

CRITERIS D'AVALUACIÓ I QUALIFICACIÓ EMPRESA I DISSENY DE MODELS DE NEGOCI 2BAT

		Ponderació per a la qua- lificació
CA relatiu a l'adquisició de continguts	CA 1.1 Comprendre la importància de l'activitat empresarial i l'emprenedoria dins de l'economia actual, reconèixer el poder de transformació que exerceixen en la societat i reflexionar sobre el valor de la innovació i la digitalització. CA 1.2 Analitzar el paper de la I+D+I en el desenvolupament social i empresarial identificant noves tendències i tecnologies que tenen un alt impacte en l'economia.	85 %
	CA 2.1 Valorar la capacitat d'adaptació àgil, responsable i sostenible de les empreses als canvis de l'entorn i a les exigències del mercat investigant l'entorn econòmic i social i la seva influència en l'activitat empresarial. CA 2.2 Conèixer els diferents tipus d'empresa, els seus elements i funcions, com també les formes jurídiques que adopten, relacionar-hi les responsabilitats legals dels propietaris i gestors i les exigències de capital. CA 2.3 Identificar i analitzar les característiques de l'entorn en el qual l'empresa desenvolupa la seva activitat explicant, a partir d'aquestes, les diferents estratègies i decisions adoptades i les possibles implicacions socials i mediambientals de la seva activitat.	
	CA 3.1 Proposar un model de negoci o de gestió diferenciats que permeti donar resposta a les necessitats actuals, comparant diferents models i utilitzant estratègies i eines de disseny creatiu. CA 3.2 Analitzar les característiques organitzatives i funcionals de l'empresa i analitzar, a partir d'aquestes, les decisions de planificació, gestió i optimització d'activitats, recursos i associacions clau del model de negoci. CA 3.3 Analitzar i prendre decisions sobre els processos productius des de la perspectiva de l'eficiència i la productivitat i definir el suport necessari per fer realitat el model de negociar els recursos i suports necessaris per fer realitat el model de negoci. CA 3.4 Analitzar les característiques del mercat i explicar, a partir d'aquestes, la proposta de valor, canals, relacions amb clients i fonts d'ingressos del model de negoci.	
	CA 5.1 Validar la proposta de model de negoci dissenyat dins d'un context determinat, definint-lo a partir de les tendències clau del moment, la situació macroeconòmica, el mercat i la competència, comprènent tot el procés dut a terme i aplicant tècniques d'estudi provisional i eines d'anàlisi empresarial. CA 5.2 Determinar provisionalment l'estructura d'ingressos i costos i calcular el benefici i llindar de rendibilitat, a partir del model de negoci plantejat. CA 5.3 Elaborar un pla de negoci bàsic sobre un escenari simulat concret i justificar les	

	decisions preses. CA 5.4 Analitzar i explicar la situació econòmica i financera, a partir de la informació recollida tant en el balanç com en el compte de pèrdues i guanys i indicar les possibles solucions als desequilibris trobats.	
CA relatiu als hàbits de feina	CA 4.1 Gestionar eficaçment la informació i facilitar el procés de presa de decisions a partir de la informació obtinguda tant en l'àmbit intern com extern de l'empresa i aplicar estratègies i noves fórmules comunicatives. CA 4.2 Seleccionar estratègies de comunicació aplicades al món empresarial, utilitzant noves fórmules comunicatives que facilitin la gestió i la transmissió eficaç de la informació a altres persones. CA 4.3 Exposar el projecte de model de negoci dut a terme utilitzant les eines necessàries que permetin despertar l'interès i captivar els altres amb la proposta de valor presentada.	15 %