

PROGRAMACIÓN POR SITUACIONES DE APRENDIZAJE				
ÁREA-MATERIA-ÁMBITO:	Conocimiento del Medio Natural, Social y Cultural.	CICLO/NIVEL:	3º CICLO	
VINCULACIÓN CON OTRAS ÁREAS-MATERIAS-ÁMBITOS:	Conocimiento del Medio Natural, Social y Cultural. Matemáticas, Lengua Castellana, Lengua Vasca. Educación en Valores Cívicos y Éticos. Educación Artística			
TITULO: " El ultramarinos Mateo"				
El mundo de la empresa está presente a diario en los medios de comunicación, forma parte de la vida de millones de personas y repercute en todos los hogares. El conocimiento sobre la empresa es un paso esencial para entender el funcionamiento del conjunto de la economía por la interrelación que existe entre la empresa y el entorno en el que lleva a cabo su actividad. La empresa como generadora de valor añadido y motor de desarrollo económico tiene como finalidad que el alumnado estudie y analice la empresa, en este caso el comercio, como generadora de valor y como ente que contribuye a que la economía de un país, región o ciudad, se mueva y se desarrolle, todo con un enfoque actualizado y, sobre todo, adaptado a la realidad, considerando que la generación de valor es un factor clave de su actividad y que, en muchos casos, determina su supervivencia. La situación de aprendizaje dirigida a 6º de Educación Primaria persigue dos objetivos: aproximar al alumnado al conocimiento de la empresa (comercio) como catalizador del desarrollo económico, destacando la generación de valor como un aspecto fundamental de la actividad empresarial e integrando los valores propios de la responsabilidad social corporativa; y la aportación de valor a la sociedad que potencie la creatividad y el espíritu de innovación, la reflexión crítica y la toma de decisiones fundamentadas para diseñar un modelo de negocio sostenible y que contribuya al desarrollo social y económico. Para sumergir al alumnado en el mundo empresarial se plantea un problema que sucede muy a menudo en nuestro entorno cercano: en mi barrio o pueblo acaba de cerrar la última tienda (ultramarinos) de cercanía que vendía comestibles (pan fruta, verdura) y abastos el propietario Antonio se ha jubilado. Este hecho ha suscitado un debate en la clase sobre el comercio, tipos y modelos en los pueblos y barrios. Se plantea tras un pequeño debate estudiar la posibilidad de crear una tienda que pueda dar este servicio a la comunidad sin que suponga una carga financiera para los propietarios. Para lo cual se plantea realizar un pequeño estudio (de mercado) para saber su posible viabilidad. En este estudio se propondrá que tipo de comercio es más adecuado para la zona y se valorará el impacto y el valor añadido del mismo. Para ello elaborarán dos informes uno de mercado y otro de viabilidad. Para acabar realizarán una práctica en el propio centro educativo poniendo en marcha de un pequeño comercio del que se puedan sacar beneficios que se puedan donar a una causa ONG....				
Objetivos de etapa (PRIMARIA Decreto Foral 67/2022)				
a) Conocer y apreciar los valores y las normas de convivencia, aprender a obrar de acuerdo con ellas de forma empática, prepararse para el ejercicio activo de la ciudadanía y respetar los derechos humanos, así como el pluralismo propio de una sociedad democrática. b) Desarrollar hábitos de trabajo individual y de equipo, de esfuerzo y de responsabilidad en el estudio, así como actitudes de confianza en sí mismos, sentido crítico, iniciativa personal, curiosidad, interés y creatividad en el aprendizaje, y espíritu emprendedor. g) Desarrollar las competencias matemáticas básicas e iniciarse en la resolución de problemas que requieran la realización de operaciones elementales de cálculo, conocimientos geométricos y estimaciones, así como ser capaces de aplicarlos a las situaciones de su vida cotidiana. i) Desarrollar las competencias tecnológicas básicas e iniciarse en su utilización, para el aprendizaje, desarrollando un espíritu crítico ante su funcionamiento y los mensajes que reciben y elaboran.				
Finalidad de los aprendizajes				
La finalidad de los es que el alumnado aprecie el valor de los pequeños negocios y compruebe el valor añadido de los mismos. Por otro lado se plantea tener unas nociones mínimas de lo que supone crear y mantener un pequeño negocio, y además de trabajar conceptos como modelo de negocio, perfil de empresario/empresaria, función comercial, relaciones con clientes. Por otro lado se pretende trabajar aprendizajes básicos sobre cuestiones financieras como: costes, clasificación y cálculo, calidad/precio, precio, intereses y rebajas. Retos para el siglo XXI: Analizar de manera crítica y aprovechar las oportunidades de todo tipo que ofrece la sociedad actual, en particular las de la cultura en la era digital, evaluando sus beneficios y riesgos y haciendo un uso ético y responsable que contribuya a la mejora de la calidad de vida personal y colectiva. Sentirse parte de un proyecto colectivo, tanto en el ámbito local como en el global, desarrollando empatía y generosidad. Hablar a este nivel del “ciclo de la empresa”				
ODS: - Objetivo 3: Salud y bienestar. - Objetivo 8: Promover el crecimiento económico inclusivo y sostenible, el empleo y el trabajo decente para todos. - Objetivo 12: Producción y consumo responsables.				
Objetivos de Aprendizaje: 1. Conocer qué es una empresa, sus funciones y sus objetivos. 2. Conocer cómo se clasifican las empresas e identificar como una empresa debe generar valor. 3. Conocer como la empresa se relaciona con su entorno y con los agentes (personas, entidades, gobiernos, etc.) que en el operan. 4. Comprender que las empresas surgen para satisfacer las demandas de la sociedad. 5. Conocer que significan la innovación y la creatividad y como estas son la base para el desarrollo de las empresas 6. Comprender el papel que juegan las empresas dentro de la economía de un país o región. 7. Integrar conocimientos sobre tecnología y objetivos de desarrollo sostenible como elementos transversales a la empresa del siglo XXI.				

PROGRAMACIÓN POR SITUACIONES DE APRENDIZAJE				
ÁREA-MATERIA-ÁMBITO:	Conocimiento del Medio Natural, Social y Cultural.	CICLO/NIVEL:	3º CICLO	
VINCULACIÓN CON OTRAS ÁREAS-MATERIAS-ÁMBITOS:	Conocimiento del Medio Natural, Social y Cultural. Matemáticas, Lengua Castellana, Lengua Vasca. Educación en Valores Cívicos y Éticos. Educación Artística			
8. Promover el pensamiento crítico y la capacidad de resolver problemas a través de la experimentación del proceso de puesta en marcha de negocios en su entorno. El alumnado identificará problemas potenciales en el proceso de puesta en marcha de un negocio (comercio) y propondrán soluciones adecuadas y efectivas a su entorno. 9. Introducir conceptos básicos de emprendimiento, incluyendo planificación y comercialización de productos. El alumnado desarrollará un plan básico de negocio para la creación de un comercio, considerando costos, precios y estrategias de venta (marketing). 10. Concienciar sobre el impacto ambiental de los productos comercializados y promover prácticas sostenibles en su comercialización. El alumnado investigará y aplicará métodos para comerciar de manera más sostenible, utilizando técnicas comerciales sostenibles. 11. Fomentar habilidades de trabajo en equipo y comunicación efectiva a través de proyectos colaborativos. El alumnado trabajará en equipos para planificar y ejecutar la creación un comercio, comunicando sus ideas y progresos de manera clara y efectiva. 12. Integrar conocimientos de diversas disciplinas como el Conocimiento del Medio, la Matemáticas, las Lenguas Castellana, Vasca. y Extranjeras. así como la Educación en Valores Cívicos y Éticos.. El alumnado aplicará conceptos de diferentes áreas del conocimiento para resolver problemas complejos relacionados con el desarrollo de la actividad comercial enfocada a la creación de un comercio cercano y local.				
Saberes básicos				
A. La empresa. Funciones, personas que la componen y funcionamiento.		B. La empresa y su entorno.		
A1. Actividad económica y empresa.		B1. Componentes de la empresa.		
A2. Las funciones de la empresa en la economía.		B2. Objetivos que persigue la empresa.		
A3. La empresa y el empresario.		B3. La empresa y los tipos de mercado.		
A4. Funcionamiento económico de las empresas.				
C. La empresa y sus diferentes modelos de negocio. Los clientes y el consumo.		D. La innovación y la creatividad como base para la creación y desarrollo de las empresas.		
C1. Tipos de modelo de negocio.		D1. La innovación empresarial.		
C2. La demanda del cliente.		D2. Herramientas para la innovación empresarial.		
C3. Análisis de las tendencias del mercado y el comportamiento del consumidor.		D3. Tipos de innovación empresarial.		
C4. Satisfacer las expectativas del cliente mediante el desarrollo de productos.		D4. La creatividad empresarial y su relevancia.		
		D5. Tipos de creatividad.		
		D6. La creación de valor y los tipos de utilidad.		
		D7. Las necesidades del mercado y cómo identificarlas.		
E. la empresa como motor de desarrollo de la economía y de la sociedad. Su contribución al desarrollo y bienestar social.				
E1. La empresa como motor del desarrollo económico.				
E2. La relación empresa-sociedad.				
E3. La empresa y su responsabilidad con respecto a la sociedad.				
Competencias clave/Descriptoros operativos				
Competencia en comunicación lingüística.		CCL1, CCL2, CCL3		
Competencia matemática y competencia en ciencia, tecnología e ingeniería		STEM2, STEM3, STEM4, STEM5		

PROGRAMACIÓN POR SITUACIONES DE APRENDIZAJE				
ÁREA-MATERIA-ÁMBITO:	Conocimiento del Medio Natural, Social y Cultural.		CICLO/NIVEL:	3º CICLO
VINCULACIÓN CON OTRAS ÁREAS-MATERIAS-ÁMBITOS:	Conocimiento del Medio Natural, Social y Cultural. Matemáticas, Lengua Castellana, Lengua Vasca. Educación en Valores Cívicos y Éticos. Educación Artística			
Competencia digital.		CD1, CD2, CD5		
Competencia personal, social y de aprender a aprender.		CPSAA3, CPSAA4		
Competencia ciudadana.		CC1, CC2, CC3		
Competencia emprendedora.		CE1, CE3		
Competencia en conciencia y expresión culturales.		CCEC3, CCEC4		
SECUENCIA DIDÁCTICA				
TAREAS Y METODOLOGÍA DE TRABAJO		SABERES BÁSICOS		COMPETENCIAS ESPECÍFICAS POR MATERIAS
1. MOTIVACIÓN (INICIO)	CC/DESCRIP TORES			CRITERIOS DE EVALUACIÓN
Situación: Acaban de cerrar la tienda del barrio o pueblo, el ultramarinos de Mateo. El propietario Mateo se jubila y la zona se queda sin comercio. El ultramarinos de Mateo lleva abierto en el pueblo o barrio desde 1954 y ha sido un pequeño comercio que ha dado servicio durante más de 70 años vendiendo todo tipo de productos... lectura de la historia del "Ultramarinos" 1-. Para activar la atención e incrementar el interés y poder establecer el propósito de la tarea, y tras la lectura de <u>la historia del Ultramarinos Mateo</u> se lanzan unas preguntas. Preguntas guía: ¿Desde cuándo está el ultramarinos de Mateo? ¿Siempre ha habido tiendas en la localidad? ¿Sabemos si existía algo antes de la tienda de Mateo?	<i>CCL1, CCL3 CPSAA3, CPSAA4 CC1, CC3</i>	C. La empresa y sus diferentes modelos de negocio. Los clientes y el consumo. C1. Tipos de modelo de negocio. C2. La demanda del cliente. C3. Análisis de las tendencias del mercado y el comportamiento del consumidor. C4. Satisfacer las expectativas del cliente mediante el desarrollo de productos. E. La empresa como motor de desarrollo de la economía y de la sociedad. Su contribución al desarrollo y bienestar social. E1. La empresa como motor del desarrollo económico. E2. La relación empresa-sociedad. E3. La empresa y su responsabilidad con respecto a la sociedad.		
2-. Trabajo de investigación. Después de haber trabajado la historia del Ultramarinos Mateo se plantean dos actividades: a. Trabajo individual: pequeña investigación (preguntando a familiares y paseando por la localidad) en tu barrio respondiendo a tres preguntas: ¿Qué tipo de comercio existe en mi pueblo o barrio? ¿Cuántos comercios han cerrado en tu barrio o pueblo? ¿De qué tipo eran? ¿Qué tipo de comercios quedan? b. Trabajo en grupo-clase comentando y explicando las respuestas recogidas con ayuda de la persona docente. Se pueden recoger aportaciones de alumnado cuyas familias tengan algún comercio y debatir la importancia de los mismos en el entorno. Cada grupo resumirá la información y realizará un mapa del comercio de su localidad o barrio. En el mapa aparecerán tanto el comercio que está en funcionamiento como el que está cerrado. En el mapa se podrán añadir fotos e información complementaria sobre el comercio (tipo de comercio, abierto o cerrado, fecha de apertura y cierre). Productos evaluables "mapa del comercio de la zona"	<i>CCL1, CCL3 STEM2, STEM4 CD1 CPSAA3, CPSAA4 CC1, CC3</i>			- Lengua Castellana: 2.1; 3.1; 3.2; 4.1; 5.1 - Lengua Vasca y Literatura: 2.1; 3.1; 3.2; 4.1; 5.1 - Conocimiento del Medio Natural, Social y Cultural: 2.4; 2.5; 5.1; 5.2; 7.1; 8.1 - Matemáticas: 1.1; 1.2 - Valores cívicos y éticos: 2.1; 2.2

PROGRAMACIÓN POR SITUACIONES DE APRENDIZAJE				
ÁREA-MATERIA-ÁMBITO:	Conocimiento del Medio Natural, Social y Cultural.	CICLO/NIVEL:	3º CICLO	
VINCULACIÓN CON OTRAS ÁREAS-MATERIAS-ÁMBITOS:	Conocimiento del Medio Natural, Social y Cultural. Matemáticas, Lengua Castellana, Lengua Vasca. Educación en Valores Cívicos y Éticos. Educación Artística			
2. DESARROLLO	CC/DESCRIP TORES	CRITERIOS DE EVALUACIÓN		
3, ¿Quién vive en mi pueblo/barrio y qué hábitos tienen? Tomando como referencia el mapa realizado del comercio de la localidad o barrio. Realizar un pequeño estudio de campo que complete la información del mapa. Centrándonos en tu barrio o localidad proponemos una recogida de información que complete el mapa realizado en la . Para realizar esta actividad nos ayudaremos del siguiente guión: a. Trabajo en equipo para recoger el "03_informe estudio de campo" con ayuda de la persona docente. Para realizar este informe estudio proponemos un guión. b. Trabajo en grupo-clase comentando y explicando la información recogida para de manera guiada por la docente sacar algunas conclusiones relevantes que se incluyen en el informe estudio de campo. Productos evaluables "03_informe estudio de campo"	<i>CCL1, CCL2 CCL3 STEM2, STEM 3, STEM4 CD1, CD2 CPSAA3, CPSAA4 CC1, CC2, CC3</i>	A. La empresa. Funciones, personas que la componen y funcionamiento. A1. Actividad económica y empresa. A2. Las funciones de la empresa en la economía. A3. La empresa y el empresario. A4. Funcionamiento económico de las empresas. B. La empresa y su entorno. B1. Componentes de la empresa. B2. Objetivos que persigue la empresa. B3. La empresa y los tipos de mercado. C. La empresa y sus diferentes modelos de negocio. Los clientes y el consumo. C1. Tipos de modelo de negocio. C2. La demanda del cliente. C3. Análisis de las tendencias del mercado y el comportamiento del consumidor. C4. Satisfacer las expectativas del cliente mediante el desarrollo de productos. D. La innovación y la creatividad como base para la creación y desarrollo de las empresas. D1. La innovación empresarial. D2. Herramientas para la innovación empresarial. D3. Tipos de innovación empresarial. D4. La creatividad empresarial y su relevancia. D5. Tipos de creatividad. D6. La creación de valor y los tipos de utilidad. D7. Las necesidades del mercado y cómo identificarlas.	- Lengua Castellana: 2.1; 3.1; 3.2; 4.1, 4.2; 5.1; 6.2 - Lengua Vasca y Literatura: 2.1; 3.1; 3.2; 4.1, 4.2; 5.1; 6.2 - Conocimiento del Medio Natural, Social y Cultural: 2.3; 2.4; 2.5; 5.1; 5.2; 7.1; 8.1 - Matemáticas: 1.1; 1.2; 5.2; 8.2 - Valores cívicos y éticos: 1.3, 2.1; 2.2	
4-. ¿Qué tipo de tienda necesita el pueblo/barrio? Teniendo en cuenta el mapa del comercio de la zona y el "informe estudio de campo" qué recoge la observación directa y encuestas realizadas con la ayuda del docente decidiremos la localización del comercio y el tipo de tienda que queremos poner en marcha. Para ello proponemos las siguientes actividades. a. Trabajo en equipo para tomar una decisión fundamentada el grupo tendrá que acordar los siguientes aspectos: - Realizar algún ejercicio para decidir : se pueden realizar algunas actividades para tomar la decisión del tipo de tienda tomando como referencia su función. TAREAS VARIADAS PARA ACTIVIDADES - Decidir qué tipo de comercio cada miembro del grupo realizará su propuesta que tendrá que argumentar teniendo en cuenta los siguientes puntos: ¿Por qué es adecuado mi comercio en esta zona? ¿Qué ofrece mi negocio a la zona? ¿Qué tipo de clientes acudirían a mi comercio? ¿Qué posibilidades de éxito tiene mi propuesta? - Decidir la ubicación del comercio con el mapa realizado anteriormente y teniendo en cuenta algunos aspectos como el tránsito de la ubicación, las características del local, posibles costes de alquiler o de compra... con la ayuda del docente decidiremos la ubicación. - Decidir el comercio del grupo. Teniendo en cuenta cinco aspectos cada miembro del grupo realizará una valoración de todas las propuestas que pondrá en común con el resto del grupo de manera que el comercio más valorado será el que el grupo proponga. A cada aspecto se le puntuará de 1 a 4 y se realizará la suma de todos para obtener el resultado. 04.1. VALORACIÓN de las PROPUESTA DE COMERCIO b. Trabajo en grupo-clase comentando y explicando las propuestas planteadas	<i>CCL1, CCL2 CCL3 STEM2, STEM 3, STEM4 CD1, CD2 CPSAA3, CPSAA4 CC1, CC2, CC3</i>		- Lengua Castellana: 2.1; 3.1; 3.2; 4.1, 4.2; 5.1; 6.2 - Lengua Vasca y Literatura: 2.1; 3.1; 3.2; 4.1, 4.2; 5.1; 6.2 - Conocimiento del Medio Natural, Social y Cultural: 2.3; 2.4; 2.5; 5.1; 5.2; 7.1; 8.1 - Matemáticas: 1.1; 1.2; 5.2; 8.2 - Valores cívicos y éticos: 1.3, 2.1; 2.2	

PROGRAMACIÓN POR SITUACIONES DE APRENDIZAJE				
ÁREA-MATERIA-ÁMBITO:	Conocimiento del Medio Natural, Social y Cultural.	CICLO/NIVEL:	3º CICLO	
VINCULACIÓN CON OTRAS ÁREAS-MATERIAS-ÁMBITOS:	Conocimiento del Medio Natural, Social y Cultural. Matemáticas, Lengua Castellana, Lengua Vasca. Educación en Valores Cívicos y Éticos. Educación Artística			
se colocará en el mapa del comercio realizado la ubicación de nuestro nuevo comercio para localizarlo y posicionarlo - Grupo interés de la zona. Convocamos a la escuela o entrevistamos entre 4 y 6 personas que puedan resultar potenciales clientes de los comercios y se les plantea las diferentes propuestas de comercio. Las personas invitadas harán una valoración de las propuestas indicando la idoneidad de las mismas. Con la ayuda docente se recogerá en <u>"04_PROPUUESTA DE COMERCIO"</u> la valoración recibida del grupo entrevistado, pudiendo definir los puntos fuertes de las propuestas y los puntos débiles de las mismas Productos evaluables <u>"04_PROPUUESTA DE COMERCIO"</u>				
5. ¿Cómo organizamos la tienda ? Esta actividad pretende que tengamos en cuenta algunos aspectos para poner en marcha la tienda, para planificar cuestiones organizativas y económicas para que la tienda funcione por lo que deberemos responder a algunas cuestiones aquí planteadas. a. Trabajo en equipo. - ¿Cuánto cuesta el alquiler del local, la luz y el agua, etc? En el grupo haremos un listado de gastos posibles que se generan de nuestra puesta en marcha de la tienda. - ¿Necesito contratar a alguien para la tienda? En grupo estudiaremos la posibilidad de contratar a alguien para que nos ayude a llevarla tienda. - ¿Cuántos días y horas debo abrir la tienda? Listado de productos que vendo y el precio a los que lo compro y el precio a los que lo vendo. - ¿Qué productos vendo y a qué precio? Listado de productos que vendo y el precio a los que los compro y el precio a los que lo vendo. Cual sería mi margen de beneficio para pagar las facturas y obtener uno o varios sueldos. Para realizar estas actividades y con la ayuda del docente podemos ayudarnos de estas plantillas. Productos evaluables <u>"05_¿COMO ORGANIZO MI TIENDA?"</u> <u>05.1 COMO ORGANIZAMOS LA TIENDA</u> <u>05.2 CONTABILIDAD MI COMERCIO</u>	<i>CCL1, CCL2 CCL3 STEM2, STEM 3, STEM4 CD1, CD2, CD5 CPSAA3, CPSAA4 CC1, CC2, CC3</i>		- Lengua Castellana: 2.1; 3.1; 4.1; 5.1; 6.2 - Lengua Vasca y Literatura: 2.1; 3.1; 4.1; 5.1; 6.2 - Conocimiento del Medio Natural, Social y Cultural: 2.3; 2.4; 2.5; 5.1; 5.2; 7.1; 8.1 - Matemáticas: 1.1; 1.2; 4.2; 5.2; 6.1; 6.2; 8.2 - Valores cívicos y éticos: 1.3, 2.1; 2.2	
6. Nuestra tienda en marcha: Publicidad y marketing. Propuesta de apertura de local comercial. Marketing y captación de clientes, relación con los proveedores dando a conocer los aspectos novedosos de nuestro comercio. Debes elegir tu target o cliente objetivo, aquel o aquellos grupos a los que te quieres dirigir de forma prioritaria para adecuar después tus acciones de marketing a sus características y comportamiento de consumo. Define nuestro cliente ideal en la que analizamos su perfil (donde vive, costumbres y comportamientos). Es un ejercicio muy útil para saber que motiva su compra y que nos va a servir para empatizar y conectar con el cliente, sabiendo en todo momento qué necesita y cómo podemos ayudarle. a. Trabajo en equipos diseñando un campaña de marketing donde a través de diferentes propuestas carteles, trípticos, vídeos y cuñas publicitarias se recoja y se explique el nombre del comercio, el tipo de comercio, etc. Para ello además del nombre se puede pensar un slogan referido a nuestro comercio. El objetivo será divulgar en hipotéticamente rrss, prensa, medios de comunicación, etc. b. Trabajo en grupo-clase, se presentará por medio de una exposición en el ciclo o nivel el trabajo realizado a través diferentes propuestas publicitarias y	<i>CCL1, CCL3 STEM2, STEM 3, STEM4 CD1, CD2, CD5 CPSAA3, CPSAA4 CC1, CC2, CC3 CCEC3, CCEC4</i>		- Lengua Castellana: 2.1; 3.1; 4.1; 5.1; 6.2 - Lengua Vasca y Literatura: 2.1; 3.1; 4.1; 5.1; 6.2 - Conocimiento del Medio Natural, Social y Cultural: 2.3; 2.4; 2.5; 5.1; 5.2; 7.1; 8.1 - Matemáticas: 1.1; 1.2; 4.2; 5.2; 6.1; 6.2; 8.2 - Valores cívicos y éticos: 1.3, 2.1; 2.2 - Educación Artística: 3.2; 4.2, 4.3	

PROGRAMACIÓN POR SITUACIONES DE APRENDIZAJE				
ÁREA-MATERIA-ÁMBITO:	Conocimiento del Medio Natural, Social y Cultural.	CICLO/NIVEL:	3º CICLO	
VINCULACIÓN CON OTRAS ÁREAS-MATERIAS-ÁMBITOS:	Conocimiento del Medio Natural, Social y Cultural. Matemáticas, Lengua Castellana, Lengua Vasca. Educación en Valores Cívicos y Éticos. Educación Artística			
marketing realizadas.				
Productos evaluables. - "06_MARKETING PUBLICIDAD DE MI COMERCIO" - Díptico o cartel - Video o cuña publicitaria para redes				
3. CIERRE	CC/DESCRIP TORES		CRITERIOS DE EVALUACIÓN	
7-. Conclusiones sobre la práctica y los aprendizajes adquiridos. En esta actividad final trataremos de recopilar todas los documentos elaborados en las siete actividades realizadas en un Portfolio. En este documento se introducirá un punto donde se recogerán las conclusiones finales y los aprendizajes conseguidos con esta situación de aprendizaje. a. Trabajo en equipos Con todos los documentos elaborados en las siete actividades realizadas se elaborará un Portfolio donde extraerán conclusiones sobre la práctica y los aprendizajes adquiridos respondiendo a las siguientes cuestiones: ¿Es viable el comercio propuesto? ¿Qué valor añadido tiene la propuesta? ¿Qué aprendizajes hemos logrado? Con la ayuda docente recogeremos las conclusiones en un documento. b. Trabajo en grupo-clase , se presentará por medio de una exposición en el ciclo o nivel el trabajo realizado a través diferentes portfolios realizados y se remarcarán las conclusiones extraídas. Productos evaluables "Portfolio: Mi comercio, Mi tienda" - 07_AC Conclusiones y los aprendizajes adquiridos. - Conclusiones	CCL1, CCL3 STEM2, STEM4 CD1, CD5 CPSAA3, CPSAA4 CC1, CC3 CCEC3	E. La empresa como motor de desarrollo de la economía y de la sociedad. Su contribución al desarrollo y bienestar social. E1. La empresa como motor del desarrollo económico. E3. La relación empresa-sociedad. E5. La empresa y su responsabilidad con respecto a la sociedad.	- Lengua Castellana: 2.1; 3.1; 3.2; 4.1; 5.1; 6.2 - Lengua Vasca y Literatura: 2.1; 3.1; 3.2; 4.1; 5.1; 6.2 - Conocimiento del Medio Natural, Social y Cultural: 2.4; 2.5; 5.1; 5.2; 7.1; 8.1 - Matemáticas: 1.1; 1.2; 4.2; 5.2; 8.2 - Valores cívicos y éticos: 1.3; 2.1; 2.2 - Educación Artística: 3.2; 4.2, 4.3	
EVALUACIÓN				
INSTRUMENTOS DE EVALUACIÓN		HERRAMIENTAS		
- Formulario		Todos los instrumentos propuestos excepto el formulario pueden evaluarse mediante rúbricas facilitadas al alumnado previamente al desarrollo del trabajo.		
- Debates en clase				
- Tríptico, podcast, vídeo, etc para difusión				
- Exposiciones de la información al resto de la clase				
- Prueba objetiva sobre los contenidos trabajados				
- Trabajo en equipo con roles: coevaluación del trabajo				
- Autoevaluación personal del trabajo				
- Producto final: porfolio, presentación, etc.				

PROGRAMACIÓN POR SITUACIONES DE APRENDIZAJE					
ÁREA-MATERIA-ÁMBITO:		Conocimiento del Medio Natural, Social y Cultural.		CICLO/NIVEL:	3º CICLO
VINCULACIÓN CON OTRAS ÁREAS-MATERIAS-ÁMBITOS:		Conocimiento del Medio Natural, Social y Cultural. Matemáticas, Lengua Castellana, Lengua Vasca. Educación en Valores Cívicos y Éticos. Educación Artística			
DUA					
- Disposición de las tareas en formato papel y audio. Ejemplo de aplicación: TTSReader					
- Elaboración y presentación de las tareas en formato papel y audio.					
TEMPORALIZACIÓN					
Esta situación de aprendizaje se puede plantear de forma transversal como un proyecto interdisciplinar. En función del tipo de empresa o negocio, pueden intervenir diferentes materias y por tanto, la temporalización se debe ajustar a la envergadura del proyecto. De esta forma, puede abarcar desde un mes hasta 20 sesiones, hasta varios meses e incluso el curso entero.					
MATERIALES					
- Chromebook					
- Conexión a internet					
- Email del Dpto. de Educación					
- Cuaderno de trabajo					
- Aplicaciones webs complementarias de la información					
RECURSOS					
A-. ACTIVIDADES: Apuntes, Videos y Gráficos					
1-. INICIO: 1.- Para activar la atención e incrementar el interés 00_EL ultramarinos Mateo. HISTORIA 2-. Trabajo de investigación 00_EL ultramarinos Mateo. HISTORIA		4, ¿Qué tipo de tienda necesita el pueblo/barrio? - 04_AC PROPUESTA DE COMERCIO - 04.1 VALORACIÓN de las PROPUESTA DE COMERCIO			
		5. ¿Cómo organizamos la tienda ? - 05 AC ¿COMO ORGANIZO MI TIENDA?		- Estudio de mercado (infoautónomos) - Creador de gráficos (infogram)	
2. DESARROLLO 3-- ¿Quién vive en mi pueblo y qué hábitos tiene? interés - 02_INFORME ESTUDIO DE CAMPO - TERMINOS ECONOMÍA - TAREAS VARIADAS PARA ACTIVIDADES		6. Nuestra tienda en marcha: Publicidad y marketing. - 06 AC MARKETING PUBLICIDAD DE MI COMERCIO			
=>		3 CIERRE 7. Conclusiones sobre la práctica y los aprendizajes adquiridos. -- 07 AC Conclusiones y los aprendizaies adquiridos.			
B-. METODOLOGÍA					

PROGRAMACIÓN POR SITUACIONES DE APRENDIZAJE				
ÁREA-MATERIA-ÁMBITO:	Conocimiento del Medio Natural, Social y Cultural.	CICLO/NIVEL:	3º CICLO	
VINCULACIÓN CON OTRAS ÁREAS-MATERIAS-ÁMBITOS:	Conocimiento del Medio Natural, Social y Cultural. Matemáticas, Lengua Castellana, Lengua Vasca. Educación en Valores Cívicos y Éticos. Educación Artística			
Dua Recursos para la planificación Aprendizaje Cooperativo	- DUA - Recursos para la planificación (3.0) - Recursos para la planificación (Google) - Aprendizaje cooperativo (Impulso 06)			
C-. EVALUACIÓN				
Rúbricas Listas de cotejo Pruebas objetivas Dianas para la evaluación	- Rúbricas para evaluar diferentes aspectos del aprendizaje (INTEF) - Realización del portfolio (INTEF) - Dianas de evaluación (UNIR) - Dianas de evaluación (INTEF) - Listas de cotejo (Docentes al día)			
D-. CURRÍCULO				
- Relación elementos curriculares _CONO - Relación elementos curriculares _Matemáticas - Relación elementos curriculares _Lengua Castellana y Literatura - Relación elementos curriculares _Lengua Vasca y Literatura - Relación elementos curriculares _Lenguas Extranjeras - Relación elementos curriculares _Valores -				