

## **ANEXO COMPLEMENTARIO DE INSERCIÓN LABORAL**

## ANEXO COMPLEMENTARIO DE INSERCIÓN LABORAL

### INTRODUCCION.-

Elaboramos este "anexo complementario de inserción laboral" con el objetivo de presentar de una manera ordenada las diferentes acciones que las distintas Escuelas Taller del Ayuntamiento de Gijón llevan a cabo en sus proyectos.

En este sentido es necesario dejar claro que nuestro Proyecto de Inserción Laboral es un programa global que atendiendo al perfil de nuestros alumnos-trabajadores prioriza las acciones de inserción por cuenta ajena, pero que, en colaboración con otros dispositivos de Ayuntamiento de Gijón está en disposición de desarrollar iniciativas empresariales dentro de la Economía Social y sobre todo en el Empleo Autónomo.

Dentro de este contexto adjuntamos carta del director del Servicio de Formación y Desarrollo Local, D. Emilio Gumiel, en el que pone a nuestra disposición su departamento para el asesoramiento, asistencia técnica, formación, ayudas y subvenciones de nuestras iniciativas empresariales, así como para su ubicación en las instalaciones del Centro Municipal de Empresas y la tutela técnica durante el período de tiempo que garantice su viabilidad económica.

Queremos también recordar que la propia Escuela Taller está construyendo un Centro de Empresas Agrario, uno de cuyos contenidos básicos es la potenciación de empresas de jóvenes vinculadas al sector agrícola.

Adjuntamos también un folleto explicativo del Centro Municipal de Empresas en funcionamiento y de las subvenciones que el Ayuntamiento de Gijón aprobó para 1.994 destinadas a apoyar la creación de empresas. El apartado de jóvenes, especialmente pensado para los jóvenes de las Escuelas Taller, alcanzó la cantidad de seis millones de pesetas y esperamos que en el año 95 la cantidad se vea incrementada.

El Ayuntamiento de Gijón está comprometido de forma frontal, tras la firma con los sindicatos más representativos de un "Programa de Acción Prioritaria" en la lucha contra el desempleo y en ese contexto se ha puesto en marcha un plan denominado PILES (Plan de Inserción Laboral y Empleo Social) para la inserción de los parados de la comarca. Las Escuelas Taller son ahora más necesarias para completar estas medidas de urgencia con proyectos que conlleven no sólo acciones de efecto inmediato sino también programas con una proyección de más calidad tanto en las realizaciones de obras como de formación.

Nos comprometemos, pues, a apoyar y a desarrollar todas aquellas iniciativas que nuestros jóvenes nos soliciten, así como a aprender a emprender y a potenciar a aquellos alumnos-trabajadores que tengan condiciones para el autoempleo. En este sentido, en estos momentos, y mediante el acuerdo entre UGT y la Fundación para el Fomento de la Economía Social se llevan a cabo en nuestras Escuelas Taller diferentes cursos sobre la economía social que esperamos completar con nuestros propios cursos de creación de empresas.

Fdo.: Ángel Calvo Cuesta  
Director Escuelas Taller de Gijón

El documento incluye:

- a) Informe sobre perspectivas de empleo
- b) Proyecto de inserción laboral
- c) Programas formativos de los talleres de técnicas de búsqueda de empleo y creación de empresas.
- d) Informes de inserción laboral de anteriores escuelas del mismo área.

## INFORME SOBRE PERSPECTIVAS DE EMPLEO

Las últimas directrices de la CEE, en materia de Medio Ambiente, potencian todos aquellos puestos de trabajo y oficios que tengan que ver con la conservación y la recuperación del Medio Ambiente urbano y periurbano. Esto, unido a las últimas tendencias que apuestan por el ecodesarrollo, permite que todos aquellos oficios que inciden en la recuperación de estos espacios, vayan adquiriendo una importancia creciente y una buena perspectiva laboral.

Es destacable, la carencia existente en la enseñanza reglada de estos oficios, motivo que nos impulsa a crear una formación (ocupacional) en este ámbito, siendo conscientes por ello de que la demanda laboral de estos oficios es fuerte, haciendo todo ello que los jóvenes tengan más posibilidades de inserción laboral.

Partiendo de esta idea, junto con la experiencia aportada por las diferentes áreas de la Escuela Taller que actualmente están en funcionamiento, consideramos que la formación en construcción con carácter medioambiental, es importante que forme parte del itinerario educativo de la Escuela Taller de Gijón.

En relación a los oficios vinculados con la Arqueología el desarrollo de diversos proyectos de carácter municipal en Cimadevilla, Veranes o la misma Campa Torres ofrece amplias posibilidades de inserción.

En este sentido los dos proyectos pretenden que la formación no se circunscriba solamente a restauraciones medioambientales sino también a las áreas de la construcción y la jardinería para dar una mayor amplitud de posibilidades en la inserción laboral de nuestros jóvenes.

Así adjuntamos datos de los diversos oficios que enfrentan en estos dos proyectos. Estos datos han sido sacados del trabajo: "Análisis de Empleo en la Comarca de Gijón" realizado por el Fondo Formación para el Ayuntamiento de Gijón y el Principado.

**ANÁLISIS DE EMPLEO EN LA COMARCA DE GIJÓN.-**

## CONCLUSIONES GENERALES.-

Como conclusiones generales, el Estudio de Empleos de la Comarca de Gijón plantea que:

a) los nuevos empleos requieren, generalmente, profesionales cualificados que el mercado laboral no siempre tiene. Por lo que es imprescindible disponer de una formación técnico-profesional de base amplia y una formación específica orientada al puesto de trabajo.

b) se están generando cambios cualitativos importantes en buen número de empleos imprescindibles en los diferentes sectores de actividad, con el agravante de que en buen número de casos se observan dificultades para cubrir dichos empleos. Las causas alegadas por las empresas son: formación inadecuada e inexperiencia.

c) parece claro que la formación ocupacional y las Escuelas Taller en especial son los elementos claves de reajuste entre la formación reglada técnico-profesional y las demandas laborales.

d) además de la formación y la experiencia, las empresas valoran, cada vez más, cualidades personales del sujeto a contratar: polivalencia, flexibilidad, habilidades de comunicación, capacidad para el trabajo en equipo, etc.

e) salvo algunas excepciones, la mayoría de las empresas no valora adecuadamente la formación base del sujeto que intenta acceder al empleo si esta formación no está avalada por la experiencia.

f) existe una sobrevaloración o tendencia "inflacionista" a la hora de solicitar experiencia para cubrir puestos de trabajo.

g) las empresas están, en general, poco dispuestas a invertir en la formación de los nuevos empleados intentando que sean productivos desde el primer momento.

En este contexto, y a pesar de la situación de desempleo actual, se detectan ciertos desajustes en el mercado de trabajo de la comarca ya que no es posible cubrir de forma óptima los empleos disponibles.

**ANÁLISIS DE EMPLEO**

**SECTOR CONSTRUCCIÓN**

El sector de la construcción representaba en el año 1989 un total de 8.106 empleos dentro del municipio de Gijón, lo que representa un 10,24% del empleo total. Desde 1989 hasta 1994, según datos de Asprocón, este aumento ha sido sostenido convirtiéndose en uno de los sectores básicos en el mantenimiento del desarrollo de nuestra comarca.

Es un sector con oscilaciones en cuanto a empleo se refiere. Durante el 80-90 se ha producido un incremento en el número total de empleos. Desde el 89 al 94 este incremento se ha duplicado.

La importancia de la cualificación, hasta hace poco, no ha sido muy relevante siendo refugio de aquellas personas que no disponían de ningún tipo de cualificación profesional. En los últimos años se ha empezado a exigir conocimientos y especializaciones y a tratar de recuperar el prestigio de los oficios vinculados a la construcción.

## **DATOS BÁSICOS A TENER EN CUENTA**

Los análisis de las perspectivas de empleo locales, comarcales y en un sentido más amplio, regionales, delata la carencia de profesionales adecuadamente instruidos en oficios tradicionales de la construcción, que paulatinamente incorporan nuevas técnicas, métodos y destrezas profesionales.

Empresarios y empleadores, como agentes más directamente implicados en el acceso al mercado laboral de los jóvenes, coinciden en señalar la escasez de profesionales cualificados en espera de puestos de trabajo. El acceso a las oficialías, habitualmente se da a través de los años de experiencia. Únicamente la formación ocupacional proporciona los perfiles que más se adecúan al sector de la construcción.

En el marco de la CEE se detecta un crecimiento continuo del sector con un agudizamiento mayor de las calidades. Actualmente el 65% de la actividad está dirigida hacia la construcción de viviendas, aunque el número de rehabilitaciones crece sobre todo en el sur de Europa.

En Asturias en los últimos años ha habido un fuerte incremento en la actividad:

|                        |      |       |        |
|------------------------|------|-------|--------|
| Empleados construcción | 1980 | ..... | 25.356 |
| "                    " | 1990 | ..... | 35.920 |

lo cual supone un incremento del 36%

Un dato sorprendente e interesante es que de los más de 35.000 trabajadores del sector, aproximadamente 10.000 son trabajadores autónomos.

Otro dato relevante y significativo de carácter local es que: mientras que en Asturias, entre los años 86-90, el número de trabajadores autónomos descendió en un 8,8% en Gijón se incremento en un 1%.

El motivo de que el empleo autónomo se haya mantenido en nuestra ciudad no ha sido otro que el fuerte empuje en el sector de las obras y construcciones que ha tenido un incremento en esos años de cerca del 37%

## EL CASO DE GIJÓN

Gijón es una ciudad de tipo medio, que en los últimos años ha cambiado de forma notable su fisonomía.

Por un lado, la terciarización de la economía ha supuesto la necesidad de recuperación de zonas que antes ocupaba la industria para otros usos. Además el interés ciudadano por la mejora en la calidad de vida, hace reciso el diseño de una ciudad con amplias zonas verdes, con importantes áreas de recreo urbanas y rurales.

Por otra parte Gijón desarrolla actualmente importantes proyectos residenciales, que se traducirán en breve, en aproximadamente 6.670 viviendas y se hallan pendientes de programas otros proyectos de aproximadamente 5.165 viviendas.

Existen otras actividades de regeneración urbanística en cartera como son:

- \* Recuperación de la franja costera occidental de la ciudad, lo cual supondrá un cambio radical en esa zona que pasará de tener un aspecto industrial degradado a ser un área residencial, turística y de recreo.

- \* Completar la reurbanización del casco histórico y avanzar en la rehabilitación de sus edificios.

- \* Recuperación como área residencial y de servicios la zona actualmente ocupada por VICASA, en el barrio de La Calzada, garantizando además la reubicación de esa empresa en un polígono industrial gijonés.

\* Regeneración del tejido de La Camocha y Monteana (barrios periféricos).

\* Creación de importantes infraestructuras de transporte.

\* Ejecución del Plan de Saneamiento Integral de Gijón, que actualmente está en desarrollo.

\* El Ayuntamiento de Gijón ha aprobado recientemente una campaña de mejora del estado de los hogares de calefacción, que permitirá conocer el estado de los mismos y exigir su adecuación. Esta campaña puede significar inversiones cercanas a los 1.000 millones de pesetas.

\* En resumen, el programa de inversiones estimado en el horizonte de 1.996 se eleva a 48.000 millones de pesetas. Todo ello, nos hace pensar en las posibilidades de empleo que ofrecerá la comarca de Gijón.

## **MADERA**

- Se han estudiado dos tipos de empresas:

1. Carpinterías propiamente dichas.
2. Distribución, montaje e instalación de mobiliario de madera.

- No existe oferta formativa reglada (si ocupacional en Escuelas Taller) para formación de CARPINTEROS, con lo cual se detectan deficiencias formativas y dificultades de contratación.

- Los nuevos contratados aprenden el oficio con la práctica. Se "van haciendo" en el propio trabajo desde "abajo" y con el tiempo y la experiencia promocionan en la empresa.

- Existen dificultades para la contratación de CARPINTEROS formados y con experiencia. Lo mismo sucede con los BARNIZADORES.

- Los trabajos de DISEÑO son realizados por personal sin formación específica en diseño. Suele ser propietario o copropietario que combina las tareas de diseño (técnico) con las de administración de la empresa.

- No existen formaciones específicas para diseñadores en el sector madera.

# **PROYECTO DE INSERCIÓN LABORAL PARA LA ESCUELA TALLER**

## **INTRODUCCIÓN**

Este documento pretende analizar una serie de aspectos que inciden directamente en la inserción laboral de los alumnos-trabajadores de las Escuelas Taller, contemplando tanto el trabajo por cuenta ajena como el autoempleo.

Propondremos medidas a adoptar en las distintas fases en las que es preciso actuar.

Es importante reseñar que uno de los objetivos prioritarios de las Escuelas Taller, además de la cualificación profesional de los participantes y la ejecución de cierta obra, es la inserción laboral en el mercado de trabajo de los jóvenes participantes. En este sentido la nueva Orden Ministerial de 3 de Agosto de 1.994 (B.O.E. 11/08/94) y el Real Decreto 1593/94 de 15 de Junio (B.O.E. 30/07/94), así como el Convenio Colectivo de las Escuelas Taller de Gijón conforman el marco legal que orienta las actuaciones que se han de poner en marcha en este campo.

La consecución de altos índices en la inserción laboral, resulta en cierto modo compleja, puesto que existen una serie de condicionantes externos ajenos, en cierto modo, a las propias Escuelas Taller:

\* Los cambios en la demanda del mercado de trabajo motivados por la evolución de los distintos sectores económicos.

\* El marco legal en el que ha de moverse el demandante de empleo o el emprendedor hace que en ciertos momentos, por ejemplo, resulte ventajosa la contratación de personal o la constitución de una empresa, y que en otros no existan medidas de fomento de empleo que faciliten la contratación o se cuente con menor apoyo a la hora de constituir el negocio.

\* El grado de interés en desarrollarse profesionalmente en el oficio por parte de los alumnos. Es inevitable que, en ocasiones, algunos alumnos trabajadores de las Escuelas Taller participen en el proyecto sin la pretensión de identificarse con el oficio en el futuro.

\* Escaso espíritu empresarial. Si bien es cierto que es posible formar a un empresario, no es menos cierto que se precisa cierto espíritu emprendedor para llevar a cabo una idea de negocio. Asturias no es una región donde abunden los emprendedores. La cultura que con el tiempo ha ido asentando la empresa industrial (en muchas ocasiones pública) predomina en las áreas urbanas de la comunidad. Por ello, es preciso multiplicar esfuerzos cuando contamos con jóvenes que disponen de ideas e iniciativas empresariales, puesto que uno de los pilares para el desarrollo de nuestra región será la creación de pequeños núcleos empresariales que hagan posible admitir el empleo que se destruye en las empresas industriales en crisis y que además generen recursos susceptibles de reinversión en la comarca.

## **FASES**

En la vida de un proyecto cabe distinguir tres fases bien diferenciadas en las que los responsables del proyecto deberán adoptar medidas en el ámbito de la inserción laboral.

**1) Fase previa.** Abordaremos tanto la elaboración del propio proyecto como la selección del personal (alumnos y expertos).

**2) Desarrollo del proyecto.** Medidas a adoptar durante la vida del proyecto de Escuela Taller o Casa de Oficios.

**3) Finalizado el proyecto.** Continúan los trabajos de orientación y apoyo de los alumnos-trabajadores que han participado.

### **1) FASE PREVIA**

#### **\* EL PROYECTO.**

Al igual que en los mercados de bienes y servicios, el punto de partida para la elaboración y futura puesta en marcha de un proyecto de empleo-formación, surge de la realidad social y económica.

Los proyectos de empleo requieren un análisis de la situación y previsión de la evolución de los diversos oficios que intervengan, sus tasas de ocupación, el desarrollo del sector, etc.

En este sentido, son de gran utilidad los Observatorios Locales elaborados por el Servicio de Formación y Desarrollo Local del Ayuntamiento de Gijón.

### **\* SELECCIÓN DE ALUMNOS**

Una vez obtenida la viabilidad del proyecto se inician todos los trámites oportunos para la selección de los alumnos.

Actualmente, la nueva legislación a que hemos hecho referencia y que regula las Escuelas Taller y Casas de Oficios contempla los requisitos que han de reunir los alumnos participantes. Estos han de ser: jóvenes demandantes de empleo con edades entre los 16 y los 25 años (no cumplidos). La anterior Orden Ministerial añadía otro: demandantes de primer empleo. Este requisito ha sido eliminado en el R.D. 1593/94 de 15 de julio, que hace referencia a la posible injusticia que podía suponer el no permitir la participación en los proyectos de Escuelas Taller y Casas de Oficios, de jóvenes que en algún momento hubieran trabajado, dado que, en ocasiones, ese grupo podía ser uno de los más interesantes (al menos existiría cierto interés por el trabajo o por la búsqueda de empleo).

Resumiendo, todas aquellas medidas que supongan menos trabas a la hora de llevar a cabo el proceso de selección serán importantes puesto que, unido a la claridad de objetivos, permitirá al equipo de selección buscar aquel grupo de jóvenes que más se adecúe al proyecto.

En el plano del autoempleo, podrán existir proyectos dirigidos a formar profesionalmente a un grupo de jóvenes emprendedores, con iniciativa empresarial, que por ejemplo hayan utilizado los servicios públicos de apoyo a la creación de empresas. Se trataría de lo que hemos denominado Escuelas Taller o Casas de Oficios "a la medida".

### **\* SELECCIÓN DEL PROFESORADO**

La selección adecuada del personal experto de los proyectos tendrá una importancia fundamental de cara a la futura inserción laboral de los jóvenes. Además de la calidad de la formación impartida, ciertos monitores contribuirán al acercamiento del alumno al sector en que trabaja, le facilitarán contactos con empresas o incluso le podrán transmitir ideas empresariales y le animarán en el oficio de emprender.

Otro apartado de gran importancia sería la contratación de aspectos puntuales de la formación a empresas, lo cual posibilitaría que nuestro "producto", los alumnos, fueran conocidos dentro del mercado y a la vez tuviesen contactos con profesionales y empresarios ajenos a su propia escuela.

## **2.- DESARROLLO DEL PROYECTO**

Durante el desarrollo del proyecto de Escuela Taller o Casa de Oficios tienen lugar una serie de acciones que podemos sintetizar en tres grandes grupos:

- + Medidas de formación empresarial y de búsqueda de empleo.
- + Medidas de formación específica en ciertas especialidades del oficio.
- + Relaciones con el sector profesional.

A continuación proponemos una serie de medidas concretas dirigidas a completar en todo lo posible la formación del alumno, a adecuarla a las necesidades del mercado, a identificarle con el oficio que ha elegido y a buscar, dentro de lo posible, contactos a los alumnos:

a) Información continuada y precisa sobre la situación del mercado de trabajo y más concretamente sobre su sector de actividad.

b) Formación para la "autobúsqueda de empleo": cursos que aportarán al alumno las técnicas indispensables para hacer frente a un mercado de trabajo cambiante y cada vez más exigente.

c) Taller de empresa: diseñado específicamente para los diversos grupos de alumnos que aproximará al alumno al funcionamiento de las empresas, modelos básicos de gestión, normativas, ayudas, etc.

d) Concursos de ideas y proyectos empresariales. Periódicamente las Instituciones Públicas convocan concursos de ideas y proyectos empresariales en los que podrán participar grupos de alumnos con el apoyo de técnicos de las Escuelas Taller de Gijón.

e) Intercambios formativos: la realización de intercambios con otros centros de formación en el oficio supone un complemento muy interesante. Da lugar al conocimiento de otras obras, técnicas y personas que pueden contribuir a incrementar el grado de cualificación profesional.

f) Cursos intensivos: como medida de apoyo a la formación que el alumno recibe en su taller, periódicamente se elaboran cursos intensivos dirigidos por personal especializado y encaminados a cubrir ciertas facetas de la profesión que merecen un tratamiento especial.

g) Prácticas en empresas: el Consejo de Administración de las Escuelas Taller de Gijón ha aprobado la posibilidad de que un alumno cause baja en la Escuela Taller para incorporarse a una empresa donde realice trabajos de la misma especialidad que los de su módulo y, transcurrido un plazo no superior a seis meses retorne a la Escuela para volver a ocupar la plaza que temporalmente había abandonado.

h) Relaciones con empresarios: las Escuelas Taller de Gijón mantienen relaciones con empresarios y empleadores de los distintos sectores de actividad para los que forman profesionales. Ejemplos de ello pueden ser el convenio de colaboración con ASPROCON y Mata Jove, acuerdo con la Asociación francesa de formación en la construcción Pythagore, etc. Se trata de potenciar las relaciones exteriores de la Escuela Taller.

i) Visitas a empresas: Las visitas que se realizan y todas aquellas que se puedan planificar tienen la misión de acentuar el contacto de Escuela Taller con la realidad del mercado, así como favorecer el conocimiento mutuo.

### **3.- FINALIZADO EL PROYECTO DE ESCUELA TALLER**

Las Escuelas Taller de Gijón no rompen su relación con el alumno-trabajador una vez que éste finaliza su formación. La Orden Ministerial de 3 de agosto del 94, en su artículo 9, hace referencia a que la Entidad Promotora, en nuestro caso el Ayuntamiento de Gijón, "establecerá un servicio de asistencia técnica de una duración de al menos seis meses, para el acompañamiento a los trabajadores participantes en sus procesos, tanto de búsqueda de empleo por cuenta ajena como en el establecimiento por cuenta propia". Las Escuelas Taller de tomarán como período de referencia para procurar esta asistencia el plazo de un año desde la finalización. Durante ese año la escuela se ocupará de su inserción laboral utilizando instrumentos como los que posteriormente relacionaremos.

a) Información sobre el mercado laboral. Se facilitan al alumno relaciones de empresas del sector, ofertas de trabajo, gestión activa de bolsa de trabajadores, publicidad de la misma, etc.

b) Consecución de acuerdos de colaboración con asociaciones empresariales y profesionales y con otras instituciones que faciliten la inserción laboral.

c) Apoyo a la creación de empresas, que se traduce en:

- + asesoramiento técnico
- + préstamos de herramientas y maquinaria
- + tutela de empresas
- + apoyo en tramitación y estudios de viabilidad
- + todas aquellas solicitudes que los alumnos hagan llegar y sea posible conceder.

## PROGRAMA FORMATIVO

Uno de los mayores problemas con que se encuentra un alumno-trabajador cuando finaliza su período formativo en la Escuela-Taller, es el encontrar el cauce correcto y efectivo para llegar al mercado laboral e iniciar su inserción en el mismo. Esta situación nos ha llevado a la elaboración de estos módulos, cuyo objetivo principal consiste, en términos generales, en elevar el nivel formativo multidireccional de dichos alumnos, con la intención definida de adecuarles al mercado de trabajo, tanto por cuenta ajena como propia, y a sus cada día mayores y más complejas exigencias funcionales.

\* INTRODUCCIÓN GENERAL

\* TALLER DE TÉCNICAS DE BÚSQUEDA DE EMPLEO

MÓDULOS FORMATIVOS

\* TALLER DE FORMACIÓN EMPRESARIAL

MÓDULOS FORMATIVOS

# **TALLER DE TÉCNICAS DE BÚSQUEDA DE EMPLEO**

## **MÓDULOS FORMATIVOS**

## **1.- DENOMINACIÓN DEL MÓDULO**

Inserción laboral y búsqueda de empleo.

## **2.- OBJETIVO DEL MÓDULO**

Buscar empleo con posibilidades de éxito.

## **3.- DURACIÓN EN HORAS DEL TIEMPO DOCENTE DEL MÓDULO**

Tiempo piloto total 39 horas.

## **4.- CONTENIDO FORMATIVO DEL MÓDULO**

### **4.1.- PRÁCTICA**

- Analizar las posibilidades para encontrar el trabajo que deseamos.
- Hacer un debate en el aula sobre los aspectos que influyen en nuestra situación de desempleados .
- Confeccionar una lista de nuestras cualidades personales.
- Elegir en la lista anterior las áreas de mayor efectividad.
- Describir cinco funciones (actividades) propias del trabajo que queremos realizar.
- Hacer un listado donde aparezca la formación del alumno y sus habilidades.
- Definir el objetivo profesional.
- Identificar las distintas fuentes para encontrar trabajo.
- Definir las estrategias a seguir para buscar empleo.
- Recortar en la prensa de ámbito local aquellos anuncios del área de trabajo que sean interesantes.
- Analizar los anuncios anteriores.
- Escribir los nombres de las personas de mi círculo a las que pienso dirigirme para pedir trabajo.

- Realizar un listado de empresas consideradas como interesantes, a las que luego se procederá a enviar el curriculum y una carta de presentación.
- Realizar un curriculum vitae.
- Elaborar una carta de presentación respondiendo a un anuncio.
- Diseñar una carta de presentación como candidatura espontánea.
- Realización de baterías de test aproximándose a las aptitudes requeridas en función del grupo profesional.
- Analizar la entrevista como instrumento de selección por excelencia.
- Simular una entrevista de selección.
- Simular una entrevista en grupo.
- Simular una entrevista en estrés.
- Elaborar un plan de búsqueda de empleo.
- Diseñar un plan diario y semanal de las acciones que van a realizar para buscar empleo.

#### **4.2.- CONOCIMIENTOS TEÓRICOS**

- El mercado laboral: la oferta y la demanda.
- Dónde puedo encontrar trabajo.
- El Curriculum Vitae y la Carta de presentación.
- La Entrevista: clases.
- El plan de Búsqueda de Empleo.

## **1.- DENOMINACIÓN DEL MÓDULO**

La Regulación Laboral.

## **2.- OBJETIVO DEL MÓDULO**

Contratar o ser contratados en las condiciones que marca la Ley.

## **3.- DURACIÓN EN HORAS DEL TIEMPO DOCENTE DEL MÓDULO**

Tiempo piloto total 15 horas.

## **4.- CONTENIDO FORMATIVO DEL MÓDULO**

### **4.1.- PRÁCTICA**

- Realizar un listado de los requisitos que hay que cumplir para ser contratados.
- Simular la presentación en el INEM de una oferta de empleo, rellenando al mismo tiempo la hoja correspondiente.
- Decidir si la oferta anterior será nominativa o genérica.
- Rellenar el modelo oficial de Contrato Indefinido.
- Elaborar un esquema donde aparezcan los diferentes tipos de contratos existentes.
- Rellenar los diferentes modelos de contrato oficiales que existen en el mercado laboral.
- Confeccionar un esquema con las ventajas e inconvenientes de los contratos laborales estudiados.
- Los alumnos realizarán una definición de lo que entienden por Convenio Colectivo.
- Lectura en alto de un convenio colectivo cualquiera.

- Realizar una lista donde aparezcan, al menos, diez tipos de prestaciones que ofrece la Seguridad Social a cambio de cotizar en ella.
- Repartir fotocopias del modelo A-6 (impreso de inscripción de empresas en la S.S.) que los alumnos deberán rellenar correctamente.
- Rellenar el impreso de afiliación de los trabajadores a la Seguridad Social.
- Comprobar que las contingencias comunes y la base de cotización de nuestra nómina son correctas.
- Los alumnos rellenarán los diferentes boletines de cotización: TC1, TC2 y TC2/1.
- Elaborar los pasos a seguir por una empresa para inscribirse en la Seguridad Social.

#### **4.2.- CONOCIMIENTOS TEÓRICOS**

- El Contrato de Trabajo: requisitos, tipos y duración.
- Convenio Colectivo: partes de que consta.
- La Seguridad Social.
- Aportaciones de los trabajadores y empresarios a la Seguridad Social.
- Regímenes especiales.

# **TALLER DE FORMACIÓN EMPRESARIAL**

## **MÓDULOS FORMATIVOS**

## **1.- DENOMINACIÓN DEL MÓDULO**

El Autoempleo: guía para la creación de una empresa.

## **2.- OBJETIVO DEL MÓDULO**

Elaborar y presentar el plan de empresa.

## **3.- DURACIÓN EN HORAS DEL TIEMPO DOCENTE DEL MÓDULO**

Tiempo piloto total 26 horas.

## **4.- CONTENIDO FORMATIVO DEL MÓDULO**

### **4.1.- PRÁCTICA**

- Hacer un esquema explicando los pasos a seguir a la hora de diseñar un plan de empresa.
- Elaborar la Historia del proceso y el Plan Comercial y de producción.
- Realizar un resumen de las ventajas que tiene realizar un plan de empresa.
- Diseñar un cuadro adecuado al plan de inversiones iniciales de la empresa.
- Rellenar el cuadro diseñado en la práctica anterior.
- Diseñar un plan de finanzas, atendiendo a la naturaleza de los productos y de los servicios que se ofrezcan.
- Reflexionar sobre cuáles serán los plazos establecidos para pagar a los proveedores y qué descuentos podrían obtener de ellos.
- Los alumnos deberán estimar en su cuaderno, que plazos van a conceder a sus clientes y qué descuentos van a aplicar a los mismos a la hora de la venta.

- Valorar inicialmente los beneficios que se van a obtener.
- Realizar de modo correcto la cuenta de explotación provisional.
- Rellenar el cuadro perteneciente al plan de tesorería.
- Diseñar los diferentes apartados que debe abarcar la organización de una empresa.

#### **4.2.- CONOCIMIENTOS TEÓRICOS**

- ¿Qué es un plan de empresa?.
- Área económico-financiera.
- Área de Organización y Gestión.
- Área Jurídico-Laboral.
- Área de equipamientos e infraestructuras.

## **1.- DENOMINACIÓN DEL MÓDULO**

Presentación del Curso.

## **2.- OBJETIVO DEL MÓDULO**

Iniciarse en los contenidos, metodología y funcionamiento del curso.

## **3.- DURACIÓN EN HORAS DEL TIEMPO DOCENTE DEL MÓDULO**

Tiempo piloto total: 9 horas.

## **4.- CONTENIDO FORMATIVO DEL MÓDULO**

- Identificar las propias necesidades de formación.
- Lista de necesidades de formación.
- Diseño de un proyecto personal y profesional.
- Identificar y clasificar las actividades que realizan las empresas.
- Lista de actividades de la empresa y recursos necesarios.

## **1.- DENOMINACIÓN DEL MÓDULO**

Nuestro producto satisface necesidades.

## **2.- OBJETIVO DEL MÓDULO**

Adaptar el producto a las necesidades del consumidor como pilar básico para el éxito de una empresa.

## **3.- DURACIÓN EN HORAS DEL TIEMPO DOCENTE DEL MÓDULO**

Tiempo piloto total : 15 horas.

## **4.- CONTENIDO FORMATIVO DEL MÓDULO**

### **4.1.- PRÁCTICA**

- Lista de características del producto y del cliente.
- Diseño de marca y logotipo.
- Lista de prescripciones de calidad.

- Lista de productos clasificados por etapas.
- Plan de acción para el desarrollo de un nuevo producto.

#### **4.2.- CONOCIMIENTOS TEÓRICOS**

- Análisis de nuestro producto.
- El mercado de nuestro producto.
- ¿Qué es un producto?.
- ¿Cómo es nuestro producto?.
- La calidad de un producto.
- El servicio al cliente.
- El ciclo de vida de un producto.
- Desarrollo de nuevos productos.

## **1.- DENOMINACIÓN DEL MÓDULO**

Nuestro producto y su mercado.

## **2.- OBJETIVO DEL MÓDULO**

Determinar la estrategia de introducción de nuestra empresa en el mercado.

## **3.- DURACIÓN EN HORAS DEL TIEMPO DOCENTE DEL MÓDULO**

Tiempo piloto total: 15 horas.

## **4.- CONTENIDO FORMATIVO DEL MÓDULO**

### **4.1.- PRÁCTICA**

- Lista de características del cliente tipo.
- Encuesta cumplimentada sobre la empresa y su producto o servicio.
- Descripción del producto o servicio de la competencia.
- Lista de ventajas competitivas del producto que se ofrezca.

### **4.2.- CONOCIMIENTOS TEÓRICOS**

- Clientes: datos geográficos, datos sociales.
- Las fases del proceso de compra.
- La competencia: lo que debemos saber de nuestros competidores.
- Nuestra empresa en el mercado: cómo diferenciar nuestro producto, búsqueda de un espacio en el mercado.

## **1.- DENOMINACIÓN DEL MÓDULO**

Cómo hacemos nuestro producto.

## **2.- OBJETIVO DEL MÓDULO**

Analizar, temporalizar, ordenar y cuantificar el proceso productivo.

## **3.- DURACIÓN EN HORAS DEL TIEMPO DOCENTE DEL MÓDULO**

Tiempo piloto total 18 horas.

## **4.- CONTENIDO FORMATIVO DEL MÓDULO**

### **4.1.- PRÁCTICA**

- Analizar el proceso productivo de la E.T.
- Realizar la simulación de un proceso productivo.
- Lista de los elementos o medios de producción que hay que tener en cuenta para obtener el producto, así como de las tareas que tendrán que realizar sobre las materias primas a utilizar.
- Realizar un plan de tiempos de producción y aprovisionamiento.
- Valorar los costes de nuestro proceso productivo.
- Organizar las fases del proceso productivo de nuestro producto.

## **4.2.- CONOCIMIENTOS TEÓRICOS**

- ¿Qué es un proceso productivo?.
- Aprovisionamiento y almacenamiento de materias primas y auxiliares.
- Manipulación y medios de producción.
- El resultado de un producto o servicio.
- Temporalización de las distintas fases del proceso productivo.
- Organización de las fases del proceso productivo.
- Valoración del proceso productivo. Costes generales.

## **1.- DENOMINACIÓN DEL MÓDULO**

El precio del trabajo.

## **2.- OBJETIVO DEL MÓDULO**

Fijar el salario de los empleados.

## **3- DURACIÓN EN HORAS DEL TIEMPO DOCENTE DEL MÓDULO**

Tiempo piloto total 9 horas.

## **4.- CONTENIDO FORMATIVO DEL MÓDULO**

### **4.1.- PRÁCTICA**

- Negociar un salario manejando los distintos conceptos relativos a tipos de salario.
- Lista de los diferentes conceptos contenidos dentro de una nómina.
- Valorar el trabajo de acuerdo con las características del mismo y los resultados deseados.
- Descripción de las condiciones objetivas, subjetivas y de remuneración que hacen que la valoración del trabajo pueda cambiar.
- Calcular el coste de la mano de obra.
- Diseñar su propia nómina y valorar el coste de su mano de obra.

## **4.2.- CONOCIMIENTOS TEÓRICOS**

- La oferta y la demanda de trabajo.
- ¿Qué es el salario?.
- ¿Cómo se fijan los salarios?.
- Condiciones subjetivas y objetivas del trabajo. La remuneración.
- La valoración del personal. Cálculo del coste de la mano de obra.

## **1.- DENOMINACIÓN DEL MÓDULO**

El precio del producto.

## **2.- OBJETIVO DEL MÓDULO**

Fijar el precio del producto.

## **3.- DURACIÓN EN HORAS DEL TIEMPO DOCENTE DEL MÓDULO**

Tiempo piloto total 6 horas.

## **4.- CONTENIDO FORMATIVO DEL MÓDULO**

### **4.1.- PRÁCTICA**

- Determinar el precio del producto en función de los costes, la oferta y la demanda, y los precios de la competencia.
- Lista de razones que hacen que nuestro producto sea diferente en precio con respecto a los demás.
- Determinar el precio del producto en función de los objetivos.
- Analizar los costes fijos y los costes variables de nuestro producto.
- Valoración aproximada de los beneficios que obtendremos con nuestro producto.

### **4.2.- CONOCIMIENTOS TEÓRICOS**

- ¿Qué es el precio de un producto?.
- Elementos que influyen para determinar el precio del producto.
- Objetivos que influyen en el precio del producto.
- Costes fijos y costes variables.
- Ingresos y beneficios.

## **1.- DENOMINACIÓN DEL MÓDULO**

La comunicación y la distribución del producto.

## **2.- OBJETIVO DEL MÓDULO**

Establecer el sistema de comunicación y distribución de nuestros productos y desarrollar la capacidad de comunicación con el cliente.

## **3.- DURACIÓN EN HORAS DEL TIEMPO DOCENTE DEL MÓDULO**

Tiempo piloto total 21 horas.

## **4.- CONTENIDO FORMATIVO DEL MÓDULO**

### **4.1.-PRÁCTICA**

- Diseñar una campaña de comunicación para nuestra empresa.
- Analizar distintos mensajes publicitarios en los que esté sintetizado un mensaje comercial.
- Diseñar un plan de distribución para nuestro producto.
- Elegir el canal de distribución adecuado a las características de su empresa, su producto y su mercado.
- Simular una conversación de venta de nuestro producto.
- Analizar si los términos empleados en la conversación anterior son adecuados o no.
- Reflexionar y realizar una lista de las dificultades que se suelen encontrar a la hora de comunicarnos con los demás.
- Escribir cartas comerciales.
- Representar una conversación de venta.

## **4.2.- CONOCIMIENTOS TEÓRICOS**

- Los canales de comunicación.
- El proceso de distribución.
- Los canales de distribución.
- La comunicación humana en la venta.
- La comunicación no verbal en la venta.
- La comunicación escrita: correspondencia, cartas comerciales.

## **1.- DENOMINACIÓN DEL MÓDULO**

Venta del producto.

## **2.- OBJETIVO DEL MÓDULO**

Realizar la venta del producto con la máxima eficacia.

## **3.- DURACIÓN EN HORAS DEL TIEMPO DOCENTE DEL MÓDULO**

Tiempo piloto total 12 horas.

## **4.- CONTENIDO FORMATIVO DEL MÓDULO**

### **4.1.- PRÁCTICA**

- Preparar una ficha informativa del producto y del cliente.
- Confeccionar y diseñar una hoja de pedido para su negocio simulado.
- Simular una visita de venta de su producto.
- Lista de datos del cliente que necesita saber para hacerle una buena oferta de compra.
- Simular una entrevista con un cliente, realizando las tres situaciones: la preparación, la conversación telefónica y los primeros momentos de la entrevista.
- Diseñar el montaje de una demostración de nuestra empresa.
- Utilizar las técnicas para responder a las objeciones que el cliente pueda ponernos ante nuestro producto.

## **4.2.- CONOCIMIENTOS TEÓRICOS**

- ¿Cómo es un buen vendedor?.
- Preparación de una visita de ventas.
- ¿Cómo se determinan las necesidades de los clientes?.
- La demostración de un producto.
- Cómo tratar las objeciones.
- Cómo finalizar con éxito la venta.

## **1.- DENOMINACIÓN DEL MÓDULO**

Los presupuestos.

## **2.- OBJETIVO DEL MÓDULO**

Elaborar los presupuestos de la empresa.

## **3.- DURACIÓN EN HORAS DEL TIEMPO DOCENTE DEL MÓDULO**

Tiempo piloto total 9 horas.

## **4.- CONTENIDO FORMATIVO DEL MÓDULO**

### **4.1.- PRÁCTICA**

- Elaborar un presupuesto de ventas.
- Confeccionar una ficha de presupuesto de ventas.
- Confeccionar una ficha de presupuesto de producción.
- Elaborar una ficha de presupuesto de tesorería.
- Elaborar un presupuesto de producción.
- Elaborar un presupuesto de tesorería.

### **4.2.- CONOCIMIENTOS TEÓRICOS**

- El presupuesto de ventas: cómo se calcula.
- El presupuesto de producción. Para qué sirve y cómo se calcula.
- El presupuesto de tesorería. Para qué se sirve y como se elabora.

## **1.- DENOMINACIÓN DEL MÓDULO**

Las cuentas de mi negocio.

## **2.- OBJETIVO DEL MÓDULO**

Llevar la contabilidad de una empresa.

## **3.- DURACIÓN EN HORAS DEL TIEMPO DOCENTE DEL MÓDULO**

Tiempo piloto total 24 horas.

## **4.- CONTENIDO FORMATIVO DEL MÓDULO**

### **4.1.- PRÁCTICA**

- Clasificar los distintos elementos del patrimonio.
- Realización de una lista de elementos patrimoniales que se podrían encontrar en la E.T.
- Agrupar la lista de elementos patrimoniales de la E.T. en bienes, derechos y obligaciones.
- Clasificar las masas patrimoniales en sus distintos componentes.
- Lista de los distintos elementos patrimoniales que tiene nuestra empresa.
- Clasificación de los elementos patrimoniales en activo, pasivo y neto.
- Analizar las variaciones que se producen en el patrimonio de la empresa.
- Resolución de un caso práctico de razonamiento contable básico.
- Realizar anotaciones contables.
- Realizar apuntes en las cuentas de gastos.

- Realizar apuntes en las cuentas de ingresos.
- Efectuar la determinación contable de resultados.
- Ordenar las anotaciones contables.

#### **4.2.- CONOCIMIENTOS TEÓRICOS**

- Elementos patrimoniales.
- Las masas patrimoniales: activo, pasivo y neto.
- Grandes bloques dentro del activo, pasivo y neto.
- Las cuentas. Su funcionamiento.
- Las cuentas de gastos. Funcionamiento.
- La amortización.
- Las cuentas de ingresos. Funcionamiento.
- La cuenta de resultados.

## **1.- DENOMINACIÓN DEL MÓDULO**

Los libros oficiales.

## **2.- OBJETIVO DEL MÓDULO**

Llevar los libros oficiales en que se registra la contabilidad.

## **3.- DURACIÓN EN HORAS DEL TIEMPO DOCENTE DEL MÓDULO**

Tiempo piloto total 9 horas.

## **4.- CONTENIDO FORMATIVO DEL MÓDULO**

### **4.1.- PRÁCTICA**

- Dibujando, los alumnos elaborarán su propio libro Mayor.
- Los alumnos analizarán el libro Diario que de forma estandarizada se vende al público.
- Realizar asientos en los libros Mayor y Diario.
- Elaborar el libro de facturas emitidas.
- Elaborar el libro de facturas recibidas.
- Realizar apuntes en los libros Registro de facturas emitidas y recibidas.
- Elabora el libro de ingresos o ventas.
- Diseñar su propio libro de gastos o compras.
- Hacer anotaciones en los libros de Ingresos y Gastos.

## **4.2.- CONOCIMIENTOS TEÓRICOS**

- Las obligaciones contables del empresario.
- Libros Diario y Mayor.
- Libros de facturas Emitidas y Recibidas.
- Libros de Ingresos o Ventas.
- Libros de Gastos o Compras.
- Balances e Inventarios.

## **1.- DENOMINACIÓN DEL MÓDULO**

Documentos relativos a la compra-venta.

## **2.- OBJETIVO DEL MÓDULO**

Confeccionar y rellenar presupuestos a clientes y hojas de pedidos.

## **3.- DURACIÓN EN HORAS DEL TIEMPO DOCENTE DEL MÓDULO**

Tiempo piloto total 12 horas.

## **4.- CONTENIDO FORMATIVO DEL MÓDULO**

### **4.1.- PRÁCTICA**

- Confeccionar el modelo de impreso de presupuesto adecuado a nuestra empresa.
- Rellenar el modelo de impreso con varios presupuestos para varios clientes.
- Confeccionar un modelo de impreso de pedido para nuestra empresa.
- Rellenarán en función de los presupuestos que hicieron a los clientes en la práctica anterior, en los impresos de pedido necesario.
- Elaborar su propio albarán o nota de entrega.
- Confeccionar la factura de nuestra empresa.
- Rellenar varias facturas con los albaranes que reciben de las empresas vendedoras.
- Rellenar las letras de cambio correspondientes a diferentes compras o ventas, teniendo en cuenta el apartado correspondiente al aval.
- Realizar el endoso al banco de las letras anteriores.
- Elaborar un modelo de recibo adecuado a nuestra empresa.

## **4.2.- CONOCIMIENTOS TEÓRICOS**

- El presupuesto a clientes.
- El pedido.
- El albarán o nota de entrega.
- La factura: elementos que la integran.
- Las letras de cambio.
- El aval y el endoso.
- Los recibos y los cheques.

### **1.- DENOMINACIÓN DEL MÓDULO**

Los métodos de financiación y las ayudas oficiales.

### **2.- OBJETIVO DEL MÓDULO**

Solicitar las distintas ayudas oficiales para el fomento del autoempleo. Establecer relaciones con entidades financieras.

### **3.- DURACIÓN EN HORAS DEL TIEMPO DOCENTE DEL MÓDULO**

Tiempo piloto total 21 horas.

### **4.- CONTENIDO FORMATIVO DEL**

#### **MÓDULO**

#### **4.1.- PRÁCTICA**

- Realizar operaciones del pasivo.
- Realizar operaciones del activo.
- Presentar informes económicos a las entidades financieras.
- Identificar las ayudas que pueden conseguirse para la empresa.
- Recoger información sobre ayudas oficiales.
- Elaborar un plan de acción para conseguir las ayudas.

## **4.2.- CONOCIMIENTOS TEÓRICOS**

- Las entidades financieras: sus clases.
- La banca oficial.
- La banca privada.
- Operaciones de pasivo más corrientes de los bancos.
- Las necesidades financieras. Terminología de las operaciones financieras.
- Garantías y avales.
- Las operaciones de activo.
- Las ayudas de las Comunidades Autónomas.
- Las ayudas de las Administraciones Locales.
- Las ayudas de la Administración Central.
- Programas de apoyo a la creación de empleo.
- Ayudas de la C.E.E.
- Los Bancos y las Cajas de Ahorros.

## **1.- DENOMINACIÓN DEL MÓDULO**

La organización empresarial y tipos de organización empresarial.

## **2.- OBJETIVO DEL MÓDULO**

Organizar y planificar el trabajo. Constituir los distintos tipos de sociedades.

## **3.- DURACIÓN EN HORAS DEL TIEMPO DOCENTE DEL MÓDULO**

Tiempo piloto total 24 horas.

## **4.- CONTENIDO FORMATIVO DEL MÓDULO**

### **4.1.-PRÁCTICA**

- Organizar y archivar los papeles.
- Lista de tareas clasificadas y temporalizadas.
- Planificar el trabajo de un día.
- Leer diferentes estatutos de distintas sociedades limitadas.
- Rellenar un modelo de impreso para darse de alta como una empresa individual.
- Rellenar el impreso de alta en el Impuesto de Actividades Económicas
- Los alumnos constituirán su propia empresa con la forma de responsabilidad limitada, para ello realizarán su propia escritura de constitución.
- Redactar la escritura de su empresa en forma de sociedad anónima.
- Elaborar las acciones de su sociedad, teniendo en cuenta el capital y los socios de la misma.
- Redactar los estatutos de su empresa en forma de cooperativa.

- Hacer un esquema de los derechos y obligaciones más importantes del socio de una sociedad anónima.
- Realizar una lista con los requisitos indispensables a la hora de constituir una sociedad cooperativa.
- Redactar los estatutos de la sociedad colectiva regular o irregular.
- Hacer un esquema en el que se marquen las diferencias entre una sociedad colectiva y una sociedad comanditaria.
- Redactar los estatutos de una sociedad comanditaria.
- Levantar un acta de constitución, en la que se anoten todas las características de una sociedad civil.
- Hacer una lista de empresas que, por sus especiales características o por la actividad a la que se dedican, necesitan revestir alguna forma distinta de organización empresarial.
- Hacer una serie de sociedades anónimas que conozcamos que tengan peculiaridades especiales.
- Nombrar e intentar recabar información sobre algún otro tipo de sociedad que sería interesante conocer.
- Concepto de organización.
- Los papeles, el archivo y la planificación.
- Clasificación de las tareas.
- Cómo administrar el tiempo.
- Qué es el empresario individual.
- Condiciones y cauces para llegar a ser empresario individual.
- Características de una sociedad de responsabilidad limitada: creación.
- Características de la sociedad anónima. Cómo se crea.
- Características de una sociedad cooperativística: su creación.
- Cómo fundar una sociedad colectiva.
- Qué es una sociedad comanditaria.
- Características de una sociedad civil.
- Otros tipos de sociedades.

## **1.- DENOMINACIÓN DEL MÓDULO**

La regulación tributaria.

## **2.- OBJETIVO DEL MÓDULO**

Hacer la declaración de los distintos impuestos.

## **3.- DURACIÓN EN HORAS DEL TIEMPO DOCENTE DEL MÓDULO**

Tiempo piloto total 12 horas.

## **4.- CONTENIDO FORMATIVO DEL MÓDULO**

### **4.1.- PRÁCTICA.**

- Lista de aquellos tributos que conozcan los alumnos y que hayan pagado alguna vez.
- Hacer un esquema en donde se diferencien las tasas, las contribuciones especiales y los impuestos.
- Lista de impuestos que existen en su municipio o localidad.
- Elaborar diferentes hechos imponible que cotidianamente nos podemos encontrar.
- Confeccionar varios ejemplos en los que tengamos que cobrar el IVA y otros en los que lo abonemos.
- Identificar los impresos para declarar el IVA.
- Realizar un esquema donde aparezcan diferentes operaciones, en las que el IVA sea devengado o soportado.
- Identificar el tipo de gravamen que se aplicará a las diferentes operaciones realizadas.

- Lista de cinco maneras por las que los individuos puedan obtener rentas o ingresos.
- Nombrar correctamente los ejemplos anteriores, ampliando la terminología fiscal.
- Cumplimentar un impreso del IRPF.

#### **4.2.- CONOCIMIENTOS TEÓRICOS**

- Conceptos básicos de la Ley General Tributaria.
- Esquema general de los tributos.
- Actual sistema impositivo.
- El IVA: tipos de gravámenes.
- Operaciones sujetas y no sujetas.
- Las exenciones.
- Impresos para declarar el IVA.
- Impuesto sobre la renta de las personas físicas.

## **1.- DENOMINACIÓN DEL MÓDULO**

La Comunidad Económica Europea.

## **2.- OBJETIVO DEL MÓDULO**

Aprovechar los recursos y posibilidades que ofrece la CEE en relación con las PYMES.

## **3.- DURACIÓN EN HORAS DEL TIEMPO DOCENTE DEL MÓDULO**

Tiempo piloto total 9 horas.

## **4.- CONTENIDO FORMATIVO DEL MÓDULO**

### **4.1.- PRÁCTICA.**

- Lista de los doce países miembros de la CEE..
- Situar los países miembros en un mapa de Europa política.
- Contestar en el cuaderno a la pregunta: ¿qué se entiende realmente por Mercado Único?.
- Analizar en qué casos es necesario mantener controles aduaneros y no cumplir la libre circulación de mercancías.
- Anotar las ventajas que les va a implicar la libre circulación de mercancías, derivada de la supresión de trabas en las fronteras.
- Analizar cómo afectará a los procesos de producción la elevación de la calidad de los productos y su adecuación a nuevas normas y reglamentaciones.
- Anotar las definiciones de PYMES.
- Lista de ejemplos de pequeñas y medianas empresas de la localidad o municipio.

- Analizar la incidencia que hayan tenido las PYMES en el desarrollo económico de su comarca o región.
- Comparar las PYMES con las grandes empresas de la región, analizando cuál de los dos tipos proporciona mayor número de empleos, mejores salarios, etc.
- Realizar un cuadro con dos columnas, colocando en ellas ventajas e inconvenientes que tendrán que soportar las PYMES ante el reto europeo.

#### **4.2.- CONOCIMIENTOS TEÓRICOS**

- La Comunidad Económica Europea y el Mercado Único.
- La libre circulación de factores, mercancías y de trabajadores.
- Las PYMES: su problemática.
- Las PYMES y la CEE.