

## CRITERIS D'AVALUACIÓ

NIVELL: Batxillerat

CURS: 2n



### INTRODUCCIÓ

La matèria de Funcionament de l'Empresa i Disseny de Models de Negoci té com a finalitat que l'alumnat estudiï i analitzi les respostes als problemes econòmics que es plantegen al si de les empreses i conegui les noves formes d'organització i administració, amb un enfocament actualitzat i, sobretot, adaptat a la realitat, considerant que la innovació és el motor d'un negoci i que, en molts casos, en determina la supervivència.

BLOCS	COMPETÈNCIES ESPECÍFIQUES
Economia i escassetat. L'empresa i el seu entorn	<p>Competència 1</p> <p>Reconèixer la importància que l'activitat empresarial i l'emprenedoria tenen en la transformació de la societat, analitzant el valor de la innovació i la digitalització, per comprendre el funcionament de l'economia globalitzada.</p> <p>Criteris d'avaluació</p> <p>1.1 Valorar el paper de l'empresa i l'empresariat com a agents econòmics generadors de rendes i benestar en la societat, per comprendre el funcionament del sistema econòmic.</p>
El model de negoci i de gestió	<p>1.2 Identificar l'impacte que l'activitat empresarial i emprenedora genera en la transformació de la societat, cap al bé comú.</p> <p>1.3 Analitzar empreses i organitzacions que posen en valor la innovació i la digitalització en l'entorn canviant.</p>
Patrons de models de negoci i eines per innovar en models de negoci i de gestió.	<p>Competència 2</p> <p>Conèixer l'entorn econòmic i social i la seva influència en l'activitat empresarial, analitzant amb sentit crític la sostenibilitat i la responsabilitat social en l'activitat productiva i en l'ètica empresarial.</p> <p>Criteris d'avaluació</p> <p>2.1 Valorar la capacitat d'adaptació de les empreses a l'entorn microeconòmic i macroeconòmic, donant respostes sostenibles, solidàries, viables i respectuoses amb el medi ambient.</p> <p>2.2 Identificar les característiques de l'entorn on l'empresa desenvolupa la seva activitat, analitzant les diferents estratègies i decisions adoptades i les possibles implicacions</p>

<p>Estratègia empresarial i ús de mètodes per a l'anàlisi de la realitat empresarial</p>	<p>socials i mediambientals de la seva activitat.</p> <p>2.3 Conèixer els tipus, els elements i les funcions de les empreses, relacionant amb cadascuna les responsabilitats legals, i seleccionar la més adient al cas proposat.</p> <p>Competència 3</p> <p>Comparar diferents models de negoci analitzant les decisions estratègiques de planificació, gestió i optimització d'activitats, recursos i associacions, per dissenyar, amb creativitat i esperit transformador, un model de negoci innovador que respongui a les necessitats de la societat.</p> <p>Criteris d'avaluació</p> <p>3.1 Investigar el mercat, les tendències clau del moment i la situació macroeconòmica com a punt de partida per proposar idees emprenedores.</p> <p>3.2 Utilitzar estratègies i eines per dissenyar, amb iniciativa i creativitat, un model de negoci innovador a partir d'una proposta de valor.</p> <p>3.3 Desenvolupar idees emprenedores analitzant decisions estratègiques de planificació, gestió i optimització d'activitats, recursos i associacions, per contribuir al benestar econòmic i social.</p> <p>Competència 4</p> <p>Seleccionar i aplicar estratègies comunicatives eficaces aplicades al món empresarial, gestionant la informació i verificant-ne la fiabilitat, per prendre decisions empresarials en un mercat global.</p> <p>Criteris d'avaluació</p> <p>4.1 Utilitzar noves fórmules comunicatives i de gestió de la informació, que facilitin la presa de decisions aplicades al món empresarial.</p> <p>4.2 Exposar el model de negoci utilitzant eines de comunicació efectiva amb originalitat i iniciativa, per</p> <p>Competència 5</p> <p>Dissenyar i validar projectes empresarials, emprant els recursos necessaris, per organitzar i gestionar el desenvolupament del model de negoci.</p> <p>Criteris d'avaluació</p> <p>5.1 Elaborar un pla d'empresa de manera col·laborativa, justificant les decisions preses.</p> <p>5.2 Identificar les dades més rellevants del balanç i del compte de pèrdues i guanys, explicant-ne el significat i</p>
--	--

	<p>diagnosticant la situació.</p> <p>5.3 Analitzar les diferents viabilitats del model de negoci dissenyat, per avaluar-ne el potencial, proposant idees de millora.</p>
--	--

## NOTA FINAL DE TRIMESTRE

La nota trimestral serà la valoració dels resultats obtinguts a cada una dels blocs de la matèria.

BLOCS	
Economia i escassetat. L'empresa i el seu entorn	20%
El model de negoci i de gestió	40%
Patrons de models de negoci i eines per innovar en models de negoci i de gestió.	20%
Estratègia empresarial i ús de mètodes per a l'anàlisi de la realitat empresarial	20%

Blocs	Sabers avaluable
Economia i escassetat. L'empresa i el seu entorn	<p>1.1. Localització i dimensió de l'empresa com a elements caracteritzadors de la realitat empresarial. Concepte de localització. Factors determinants en la localització empresarial. Concepte de dimensió. Estratègies de creixement empresarial: creixement intern i extern de l'empresa. Estratègia de concentració: fusió, absorció, participació i hòlding. Estratègia de cooperació o col·laboració: joint-venture.</p> <p>1.2. Anàlisi de tendències i variables macroeconòmiques de l'entorn del model de negoci. Anàlisi de l'entorn. El macroentorn o entorn genèric: concepte i factors: model PESTEL. El microentorn o entorn específic: model de les 5 forces competitives de Michael E. Porter</p>
El model de negoci i de gestió	<p>2.1. Anàlisi de l'estructura de les inversions i de les fonts de finançament, i selecció justificada de les més adients. Concepte d'inversió. Tipus d'inversió: en funció del temps (Inversions a llarg termini i a curt termini), els tipus de bé (inversió material o tangible, immaterial o intangible i financera) i la finalitat (inversió de reposició o renovació, expansiva i estratègica). Mètodes de selecció d'inversions: mètodes estàtics (pay-back o termini de recuperació: concepte, càlcul i interpretació) i, mètodes</p>

	<p>dinàmics (criteri del Valor Actual Net: concepte, càlcul i interpretació) i criteri de la taxa de rendibilitat interna (TIR): concepte i interpretació.</p> <p>L'estructura financera de l'empresa. Classificació de les fonts financeres segons la propietat, la procedència dels recursos i el temps: capital social, reserves, subvencions, amortitzacions, préstec a llarg termini, emprèstits, capital risc, crowdfunding, lísing, rènting, pòlissa o línia de crèdit, descompte d'efectes, crèdit comercial i facturatge.</p> <p>2.2. Elaboració dels comptes anuals: Balanç de Situació i Compte de Pèrdues i Guanyos. El patrimoni empresarial: concepte, masses i elements patrimonials d'actiu i de passiu. Classificació del Balanç de Situació en masses patrimonials. Estructura del compte de Pèrdues i Guanyos.</p> <p>2.3. Anàlisi de resultats: estudi dels estats financers, anàlisi i interpretació de la informació comptable. Concepte i objectius de l'anàlisi d'estats financers. L'anàlisi financera: concepte, càlcul i interpretació de fons de maniobra i de les ràtios de disponibilitat, tresoreria, liquiditat, solvència (o garantia), endeutament i estructura del deute.</p> <p>Anàlisi econòmica: càlcul i interpretació de la rendibilitat econòmica, la rendibilitat financera i la rendibilitat de les vendes.</p>
<p>Patrons de models de negoci i eines per innovar en models de negoci i de gestió.</p>	<p>3.1. Comparació entre diferents models de negoci, com són els que ofereixen serveis bàsics gratuïts (freemium), els de llarga cua (long tail), els multiplataforma, els d'aplicacions mòbils i d'altres: de subscripció, d'afiliació, franquícia, circular, ecommerce, P2P. Identificació per a casos reals o ficticis del model de negoci plantejat, detallant quines necessitats satisfà i com obté els ingressos l'empresa.</p> <p>3.2. Apreciació de la recerca, el desenvolupament i la innovació. Diferenciació entre recerca, desenvolupament i innovació. La R+D+i com a motor del canvi tecnològic, així com la seva aportació a la productivitat empresarial.</p> <p>3.3. Anàlisi i valoració de les estratègies d'innovació en casos reals i ficticis: teories i tipus d'innovació (radical, incremental i disruptiva). Concepte i característiques de l'empresa ambidextra.</p> <p>3.4. Eines per innovar en els models de negoci i de gestió. Concepte, i interpretació del Mapa d'empatia de clients i buyer persona. Anàlisi de la competència i nínxols de mercat mitjançant la</p>

	<p>matriu ERIC i els Oceans Blaus.</p> <p>3.5. Eines originals per presentar un projecte o idea: narració d'històries o storytelling i el discurs de l'ascensor o elevator pitch.</p>
Estratègia empresarial i ús de mètodes per a l'anàlisi de la realitat empresarial	<p>4.1. Disseny, planificació, gestió i comunicació amb rigor, iniciativa i creativitat d'un projecte empresarial. El pla de negoci: concepte i estructura.</p> <p>4.2. Avaluació de models de negoci. Les viabilitats empresarials: tècnica, financera, econòmica i comercial: anàlisi DAFO i estudi de mercat.</p> <p>4.3. Definició de la proposta de valor, els canals, les relacions amb clients, segmentació de clients, les fonts d'ingressos, les activitats clau, els recursos necessaris, les associacions o aliances i l'estructura de costos: el llenç de model de negoci o model Canvas.</p> <p>4.4. Validació del model de negoci: Lean Startup. Desenvolupament de clients. Desenvolupament de producte àgil. La metodologia Lean Startup i els passos clau: crear o construir, aprendre i mesurar. El concepte de PMV (producte mínim viable).</p> <p>4.5. Protecció de la idea, del producte i de la marca del negoci. Concepte de propietat industrial i propietat intel·lectual. Tipus de proteccions: patents, marca registrada, drets d'autor i secrets empresarials.</p>

[https://xtec.gencat.cat/web/.content/curriculum/batxillerat/curriculum-171-2022/materies-de-modalitat/modalitat-humanitats-i-ciencies-socials/20230504\\_Funcionament-Empresa-i-Disseny-de-Models-de-Negoci.pdf](https://xtec.gencat.cat/web/.content/curriculum/batxillerat/curriculum-171-2022/materies-de-modalitat/modalitat-humanitats-i-ciencies-socials/20230504_Funcionament-Empresa-i-Disseny-de-Models-de-Negoci.pdf)