Real Decreto 1.688/2011, de 18 de noviembre , por el que se establece el título de Técnico en Actividades Comerciales y se fijan sus enseñanzas mínimas.	Orden de 28 julio 2.015 , por la que se desarrolla el currículo correspondiente al título de Técnico en Actividades Comerciales.
Evaluación		Orden de 29 de septiembre de 2010 , por la que se regula la evaluación, certificación, acreditación y titulación académica del alumnado que cursa enseñanzas de formación profesional inicial que forma parte del sistema educativo en la Comunidad Autónoma de Andalucía.
Organización		Proyecto de Centro del IES Miguel de Cervantes.

1.2 PRESENTACIÓN E IDENTIFICACIÓN DEL MÓDULO.

Descripción	
Código	1.227
Módulo Profesional	Gestión de un Pequeño Comercio.
Familia Profesional	Comercio y Marketing
Título	Técnico en Actividades Comerciales.
Grado	Medio

Curso	Primero
Horas	168 horas anuales
Horas Semanales	8 horas semanales
Referente europeo	CINE-3b
Asociado a UC:	UC2104: Impulsar y gestionar un pequeño comercio de calidad.
Este módulo profesional aporta las herramientas necesarias para desempeñar las funciones de creación, administración y gestión de un pequeño establecimiento comercial.	

1.3 ORIENTACIONES PEDAGÓGICAS.

Siguiendo las orientaciones pedagógicas recogidas en la Orden que regula el ciclo de Técnico en Actividades Comerciales, este módulo profesional contiene la formación necesaria para que el alumno pueda desempeñar las funciones de creación, administración y gestión de un pequeño establecimiento comercial:

La función de creación y gestión de un pequeño establecimiento comercial incluye aspectos como:

- Trámites de constitución y puesta en marcha de una pequeña empresa.
- Obtención y gestión de los recursos financieros necesarios para un pequeño establecimiento comercial.
- Gestión de compra y/o alquiler del local y del equipamiento necesario para la apertura de la tienda.
- Elaboración de presupuestos.
- Gestión del proceso de facturación.
- Gestión de cobros y pagos.
- Gestión económica y control de tesorería.

- Registro y archivo de documentación.
- Registro contable de las operaciones realizadas.
- Cálculo del resultado del ejercicio y elaboración de las cuentas anuales.
- Declaración-liquidación de los impuestos derivados de la actividad.
- Elaboración y gestión de la documentación derivada de las obligaciones laborales, contables y fiscales de la empresa.

2. CONTEXTUALIZACIÓN Y ENTORNO.


Características del centro

Remitimos a la información sobre el IES Miguel de Cervantes y su contexto recogida en el Plan de Centro vigente.

Característica del grupo - aula.

Las características fundamentales del alumnado que, en el presente curso escolar, cursa 2º curso del ciclo de grado medio de Técnico en Actividades Comerciales son las siguientes:


- El nivel medio de edad se sitúa en torno a 18 años, aunque algunos alumnos son aún menores de edad.
- Nivel socioeconómico medio-bajo.
- Número de alumnos matriculados: 20 .
- Alumnos repetidores: ninguno.
- Alumnos NEAE: ninguno.
- El grado de motivación que presentan, es medio, con vocación mayoritaria de seguir estudiando cuando finalicen el grado.
- La mayor parte de los alumnos viven en Sevilla, otros provienen de localidades situadas en la periferia de Sevilla capital; algunos proceden de otras provincias andaluzas.
- En cuanto a la procedencia curricular, la mayor parte ha completado la ESO.

	CICLO FORMATIVO GRADO MEDIO TÉCNICO EN ACTIVIDADES COMERCIALES.
	GESTIÓN DE UN PEQUEÑO COMERCIO.

3. COMPETENCIAS PROFESIONALES, PERSONALES Y SOCIALES

Las competencias **profesionales, personales y sociales** del título relacionadas con el módulo Gestión de un Pequeño Comercio son las siguientes:

- a) Realizar proyectos de viabilidad y de puesta en marcha y ejercicio por cuenta propia de la actividad de un pequeño negocio de comercio al por menor, adquiriendo los recursos necesarios y cumpliendo con las obligaciones legales y administrativas, conforme a la normativa vigente.
- b) Administrar y gestionar un pequeño establecimiento comercial, realizando las actividades necesarias con eficacia y rentabilidad, y respetando la normativa vigente.
- c) Realizar la venta de productos y/o servicios a través de los distintos canales de comercialización, utilizando las técnicas de venta adecuadas a la tipología del clientey a los criterios establecidos por la empresa.
- d) Organizar las operaciones del almacenaje de las mercancías en las condiciones que garanticen su conservación, mediante la optimización de medios humanos, materiales y de espacio, de acuerdo con procedimientos establecidos.
- e) Garantizar el aprovisionamiento del pequeño negocio, previendo las necesidades de compra para mantener el nivel de servicio que requiere la atención a la demanda de los clientes o consumidores.
- f) Realizar actividades de animación del punto de venta en establecimientos dedicados a la comercialización de productos y/o servicios, aplicando técnicas de merchandising, de acuerdo con los objetivos establecidos en el plan de comercialización de la empresa.
- g) Realizar acciones de comercio electrónico, manteniendo la página web de la empresa y los sistemas sociales de comunicación a través de Internet, para cumplir con los objetivos de comercio electrónico de la empresa definidos en el plan de marketing digital.
- h) Realizar la gestión comercial y administrativa del establecimiento comercial, utilizando el hardware y software apropiado para automatizar las tareas y trabajos.
- i) Ejecutar las acciones de marketing definidas por la organización comercial en el plan de marketing, identificando las necesidades de productos y/o servicios de los clientes, los factores que intervienen en la fijación de precios, los canales de distribución y las técnicas de comunicación para cumplir con los objetivos fijados por la dirección comercial.

	CICLO FORMATIVO GRADO MEDIO TÉCNICO EN ACTIVIDADES COMERCIALES.
	GESTIÓN DE UN PEQUEÑO COMERCIO.

j) Ejecutar los planes de atención al cliente, gestionando un sistema de información para mantener el servicio de calidad que garantice el nivel de satisfacción de los clientes, consumidores o usuarios.

k) Realizar ventas especializadas de productos y/o servicios, adaptando el argumentario de ventas a las características peculiares de cada caso para cumplir con los objetivos comerciales definidos por la dirección comercial.

l) Gestionar en inglés las relaciones con clientes, usuarios o consumidores, realizando el seguimiento de las operaciones, para asegurar el nivel de servicio prestado.

m) Adaptarse a las nuevas situaciones laborales originadas por cambios tecnológicos y organizativos en los procesos productivos, actualizando sus conocimientos, utilizando los recursos existentes para el aprendizaje a lo largo de la vida y las tecnologías de la información y la comunicación.

n) Actuar con responsabilidad y autonomía en el ámbito de su competencia, organizando y desarrollando el trabajo asignado, cooperando o trabajando en equipo con otros profesionales en el entorno de trabajo.

ñ) Resolver de forma responsable las incidencias relativas a su actividad, identificando las causas que las provocan, dentro del ámbito de su competencia y autonomía.


o) Comunicarse eficazmente, respetando la autonomía y competencia de las distintas personas que intervienen en el ámbito de su trabajo.

p) Aplicar los protocolos y las medidas preventivas de riesgos laborales y protección ambiental durante el proceso productivo, para evitar daños en las personas y en el entorno laboral y ambiental.

q) Aplicar procedimientos de calidad, de accesibilidad universal y de «diseño para todos» en las actividades profesionales incluidas en los procesos de producción o prestación de servicios.

r) Realizar la gestión básica para la creación y funcionamiento de una pequeña empresa y tener iniciativa en su actividad profesional.

s) Ejercer sus derechos y cumplir con las obligaciones derivadas de su actividad profesional, de acuerdo con lo establecido en la legislación vigente, participando activamente en la vida económica, social y cultural.

	CICLO FORMATIVO GRADO MEDIO TÉCNICO EN ACTIVIDADES COMERCIALES.
	GESTIÓN DE UN PEQUEÑO COMERCIO.

4. ENTORNO PROFESIONAL Y PUESTOS DE TRABAJO.

Este profesional ejercerá su actividad en cualquier sector productivo en el área de comercialización o en las distintas secciones de establecimientos comerciales, realizando actividades de venta de productos y/o servicios a través de diferentes canales de comercialización o bien realizando funciones de organización y gestión de su propio comercio.

Se trata de trabajadores por cuenta propia que gestionan un pequeño comercio o tienda tradicional, o de trabajadores por cuenta ajena que ejercen su actividad en los departamentos o secciones de comercialización de cualquier empresa u organización, en distintos subsectores.

Los principales subsectores en los que puede desempeñar su actividad son:


- En establecimientos comerciales pequeños, medianos o grandes trabaja por cuenta ajena en las diferentes secciones comerciales.
- En la comercialización de productos y servicios por cuenta propia y ajena fuera del establecimiento comercial.
- En el departamento comercial de pymes y empresas industriales.
- En el departamento de atención al cliente/consumidor/usuario de organismos públicos.
- En empresas industriales y comerciales grandes y medianas.
- En el sector del comercio al por menor.

Ocupaciones y puestos de trabajo relevantes:

Los términos de la siguiente relación de ocupaciones y puestos de trabajo se utilizan con carácter genérico y omnicomprendivo de mujeres y hombres.

- Vendedor.
- Vendedor/a técnico/a.
- Representante comercial.
- Orientador/a comercial.


- Promotor/a.
- Televendedor/a.
- Venta a distancia.
- Teleoperador/a (call center).
- Información/atención al cliente.
- Cajero/a o reponedor/a.
- Operador de contact-center.
- Administrador de contenidos online.
- Comerciante de tienda.
- Gerente de pequeño comercio.
- Técnico en gestión de stocks y almacén.
- Jefe de almacén.
- Responsable de recepción de mercancías.
- Responsable de expedición de mercancías.
- Técnico en logística de almacenes.
- Técnico de información/atención al cliente en empresas.

	CICLO FORMATIVO GRADO MEDIO TÉCNICO EN ACTIVIDADES COMERCIALES.
	GESTIÓN DE UN PEQUEÑO COMERCIO.

5. OBJETIVOS GENERALES DEL CICLO.

Los objetivos generales del ciclo formativo Técnico en Actividades Comerciales son los siguientes:

- a)** Recabar las iniciativas emprendedoras y buscar las oportunidades de creación de pequeños negocios comerciales al por menor, valorando el impacto sobre el entorno de actuación e incorporando valores éticos para realizar proyectos de viabilidad de implantación por cuenta propia de negocios comerciales al por menor.
- b)** Delimitar las características y cuantía de los recursos económicos necesarios, atendiendo a las características de la tienda y de los productos ofertados para la puesta en marcha de un pequeño negocio al por menor.
- c)** Analizar operaciones de compraventa y de cobro y pago, utilizando medios convencionales o electrónicos para administrar y gestionar un pequeño establecimiento comercial.
- d)** Comparar y evaluar pedidos de clientes a través de los diferentes canales de comercialización, atendiendo y satisfaciendo sus necesidades de productos y/o servicios, para realizar la venta de productos y/o servicios.
- e)** Identificar los procesos de seguimiento y post venta, atendiendo y resolviendo, las reclamaciones presentadas por los clientes, para realizar la venta de productos y/o servicios.
- f)** Reconocer las tareas de recepción, ubicación y expedición de mercancías en el almacén, asignando medios materiales y humanos, controlando los stocks de mercancías y aplicando la normativa vigente en materia de seguridad e higiene, para organizar las operaciones del almacenaje de las mercancías.
- g)** Acopiar y procesar datos de previsiones de demanda y compras a proveedores, utilizando tecnologías de la información y comunicación para garantizar el aprovisionamiento del pequeño negocio.
- h)** Identificar y elegir los mejores proveedores y/o suministradores, negociando las ofertas y condiciones de suministro para realizar las compras necesarias que mantengan el nivel de servicio establecido en función de la demanda de los clientes o consumidores.
- i)** Crear imagen de tienda, combinando los elementos exteriores e interiores del establecimiento comercial con criterios comerciales, para realizar actividades de animación del punto de venta en establecimientos dedicados a la comercialización de productos y/o servicios.

	CICLO FORMATIVO GRADO MEDIO TÉCNICO EN ACTIVIDADES COMERCIALES.
	GESTIÓN DE UN PEQUEÑO COMERCIO.

j) Analizar las políticas de venta y fidelización de clientes, organizando la exposición y promoción del surtido, para realizar actividades de animación del punto de venta en establecimientos dedicados a la comercialización de productos y/o servicios.

k) Seleccionar datos e introducirlos en la página web de la empresa, realizando su mantenimiento y buscando un buen posicionamiento, la facilidad de uso y la máxima persuasión para realizar acciones de comercio electrónico.

l) Fomentar las interrelaciones con otros usuarios de la red, utilizando estrategias de marketing digital en las redes sociales, para realizar acciones de comercio electrónico.

m) Reconocer las características de los programas informáticos utilizados habitualmente en el sector comercial, confeccionando documentos y materiales informáticos para realizar la gestión comercial y administrativa del establecimiento comercial.

n) Identificar el mercado y el entorno de la empresa comercial, obteniendo y organizando la información de los agentes que intervienen en el proceso comercial y aplicando políticas de marketing apropiadas para ejecutar las acciones de marketing definidas por la organización comercial en el plan de marketing.


ñ) Seleccionar acciones de información al cliente, asesorándolo con diligencia y cortesía y gestionando en su caso las quejas y reclamaciones presentadas, para ejecutar los planes de atención al cliente.

o) Determinar las características diferenciadoras de cada subsector comercial, ofertando los productos y/o servicios mediante técnicas de marketing apropiadas para realizar ventas especializadas de productos y/o servicios.

p) Identificar expresiones y reglas de comunicación en inglés, tanto de palabra como por escrito, para gestionar en inglés las relaciones con clientes, usuarios o consumidores.

q) Analizar y utilizar los recursos existentes para el aprendizaje a lo largo de la vida y las tecnologías de la información y la comunicación para aprender y actualizar sus conocimientos, reconociendo las posibilidades de mejora profesional y personal, para adaptarse a diferentes situaciones profesionales y laborales.

r) Desarrollar trabajos en equipo y valorar su organización, participando con tolerancia y respeto, y tomar decisiones colectivas o individuales para actuar con responsabilidad y autonomía.

	CICLO FORMATIVO GRADO MEDIO TÉCNICO EN ACTIVIDADES COMERCIALES.
	GESTIÓN DE UN PEQUEÑO COMERCIO.

s) Adoptar y valorar soluciones creativas ante problemas y contingencias que se presentan en el desarrollo de los procesos de trabajo, para resolver de forma responsable las incidencias de su actividad.

t) Aplicar técnicas de comunicación, adaptándose a los contenidos que se van a transmitir, a su finalidad y a las características de los receptores, para asegurar la eficacia del proceso.


u) Analizar los riesgos ambientales y laborales asociados a la actividad profesional, relacionándolos con las causas que los producen, a fin de fundamentar las medidas preventivas que se van adoptar, y aplicar los protocolos correspondientes para evitar daños en uno mismo, en las demás personas, en el entorno y en el medio ambiente.

v) Analizar y aplicar las técnicas necesarias para dar respuesta a la accesibilidad universal y al «diseño para todos».

w) Aplicar y analizar las técnicas necesarias para mejorar los procedimientos de calidad del trabajo en el proceso de aprendizaje y del sector productivo de referencia.

x) Utilizar procedimientos relacionados con la cultura emprendedora, empresarial y de iniciativa profesional, para realizar la gestión básica de una pequeña empresa o emprender un trabajo.

y) Reconocer sus derechos y deberes como agente activo en la sociedad, teniendo en cuenta el marco legal que regula las condiciones sociales y laborales para participar como ciudadano democrático.

	CICLO FORMATIVO GRADO MEDIO TÉCNICO EN ACTIVIDADES COMERCIALES.
	GESTIÓN DE UN PEQUEÑO COMERCIO.

6. RESULTADOS DE APRENDIZAJE .

Los resultados de aprendizaje de este módulo son los que aparecen a continuación:


RESULTADOS DE APRENDIZAJE
RA1. Obtiene información sobre iniciativas emprendedoras y oportunidades de creación de una pequeña empresa, valorando el impacto sobre el entorno de actuación e incorporando valores éticos
RA2. Determina la forma jurídica de la empresa y los trámites que se exigen para su creación y puesta en marcha, aplicando la normativa mercantil, laboral y fiscal vigente.
RA3. Elabora un proyecto de creación de un pequeño comercio, delimitando sus características e incluyendo un estudio de viabilidad para la puesta en marcha y sostenibilidad del mismo.
RA4. Elabora un plan de inversiones básico, identificando los activos fijos que se requieren, su forma de adquisición y los recursos financieros necesarios, en función de las características de la tienda y de los productos que se van a comercializar.
RA5. Planifica la gestión económica y la tesorería del pequeño comercio, estableciendo el sistema de fijación de precios que garantice su rentabilidad y sostenibilidad en el tiempo
RA6. Gestiona la documentación comercial y de cobro y pago derivada de la compraventa de los productos y/o servicios prestados, respetando la normativa mercantil y fiscal vigente.
RA 7.Gestiona el proceso administrativo, contable y fiscal de la empresa, aplicando la legislación mercantil y fiscal vigente y los principios y normas del Plan General Contable para las pymes.
RA8. Elabora un plan para la implantación de un servicio de calidad y proximidad con atención personalizada al cliente, potenciando la singularidad y la competitividad del comercio.

7-CONTENIDOS.

La determinación de contenidos para este módulo debe de tener en cuenta diversas circunstancias relacionadas con la formación previa e intereses del alumnado y con las novedades fruto de las tecnologías emergentes, así como posibles cambios legislativos o de tendencias en el mercado. Por consiguiente, no todos los contenidos que más adelante se señalan se van a desarrollar con la misma intensidad y profundidad.

Las unidades didácticas de este módulo son las siguientes:

UNIDAD DIDÁCTICAS	TÍTULO
UD Nº 1	Empresa y empresario: oportunidades de creación de una pequeña empresa.
UD Nº 2	Empresa individual. El entorno. Subvenciones oficiales.
UD Nº3.	La sociedad mercantil. Tipos de sociedades.
UD Nº 4	Trámites para la creación para la puesta en marcha de una empresa.
UD Nº5	Fuentes de financiación propia y ajena, interna y externa. Financiación a corto plazo.
UD Nº6	Fuentes de financiación a largo plazo. Pólizas de seguro.
UD nº 7	Patrimonio. Contabilidad. Obligaciones fiscales.
UD nº8	Elaboración de un proyecto de creación de un pequeño comercio.
UD 9	Plan de calidad del pequeño comercio.

	CICLO FORMATIVO GRADO MEDIO TÉCNICO EN ACTIVIDADES COMERCIALES.
	GESTIÓN DE UN PEQUEÑO COMERCIO.

Unidad didáctica 1

INICIATIVAS EMPRENDEDORA. LA CULTURA EMPRENDEDORA.

1- La cultura emprendedora.

- El papel social de los emprendedores.
- Factores claves de los emprendedores. Iniciativa, creatividad y formación.

2- La empresa y el empresario o empresaria.

- El empresario o empresaria, el propietario, el administrador, el director, el emprendedor y otros conceptos.
- Roles y habilidades del empresario o empresaria.

3- La empresa. Concepto y elementos de la empresa.

- Factores de producción. Elementos materiales, humanos, financieros y de producción.
- Objetivos de la empresa. La responsabilidad social.

4-Clasificación de las empresas atendiendo a distintos criterios. Según su tamaño, la titularidad del capital, el sector de actividad, su ámbito de actuación, su forma jurídica y otras.

5-Funciones básicas de la empresa.

6-La idea de negocio.

7- Características de las pymes.

Unidad didáctica 2.

EMPRESA INDIVIDUAL. EL ENTORNO. SUBVENCIONES OFICIALES.

1-La empresa individual. Responsabilidad jurídica y obligaciones formales. Ventajas e inconvenientes.

2-Análisis del entorno general y específico de una pequeña empresa.

- Relaciones de la pyme con su entorno.
- Relaciones de la pyme con el conjunto de la sociedad.

-Análisis DAFO.

3-Instituciones y organismos competentes en el comercio.

-Organismos y entidades públicas y privadas que proporcionan información y orientación a pequeños comercios.

Subvenciones oficiales y ayudas

Unidad didáctica 3.

FORMAS JURÍDICAS DE EMPRESA. LAS SOCIEDADES.

- Sociedades personalistas. Colectivas y Comanditarias.
- Sociedades capitalistas.

Sociedad anónima.


Sociedad de responsabilidad limitada.

Sociedad limitada nueva empresa.

Sociedad limitada unipersonal

Sociedad anónima unipersonal

- Otras sociedades mercantiles. Sociedades cooperativas y otras.

	CICLO FORMATIVO GRADO MEDIO TÉCNICO EN ACTIVIDADES COMERCIALES.
	GESTIÓN DE UN PEQUEÑO COMERCIO.

Unidad didáctica 4.

TRÁMITES PARA LA CREACIÓN Y PUESTA EN MARCHA DE UNA EMPRESA.

1-Trámites fiscales, laborales, municipales y otros específicos.

2-La Ventanilla Única Empresarial. La VUE online.

Unidad didáctica 5

FUENTES DE FINANCIACIÓN PROPIA Y AJENA, INTERNA Y EXTERNA. FINANCIACIÓN A CORTO PLAZO

-Créditos comerciales y aplazamientos de pago, créditos bancarios, negociación de efectos comerciales y otras. Intereses y gastos. Documentos y su cumplimentación.

-Préstamos.

UNIDAD DIDÁCTICA Nº6.

FUENTES DE FINANCIACIÓN A LARGO PLAZO.

Financiación a largo plazo.

Préstamos, leasing, renting y otras formas de financiación.

Préstamos, intereses, comisiones y otros gastos. Documentos y su cumplimentación.

UNIDAD DIDÁCTICA 7

OBLIGACIONES FISCALES.DOCUMENTOS COMERCIALES Y DE COBRO Y PAGO

- El Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas (IRPF). Modalidades de tributación.
- El Impuesto de Sociedades. Modalidades de tributación.
- Otros impuestos y tributos que afectan al pequeño comercio.
- Documentos comerciales y de cobro y pago

UNIDAD DIDÁCTICA Nº 8

ELABORACIÓN DE UN PROYECTO DE CREACIÓN DE UN PEQUEÑO COMERCIO.

- Partes del proyecto.
- Elaboración del proyecto

UNIDAD DIDÁCTICA 9.

PLAN DE CALIDAD DE LA EMPRESA.


- 1- Elaboración de un plan para la implantación de un servicio de calidad y proximidad.
- 2- Código de buenas prácticas. Requisitos de servicio, del personal y de los elementos tangibles.

8-TEMPORALIZACIÓN

Las horas reflejadas en este apartado tienen un carácter meramente orientador; así la duración de las mismas podrá variar en función de los conocimientos previos, y de las dificultades que encuentren los alumnos en alguno de los temas tratados.

El tiempo total que corresponde a este módulo es de 168 horas.

UD	HORAS	RA	EVALUACION
UD 1	25	1	1º
UD 2	25	1	1º
UD 3	20	2	1º
UD 4	20	3	1º-2º
UD 5	20	4-5	2º
UD 6	20	4-5	2º
UD 7	20	6-7	2º
UD 8	10	3	1º y 2º
UD 9	8	8	2º
TOTAL: 168 horas			

 <p>MIGUEL DE CERVANTES Instituto de Enseñanza Secundaria</p>	CICLO FORMATIVO GRADO MEDIO TÉCNICO EN ACTIVIDADES COMERCIALES.
	GESTIÓN DE UN PEQUEÑO COMERCIO.

9. METODOLOGÍA


Las líneas de actuación en el proceso enseñanza–aprendizaje que permiten alcanzarlos objetivos del módulo serán las siguientes:

- Exposición clara, sencilla y razonada de los contenidos conceptuales, con un lenguaje adaptado al del alumnado y que, simultáneamente, contribuya a mejorar su expresión oral y escrita.
- Tratamiento de los contenidos de forma que conduzcan a un aprendizaje comprensivo y significativo gracias a la realización de múltiples actividades (preparatorias, de consolidación de los contenidos, de repaso, de refuerzo y ampliación, de evaluación, de cierre...).
- Fomento de la capacidad de autoaprendizaje del alumnado y el trabajo en equipo.
- Promoción de unas actitudes que propicien en el alumnado la asunción de los valores propios de un sistema democrático (tolerancia, solidaridad...).
- Incorporación de metodologías activas, participativas que propicien la motivación y el trabajo colaborativo de nuestro alumnado.
- Será también frecuente el uso de medios audiovisuales y de las nuevas tecnologías de la información y la comunicación, así como gamificación aplicada al proceso de enseñanza – aprendizaje.

Tendremos en cuenta que el profesorado será orientador y promotor, facilitando en todo momento el desarrollo del alumno, implicándolos en su propio aprendizaje.

El estudio de los resultados de aprendizaje y de sus correspondientes criterios de evaluación contrastados con los elementos de competencias profesionales, personales y sociales descritos para este título profesional, se deduce que el aprendizaje debe basarse en el SABER HACER y que los contenidos del módulo deben, por lo tanto, definirse en torno a los procesos de trabajo.

La metodología constituye el conjunto de criterios y decisiones que organizan, de forma global, la acción didáctica en el aula: papel que juegan los alumnos/as y profesores/as, medios y recursos utilizados, tipos de actividades, organización de los tiempos y espacios, agrupamientos, secuenciación y tipo de tareas. Es evidente que existirán metodologías diversas, pero en las enseñanzas de la Formación profesional la metodología didáctica de formación profesional, tal como establece el **art. 8.6 del Real Decreto 1147/2011, de 29 de julio**, por el que se establece la ordenación general de la formación profesional del sistema educativo.

	CICLO FORMATIVO GRADO MEDIO TÉCNICO EN ACTIVIDADES COMERCIALES.
	GESTIÓN DE UN PEQUEÑO COMERCIO.

científicos, tecnológicos y organizativos que en cada caso correspondan, con el fin de que el alumnado adquiriera una visión global de los procesos productivos propios de la actividad profesional correspondiente.

9.1 APLICACIÓN DEL PROYECTO LINGÜÍSTICO DE CENTRO.

El Proyecto Lingüístico de Centro (PLC) es una parte del Proyecto Educativo de Centro en el que se recoge la regulación consensuada de los usos lingüísticos comunicativos en todos los aspectos de la vida del centro (enseñanzas, materias, documentos, administración, actividades, etc.) con el fin de mejorar la enseñanza.


En este módulo se trabajará de forma transversal la mejora de la expresión oral y escrita con el objeto de que el alumnado llegue a expresarse con fluidez y corrección en público. Para ello se podrá:

- Realizar exposiciones orales.
- Trabajos escritos evaluables, al menos uno por trimestre.
- Trabajos de lectura, al menos uno por trimestre.
- Establecer un plan de mejora de la ortografía
- Fomentar el interés y el hábito lector
- Utilizar del cuaderno de estilo facilitado por la coordinación del proyecto en el centro.
- Utilizar las rúbricas planteadas en el Plan de Centro a este efecto.

9.2 ACTIVIDADES.

Las actividades didácticas nos van a permitir desarrollar las diferentes estrategias didácticas que hemos propuesto. Llevaremos a cabo las siguientes:

Actividades de iniciación y de motivación. Para recordar y asentar conocimientos previos de los alumnos en relación con la unidad o bloque a introducir. Han de servir para incentivar al alumno y ponerlo en una situación activa e interesada ante los nuevos aprendizajes, entre las que cabe señalar las charlas/coloquio sobre el tema (dinámicas de grupo, lluvia de ideas) o cualquier otra actividad que el docente estime oportuno.

	CICLO FORMATIVO GRADO MEDIO TÉCNICO EN ACTIVIDADES COMERCIALES.
	GESTIÓN DE UN PEQUEÑO COMERCIO.

Actividades de desarrollo y aprendizaje.

Permiten el aprendizaje de conceptos, procedimientos, actitudes a través de actividades diversas, como por ejemplo:

- Búsqueda, elaboración y tratamiento de la información
- Planteamiento, formulación, verificación, comprobación de hipótesis y extracción de conclusiones.
- Comunicación de la información, con exposiciones, debates, trabajo por escrito, realización de casos prácticos, montajes audiovisuales y plásticos, etc.
- Desarrollo de la memoria asociativa mediante el uso de técnicas de recuperación de la información.

Actividades de resumen o síntesis. Se hacen al finalizar una unidad de trabajo con el fin de que los alumnos aprecien el progreso realizado desde el inicio. Les ayudará a esquematizar las ideas más importantes, a organizar y relacionar los contenidos, a memorizar y, en definitiva, a construir los aprendizajes.


Actividades de refuerzo o ampliación.

Son las siguientes:

De refuerzo:

Son medidas para la recuperación de aquellos alumnos con dificultades para obtenerlos resultados de aprendizaje no alcanzados, como pueden ser:

- Lectura y comentario de artículos de revistas especializadas con la intención de mejorar su motivación, y aumentar sus conocimientos.
- Elaboración de actividades en grupo o individuales de análisis de cuestiones básicas; además de actividades de refuerzo de esos contenidos.

	CICLO FORMATIVO GRADO MEDIO TÉCNICO EN ACTIVIDADES COMERCIALES.
	GESTIÓN DE UN PEQUEÑO COMERCIO.

De ampliación:

Aquellos alumnos que muestren un ritmo de aprendizaje más alto, pueden llevar a cabo todas o algunas de las siguientes actividades:

- Tareas de indagación o búsqueda de conclusiones sobre el contenido de las unidades didácticas..
- Exposición oral de algún punto de los contenidos del temario al resto de sus compañeros de clase.

Actividades de evaluación.


A través de estas estrategias y actividades no solo pretendemos la consecución de los objetivos propios del módulo, sino que pretendemos contribuir a la interrelación con otros objetivos del ciclo. Es interesante diseñar actividades de **coevaluación y autoevaluación**, que permitan la autocorrección controlada y desarrollen la autonomía y la responsabilidad, como valor esencial de orientación laboral.

- Pruebas individuales objetivas de evaluación
- Tareas de clase evaluables.

9.3. Medidas para la mejora de la competencia lingüística y matemática.

-En relación a la **competencia lingüística** se establecen las siguientes directrices:

- ☐ Fortalecer la comprensión oral y escrita trabajando en la comprensión de las ideas esenciales de los textos orales y escritos, en lengua materna y extranjera, en diversos formatos, que traten sobre situaciones de la vida cotidiana y de los gustos e intereses de nuestro alumnado.
- ☐ Fomentar la expresión oral y escrita en lengua materna y extranjera, de manera coherente y adecuada en diferentes ámbitos, contextos y con diferentes propósitos comunicativos.
- ☐ Comprender y expresarse en una o más de una lengua extranjera de forma apropiada.
- ☐ Incentivar la lectura y el pensamiento crítico, para ello se leerán y se analizarán lecturas adecuadas a su edad e intereses que sirvan como base para un mejor conocimiento literario y que favorezca una actitud reflexiva y crítica.
- ☐ Favorecer la creación de textos con intención creativa y literaria.
- ☐ Valorar la lengua como instrumento para comunicarse e interactuar, para crear conocimiento y transmitir su opinión de forma cooperativa y respetuosa.

	CICLO FORMATIVO GRADO MEDIO TÉCNICO EN ACTIVIDADES COMERCIALES.
	GESTIÓN DE UN PEQUEÑO COMERCIO.

- En relación a la **competencia matemática** se acuerda:


- ☐ Leer adecuadamente los enunciados pues comprender el enunciado de un problema o la teoría que se explica hace que el alumnado pueda avanzar en su aprendizaje.
- ☐ Contextualizar los problemas y retos planteados con situaciones cotidianas y próxima a la realidad del alumnado.
- ☐ Selección de actividades que favorezcan el desarrollo de la competencia matemática a través del planteamiento de retos y problemas que promuevan la reflexión crítica y la toma de decisiones por parte del alumnado.
- ☐ Concebir el conocimiento científico como un saber que se asienta en distintas disciplinas además de una herramienta para conocer y aplicar un método para resolver los problemas y los retos planteados.

9.4.1 Instrucciones concretas sobre el razonamiento matemático

- ❖ Primera **medida organizativa** que se adoptará será aprovechar la planificación de la práctica docente que se ha hecho para la mejora de la competencia lingüística en el Proyecto de Lectura. Así, se implementarán lecturas y actividades que fomenten el planteamiento y resolución de retos y problemas para contribuir a la mejora de la competencia matemática.
- ❖ La segunda medida es unificar los **pasos a seguir para resolver un problema** dándole al alumnado pautas concretas:
 1. Lectura del enunciado aclarando conceptos, sinónimos para identificar la información relevante
 2. Organizar los datos
 3. Identificar las operaciones que hay que hacer y en qué orden
 4. Solución del problema. Comprobar dicha solución y la validez del resultado
 5. Reflexión colaborativa sobre la solución para favorecer el intercambio de ideas

9.4.2. Seguimiento y evaluación de estas medidas

- Tras las evaluaciones trimestrales se valorará el desarrollo de lo propuesto en la programación didáctica a partir de los resultados obtenidos en matemáticas o en el área y se podrán plantear modificaciones o mejoras si son necesarias.
- Al finalizar el curso, se valorarán los resultados obtenidos en matemáticas o en el área y se plantearán medidas y propuestas de mejora para el próximo curso que se reflejarán en la Memoria de Autoevaluación.

 <p>MIGUEL DE CERVANTES Instituto de Enseñanza Secundaria</p>	<p>CICLO FORMATIVO GRADO MEDIO TÉCNICO EN ACTIVIDADES COMERCIALES.</p>
	<p>GESTIÓN DE UN PEQUEÑO COMERCIO.</p>

10. EVALUACIÓN.

10.1 NORMATIVA

La evaluación en Formación Profesional Inicial está reglada por la **Orden de 29 de septiembre de 2010**, por la que se regula la evaluación, certificación, acreditación y titulación académica del alumnado que cursa enseñanzas de formación profesional inicial que forma parte del sistema educativo en la Comunidad Autónoma de Andalucía.

10.2 CARÁCTER DE LA EVALUACIÓN

La finalidad de la evaluación es la valoración del logro de los resultados de aprendizaje y sus correspondientes criterios de evaluación por parte de los alumnos/as, que se concretará en una serie de acciones planificadas a lo largo del proceso formativo.

Por otro lado, es importante señalar que la evaluación en ciclos formativos tiene un carácter **continuo** y **criterial**:

- Serán los criterios de evaluación los que permitan conocer si los resultados de aprendizaje han sido alcanzados y superados por el alumnado.
- Asimismo, la evaluación continua supone la aplicación de un procedimiento de evaluación concreto establecido por el docente, que **requiere que el alumno asista a clase de forma regular y participe de las actividades programadas.**


Esto nos exige un seguimiento de las distintas unidades y bloques de contenidos en forma de proceso:

- **Evaluación Inicial:** de los conocimientos de partida del alumno y de sus características personales, de forma que se pueda adaptar los aprendizajes a las diferencias individuales. Esta exploración inicial se realizará al comienzo de cada bloque de contenidos.

- **Evaluación Formativa:** para detectar las dificultades y progresos que se producen a lo largo del proceso, para que en cada momento sea posible determinar situaciones y recursos más adecuados para aportar la ayuda pedagógica necesaria.

Se utilizarán instrumentos específicos de observación sistemática y pautada del proceso de aprendizaje.


- **Evaluación sumativa:** para saber el nivel de consecución de los resultados de aprendizaje por parte del alumnado. Para ello, los criterios de evaluación nos informarán acerca del grado o nivel al que han de ser desarrollados los

 MIGUEL D. CEPVANTES <i>Instituto de Enseñanza Secundaria</i>	CICLO FORMATIVO GRADO MEDIO TÉCNICO EN ACTIVIDADES COMERCIALES.
	GESTIÓN DE UN PEQUEÑO COMERCIO.


objetivos de la unidad y cómo el alumnado va alcanzando los resultados de aprendizaje del módulo.

Se realizará, al menos, una vez por trimestre una **prueba objetiva teórico-práctica** a todos los alumnos y alumnas.


10.3 PONDERACIONES DE LOS RESULTADOS DE APRENDIZAJE Y LOS CRITERIOS DE EVALUACIÓN

	CICLO FORMATIVO GRADO MEDIO TÉCNICO EN ACTIVIDADES COMERCIALES.
	GESTIÓN DE UN PEQUEÑO COMERCIO.


RA1 Obtiene información sobre iniciativas emprendedoras y oportunidades de creación de una pequeña empresa, valorando el impacto sobre el entorno de actuación e incorporando valores éticos.			Pondera: 20%
CRITERIOS DE EVALUACIÓN:	UT	%	INSTRUMENTO
a) Se ha considerado el concepto de cultura emprendedora, valorando su importancia como fuente de creación de empleo y de bienestar social.	1	20%	Pruebas evaluables Actividades diarias de clase La observación
b) Se ha valorado la importancia de la iniciativa individual, la creatividad, la formación y la colaboración para tener éxito en la actividad emprendedora	1	10%	Pruebas evaluables Actividades diarias de clase La observación Actividad a desarrollar dentro del ámbito del Programa CIMA (Festival de Cortos)
c) Se han descrito individualmente las funciones básicas de la empresa y se han analizado todas en conjunto como un sistema integral.	1	20%	Pruebas evaluables Actividades diarias de clase La observación
d) Se ha reconocido el fenómeno de la responsabilidad social de la empresa y su importancia como elemento de estrategia empresarial.	2	20%	Pruebas evaluables Actividades diarias de clase La observación
e) Se han identificado prácticas empresariales que incorporan valores éticos, sociales y de respeto al medioambiente.	1	5%	Pruebas evaluables Actividades diarias de clase La observación
f) Se han identificado los principales elementos del entorno general de la empresa, analizando factores económicos, sociales, demográficos, culturales, tecnológicos, medioambientales y político-legales.	2	5%	Pruebas evaluables Actividades diarias de clase La observación
g) Se han descrito los factores del microentorno de la empresa, analizando la competencia, los proveedores/suministradores, los intermediarios y las instituciones que regulan y/o influyen en el comercio interior	2	5%	Pruebas evaluables Actividades diarias de clase La observación
h) Se han identificado las ventajas y fortalezas del comercio de proximidad tradicional frente a las grandes superficies y otras formas de distribución minorista.	2	5%	Pruebas evaluables Actividades diarias de clase La observación

	CICLO FORMATIVO GRADO MEDIO TÉCNICO EN ACTIVIDADES COMERCIALES.
	GESTIÓN DE UN PEQUEÑO COMERCIO.


RA2. Determina la forma jurídica de la empresa y los trámites que se exigen para su creación y puesta en marcha, aplicando la normativa mercantil, laboral y fiscal vigente.			Pondera: 20%
CRITERIOS DE EVALUACIÓN:	UT	%	INSTRUMENTO
a) Se han identificado las formas jurídicas que puede adoptar una pequeña empresa, analizando características, capital social, número de socios, obligaciones formales y responsabilidad de los socios, entre otras.	3	65%	Pruebas evaluables Actividades diarias de clase La observación
b) Se han calculado los gastos de constitución y puesta en marcha de la empresa derivados de las distintas formas jurídicas, consultando la legislación vigente	3	5%	Pruebas evaluables Actividades diarias de clase La observación
c) Se ha obtenido información sobre posibles ayudas y subvenciones para la creación de una empresa, identificando los requisitos y trámites que se deben realizar.	3	5%	Pruebas evaluables Actividades diarias de clase La observación
d) Se ha seleccionado la forma jurídica más adecuada, a partir de un estudio comparativo, valorando los costes, los trámites y obligaciones jurídicas y la responsabilidad de los socios	3	5%	Pruebas evaluables Actividades diarias de clase La observación
e) Se ha consultado la normativa nacional, autonómica y local que regula y/o afecta al pequeño comercio	4	5%	Pruebas evaluables Actividades diarias de clase La observación
f) Se han determinado los trámites administrativos y jurídicos, las autorizaciones y licencias que se requieren para la apertura y puesta en marcha del comercio y los organismos donde se gestionan y/o tramitan.	4	5%	Pruebas evaluables Actividades diarias de clase La observación
g) Se han identificado las obligaciones mercantiles, laborales y fiscales derivadas del ejercicio de la actividad económica de la empresa.	4	5%	Pruebas evaluables Actividades diarias de clase La observación
h) Se ha cumplimentado la documentación que se requiere para la creación y puesta en marcha de la empresa	4	.5%	Pruebas evaluables Actividades diarias de clase La observación

	CICLO FORMATIVO GRADO MEDIO TÉCNICO EN ACTIVIDADES COMERCIALES.
	GESTIÓN DE UN PEQUEÑO COMERCIO.


RA3 Elabora un proyecto de creación de un pequeño comercio, delimitando sus características e incluyendo un estudio de viabilidad para la puesta en marcha y sostenibilidad del mismo.			Pondera: 10%
CRITERIOS DE EVALUACION:	UT	%	INSTRUMENTO
a) Se ha establecido la ubicación y características de la tienda en función de la densidad, diversidad y accesibilidad de su zona de influencia, el tipo de clientes y sus hábitos de compra y los productos que se van a comercializar, entre otras.	4-8	11.11%	Pruebas evaluables Actividades diarias de clase La observación
b) Se han identificado las fortalezas y debilidades personales y las oportunidades y amenazas del entorno, mediante el correspondiente análisis DAFO.	4-8	11.11%	Pruebas evaluables Actividades diarias de clase La observación
c). Se ha definido la oferta comercial o surtido, en función de las oportunidades de negocio, el perfil de los clientes, las tendencias del mercado y la competencia de la zona de influencia, entre otras.	4-8	11.11%	Pruebas evaluables Actividades diarias de clase La observación
d) Se ha incluido un plan de inversiones básico que recoge los activos fijos necesarios, la forma de adquisición y la financiación de los mismos.	4-8	11.11%	Pruebas evaluables Actividades diarias de clase La observación
e) Se ha elaborado una lista de precios de los productos, aplicando los criterios de fijación de precios establecidos.	4-8	11.11%	Pruebas evaluables Actividades diarias de clase La observación
f) Se ha incluido un estudio de viabilidad económica y financiera del comercio, elaborando una cuenta de resultados básica para dos ejercicios, a partir de la estimación de los ingresos, gastos y costes previstos, los recursos financieros necesarios y calculando ratios económico-financieros	4-8	11.11%	Pruebas evaluables Actividades diarias de clase La observación
g) Se ha valorado la posibilidad de contratar empleados en función de las características y necesidades del comercio, calculando los costes y definiendo las funciones que hay que cubrir, el perfil de los candidatos y el procedimiento de selección.	4-8	11.11%	Pruebas evaluables Actividades diarias de clase La observación
h) Se ha valorado la conveniencia de aplicar innovaciones tecnológicas y de acudir a acciones formativas, analizando los puntos débiles y la relación coste beneficio esperado en cuanto a viabilidad y sostenibilidad del negocio	4-8	11.11%	Pruebas evaluables Actividades diarias de clase La observación
i) Se ha estudiado la posibilidad de comercialización online y de otras formas de venta a distancia, calculando su coste y teniendo en cuenta las características de los productos, el impacto esperado y los usos y prácticas del sector	4-8	11.11%	Pruebas evaluables Actividades diarias de clase La observación

	CICLO FORMATIVO GRADO MEDIO TÉCNICO EN ACTIVIDADES COMERCIALES.
	GESTIÓN DE UN PEQUEÑO COMERCIO.


RA4 Elabora un plan de inversiones básico, identificando los activos fijos que se requieren, su forma de adquisición y los recursos financieros necesarios, en función de las características de la tienda y de los productos que se van a comercializar.			Pondera: 15%
CRITERIOS DE EVALUACION:	UT	%	INSTRUMENTO
a) Se han determinado las necesidades de la tienda, local, mobiliario, equipos, sistema de cobro y terminal punto de venta, entre otros, en función de la idea de negocio, el tipo de clientes y los productos y servicios que hay que prestar al cliente.	5-6	14.29%	Prueba teórico-práctica objetiva y escrita. Actividades diarias de clase.
b) Se ha obtenido información sobre posibles ayudas y subvenciones para la compra del equipamiento de la tienda, identificado los organismos donde se tramitan	5-6	14.29%	Prueba teórico-práctica objetiva y escrita. Actividades diarias de clase
c) Se ha determinado la forma de adquisición del local, evaluando las modalidades de compraventa, traspaso o alquiler, a partir del análisis de costes, derechos y obligaciones de cada una de las modalidades.	5-6	14.29%	Prueba teórico-práctica objetiva y escrita. Actividades diarias de clase
d) Se ha obtenido información sobre servicios bancarios y formas de financiación de las inversiones y demás operaciones, analizando el procedimiento, documentación, requisitos y garantías exigidas para obtener un crédito o un préstamo bancario.	5-6	14.29%	Prueba teórico-práctica objetiva y escrita. Actividades diarias de clase
e) Se han valorado las opciones de leasing y renting para la adquisición de los equipos, calculando los costes y analizando los requisitos y garantías exigidas.	5-6	14.29%	Prueba teórico-práctica objetiva y escrita. Actividades diarias de clase
f) Se ha seleccionado la forma de obtención y financiación de los equipos e instalaciones de la tienda, evaluando los costes y los riesgos	5-6	14.29%	Prueba teórico-práctica objetiva y escrita. Actividades diarias de clase
g) Se han seleccionado las pólizas de seguros adecuadas, en función de las coberturas necesarias según las contingencias y exigencias legales de la actividad.	5-6	14.29%	Prueba teórico-práctica objetiva y escrita. Actividades diarias de clase.

	CICLO FORMATIVO GRADO MEDIO TÉCNICO EN ACTIVIDADES COMERCIALES.
	GESTIÓN DE UN PEQUEÑO COMERCIO.


RA5. Planifica la gestión económica y la tesorería del pequeño comercio, estableciendo el sistema de fijación de precios que garantice su rentabilidad y sostenibilidad en el tiempo.			Pondera: 10%
CRITERIOS DE EVALUACIÓN:	UT	%	INSTRUMENTO
a)Se ha establecido el sistema de fijación de los precios de venta en función de los costes, margen de beneficios, impuestos sobre el consumo, ciclo de vida del producto, precios de la competencia, diferenciación del producto y percepción del valor de los clientes, entre otros.	5	14.28%	Prueba objetiva individual y escrita. Actividades de clase
b)Se han realizado previsiones de la demanda y los ingresos por ventas y de los costes y gastos previstos, a partir de los datos obtenidos de fuentes externas que facilitan información económica del sector y de otros comercios similares.	5	14.28%	Prueba objetiva individual y escrita. Actividades de clase
c)Se han establecido los plazos, forma y medios de pago, descuentos y facilidades de pago a los clientes, en función de la capacidad financiera de la empresa, las características del producto, el tipo de clientes y los usos y prácticas del sector.	5	14.28%	Prueba objetiva individual y escrita. Actividades de clase
d) Se ha elaborado el calendario de cobros y pagos previstos, en función de las necesidades, compromisos y obligaciones de pago del pequeño comercio y asegurando la disponibilidad de efectivo en caja diariamente.	5	14.28%	Prueba objetiva individual y escrita. Actividades de clase
e) Se ha previsto el sistema para comprobar periódica y sistemáticamente la liquidez de la tienda, ajustando los compromisos de pago y las estimaciones de cobro.	5	14.28%	Prueba objetiva individual y escrita. Actividades de clase
f)Se han calculado los costes financieros y los riesgos de gestión de cobro y de negociación de efectos comerciales	5	14.28%	Prueba objetiva individual y escrita. Actividades de clase
g)Se ha definido el procedimiento de valoración sistemática de la actividad económica y financiera del comercio, calculando ratios de rentabilidad, solvencia, endeudamiento y liquidez, para detectar y corregir posibles desajustes	5	14.28%	Prueba objetiva individual y escrita. Actividades de clase.

	CICLO FORMATIVO GRADO MEDIO TÉCNICO EN ACTIVIDADES COMERCIALES.
	GESTIÓN DE UN PEQUEÑO COMERCIO.


RA6 Gestiona la documentación comercial y de cobro y pago derivada de la compraventa de los productos y/o servicios prestados, respetando la normativa mercantil y fiscal vigente.			Pondera: 5%
CRITERIOS DE EVALUACIÓN:	UT	%	INSTRUMENTO
a) Se ha interpretado la normativa mercantil y fiscal y los usos del comercio que regulan la facturación de productos/servicios, incluyendo la facturación electrónica.	5	14.28%	Pruebas evaluables Actividades diarias de clase La observación
b) Se han interpretado la normativa reguladora del Impuesto sobre el Valor Añadido (IVA) y las obligaciones establecidas para la facturación de productos y/o servicios	5	14.28%	Pruebas evaluables Actividades diarias de clase La observación
c) Se han elaborado facturas correspondientes a las operaciones de compraventa y/o prestación de servicios, de acuerdo con la normativa mercantil y fiscal y los usos del comercio, utilizando herramientas informáticas	5	14.28%	Pruebas evaluables Actividades diarias de clase La observación
d) Se ha realizado el registro periódico de las facturas emitidas y recibidas que exige la normativa del IVA.	5	14.28%	Pruebas evaluables Actividades diarias de clase La observación
e) Se han cumplimentado y gestionado los documentos correspondientes a los diferentes medios de pago y cobro de las operaciones de la empresa.	5	14.28%	Pruebas evaluables Actividades diarias de clase La observación
f) Se han preparado remesas de efectos comerciales para su envío a las entidades bancarias en gestión de cobro o para su negociación y descuento	5	14.28%	Pruebas evaluables Actividades diarias de clase La observación
g) Se han elaborado facturas de negociación de efectos comerciales.	5	14.28%	Pruebas evaluables Actividades diarias de clase La observación

	CICLO FORMATIVO GRADO MEDIO TÉCNICO EN ACTIVIDADES COMERCIALES.
	GESTIÓN DE UN PEQUEÑO COMERCIO.

RA7 Gestiona el proceso administrativo, contable y fiscal de la empresa, aplicando la legislación mercantil y fiscal vigente y los principios y normas del Plan General Contable para las pymes.			Pondera: 15%
CRITERIOS DE EVALUACIÓN:	UT	%	INSTRUMENTO
a) Se han identificado las funciones de la contabilidad y los libros obligatorios y voluntarios que debe llevar la empresa	7	12.5%	Prueba teórico-práctica escrita. Actividades diarias de clase
b) Se han diferenciado las distintas partidas del balance (activo, pasivo y patrimonio neto), analizando sus características y relación funcional	7	12.5%	Prueba teórico-práctica escrita. Actividades diarias en el aula
c) Se han registrado las operaciones realizadas, de acuerdo con los principios generales y las normas de valoración del Plan General Contable para pymes, utilizando la aplicación informática disponible	7	12.5%	Prueba teórico-práctica escrita. Actividades diarias en el aula
d) Se ha calculado la amortización de los elementos del inmovilizado, de acuerdo con la normativa fiscal vigente y el Plan General Contable para las pymes	7	12.5%	Prueba teórico-práctica escrita. Actividades diarias en el aula
e) Se ha calculado el resultado del ejercicio y se han elaborado las cuentas anuales, de acuerdo con el Plan General Contable para las pymes	7	12.5%	Prueba teórico-práctica escrita. Actividades diarias en el aula
f) Se han cumplimentado las declaraciones-liquidaciones periódicas del Impuesto sobre el Valor Añadido, en función del régimen de tributación elegido	7	12.5%	Prueba teórico-práctica escrita. Actividades diarias en el aula
g) Se han determinado las obligaciones fiscales derivadas de los impuestos que gravan los beneficios, en función de la forma jurídica de la empresa (IRPF e Impuesto de Sociedades).	7	12.5%	Prueba teórico-práctica escrita. Actividades diarias en el aula
h) Se ha valorado la posibilidad de utilizar asesoramiento externo de carácter laboral, fiscal y/o contable, en función de las características de la empresa	7	12.5%	Prueba teórico-práctica escrita. Actividades diarias en el aula

	CICLO FORMATIVO GRADO MEDIO TÉCNICO EN ACTIVIDADES COMERCIALES.
	GESTIÓN DE UN PEQUEÑO COMERCIO.

RA8.Elabora un plan para la implantación de un servicio de calidad y proximidad con atención personalizada al cliente, potenciando la singularidad y la competitividad del comercio			Pondera: 5%
CRITERIOS DE EVALUACIÓN:	UT	%	INSTRUMENTO
a)Se han adaptado las características de la tienda a los sistemas normalizados de calidad y a los códigos de buenas prácticas, aplicables al pequeño comercio, de carácter europeo, nacional, autonómico y local.	9	20%	Pruebas evaluables Actividades diarias de clase La observación
b)Se han definido las pautas de atención al cliente, aplicando criterios de calidad, cortesía y trato personalizado, de acuerdo con lo establecido en la norma UNE 175001-1 (calidad de servicio para el pequeño comercio) y otras normas.	9	20%	Pruebas evaluables Actividades diarias de clase La observación
c)Se han establecido los servicios adicionales a la venta propios del servicio de proximidad (envío a domicilio y servicios postventa), según características de la tienda, demandas de clientes y usos del sector, valorando su coste y efectividad	9	20%	Pruebas evaluables Actividades diarias de clase La observación
d)Se han establecido los servicios adicionales a la venta propios del servicio de proximidad (envío a domicilio y servicios postventa), según características de la tienda, demandas de clientes y usos del sector, valorando su coste y efectividad	9	20%	Pruebas evaluables Actividades diarias de clase La observación
e)Se ha diseñado un sistema actualizado de información y precios de los productos, accesible al consumidor, garantizando la correspondencia entre los precios marcados en las etiquetas y los registrados en la aplicación del TPV.	9	20%	Pruebas evaluables Actividades diarias de clase La observación

 <p>MIGUEL DE CERVANTES Instituto de Enseñanza Secundaria</p>	CICLO FORMATIVO GRADO MEDIO TÉCNICO EN ACTIVIDADES COMERCIALES.
	GESTIÓN DE UN PEQUEÑO COMERCIO.

10.4-PROCESO DE EVALUACIÓN.

10.4.1.Introducción

Los ciclos formativos que se imparten en el Departamento de Comercio del IES Miguel de Cervantes son **ciclos de enseñanza presencial, por lo que la asistencia a clase de alumnado es obligatoria.**

Así lo establece **artículo 2.2 de la Orden de Evaluación, de 29 septiembre de 2010**, por la que se regula la evaluación, certificación, acreditación y titulación académica del alumnado que cursa enseñanzas de formación profesional inicial que forma parte del sistema educativo en la Comunidad Autónoma de Andalucía establece lo siguiente:

“La aplicación del proceso de evaluación continua del alumnado requerirá, en la modalidad presencial, su asistencia regular a clase y su participación en las actividades programadas para los distintos módulos profesionales del ciclo formativo”.

En base a este artículo, el proceso de evaluación continua del Departamento de Comercio del IES Miguel de Cervantes es el que a continuación se describe.


10.4.2 Proceso de evaluación continua

- Este proceso da comienzo a principios del curso escolar y finaliza con la sesión de evaluación final que se celebra en el mes de junio.
- Se aplica al alumnado que asiste a clase y participa en las actividades programadas en los distintos módulos profesionales.
Se considera que un alumno asiste a clase y participa en las actividades programadas en los distintos módulos profesionales cuando, tomando como referencia el número horas totales asignadas a un módulo profesional por la normativa vigente, dicho alumno no alcanza el 25% de faltas de asistencia.
En este cómputo se incluyen tanto las faltas justificadas como las injustificadas.

El proceso de evaluación continua tendrá las siguientes **características**:

➤ Durante el transcurso de los dos trimestres en los que se divide el curso escolar

- El alumnado irá realizando las distintas actividades y pruebas evaluables que determine el profesor/a del módulo correspondiente.
- Dado el carácter presencial de nuestros ciclos formativos, las distintas pruebas o actividades evaluables han de ser realizadas **de forma presencial en el aula.**
No obstante, cuando la naturaleza de la actividad así lo requiera, podrán realizarse pruebas o actividades evaluables fuera del centro educativo .A modo de ejemplo se citan encuestas, visitas a empresas o cualesquiera otras de naturaleza análoga. Únicamente un máximo del 20% de los criterios de evaluación de un módulo podrán

	CICLO FORMATIVO GRADO MEDIO TÉCNICO EN ACTIVIDADES COMERCIALES.
	GESTIÓN DE UN PEQUEÑO COMERCIO.

ser evaluados mediante este tipo de pruebas.

- En cada trimestre se realizará **al menos una prueba objetiva individual**, que permita conocer el rendimiento del alumno individualmente considerado así como su grado de aprendizaje.

- Las calificaciones obtenidas tras la celebración de las sesiones de evaluación trimestrales son **calificaciones orientativas**.

En base a este último punto, **no se repetirá ninguna prueba de evaluación ni actividad evaluable** ya que, caso de que el alumno no superara algún o algunos resultados de aprendizaje, dispondrá de dos ocasiones más, en el curso escolar, para poder superarlos:

1- Antes de la celebración de la segunda sesión de evaluación (mediados mes marzo), cuando se cumplan los requisitos que más adelante se describen.


2- A lo largo del tercer trimestre.

Calificación y superación de los distintos módulos

- Cada profesor ponderará los resultados de aprendizaje a evaluar en su módulo profesional así como los correspondientes criterios de evaluación, asignando para ello los porcentajes que estime convenientes.
- Deberán superarse todos los resultados de aprendizaje con **al menos 5 puntos** para que el módulo se considere aprobado.
- La **calificación final del módulo** se obtendrá multiplicando la calificación de cada resultado de aprendizaje por su ponderación correspondiente.

El alumno/a **aprobará directamente el módulo correspondiente**, en la segunda sesión de evaluación que se celebra a mediados de marzo, cuando concurran en él las siguientes características:

- No haber alcanzado el 25% de faltas de asistencia, calculadas estas sobre las horas totales asignadas al módulo correspondiente por la normativa vigente.
- Haber obtenido en el módulo una nota mínima global de 5 puntos, una vez ponderados todos los resultados de aprendizaje
- Haber superado todos y cada uno de los RA con al menos 5 puntos.

 <p>MIGUEL DE CERVANTES Instituto de Enseñanza Secundaria</p>	CICLO FORMATIVO GRADO MEDIO TÉCNICO EN ACTIVIDADES COMERCIALES.
	GESTIÓN DE UN PEQUEÑO COMERCIO.

➤ **Celebración de pruebas de evaluación, antes de la segunda sesión evaluación (mediados del mes de marzo), anterior a la realización del módulo FCT y, en su caso, Proyecto.**

Antes de la celebración de la sesión de evaluación correspondiente al segundo trimestre se fijarán dos días para realizar pruebas de evaluación en los distintos módulos.

Estas pruebas podrán tener un carácter teórico, práctico, o bien, teórico-práctico, a juicio del profesor/a que imparte el módulo.

A esta prueba podrá presentarse el alumnado en el que concurren las siguientes características:

-No haber alcanzado el 25% de faltas de asistencia, calculadas estas sobre las horas totales asignadas al módulo correspondiente por la normativa vigente.

-Haber obtenido, en el módulo que se evalúa, una nota mínima global de 5 puntos, una vez ponderados todos sus RA.

-Tener aprobados al menos, el 50% de los resultados de aprendizaje de los que se compone el módulo.


- Si el alumno/a aprueba el RA/s que tuviera pendientes, aprueba el módulo correspondiente.
- Si el alumno no supera el RA/s que tuviera pendientes, tendrá que seguir asistiendo a clase durante el tercer trimestre.

Para cursar el módulo FCT y, en su caso, Proyecto, será requisito indispensable tener superados todos los módulos del ciclo formativo.

Así lo establece la Orden de 28 septiembre de 2011, por la que se regulan los módulos de formación en centros de trabajo y de proyecto para el alumnado matriculado en centros docentes de la C. A de Andalucía.

➤ **Tercer trimestre: alumnado con RA pendientes y alumnado que desee mejorar los resultados obtenidos.**

- **El alumnado que tuviera algún o algunos resultados de aprendizaje pendientes de superar** tendrá obligación de asistir a clase y continuar con las actividades lectivas durante el tercer trimestre, hasta la fecha de finalización del régimen ordinario de clases, que no será anterior al 22 de junio de cada año.
(Así lo establece la Orden de Evaluación que regula los ciclos formativos, de 29 de septiembre de 2010)

	CICLO FORMATIVO GRADO MEDIO TÉCNICO EN ACTIVIDADES COMERCIALES.
	GESTIÓN DE UN PEQUEÑO COMERCIO.

Deberá presentarse a las pruebas finales que se celebran a finales de junio. No obstante, durante este mes podrá realizar las pruebas evaluables que el profesor/a del módulo en cuestión estime convenientes.

- **El alumnado de primer curso que desee mejorar los resultados obtenidos** tendrá obligación de asistir a clase y continuar con las actividades lectivas hasta la fecha de finalización del régimen ordinario de clases, que no será anterior al 22 de junio de cada año.
(Así lo establece la Orden de Evaluación que regula los ciclos formativos, de 29 de septiembre de 2010)
- **El alumnado de segundo curso que desee mejorar los resultados obtenidos** deberá presentarse a las pruebas finales que se celebran en el mes de junio y será evaluado de todos los resultados de aprendizaje del módulo en cuestión.

➤ **Excepciones al proceso de evaluación continua.**

El proceso de evaluación continua descrito anteriormente contempla una serie de excepciones:

1º) El ejercicio de derecho a huelga del alumnado.

La falta se considera justificada. No se computa dentro del porcentaje del 25%.

2º) Fallecimiento de familiar directo, concretamente, padres, hijos, abuelos y hermanos.


El alumno/a tendrá derecho a ausentarse de clase durante un período máximo de 5 días, los cuales no se computarán dentro del límite porcentual del 25%.

Caso de que durante su ausencia se hubiera realizado alguna prueba evaluable, se procederá a su repetición.

3º) Accidente o enfermedad grave del alumno/a que impide su asistencia al aula, documentalmente justificada.

Tras la incorporación del alumnado al aula continuará con el ritmo normal del curso en el que esté matriculado. Será evaluado, por tanto, de los criterios de evaluación o resultados de aprendizaje que sean impartidos a partir de su incorporación a clase.

- El equipo educativo determinará aumentar el límite porcentual de faltas de asistencia, que da derecho a la aplicación del proceso de evaluación continua, del 25% al 30%.
Para ello se tendrá en cuenta: la evolución académica del alumno/a, la responsabilidad que demuestre durante el transcurso del curso escolar y la asistencia regular o irregular a clase, antes y después de que se produjese el accidente o enfermedad grave que impida al alumno/a la asistencia a clase.
De esta decisión se levantará acta.

	CICLO FORMATIVO GRADO MEDIO TÉCNICO EN ACTIVIDADES COMERCIALES.
	GESTIÓN DE UN PEQUEÑO COMERCIO.

- Antes de la celebración de la sesión de evaluación correspondiente al segundo trimestre (mediados mes marzo), en los dos días que se fijen al respecto, podrá realizar las pruebas evaluables correspondientes a los resultados de aprendizaje o criterios de evaluación de los que no pudo ser evaluado durante su ausencia, siempre que tenga aprobados los demás RA con al menos 5 puntos y las faltas de asistencia a clase no excedan del límite porcentual del 25% o, en su caso, del 30%.
Caso contrario, deberá seguir asistiendo a clase durante el tercer trimestre y continuar con las actividades lectivas hasta la fecha de finalización del régimen ordinario de clases, que no será anterior al 22 de junio.
Se le aplicará por tanto lo descrito en esta programación, concretamente en el apartado “Tercer trimestre: alumnado con RA pendientes y alumnado que desee mejorar los resultados obtenidos”

Si durante su ausencia, el alumno/a estuviera en condiciones adecuadas, podrá realizar en su domicilio actividades de refuerzo o de seguimiento de la materia.

4º) Alumnado que se matricula en fecha posterior al inicio del curso escolar

Al alumnado que, una vez comenzado el curso escolar, se matricule en todos o alguno de los módulos del ciclo formativo, se le realizarán las pruebas o actividades evaluables que hubiesen sido propuestas por el profesor, desde el inicio del curso escolar hasta la fecha en que se produjera dicha matriculación.

La fecha de realización de las citadas pruebas o actividades evaluables será fijada por el profesor/a de cada módulo.

10.4.3-No aplicación del proceso de evaluación continua


El proceso de evaluación continua no será de aplicación cuando el alumno o alumna no asista a clase ni participe en las actividades programadas en los distintos módulos.

Se considera que un alumno no asiste a clase y no participa en las actividades programadas en los distintos módulos profesionales cuando, tomando como referencia el número de horas totales asignadas a un módulo profesional por la normativa vigente, dicho alumno alcanza el 25% de faltas de asistencia. En este cómputo se incluyen tanto las faltas justificadas como las injustificadas.

Una vez que el alumno alcance el porcentaje de faltas de asistencia del 25% citado, **habrá de presentarse directamente a las pruebas finales de evaluación que se celebran en el mes de junio y será evaluado de todos los resultados de aprendizaje del módulo en cuestión.**

Será el tutor quien comunique al alumno, por la vía de comunicación PASEN o por cualquier otro medio del que pueda quedar constancia, que ha alcanzado el porcentaje de faltas de asistencia del 25%.

No obstante, antes de que esta situación tenga lugar, el alumno/a irá siendo informado de las faltas de asistencia por el profesor del módulo correspondiente.

	CICLO FORMATIVO GRADO MEDIO TÉCNICO EN ACTIVIDADES COMERCIALES.
	GESTIÓN DE UN PEQUEÑO COMERCIO.

10.4.4. Instrumentos de evaluación.

Son los siguientes:

- Pruebas evaluables individuales o, en su caso, en grupo.
- Actividades de clase
- La observación: su resultado queda reflejado en la ficha de seguimiento del alumnado.


11- ATENCIÓN A LA DIVERSIDAD.

La atención a la diversidad comprende el conjunto de actuaciones educativas dirigidas a dar respuesta a las diferentes capacidades, situaciones socioeconómicas, culturales o lingüísticas. Se incluyen también el alumnado de compensatoria.

Cuando en algún módulo profesional un profesor detecte que alguno de sus alumnos pueda necesitar de alguna medida de atención a la diversidad, esta deberá consistir únicamente en una **“Adecuación de la Programación Didáctica” (ADP)**.

- Esta APD podrá afectar únicamente a la metodología utilizada con el alumno y a los instrumentos y procedimiento de evaluación.
- Nunca podrá afectar a los resultados de aprendizaje ni a los criterios de evaluación.
- El alumno al que se le aplique una “Adecuación de la Programación Didáctica” debe superar los mismos criterios de evaluación y alcanzar los resultados de aprendizaje que el resto de sus compañeros.
- Deberá realizarse de forma puntual, por ejemplo, en alguna o algunas unidades didácticas pero no de forma generalizada en todo el módulo profesional.
- También es importante la **acción tutorial**: caso de que el alumno sea menor de edad se debe contactar con los padres o tutores legales. Caso que sea mayor de edad sería conveniente que el tutor indagase cómo se siente el alumno en el aula, su interés o desinterés respecto al ciclo formativo que esté cursando, la relación con sus compañeros, etc.

Este grupo no cuenta con ningún alumno/a NEAE

	CICLO FORMATIVO GRADO MEDIO TÉCNICO EN ACTIVIDADES COMERCIALES.
	GESTIÓN DE UN PEQUEÑO COMERCIO.

12. RECURSOS


Para la consecución de los objetivos propuestos en cada unidad didáctica, y teniendo en cuenta la metodología prevista, utilizaremos los siguientes recursos:

- Apuntes y actividades elaboradas por el profesor, que se facilitan al alumno en formato electrónico.
- Explicaciones verbales con el auxilio de esquemas, apuntes y bibliografía recomendada en cada una de las unidades.
- Elementos materiales de uso corriente en la empresa tales como: impresos, formularios, fichas, contratos, etc.
- Publicaciones actualizadas, tales como periódicos, revistas profesionales, revistas de contenido económico.
- Manejo y consulta de textos legales.
- Otros.

Las clases se van a impartir en el aula asignada a cada grupo, que estará dotada de:

- Ordenador del profesor.
- Cañón de video con audio
- Puestos informáticos a disposición de los alumnos.
- Pizarra.

En cuanto al uso de las TIC, la comunicación con el alumnado y la facilitación de material se realizará mediante la plataforma **Moodle Centros/Google Classroom** y la aplicación iPasen. Además, se fomentará el uso de las aplicaciones ofimáticas y de presentación más habituales (Excel, Word, Powerpoint, Canva...)

	CICLO FORMATIVO GRADO MEDIO TÉCNICO EN ACTIVIDADES COMERCIALES.
	GESTIÓN DE UN PEQUEÑO COMERCIO.

13. TEMAS TRANSVERSALES.

Los temas transversales dentro del currículo son un conjunto de contenidos de enseñanzas esencialmente actitudinales, que deben entrar a formar parte en las actividades planteadas en todos los módulos. En concreto, se hará especial hincapié en temas de educación ambiental, educación para la paz, educación del consumidor, educación vial, educación para la igualdad de oportunidades de ambos sexos,...

Para conseguirlo se utilizarán distintas herramientas: la educación para la paz está asociada con la tolerancia, la no violencia, la cooperación, etc.

Estos valores se trabajarán especialmente en aquellas actividades que pueden ser realizadas en grupo, de forma que se fomente una actitud de respeto y valoración positiva de las ideas y opiniones ajenas.

14. EVALUACIÓN DEL PROCESO DE ENSEÑANZA-APRENDIZAJE.

Al finalizar el curso escolar debemos analizar los procesos y los resultados obtenidos para sacar conclusiones que nos permitan mejorar de cara a los siguientes cursos.

Esto supone dos acciones fundamentales: la evaluación de la programación y su realización y las propuestas de mejora que se deducen de lo anterior

La **evaluación de la programación** supone el análisis del proceso de enseñanza- aprendizaje durante un curso escolar en un centro educativo concreto y con unas circunstancias también determinadas. Esta labor debe ser llevada a cabo por todo el departamento teniendo en cuenta las experiencias personales de todos los componentes del mismo, así como los resultados y las opiniones de los alumnos, las indicaciones que realicen los tutores de FCT de las empresas donde se realizan las prácticas y la inserción laboral de los alumnos.

Hemos, a su vez, de comparar la situación con cursos anteriores, con otros centros y también contrastar algunas opiniones con el resto de profesores que imparten docencia en los mismos grupos, mediante reuniones de equipo educativo.

Las herramientas que se utilizarán para llevar a cabo esta evaluación serán, entre otras, cuestionarios al alumnado, cuestionarios de autoevaluación o fichas de seguimiento.

Una vez llevada a cabo la evaluación de la programación, si se detectan desviaciones en la planificación y resultados del proceso de enseñanza-aprendizaje, se llevarán a cabo **propuestas de mejora**. Estas modificaciones, de producirse, deben realizarse por escrito y con las debidas justificaciones que indiquen el porqué de esos cambios.

El seguimiento de la programación y las propuestas de mejora se llevarán acabo en el departamento, al menos una vez por evaluación.

15. INTERDISCIPLINARIEDAD.

Los miembros del equipo educativo procurarán la coordinación con el resto de los módulos, con el fin de no repetir conceptos o procedimientos ya aprendidos o bien para poder complementar los contenidos y actividades y, de ese modo, realizar un aprendizaje integrado y constructivo.

16-ACTIVIDADES COMPLEMENTARIAS Y EXTRAESCOLARES.

Se realizarán las actividades complementarias y extraescolares que, en el presente curso 2024/25, sean planificadas en el ámbito del equipo educativo y del departamento



Instituto de Enseñanza Secundaria

**CICLO FORMATIVO GRADO MEDIO
TÉCNICO EN ACTIVIDADES
COMERCIALES.**

GESTIÓN DE UN PEQUEÑO COMERCIO.



**CICLO FORMATIVO GRADO MEDIO
TÉCNICO EN ACTIVIDADES
COMERCIALES.**

GESTIÓN DE UN PEQUEÑO COMERCIO.



**CICLO FORMATIVO GRADO MEDIO
TÉCNICO EN ACTIVIDADES
COMERCIALES.**

GESTIÓN DE UN PEQUEÑO COMERCIO.