

RÚBRICA FUNDAMENTOS DE ADMINISTRACIÓN Y GESTIÓN - 2.º BACHILLERATO

CRITERIO DE EVALUACIÓN	INSUFICIENTE (1/4)	SUFICIENTE/ BIEN (5/6)	NOTABLE (7/8)	SOBRESALIENTE (9/10)	COMPETENCIAS						
					1	2	3	4	5	6	7
<p>1. Seleccionar una idea de negocio, valorando factores de innovación empresarial y argumentar técnicamente la elección, analizando información económica del sector de actividad elegido.</p> <p>Se trata de evaluar si el alumnado selecciona una idea de negocio entre varias propuestas analizando sus ventajas e inconvenientes, trabajando en equipo, exponiendo sus puntos de vista a través de diversas dinámicas con actitud proactiva y manteniendo una comunicación fluida y respetuosa con las opiniones de los compañeros y compañeras. Para ello identifica los aspectos importantes de la innovación empresarial (valorando la importancia de la tecnología y de Internet como factores clave y relacionándola con la internacionalización de la empresa) y la aportación de valor a las personas y la sociedad (detectando necesidades insatisfechas, mejorando algo que ya existe, diferenciándose de los demás, aprovechando nuevas tendencias de consumo...); reconoce experiencias de innovación empresarial explicando su relevancia en el desarrollo económico, la creación de empleo, así como el riesgo aparejado. Asimismo, utilizando diversa información publicada por organismos e instituciones oficiales y empresariales, realiza un análisis del mercado de la idea seleccionada y detecta los clientes potenciales, aplicando una matriz DAFO (Debilidades, Amenazas, Fortalezas y Oportunidades), analizando el sector (evolución en el pasado y perspectivas de futuro, ventajas y desventajas de entrar en él, grado de madurez...) y estudiando la competencia (tamaño de las empresas competidoras, ubicación...).</p>	<p>Selecciona una idea de negocio copiando modelos a partir de experiencias y aspectos de innovación empresarial, que valoren la tecnología e internet como factores clave para el desarrollo económico, social y empresarial y realiza un análisis fuera de contexto del sector, los clientes potenciales y la competencia, que justifique la idea del negocio, para lo que trabaja en equipo y mantiene ocasionalmente una comunicación fluida y una actitud proactiva y respetuosa en el mismo,</p>	<p>Selecciona una idea de negocio con algunas aportaciones comunes de experiencias y aspectos de innovación empresarial, que valoren la tecnología e internet como factores clave para el desarrollo económico, social y empresarial y realiza un análisis adaptado parcialmente a lo solicitado del sector, los clientes potenciales y la competencia, que justifique la idea del negocio, para lo que trabaja en equipo y mantiene con alguna frecuencia una comunicación fluida y una actitud proactiva y respetuosa en el mismo,</p>	<p>Selecciona una idea de negocio con aportaciones de interés a partir de experiencias y aspectos de innovación empresarial, que valoren la tecnología e internet como factores clave para el desarrollo económico, social y empresarial y realiza un análisis cumpliendo con lo solicitado del sector, los clientes potenciales y la competencia, que justifique la idea del negocio, para lo que trabaja en equipo y mantiene con regularidad una comunicación fluida y una actitud proactiva y respetuosa en el mismo,</p>	<p>Selecciona una idea de negocio de forma original a partir de experiencias y aspectos de innovación empresarial, que valoren la tecnología e internet como factores clave para el desarrollo económico, social y empresarial y realiza un análisis con precisión destacable del sector, los clientes potenciales y la competencia, que justifique la idea del negocio, para lo que trabaja en equipo y mantiene de forma continua una comunicación fluida y una actitud proactiva y respetuosa en el mismo,</p>	COMPETENCIA LINGÜÍSTICA	COMPETENCIA MATEMÁTICA Y CC.BB. EN CIENCIA Y TECNOLOGÍA	COMPETENCIA DIGITAL	APRENDER A APRENDER	COMPETENCIAS SOCIALES Y CÍVICAS	SENTIDO DE INICIATIVA Y ESPÍRITU EMPRENDEDOR	CONSCIENCIA Y EXPRESIONES CULTURALES

RÚBRICA FUNDAMENTOS DE ADMINISTRACIÓN Y GESTIÓN - 2.º BACHILLERATO

CRITERIO DE EVALUACIÓN	INSUFICIENTE (1/4)	SUFICIENTE/ BIEN (5/6)	NOTABLE (7/8)	SOBRESALIENTE (9/10)	COMPETENCIAS									
					1	2	3	4	5	6	7			
<p>2. Analizar la organización interna de la empresa, la forma jurídica, la localización y los recursos necesarios, así como valorar las alternativas disponibles y los objetivos marcados con el proyecto.</p> <p>Con este criterio se trata de constatar si el alumnado reconoce los diferentes objetivos y fines de la empresa y los relaciona con su proyecto empresarial, y reflexiona sobre el papel de la responsabilidad social corporativa y la ética del negocio. También se propone comprobar si el alumnado adopta decisiones sobre la forma jurídica (teniendo en cuenta el número de socios, responsabilidad patrimonial, requisitos de capital, fiscalidad...) y la localización (comparando ventajas e inconvenientes de varias ubicaciones: demanda esperada, costes asociados, etc.) de la empresa, justificándolas con argumentos. Finalmente, se averiguará si realiza una previsión de los recursos necesarios, técnicos, materiales y humanos y describe las tareas y funciones de cada puesto de trabajo, utilizando el organigrama como instrumento de información de la estructura organizativa.</p>	<p>Reconoce de forma confusa los diferentes objetivos y fines del proyecto empresarial, y reflexiona de forma mecánica sobre el papel de la responsabilidad social corporativa y la ética en el mismo. Asimismo adopta con incoherencias las decisiones sobre la forma jurídica y la localización de la empresa justificándola con argumentos y realiza con insuficiente desarrollo, una previsión de los recursos necesarios, describiendo tareas y funciones de cada puesto de trabajo e ilustrando las relaciones entre ellos a través de un organigrama.</p>	<p>Reconoce sin dudas importantes los diferentes objetivos y fines del proyecto empresarial, y reflexiona con conciencia superficial sobre el papel de la responsabilidad social corporativa y la ética en el mismo. Asimismo adopta cometiendo algunas incoherencias las decisiones sobre la forma jurídica y la localización de la empresa justificándola con argumentos y realiza con un desarrollo que necesita ampliación, una previsión de los recursos necesarios, describiendo tareas y funciones de cada puesto de trabajo e ilustrando las relaciones entre ellos a través de un organigrama.</p>	<p>Reconoce con seguridad y claridad los diferentes objetivos y fines del proyecto empresarial, y reflexiona con deliberación sobre el papel de la responsabilidad social corporativa y la ética en el mismo. Asimismo adopta con bastante coherencia las decisiones sobre la forma jurídica y la localización de la empresa justificándola con argumentos y realiza con un adecuado desarrollo que atiende a lo fundamental, una previsión de los recursos necesarios, describiendo tareas y funciones de cada puesto de trabajo e ilustrando las relaciones entre ellos a través de un organigrama.</p>	<p>Reconoce de forma asertiva y clara los diferentes objetivos y fines del proyecto empresarial, y reflexiona con conciencia crítica sobre el papel de la responsabilidad social corporativa y la ética en el mismo. Asimismo adopta con coherencia las decisiones sobre la forma jurídica y la localización de la empresa justificándola con argumentos y realiza con un adecuado y detallado desarrollo, una previsión de los recursos necesarios, describiendo tareas y funciones de cada puesto de trabajo e ilustrando las relaciones entre ellos a través de un organigrama.</p>	COMPETENCIA LINGÜÍSTICA	COMPETENCIA MATEMÁTICA Y CC.BB. EN CIENCIA Y TECNOLOGÍA	COMPETENCIA DIGITAL	APRENDER A APRENDER	COMPETENCIAS SOCIALES Y CÍVICAS	SENTIDO DE INICIATIVA Y ESPÍRITU EMPRENDEDOR				

RÚBRICA FUNDAMENTOS DE ADMINISTRACIÓN Y GESTIÓN - 2.º BACHILLERATO

CRITERIO DE EVALUACIÓN	INSUFICIENTE (1/4)	SUFICIENTE/ BIEN (5/6)	NOTABLE (7/8)	SOBRESALIENTE (9/10)	COMPETENCIAS						
					1	2	3	4	5	6	7
<p>3. Establecer los objetivos y las necesidades de aprovisionamiento, realizar procesos de selección de proveedores, analizando sus condiciones técnicas y planificar la gestión de las relaciones con los proveedores, aplicando técnicas de negociación y comunicación, con la finalidad de diseñar el plan de aprovisionamiento del proyecto empresarial.</p> <p>Se trata de averiguar si el alumnado diseña un plan de aprovisionamiento de la empresa, estableciendo sus objetivos a partir del estudio de las distintas variables que influyen en las necesidades de aprovisionamiento; busca proveedores, online y offline; establece criterios para su selección (precios, plazos de entrega, forma de pago, calidad de los suministros, servicio, garantía, variedad de productos, volumen de productos de cada tipo capaz de suministrar...) y compara las distintas ofertas mediante el uso de instrumentos como matrices de valoración de los proveedores en las que pondera los criterios seleccionados según su importancia, explicando las ventajas e inconvenientes de cada oferta. Además, se constatará si identifica los distintos tipos de documentos utilizados para el intercambio de información con proveedores (presupuestos, pedidos, albaranes, facturas...), y reconoce las técnicas de negociación y comunicación aplicables durante las diferentes etapas del proceso.</p>	<p>Diseña de forma inapropiada la planificación de las necesidades de aprovisionamiento de la empresa; busca proveedores, online y offline; compara distintas ofertas aplicando diferentes criterios de selección y explicando las ventajas e inconvenientes de cada una. Asimismo identifica con imprecisiones los distintos tipos de documentos utilizados para el intercambio de información con proveedores y reconoce escasamente las técnicas de negociación y comunicación aplicables durante las diferentes etapas del proceso.</p>	<p>Diseña de forma aceptable la planificación de las necesidades de aprovisionamiento de la empresa; busca proveedores, online y offline; compara distintas ofertas aplicando diferentes criterios de selección y explicando las ventajas e inconvenientes de cada una. Asimismo identifica sin imprecisiones importantes los distintos tipos de documentos utilizados para el intercambio de información con proveedores y reconoce sin dificultad destacable las técnicas de negociación y comunicación aplicables durante las diferentes etapas del proceso.</p>	<p>Diseña de forma conveniente la planificación de las necesidades de aprovisionamiento de la empresa; busca proveedores, online y offline; compara distintas ofertas aplicando diferentes criterios de selección y explicando las ventajas e inconvenientes de cada una. Asimismo identifica con cierta precisión los distintos tipos de documentos utilizados para el intercambio de información con proveedores y reconoce con fluidez las técnicas de negociación y comunicación aplicables durante las diferentes etapas del proceso.</p>	<p>Diseña de forma destacada la planificación de las necesidades de aprovisionamiento de la empresa; busca proveedores, online y offline; compara distintas ofertas aplicando diferentes criterios de selección y explicando las ventajas e inconvenientes de cada una. Asimismo identifica con precisión los distintos tipos de documentos utilizados para el intercambio de información con proveedores y reconoce con fluidez destacable las técnicas de negociación y comunicación aplicables durante las diferentes etapas del proceso.</p>	COMPETENCIA LINGÜÍSTICA	COMPETENCIA MATEMÁTICA Y CC.BB. EN CIENCIA Y TECNOLOGÍA	COMPETENCIA DIGITAL	APRENDER A APRENDER	COMPETENCIAS SOCIALES Y CÍVICAS	SENTIDO DE INICIATIVA Y ESPÍRITU EMPRENDEDOR	CONSCIENCIA Y EXPRESIONES CULTURALES

RÚBRICA FUNDAMENTOS DE ADMINISTRACIÓN Y GESTIÓN - 2.º BACHILLERATO

CRITERIO DE EVALUACIÓN	INSUFICIENTE (1/4)	SUFICIENTE/ BIEN (5/6)	NOTABLE (7/8)	SOBRESALIENTE (9/10)	COMPETENCIAS						
					1	2	3	4	5	6	7
<p>4. Analiza las políticas de producto, precio, distribución y comunicación para la gestión comercial de su proyecto de empresa y elabora el plan de marketing.</p> <p>Con este criterio se pretende demostrar si el alumnado analiza el proceso de comercialización de los productos o servicios de la empresa y aplica los procesos de comunicación y habilidades sociales en diversas situaciones de atención al cliente y operaciones comerciales. Para ello realiza una sencilla investigación de mercado, determinando los segmentos de clientes a los que se dirigirá, mediante un estudio de sus características y realiza una previsión de ventas a corto y medio plazo, manejando la hoja de cálculo. Asimismo, se constatará, en función de los resultados de la citada investigación, si adapta el producto o servicio, estableciendo sus características, establece el precio de venta previo análisis de las diferentes estrategias seguidas por los competidores, argumentando la decisión adoptada, así como los diferentes canales de distribución y venta que puede utilizar la empresa. Asimismo, se valorará si los alumnos y alumnas elaboran un plan de medios, donde describen las acciones de promoción y publicidad para atraer a los clientes potenciales, tanto mediante marketing directo (campañas de correo electrónico o digital), publicidad (anuncios en vallas, periódicos, revistas, webs, radio, televisión...), promociones, Merchandising, Social Media (marketing Online), haciendo especial hincapié en las aplicadas en Internet y dispositivos móviles.</p>	<p>Analiza siguiendo instrucciones el proceso de comercialización de los productos o servicios explicando de forma muy funcional las características de los potenciales clientes y el comportamiento de los competidores para proceder a realizar una previsión de ventas a corto y medio plazo, manejando a nivel inicial la hoja de cálculo, y establece, además, la política de comunicación hacia el cliente. A continuación, planifica con errores destacables las variables claves del marketing mix, redefiniendo las características del producto, explicando las decisiones sobre el establecimiento del precio de venta, valorando los diferentes canales de distribución que puede utilizar la empresa y describiendo sin creatividad las acciones de promoción y publicidad para atraer a los clientes potenciales, haciendo especial hincapié en las aplicadas en internet y dispositivos móviles.</p>	<p>Analiza con orientaciones el proceso de comercialización de los productos o servicios explicando con suficiente profundidad las características de los potenciales clientes y el comportamiento de los competidores para proceder a realizar una previsión de ventas a corto y medio plazo, manejando como usuario básico la hoja de cálculo, y establece, además, la política de comunicación hacia el cliente. A continuación, planifica con errores comunes las variables claves del marketing mix, redefiniendo las características del producto, explicando las decisiones sobre el establecimiento del precio de venta, valorando los diferentes canales de distribución que puede utilizar la empresa y describiendo esforzándose en ser creativo las acciones de promoción y publicidad para atraer a los clientes potenciales, haciendo especial hincapié en las aplicadas en internet y dispositivos móviles.</p>	<p>Analiza de forma bastante autónoma el proceso de comercialización de los productos o servicios explicando con profundidad las características de los potenciales clientes y el comportamiento de los competidores para proceder a realizar una previsión de ventas a corto y medio plazo, manejando con dominio eficaz la hoja de cálculo, y establece, además, la política de comunicación hacia el cliente. A continuación, planifica con acabado adecuado las variables claves del marketing mix, redefiniendo las características del producto, explicando las decisiones sobre el establecimiento del precio de venta, valorando los diferentes canales de distribución que puede utilizar la empresa y describiendo con aportaciones bastante creativas las acciones de promoción y publicidad para atraer a los clientes potenciales, haciendo especial hincapié en las aplicadas en internet y dispositivos móviles.</p>	<p>Analiza de forma autónoma y con iniciativa propia el proceso de comercialización de los productos o servicios explicando con destacable profundidad las características de los potenciales clientes y el comportamiento de los competidores para proceder a realizar una previsión de ventas a corto y medio plazo, manejando con dominio ágil y versátil la hoja de cálculo, y establece, además, la política de comunicación hacia el cliente. A continuación, planifica con acabado destacable las variables claves del marketing mix, redefiniendo las características del producto, explicando las decisiones sobre el establecimiento del precio de venta, valorando los diferentes canales de distribución que puede utilizar la empresa y describiendo con brillantez las acciones de promoción y publicidad para atraer a los clientes potenciales, haciendo especial hincapié en las aplicadas en internet y dispositivos móviles.</p>	COMPETENCIA LINGÜÍSTICA	COMPETENCIA MATEMÁTICA Y CC.BB. EN CIENCIA Y TECNOLOGÍA	COMPETENCIA DIGITAL	APRENDER A APRENDER	COMPETENCIAS SOCIALES Y CÍVICAS	SENTIDO DE INICIATIVA Y ESPÍRITU EMPRENDEDOR	CONSCIENCIA Y EXPRESIONES CULTURALES

RÚBRICA FUNDAMENTOS DE ADMINISTRACIÓN Y GESTIÓN - 2.º BACHILLERATO

CRITERIO DE EVALUACIÓN	INSUFICIENTE (1/4)	SUFICIENTE/ BIEN (5/6)	NOTABLE (7/8)	SOBRESALIENTE (9/10)	COMPETENCIAS						
					1	2	3	4	5	6	7
<p>5. Planificar la gestión de los recursos humanos y gestionar la documentación generada en su selección y contratación aplicando las normas vigentes.</p> <p>Con este criterio se trata de verificar si el alumnado planifica la gestión de los recursos humanos del proyecto en elaboración, para lo que evalúa las necesidades de personal, analiza los puestos de trabajo y su correspondiente perfil profesional y, asimismo, describe el proceso de selección de los mismos, identificando sus distintas fases y las fuentes de reclutamiento a utilizar. Además, se ha de comprobar mediante una simulación de la contratación si analiza y aplica en la empresa las formalidades y diferentes modalidades documentales de contratación y estima el coste de los recursos humanos reconociendo las obligaciones administrativas del empresario ante la Seguridad Social (alta empresa, afiliación y altas de los trabajadores, cotizaciones) y analizando los documentos que provienen del proceso de retribución del personal (nóminas, documentos de cotización) y las obligaciones de pagos, identificando las subvenciones e incentivos a la contratación, que ofrecen las distintas Administraciones.</p>	<p>Evalúa con superficialidad las necesidades de personal de la empresa, analiza, identifica y describe con imprecisiones los puestos de trabajo, las fases del proceso de selección y las fuentes de reclutamiento. Asimismo simula con incorrecciones importantes el proceso de contratación, reconociendo las obligaciones administrativas del empresario ante la Seguridad Social y analizando con dificultad los documentos que provienen del proceso de retribución del personal y las obligaciones de pagos, identificando las subvenciones e incentivos a la contratación.</p>	<p>Evalúa con desarrollo teórico las necesidades de personal de la empresa, analiza, identifica y describe sin imprecisiones importantes los puestos de trabajo, las fases del proceso de selección y las fuentes de reclutamiento. Asimismo simula con algunas incorrecciones el proceso de contratación, reconociendo las obligaciones administrativas del empresario ante la Seguridad Social y analizando sin dificultad destacable los documentos que provienen del proceso de retribución del personal y las obligaciones de pagos, identificando las subvenciones e incentivos a la contratación.</p>	<p>Evalúa a partir de variables indeterminadas necesidades de personal de la empresa, analiza, identifica y describe con cierta precisión los puestos de trabajo, las fases del proceso de selección y las fuentes de reclutamiento. Asimismo simula con bastante corrección (en lo fundamental) el proceso de contratación, reconociendo las obligaciones administrativas del empresario ante la Seguridad Social y analizando con fluidez los documentos que provienen del proceso de retribución del personal y las obligaciones de pagos, identificando las subvenciones e incentivos a la contratación.</p>	<p>Evalúa relacionando todas las partes las necesidades de personal de la empresa, analiza, identifica y describe con precisión los puestos de trabajo, las fases del proceso de selección y las fuentes de reclutamiento. Asimismo simula con corrección y en detalle el proceso de contratación, reconociendo las obligaciones administrativas del empresario ante la Seguridad Social y analizando con fluidez destacable los documentos que provienen del proceso de retribución del personal y las obligaciones de pagos, identificando las subvenciones e incentivos a la contratación.</p>	COMPETENCIA LINGÜÍSTICA	COMPETENCIA MATEMÁTICA Y CC.BB. EN CIENCIA Y TECNOLOGÍA	COMPETENCIA DIGITAL	APRENDER A APRENDER	COMPETENCIAS SOCIALES Y CÍVICAS	SENTIDO DE INICIATIVA Y ESPÍRITU EMPRENDEDOR	CONSCIENCIA Y EXPRESIONES CULTURALES

RÚBRICA FUNDAMENTOS DE ADMINISTRACIÓN Y GESTIÓN - 2.º BACHILLERATO

CRITERIO DE EVALUACIÓN	INSUFICIENTE (1/4)	SUFICIENTE/ BIEN (5/6)	NOTABLE (7/8)	SOBRESALIENTE (9/10)	COMPETENCIAS						
					1	2	3	4	5	6	7
<p>6. Analizar los trámites legales y las actuaciones necesarias para crear la empresa así como gestionar la documentación para su puesta en marcha.</p> <p>La finalidad de este criterio es evaluar si el alumnado identifica y explica el procedimiento para la puesta en marcha de un negocio, reconociendo los diferentes trámites legales (laborales, fiscales, de Seguridad Social, etc.) y los correspondientes organismos ante los cuales se gestionan y recopila los documentos necesarios para realizar dichos trámites usando para ello páginas web institucionales (Seguridad Social, Agencia Tributaria, Registro Mercantil Central y territorial, Cámaras de Comercio, Ayuntamientos, portal de la UE...), y valorando la importancia del cumplimiento de los plazos de tiempo legales para efectuar los trámites y crear el negocio.</p>	<p>Identifica y describe con imprecisión los diferentes trámites legales para la puesta en marcha de un negocio (laborales, fiscales, de Seguridad Social, etc.), reconoce con dificultad los organismos ante los cuales se gestionan, y valora si se le indica de manera repetida e inequívoca la importancia del cumplimiento de los plazos de tiempo legales para efectuar en los trámites y crear el negocio</p>	<p>Identifica y describe sin imprecisiones importantes los diferentes trámites legales para la puesta en marcha de un negocio (laborales, fiscales, de Seguridad Social, etc.), reconoce sin dificultad destacable los organismos ante los cuales se gestionan, y valora si se le sugiere la importancia del cumplimiento de los plazos de tiempo legales para efectuar en los trámites y crear el negocio</p>	<p>Identifica y describe con bastante precisión los diferentes trámites legales para la puesta en marcha de un negocio (laborales, fiscales, de Seguridad Social, etc.), reconoce con fluidez los organismos ante los cuales se gestionan, y valora por iniciativa propia la importancia del cumplimiento de los plazos de tiempo legales para efectuar en los trámites y crear el negocio</p>	<p>Identifica y describe con precisión los diferentes trámites legales para la puesta en marcha de un negocio (laborales, fiscales, de Seguridad Social, etc.), reconoce con fluidez destacable los organismos ante los cuales se gestionan, y valora con constante iniciativa propia la importancia del cumplimiento de los plazos de tiempo legales para efectuar en los trámites y crear el negocio</p>	COMPETENCIA LINGÜÍSTICA	COMPETENCIA MATEMÁTICA Y CC.BB. EN CIENCIA Y TECNOLOGÍA	COMPETENCIA DIGITAL	APRENDER A APRENDER	COMPETENCIAS SOCIALES Y CÍVICAS	SENTIDO DE INICIATIVA Y ESPÍRITU EMPRENDEDOR	CONSCIENCIA Y EXPRESIONES CULTURALES

RÚBRICA FUNDAMENTOS DE ADMINISTRACIÓN Y GESTIÓN - 2.º BACHILLERATO

CRITERIO DE EVALUACIÓN	INSUFICIENTE (1/4)	SUFICIENTE/ BIEN (5/6)	NOTABLE (7/8)	SOBRESALIENTE (9/10)	COMPETENCIAS						
					1	2	3	4	5	6	7
<p>7. Contabilizar los hechos contables derivados de las operaciones de la empresa, cumpliendo con los criterios establecidos en el Plan General de Contabilidad (PGC).</p> <p>Con este criterio se pretende evaluar, mediante la resolución de supuestos prácticos propuestos por el profesor y utilizando a nivel básico una aplicación informática de contabilidad, si el alumnado representa los principales hechos contables de la empresa a partir de los documentos que los soportan (de compra-venta, de pago, nóminas y seguros sociales, facturas de gastos diversos,...) correspondientes a un ciclo económico, incluida la amortización y las operaciones de cierre de ejercicio para determinar el resultado económico obtenido por la empresa, de acuerdo con los principios y normas del Plan General de Contabilidad; y si maneja los elementos patrimoniales de la empresa y la imputación de los gastos e ingresos al ejercicio que corresponde, valorando la metodología contable, explicando el desarrollo del ciclo contable y el papel de los libros. Asimismo se evaluará si el alumnado analiza las obligaciones contables y las fiscales, incluyendo la documentación correspondiente a la declaración-liquidación de los impuestos.</p>	<p>Representa con incorrecciones importantes los principales hechos contables de la empresa correspondientes a un ciclo económico, incluida la amortización y las operaciones de cierre de ejercicio, de acuerdo con los principios y normas del Plan General de Contabilidad, manejando con dificultad a nivel básico una aplicación informática de contabilidad, comprendiendo inadecuadamente el desarrollo del ciclo contable, valorando con imprecisiones la metodología contable y explicando dudando el papel de los libros. Asimismo analiza mostrando desinterés las obligaciones contables y las fiscales, incluyendo la documentación correspondiente a la declaración-liquidación de los impuestos.</p>	<p>Representa con incorrecciones los principales hechos contables de la empresa correspondientes a un ciclo económico, incluida la amortización y las operaciones de cierre de ejercicio, de acuerdo con los principios y normas del Plan General de Contabilidad, manejando sin dificultad destacable a nivel básico una aplicación informática de contabilidad, comprendiendo de forma aceptable el desarrollo del ciclo contable, valorando sin imprecisiones importantes la metodología contable y explicando sin dudas importantes el papel de los libros. Asimismo analiza con interés inconstante las obligaciones contables y las fiscales, incluyendo la documentación correspondiente a la declaración-liquidación de los impuestos.</p>	<p>Representa con corrección los principales hechos contables de la empresa correspondientes a un ciclo económico, incluida la amortización y las operaciones de cierre de ejercicio, de acuerdo con los principios y normas del Plan General de Contabilidad, manejando con fluidez a nivel básico una aplicación informática de contabilidad, comprendiendo convenientemente el desarrollo del ciclo contable, valorando con bastante precisión la metodología contable y explicando con seguridad y claridad el papel de los libros. Asimismo analiza con interés constante las obligaciones contables y las fiscales, incluyendo la documentación correspondiente a la declaración-liquidación de los impuestos.</p>	<p>Representa con total corrección los principales hechos contables de la empresa correspondientes a un ciclo económico, incluida la amortización y las operaciones de cierre de ejercicio, de acuerdo con los principios y normas del Plan General de Contabilidad, manejando con fluidez destacable a nivel básico una aplicación informática de contabilidad, comprendiendo con exactitud el desarrollo del ciclo contable, valorando con precisión la metodología contable y explicando de forma asertiva y clara el papel de los libros. Asimismo analiza con interés y dedicación las obligaciones contables y las fiscales, incluyendo la documentación correspondiente a la declaración-liquidación de los impuestos.</p>	COMPETENCIA LINGÜÍSTICA	COMPETENCIA MATEMÁTICA Y CC.BB. EN CIENCIA Y TECNOLOGÍA	COMPETENCIA DIGITAL	APRENDER A APRENDER	COMPETENCIAS SOCIALES Y CÍVICAS	SENTIDO DE INICIATIVA Y ESPÍRITU EMPRENDEDOR	CONSCIENCIA Y EXPRESIONES CULTURALES

RÚBRICA FUNDAMENTOS DE ADMINISTRACIÓN Y GESTIÓN - 2.º BACHILLERATO

CRITERIO DE EVALUACIÓN	INSUFICIENTE (1/4)	SUFICIENTE/ BIEN (5/6)	NOTABLE (7/8)	SOBRESALIENTE (9/10)	COMPETENCIAS						
					1	2	3	4	5	6	7
<p>8. Determinar la inversión necesaria y las necesidades financieras para la empresa, valorando y comprobando el acceso a las distintas fuentes de financiación para la puesta en marcha del negocio.</p> <p>Este criterio pretende verificar si el alumnado elabora, trabajando en equipo, un plan de inversiones necesarias para la puesta en marcha de su empresa, planteando un sencillo Balance de Situación inicial que relacione sus principales partidas de activo con dichas inversiones. Asimismo, se constatará si reconoce las necesidades de financiación para su proyecto y analiza las fuentes de financiación a su alcance, tanto propias como ajenas, seleccionando las más adecuadas, lo cual plasmará en el pasivo del Balance de Situación de su proyecto de empresa. Para todo ello se comprobará si valora las ayudas financieras y subvenciones disponibles, el coste de la financiación ofrecida por los intermediarios financieros, explicando el papel que desempeñan en la actividad cotidiana de las empresas y en la sociedad actual y aprecia la importancia de responder en plazo a los compromisos de pago adquiridos.</p>	<p>Elabora un plan de inversiones con imperfecciones notables, reconociendo con bastante ayuda las necesidades de financiación, analizando y seleccionando de forma mecánica las fuentes de financiación y valorando con imprecisión el coste de financiación de las mismas y las ayudas financieras y subvenciones existentes. Asimismo explica dudando el papel que desempeñan los intermediarios financieros en la actividad cotidiana de las empresas y en la sociedad actual valorando rara vez la importancia de responder en plazo a los compromisos de pago adquiridos.</p>	<p>Elabora un plan de inversiones mejorable, reconociendo con orientaciones las necesidades de financiación, analizando y seleccionando con conciencia superficial las fuentes de financiación y valorando sin imprecisiones importantes el coste de financiación de las mismas y las ayudas financieras y subvenciones existentes. Asimismo explica sin dudas importantes el papel que desempeñan los intermediarios financieros en la actividad cotidiana de las empresas y en la sociedad actual valorando en algunos casos la importancia de responder en plazo a los compromisos de pago adquiridos.</p>	<p>Elabora un plan de inversiones adecuadamente acabado, reconociendo de forma autónoma las necesidades de financiación, analizando y seleccionando con deliberación las fuentes de financiación y valorando con bastante precisión el coste de financiación de las mismas y las ayudas financieras y subvenciones existentes. Asimismo explica con seguridad el papel que desempeñan los intermediarios financieros en la actividad cotidiana de las empresas y en la sociedad actual valorando regularmente la importancia de responder en plazo a los compromisos de pago adquiridos.</p>	<p>Elabora un plan de inversiones brillante, reconociendo con total autonomía las necesidades de financiación, analizando y seleccionando con conciencia crítica las fuentes de financiación y valorando con precisión el coste de financiación de las mismas y las ayudas financieras y subvenciones existentes. Asimismo explica con asertividad y lucidez el papel que desempeñan los intermediarios financieros en la actividad cotidiana de las empresas y en la sociedad actual valorando siempre la importancia de responder en plazo a los compromisos de pago adquiridos.</p>	COMPETENCIA LINGÜÍSTICA	COMPETENCIA MATEMÁTICA Y CC.BB. EN CIENCIA Y TECNOLOGÍA	COMPETENCIA DIGITAL	APRENDER A APRENDER	COMPETENCIAS SOCIALES Y CÍVICAS	SENTIDO DE INICIATIVA Y ESPÍRITU EMPRENDEDOR	CONSCIENCIA Y EXPRESIONES CULTURALES

RÚBRICA FUNDAMENTOS DE ADMINISTRACIÓN Y GESTIÓN - 2.º BACHILLERATO

CRITERIO DE EVALUACIÓN	INSUFICIENTE (1/4)	SUFICIENTE/ BIEN (5/6)	NOTABLE (7/8)	SOBRESALIENTE (9/10)	COMPETENCIAS						
					1	2	3	4	5	6	7
<p>9. Analizar y comprobar la viabilidad de la empresa desde las distintas perspectivas de análisis.</p> <p>Este criterio pretende verificar si el alumnado determina y explica la viabilidad económica y financiera de la empresa, para lo que elabora estados de previsión de tesorería explicando diferentes alternativas de resolución de problemas puntuales de tesorería que se le planteen y si analiza las inversiones necesarias para su puesta en marcha, seleccionándolas mediante la aplicación de diferentes métodos —VAN, plazo de recuperación...—, todo ello utilizando aplicaciones informáticas tipo hoja de cálculo. Además, se constatará si analiza y comprueba la viabilidad comercial y medioambiental del bien o servicio objeto del proyecto a partir de la información obtenida en la investigación de mercado realizada previamente, valorando su impacto medioambiental mediante la realización de una auditoría o verificando el cumplimiento de la reglamentación medioambiental aplicable.</p>	<p>Determina y explica con superficialidad la viabilidad de la empresa, tanto a nivel económico, elaborando de forma mecánica estados de previsión de tesorería utilizando de forma muy básica aplicaciones informáticas tipo hoja de cálculo y explicando con dificultad diferentes alternativas para la resolución de problemas puntuales de tesorería, y incoherencia las inversiones necesarias para la puesta en marcha, aplicando con bastante ayuda métodos de selección, como a nivel comercial y medioambiental.</p>	<p>Determina y explica con suficiente profundidad la viabilidad de la empresa, tanto a nivel económico, elaborando con conciencia superficial estados de previsión de tesorería utilizando como usuario básico aplicaciones informáticas tipo hoja de cálculo y explicando sin dudas importantes diferentes alternativas para la resolución de problemas puntuales de tesorería, y ambigüedades las inversiones necesarias para la puesta en marcha, aplicando con orientaciones métodos de selección, como a nivel comercial y medioambiental.</p>	<p>Determina y explica con profundidad la viabilidad de la empresa, tanto a nivel económico, elaborando con deliberación estados de previsión de tesorería utilizando con dominio eficaz aplicaciones informáticas tipo hoja de cálculo y explicando con lucidez diferentes alternativas para la resolución de problemas puntuales de tesorería, y coherencia las inversiones necesarias para la puesta en marcha, aplicando de forma autónoma métodos de selección, como a nivel comercial y medioambiental.</p>	<p>Determina y explica con destacable profundidad, la viabilidad de la empresa, tanto a nivel económico, elaborando con conciencia crítica estados de previsión de tesorería utilizando con dominio ágil y versátil aplicaciones informáticas tipo hoja de cálculo y explicando con asertividad y lucidez diferentes alternativas para la resolución de problemas puntuales de tesorería, y coherencia las inversiones necesarias para la puesta en marcha, aplicando de forma totalmente autónoma métodos de selección, como a nivel comercial y medioambiental.</p>	COMPETENCIA LINGÜÍSTICA	COMPETENCIA MATEMÁTICA Y CC.BB. EN CIENCIA Y TECNOLOGÍA	COMPETENCIA DIGITAL	APRENDER A APRENDER	COMPETENCIAS SOCIALES Y CÍVICAS	SENTIDO DE INICIATIVA Y ESPÍRITU EMPRENDEDOR	CONSCIENCIA Y EXPRESIONES CULTURALES

RÚBRICA FUNDAMENTOS DE ADMINISTRACIÓN Y GESTIÓN - 2.º BACHILLERATO

CRITERIO DE EVALUACIÓN	INSUFICIENTE (1/4)	SUFICIENTE/ BIEN (5/6)	NOTABLE (7/8)	SOBRESALIENTE (9/10)	COMPETENCIAS						
					1	2	3	4	5	6	7
<p>10. Exponer, presentar y comunicar públicamente el proyecto de empresa utilizando herramientas informáticas.</p> <p>Este criterio persigue verificar si el alumnado utiliza habilidades comunicativas y técnicas para atraer la atención en la exposición pública del proyecto de empresa, bien ante la propia clase, de forma tradicional o a través de fórmulas más actualizadas —como la conocida <i>elevator pitch</i> (explicación de los puntos críticos del proyecto en el tiempo que dura un trayecto en ascensor), en una feria de emprendedores o en cualquier otro evento formal del que todos puedan ser partícipes—, así como si maneja herramientas informáticas y audiovisuales atractivas que ayuden a su difusión efectiva. Todo ello, con la finalidad de enriquecer el proceso de aprendizaje mediante la evaluación cruzada entre los proyectos elaborados por otros compañeros o compañeras.</p>	Utiliza de forma corriente habilidades comunicativas y técnicas para atraer la atención en la exposición pública del proyecto de empresa así como maneja de forma muy básica herramientas informáticas y audiovisuales atractivas que ayudan a su difusión efectiva.	Utiliza esforzándose en ser creativo/a habilidades comunicativas y técnicas para atraer la atención en la exposición pública del proyecto de empresa así como maneja como usuario básico herramientas informáticas y audiovisuales atractivas que ayudan a su difusión efectiva.	Utiliza con aportaciones creativas habilidades comunicativas y técnicas para atraer la atención en la exposición pública del proyecto de empresa así como maneja con dominio eficaz herramientas informáticas y audiovisuales atractivas que ayudan a su difusión efectiva.	Utiliza con brillantez habilidades comunicativas y técnicas para atraer la atención en la exposición pública del proyecto de empresa así como maneja con dominio ágil y versátil herramientas informáticas y audiovisuales atractivas que ayudan a su difusión efectiva.	COMPETENCIA LINGÜÍSTICA	COMPETENCIA MATEMÁTICA Y CC.BB. EN CIENCIA Y TECNOLOGÍA	COMPETENCIA DIGITAL	APRENDER A APRENDER	COMPETENCIAS SOCIALES Y CÍVICAS	SENTIDO DE INICIATIVA Y ESPÍRITU EMPRENDEDOR	CONSCIENCIA Y EXPRESIONES CULTURALES