

mep | Dirección de Educación Técnica
y Capacidades Emprendedoras



MINISTERIO DE EDUCACIÓN PÚBLICA
Viceministerio Académico
Dirección de Educación Técnica y Capacidades Emprendedoras
Departamento de Especialidades Técnicas, Sección Curricular

PROGRAMA DE ESTUDIO
- Banca y Finanzas -
••• Nivel Undécimo

Educación Diversificada Técnica
2019



Tabla de contenidos

Tabla de contenidos	2
Créditos	6
Autoridades	6
Equipo técnico	7
Colaboradores del diseño curricular	7
Docentes colaboradores de especialidad técnica	8
Docentes colaboradores de la Subárea English Oriented to Banking and Finance.....	9
Asesora colaboradora en la Subárea English Oriented to Banking and Finance.	9
Instituciones u organizaciones colaboradoras	9
Colaboradores en la revisión de la Subárea de Seguros y Pensiones	10
Presentación.....	11
Descripción de la carrera técnica	13
Fundamentación.....	17
Enfoque curricular.....	25
Perfil de los actores del proceso de aprendizaje.....	31
Estudiante	31
<i>Competencia general.....</i>	<i>31</i>
<i>Competencias específicas.....</i>	<i>32</i>
<i>Competencias genéricas.....</i>	<i>32</i>
<i>Competencias para el desarrollo humano.....</i>	<i>34</i>

Docente	36
Diseño curricular	39
Esquema formato del diseño curricular	40
Principios didácticos y estrategias metodológicas para la mediación pedagógica	41
Orientaciones para la realización de actividades pedagógicas fuera de la institución	45
Planeamiento del proceso de aprendizaje	47
Plan anual.....	47
Esquema formato plan anual	48
Plan de práctica pedagógica	48
Esquema formato del plan de práctica pedagógica.....	51
Evaluación del proceso de aprendizaje	52
Estructura curricular	58
Mapa curricular	59
Malla curricular	61
Nivel: Décimo.....	61
Nivel: Undécimo	65
Nivel: Duodécimo	73
Sub área Gestión bancaria y de mercados financieros.....	78
Descripción de la subárea Gestión bancaria y mercados financieros	79
Subárea Gestión de seguros	151
Descripción de la subárea Gestión de seguros	152

Subject Area English Oriented to Banking and Finance	175
Description.....	176
CEFR Guidelines	179
Rationale	180
The Complexity Paradigm	182
Social Constructivism	183
The Paradigm of Rationalism	183
• Student-Centered Education.....	183
• Education Based on Human Rights and Citizens' duties	183
• Education for Sustainable Development.....	184
• Planetary Citizenship with National Identity	184
• Digital Citizenship with Social Equity	184
Meaning and Approach to Common European Framework of Reference for Languages	187
General Mediation Strategies and Pedagogical Approach	189
The Action Oriented Approach	189
Task Based Language Teaching (TBLT)	191
English for Specific Purposes (ESP)	196
The Methodology Used in the Classroom	197
Curricular Design Template Elements.....	199
Curriculum Template	202

Planning	204
Annual Learning Plan.....	204
Pedagogical Practice Plan.....	206
Curricular Structure	214
Curricular Grid.....	215
Curriculum Scope and Sequence.....	217
Tenth Grade.....	217
Eleventh Grade.....	226
Twelfth Grade.....	236
Curricular Design	236
Referencias bibliográficas	236
Glosario de términos.....	236
Apéndices.....	236
Estándar de cualificación.....	236

Créditos

El Consejo Superior de Educación (CSE) y el Ministerio de Educación Pública (MEP), como autores del presente programa de estudio, se reservan los derechos morales y patrimoniales de esta obra, siendo responsabilidad de cualquier usuario o entidad reconocer esta condición para utilizar, reproducir o citar este programa y su texto.

Autoridades

Giselle Cruz Maduro, Ministra de Educación Pública de Costa Rica.

Melania Brenes Monge, Viceministra Académica, MEP.

Steven González Cortés. Viceministro Administrativo.

Paula Villalta Olivares, Viceministra de Planificación Institucional y Coordinación Regional.

Pablo Masís Boniche, Director Educación Técnica y Capacidades Emprendedoras, MEP.

Joyce Mejias Padilla, Jefa Departamento de Especialidades Técnicas, DETCE, MEP.

Ministerio de Educación Pública

Dirección de Educación Técnica y Capacidades Emprendedoras (DETCE), MEP

Departamento de Especialidades Técnicas, Sección Curricular

San José, Costa Rica

Octubre, 2019

Equipo técnico

- **Elaboración del programa de estudio:**

Marisol Cubero Cárdenas, Asesora Nacional de Banca y Finanzas.

- **Elaboración Subject Area: English Oriented to Banking and Finance:**

Lizzette Vargas Murillo, National English Advisor.

- **Coordinación general y revisión:**

Rocío Quirós Campos, Jefa Sección Curricular, DETCE, MEP

- **Fundamentación, enfoque curricular del programa de estudio:**

Rocío Quirós Campos, Jefa Sección Curricular, DETCE, MEP

Colaboradores del diseño curricular

- **Validación de los elementos considerados en el diseño curricular:**

Asesores Nacionales Sección Curricular, 2019.

- **Línea gráfica del formato utilizado en el programa de estudio:**

Heidy Cordonero Solano, Asesora Nacional de Informática, DETCE.

Docentes colaboradores de especialidad técnica

Pittí Ramírez Rosmary, Docente de Banca y Finanzas, Colegio Técnico Profesional de Pococí.

(Criterio técnico docente I-Etapa).

Luis Steven Zúñiga Naranjo, Docente de Banca y Finanzas, Colegio Técnico Profesional Dos Cercas.

(Criterio técnico docente I-Etapa).

Seidy Portilla Monge, Docente de Banca y Finanzas, Colegio Técnico Profesional Comercial y Servicios

(COTEPECOS). (Criterio técnico docente I-Etapa).

Rebeca Murillo Bolaños, Docente de Banca y Finanzas, Colegio Técnico Profesional Carrizal.

(Criterio técnico docente I-Etapa).

Ana Isabel Ugalde Delgado, Docente de Banca y Finanzas, Colegio Técnico Profesional Invu Las Cañas.

(Criterio técnico docente I-Etapa).

Norwin Romero Campos, Contador Público Autorizado, Asesor del **Departamento** de Especialidades Técnicas.

(Criterio técnico docente I-Etapa).

Tatiana Castillo Abrahams, Asesora del Departamento de Vinculación con la Empresa y la Comunidad.

(Criterio técnico docente I-Etapa).

Jennorie Méndez Contreras, Contadora Pública Autorizada, Asesora del Departamento de Especialidades Técnicas.
(Criterio técnico Asesora I-Etapa).

Docentes colaboradores de la Subárea English Oriented to Banking and Finance.

Daniela Brenes Bustamante, Docente de Inglés, Colegio Técnico Profesional Bolívar.

Alejandra Dixon Plumer, Docente de Accounting, Colegio Técnico Profesional de Flores.

María Jiménez Beirute, Docente de Inglés, Colegio Técnico Profesional de Flores.

Randall Gonzalo Azofeifa Arce, Docente de Inglés, Colegio Técnico Profesional de Santo Domingo Heredia.

Fabián Leonardo Ulloa Amador, Docente de Accounting, Colegio Técnico Profesional de Oreamuno.

Asesora colaboradora en la Subárea English Oriented to Banking and Finance.

Jennorie Méndez Contreras, Asesora Nacional de Contabilidad, Dirección de Educación Técnica y Capacidades Emprendedoras. Sección Curricular, Departamento de Especialidades Técnicas.

Instituciones u organizaciones colaboradoras

- **Ministerio de Hacienda.**

Criterio técnico Gestión tributaria

Maribel Núñez Barboza, Subdirección de Educación y Cultura Fiscal,

Daniela Chacón Blanco, Dirección de Servicio al Contribuyente, Dirección General de Tributación.

- **Diseño Gráfico de la portada.**

Karla Guevara Murillo, Dirección de Recursos Tecnológicos, MEP.

- **Instituto de Investigación en Educación, Universidad de Costa Rica (INIE)**

Propuesta de ruta crítica de trabajo y contextualización del enfoque de competencias educativas.

- **Organización de Estados Iberoamericanos, OEI**

Pago de consultoría para el diagnóstico y propuesta de ruta del diseño de la Subárea Emprendimiento e Innovación para las especialidades técnicas.

Colaboradores en la revisión de la Subárea de Seguros y Pensiones

Bernal Loría Arce, Encargado Unidad de Formación Financiera, Popular Pensiones.

Gustavo Barquero, Gestor de Inversiones, Popular Pensiones.

Cynthia García Contreras, Telemercadeo, Área Comercial, Popular Sociedad Agencia de Seguros S.A.

Carol Ivannia Villalobos Calvo, BN Vital del Banco Nacional.

Presentación

La Educación Técnica Profesional (ETP) es un subsistema del sistema educativo formal. Constituye un pilar en la preparación de técnicos, que promueve el desarrollo social y económico del país a través de una oferta educativa flexible y dinámica. Proporciona igualdad de oportunidades en términos de acceso equitativo y no discriminatorio; y ofrece dirección en dos sentidos: exploración vocacional ubicada en el Tercer ciclo de la Educación General Básica (III Ciclo EGB) y formación en una especialidad técnica seleccionada por el estudiante en el nivel de la Educación Diversificada.

De acuerdo con la Transformación curricular 2015, Fundamentación Pedagógica de la Transformación Curricular (2015), la educación técnica “Tiene como uno de sus propósitos dar respuesta a la carencia de talento humano técnico nacional y mundial actual, los cuales demandan respuestas proactivas; donde la educación es motor de cambio y catalizador para construir un mejor futuro, más sostenible y solidario” (p. 15).

Asimismo, debe cumplir con un rol fundamental al ser la vía que faculte a las personas para la toma de decisiones informadas, asumir la responsabilidad de sus acciones individuales y su incidencia en la colectividad actual y futura, el desarrollo de sociedades con integridad ambiental, viabilidad económica y justicia social en el marco del respeto de la diversidad cultural y ética ambiental; cuya implementación debe ser el desarrollo de prácticas que posibiliten el aprovechamiento de las tecnologías digitales de la información (TI) para disminuir la brecha social y digital.



En Costa Rica se visualiza la educación como un derecho humano y constitucional, donde el sistema educativo favorece la adquisición de conocimientos, habilidades y destrezas, valores y actitudes, promoviendo y estimulando el desarrollo integral de los estudiantes y su participación activa en la sociedad civil y en la vida económica del país.

La Dirección de Educación Técnica y Capacidades Emprendedoras es el órgano técnico del Ministerio de Educación Pública de la República de Costa Rica, responsable de promover programas de educación y formación de un talento humano especializado, cuya formación técnica y profesional sea el puente que potencie su vinculación con los mercados laborales o el emprendimiento.

El presente programa de estudio favorece el desarrollo de procesos educativos con una estructura programática con resultados de aprendizaje, de manera que el docente, como mediador pedagógico, pueda guiar en forma ordenada el proceso de construcción de conocimientos en el aula y el entorno y desarrolle competencias específicas, genéricas y para el desarrollo humano, que le permitan a la persona estudiante insertarse exitosamente en el mundo laboral de la carrera técnica seleccionada o desarrollar su propio negocio para el cual se ha educado.

Descripción de la carrera técnica

La especialidad de Banca y Finanzas forma parte de la oferta educativa de educación técnica del subsistema de la educación formal, tiene como objetivo formar estudiantes en el campo de la banca, las finanzas, atención al cliente o público, servicio y venta financieros, seguros y de pensiones nacionales e internacionales, así como, prepararlo para la economía de un país en la implementación de procesos de gestión de análisis financieros para la toma de decisiones en procesos de indicadores financieros, inversiones de acciones, títulos valores, sistemas de seguros y pensiones de acuerdo con las exigencias del mercado laboral y de la globalización 4.0 de este Siglo XXI.

El propósito de la especialidad técnica es el desarrollo de conocimientos, habilidades, destrezas, valores y actitudes, de la persona estudiante, que le permita continuar con estudios de educación superior o insertarse en el mundo laboral si así lo desea. El plan de estudios le brinda las herramientas para insertarse en el sistema bancario tanto privado como público, entidades financieras, agencias de seguros y pensiones, corredoras de seguros y pensiones, instituciones u organizaciones dedicadas a la investigación y análisis financiero y bursátil, contribuyendo con el desarrollo económico de nuestro país.

El programa aborda los cambios que se requieren en materia de banca y finanzas, así como la actualización de los contenidos programáticos en áreas tales como: contabilidad financiera, administración financiera, soporte en la gestión comercial, gestión en comercio de servicios financieros (online), Sistema Nacional de Pagos Electrónicos (SINPE), contabilidad de gestión de servicios



financieros, finanzas, medios de pagos del comercio internacional, emprendedurismo e innovación aplicado a la banca y finanzas, gestión de seguros y de pensiones.

Descripción de las subáreas.

Gestión Contable y Administración Financiera

En esta subárea se integran temas de interés como: matemáticas financieras, contabilidad financiera y administración financiera. Al mismo tiempo, se prepara al estudiante en aspectos relacionados con la aplicación de normas de seguridad e higiene ocupacional, considerando el análisis de causas y efectos de accidentes laborales; a su vez se estudia todo lo relacionado con la legislación vigente que es atinente al área contable y financiera.

Gestión en Tecnologías Digitales Financieras

Se trata temas de gran vigencia como: software de aplicación, tal como procesadores de texto, hojas electrónicas, presentaciones interactivas, Internet y otros. Además, se introduce al estudiante en temas como introducción a la Ciberseguridad, e introducción al IoT, Marketing y tecnología en el campo financiero de la banca, seguros y pensiones y el Sistema Nacional de Pagos Electrónicos (SINPE).



Gestión Bancaria y de Mercados Financieros

Esta subárea contiene temas como: contabilidad de gestión de servicios financieros, decisiones de inversión a largo plazo, decisiones financieras a corto y largo plazo, finanzas y medios de pago del comercio internacional y emprendedurismo e innovación aplicado a la banca y finanzas.

Gestión de Seguros

Se desarrolla en undécimo nivel e introduce a la persona estudiante en temas relacionados con el funcionamiento del mercado de seguros, legislación del mercado de seguros y los fundamentos operativos, técnicos y financieros de este mercado.

Gestión Financiera y Legislación Vigente

La subárea de duodécimo nivel, el estudiante se sitúa en el contexto de la Estadística aplicada a la banca, finanzas, seguros y pensiones, la auditoría de entidades: financieras, de seguros, bancos y mercados financieros, así mismo, instituciones financieras y la regulación y supervisión financiera.

Gestión de Pensiones

A través del desarrollo de esta subárea persona estudiante reconoce los aspectos básicos de pensiones, sus regímenes y todo lo concerniente a la legislación del mercado de pensiones.

English Oriented to Banking and Finance

La subárea se detalla con precisión al final de programa de estudio e incorpora por primera vez un inglés para fines específicos (ESP), en el cual se trabajan las cuatro competencias lingüísticas, utilizando los seis niveles del Marco Común Europeo de Referencia (MCER) con saberes esenciales propios del área de banca y finanzas.

Fundamentación

El sistema educativo se fundamenta en la Constitución Política de Costa Rica (1949), la cual establece que “el Estado tiene la obligación de brindar una educación adecuada que se ajuste a las necesidades y requerimientos de los y las estudiantes, y permitiéndoles desarrollar al máximo sus aptitudes, determinando la educación como un derecho fundamental” (Artículos 77 y 78). El Consejo de Superior de Educación (CSE), en el marco de su mandato constitucional, ha aprobado una serie de disposiciones, normativas y políticas trascendentales para orientar la educación costarricense. Reviste especial importancia en la política curricular el documento “Educar para una Nueva ciudadanía” y en la política educativa el escrito “La persona: centro del proceso educativo y sujeto transformador de la sociedad”. Mediante el Acuerdo CSE 06-37-2016, se implementó el Marco Nacional de Cualificaciones de la Educación y Formación Técnica Profesional en Costa Rica (MNC-EFTP-CRF) y con el Acuerdo CSE 06-67-2016, el proyecto piloto “Modelo Dual: Institucionalización de una alternativa para el fortalecimiento del sistema educativo y la inserción laboral de los jóvenes en Costa Rica”. La consolidación de las cuatro estrategias responden a las necesidades de la educación técnica y formación profesional, que demanda el mundo laboral actual y el fundamento curricular de los programas de estudio, bajo un enfoque de educación basada en normas de competencias, el cual constituye uno de los avances más importantes de la educación técnica profesional costarricense en el camino hacia una educación holista.

Cabe resaltar los aspectos señalados por la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE), en relación con el reconocimiento a la educación técnica y la formación profesional como un contribuyente clave para el desarrollo económico y la cohesión social (Galván, 2015).

En acatamiento a lo establecido en las normativas y políticas aprobadas por el Consejo Superior de Educación, la DETCE ha implementado una serie de reformas educativas orientadas a brindar herramientas que propicien la incorporación de las personas a la empleabilidad, la creación de su propia empresa o continuar estudios de educación superior.

En busca del mejoramiento continuo y el fomento de la movilidad social ascendente de la población costarricense, la educación técnica profesional (ETP) de Costa Rica continúa evolucionando para generar talento humano técnico calificado, capaz de tomar decisiones informadas, asumir la responsabilidad de sus acciones individuales e incidir en la colectividad actual y futura, con integridad ambiental, viabilidad económica y justicia social en el marco del respeto de la diversidad cultural y de la ética ambiental que contribuya con la competitividad del país.

La política educativa y curricular aprobadas por el CSE, establecen el modelo educativo en el que se enmarcan los programas de estudio de la ETP, con un enfoque curricular de Educación por competencias. Constituyen la fundamentación y el marco de referencia por seguir para el alcance de las metas y objetivos propuestos del subsistema.



Los programas de estudio tienen su fundamento en los pilares filosóficos y los ejes establecidos en la Política Educativa: La persona: centro del proceso educativo y sujeto transformador de la sociedad.

- **Paradigma de la Complejidad.** Plantea que el ser humano es un ser autoorganizado y autoreferente, es decir que tiene conciencia de sí mismo y de su entorno, cuya existencia cobra sentido dentro de un ecosistema natural social- familiar y como parte de la sociedad. En cuanto a la adquisición de conocimiento, este paradigma toma en cuenta que las personas estudiantes se desarrollan en un ecosistema bionatural (que se refiere al carácter biológico del conocimiento en cuanto a formas cerebrales y modos de aprendizaje) y en un ecosistema social que condiciona la adquisición del conocimiento. El ser humano se caracteriza por tener autonomía e individualidad, establecer relaciones con el ambiente, poseer aptitudes para aprender, inventiva, creatividad, capacidad de integrar información del mundo natural y social y la facultad de tomar decisiones.

En el ámbito educativo, el paradigma de la complejidad permite ampliar el horizonte de formación, pues considera que la acción humana, por sus características, es esencialmente incierta, llena de eventos imprevisibles, que requieren que la persona estudiante desarrolle la inventiva y proponga nuevas estrategias para abordar una realidad que cambia a diario.



- **Humanismo.** Se orienta hacia el crecimiento personal y por lo tanto aprecia la experiencia de la persona estudiante incluyendo sus aspectos emocionales. Cada persona se considera responsable de su vida y de su autorrealización. La educación, en consecuencia, está centrada en la persona, de manera que sea ella misma evaluadora y guía de su propia experiencia, a través del significado que adquiere su proceso de aprendizaje. Cada persona es única, diferente; con iniciativa, con necesidades personales de crecer, con potencialidad para desarrollar actividades y solucionar problemas creativamente.
- **Constructivismo Social.** Propone el desarrollo máximo y multifacético de las capacidades e intereses de las personas estudiantes, según el aprendizaje en el contexto de una sociedad, tomando en cuenta las experiencias previas y las propias estructuras mentales de la persona que participa en los procesos de construcción de los saberes. Es parte y producto de la actividad humana en el contexto social y cultural donde se desarrolla la persona.
- **Racionalismo.** Se sustenta en la razón y en las verdades objetivas como principios para el desarrollo del conocimiento válido, ha sido fundamental en la conceptualización de las políticas educativas costarricenses (CSE; MEP, 2016, p 8-10).

Los programas de estudio se orientan al desarrollo de competencias específicas y competencias para el desarrollo humano, las cuales se fundamentan en los pilares filosóficos de la política educativa y se articulan con los ejes que permean las diferentes situaciones desarrolladas en el ámbito educativo. Los ejes son parte de las acciones que se implementan en este programa de estudio de manera transversal en todas las unidades de estudio que se desarrollan.



- **Educación para el Desarrollo Sostenible.** Eje que torna a la educación en la vía de empoderamiento de las personas, a fin de que tomen decisiones informadas, asuman la responsabilidad de sus acciones individuales y su incidencia en la colectividad actual y futura, y que, en consecuencia contribuyan al desarrollo de sociedades con integridad ambiental, viabilidad económica y justicia social para las presentes y futuras generaciones.
- **Ciudadanía Planetaria con Identidad Nacional.** Con el propósito de fortalecer la toma de conciencia de la conexión e interacción inmediata que existe entre personas y ambientes en todo el mundo y la incidencia de las acciones locales en el ámbito global y viceversa. Además, implica retomar nuestra memoria histórica, con el propósito de ser conscientes de quiénes somos, de dónde venimos y hacia dónde queremos ir.
- **Ciudadanía Digital con Equidad Social.** Eje que busca el desarrollo de un conjunto de prácticas orientadas a la disminución de la brecha social y digital mediante el uso y aprovechamiento de las tecnologías digitales (CSE; MEP, 2016, p 10-12).

Desde la perspectiva de una educación enfocada en competencias, se integran las cuatro dimensiones que promueve la Transformación Curricular: Educar para una nueva ciudadanía (2015):

- **Formas de pensar:** se refiere al desarrollo cognitivo de cada persona, por lo que implica las competencias relacionadas con la generación de conocimiento, la resolución de problemas, la creatividad y la innovación.

- Formas de vivir en el mundo: conlleva el desarrollo sociocultural, las interrelaciones que se tejen en la ciudadanía global con el arraigo pluricultural y la construcción de los proyectos de vida.
- Formas de relacionarse con otros: se relaciona con el desarrollo de puentes que se tienden mediante la comunicación y lo colaborativo.
- Herramientas para integrarse al mundo: es la apropiación de las tecnologías digitales y otras formas de integración, así como la atención que debe prestarse al manejo de la información (MEP, 2015, p 33-37).

De acuerdo con las necesidades de la educación técnica y formación profesional demandadas por el mundo laboral actual y las recomendaciones de la OCDE, se creó el Marco Nacional de Cualificaciones de la Educación y Formación Técnica Profesional de Costa Rica (MNC-EFTP-CR), el cual constituye la estructura reconocida nacionalmente, que norma las cualificaciones y las competencias asociadas a partir de un conjunto de criterios técnicos contenidos en los descriptores. El propósito es guiar la formación, clasificar las ocupaciones y puestos para empleo y facilitar la movilidad de las personas en los diferentes niveles.

La formulación del documento del MNC-EFTP-CR es autoría de un grupo interdisciplinario integrado por representantes del Ministerio de Educación Pública (MEP), el Ministerio de Trabajo y Seguridad Social (MTSS), el Instituto Nacional de Aprendizaje (INA), el Consejo Nacional de Rectores (CONARE), la Unión Costarricense de Cámaras y Asociaciones del Sector Empresarial Privado (UCCAEP) y la Unidad de Rectores de las Universidades Privadas de Costa Rica (UNIRE).

Asimismo, mediante el Decreto Ejecutivo N° 39851 -MEP-MTSS se creó la Comisión Interinstitucional para la Implementación y Seguimiento del Marco Nacional de Cualificaciones de la educación y formación técnica profesional de Costa Rica (CIIS-MNC-EFTP-CR), adscrita al Ministerio de Educación Pública; la cual está conformada por los jefes de las instituciones citadas y tiene, como función esencial, servir como instancia de coordinación para la implementación del Marco Nacional de Cualificaciones de la educación y formación técnica profesional de Costa Rica.

El Marco Nacional de Cualificaciones de la Educación y Formación Técnica Profesional de Costa Rica MNC-EFTP-CR (2018), “tiene como propósito general normar el subsistema de educación y formación técnica profesional, a través de la estandarización de los niveles de formación, descriptores, duración y perfiles de ingreso y egreso de la formación, entre otros; además de establecer la articulación vertical y horizontal en el sistema educativo costarricense y orientar la atención de la demanda laboral” (p. 36-37).

Para la detección de las competencias específicas y competencias para el desarrollo humano que requiere el país en el área técnica, se utiliza como mecanismo la implementación de la metodología establecida por el MNC-EFTP-CR para la elaboración de estándares de cualificación.

El estándar de cualificación es un documento de carácter oficial aplicable en toda la República de Costa Rica. Establece los lineamientos para la formulación y alineación de los planes de estudios y programas de la EFTP, desarrollados en las organizaciones educativas. Pueden entenderse como definiciones de lo que una persona debe saber, hacer, ser y convivir para ser considerado competente en un nivel de cualificación. Los estándares describen lo que se debe lograr como resultado del aprendizaje de calidad.

Para la elaboración de estándares de cualificación se desarrollan una serie de etapas en las cuales se involucra desde el inicio hasta la validación de estándar al sector empleador. En el Estándar de Cualificación (2018) “La metodología incorpora la Clasificación Internacional Normalizada de la Educación (CINE-F-2013), con el objetivo de codificar las cualificaciones para el Catálogo Nacional de Cualificaciones de EFTP, normalizar la oferta educativa y los indicadores de la estadística de la EFTP en el ámbito nacional e internacional”(p. 2-3).

Una vez que se implemente este programa de estudio, cuyo diseño y desarrollo curricular utiliza como uno de los insumos el estándar de cualificación aprobado por la Comisión para la Implementación y Seguimiento del MNC-EFTP-CR (CIIS-MNC-EFTP-CR, el diploma de técnico en el nivel medio de esos programas tendrá equivalencia con el Técnico 4, establecido en el Marco Nacional de Cualificaciones de la Educación y Formación Técnica Profesional de Costa Rica.

Enfoque curricular

Las nuevas tendencias que hoy caracterizan la organización del mercado de trabajo y la demanda de nuevos perfiles profesionales, en el marco de la globalización económica y de la sociedad de la información y el conocimiento, provocaron una transformación en materia de conocimientos, habilidades, destrezas, valores y actitudes requeridos por el talento humano técnico, el cual representa uno de los perfiles de mayor demanda según los empleadores, tanto en el mercado laboral nacional como internacional.

Posiciones especializadas como técnicos, representantes de ventas, electricistas, mecánicos, personal de apoyo de oficina e ingenieros se han clasificado entre los primeros cinco puestos más difíciles de cubrir en los últimos diez años en Costa Rica. La escasez de talento humano disponible y la falta de competencias técnicas y competencias para el desarrollo humano, son las principales razones por las que los empleadores no encuentran el talento adecuado a sus organizaciones (Manpower Group, 2018).

En dicho contexto el enfoque por competencias, desde la corriente o perspectiva formativa (tiene un respaldo epistemológico vinculado al constructivismo, neo constructivismo, cognitivista y social constructivista¹) constituye uno de los factores principales para dinamizar la economía nacional. En la actualidad, se reconoce que las personas aprenden a construir el sentido de su existencia mediante hechos y experiencias ya existentes, lo cual les permite elaborar nuevos conocimientos.

El enfoque por competencias, desde una perspectiva social constructivista, demanda una vinculación directa con el desarrollo integral de las personas. El aprendizaje de una competencia no puede aislarse del desarrollo de la persona, su comunidad o su entorno laboral-social. Bajo esta corriente se reconoce que el conocimiento se construye a partir de la propia experiencia de quien aprende, de la

información que recibe y la manera como lo procesa, coteja, integra, reconstruye e interpreta, pero, sobre todo, de cómo la comparte con los demás.

En el enfoque por competencias se busca que la persona estudiante desarrolle sus propias aptitudes o capacidades con la intención de alcanzar un desarrollo integral a lo largo de la vida, que le permita insertarse exitosamente en el sector empleador o continuar estudios de educación superior. Según López (2016) “La palabra competencia es de naturaleza polisémica, por lo que su abordaje requiere precisar la perspectiva de su enfoque, ya que actualmente es común encontrar una gran variedad de clasificaciones (p. 43).

En el enfoque por competencias desde la perspectiva formativa, las competencias hacen referencia a los cuatro pilares del conocimiento de Jacques Delors, el cual plantea que la educación debe estructurarse en torno a cuatro aprendizajes fundamentales que en el transcurso de la vida serán para cada persona, en cierto sentido, los pilares del conocimiento: aprender a conocer, es decir, adquirir los instrumentos de la comprensión; aprender a hacer, para poder influir sobre el propio entorno; aprender a vivir juntos, para participar y cooperar con los demás en todas las actividades humanas; por último, aprender a ser, un proceso fundamental que recoge elementos de los tres anteriores. Por supuesto, estas cuatro vías del saber convergen en una sola, ya que hay entre ellas múltiples puntos de contacto, coincidencia e intercambio (Delors, 1994).



Para hacer posible el desarrollo en la vida de las personas, su proceso de formación deberá estar asociado, no solo en la adquisición de datos e información, sino en la articulación e integración de los saberes o aprendizajes: saber conocer, saber hacer, saber estar y saber ser.

Las competencias nos remiten a la acción. Para Perrenoud (2008) “Una competencia es concebida como la capacidad de movilizar varios recursos cognitivos para hacer frente a un tipo determinado de situaciones”. Roegiers (2010) las “considera como un conjunto ordenado de capacidades (actividades) que se ejercen sobre los contenidos en una categoría determinada para resolver los problemas planteados por estos (López, p. 67).

Las competencias movilizan saberes, maneras de hacer y actitudes; cuando la persona tiene la competencia, en ese momento actualiza lo que sabe en un contexto singular. De acuerdo con estas ideas, queda claro que una competencia puede ser definida como el saber en la acción (López, 2016). Castillo y Cabrerizo (2010) definen una competencia como:

...la capacidad de aplicar los conocimientos -lo que se sabe- junto con las destrezas y habilidades -lo que se sabe hacer- para desempeñar una actividad profesional, de manera satisfactoria y en un contexto determinado, de manera satisfactoria -sabiendo ser- uno mismo y sabiendo estar con los demás. (p. 64).



Tobón (2007) define las competencias como:

... procesos complejos de desempeño con idoneidad en determinados contextos, integrando diferentes saberes (saber ser, saber hacer, saber conocer y saber convivir), para realizar actividades y/o resolver problemas con sentido de reto, motivación, flexibilidad, creatividad, comprensión y emprendimiento, dentro de una perspectiva de procesamiento metacognitivo, mejoramiento continuo y compromiso ético, con la meta de contribuir al desarrollo personal, la construcción y afianzamiento del tejido social, la búsqueda continua del desarrollo económico-empresarial sostenible, y el cuidado y protección del ambiente y de las especies vivas (p. 17).

Esta definición muestra seis aspectos esenciales en el concepto de competencias desde el enfoque complejo: procesos, complejidad, desempeño, idoneidad, metacognición y ética. Significa que en cada competencia se hace un análisis de alguno de los aspectos centrales para orientar el aprendizaje y la evaluación, lo cual tiene implicaciones en la didáctica, así como en las estrategias e instrumentos de evaluación.

Tobón (2007) menciona que las competencias son un enfoque para la educación y no un modelo pedagógico. Son un enfoque porque solo se focalizan en determinados aspectos conceptuales y metodológicos de la educación y la gestión del talento humano; por ejemplo: 1) integración de saberes en el desempeño, como el saber ser, el saber hacer, el saber conocer y el saber convivir; 2) construcción de los programas de formación acorde con la filosofía institucional y los requerimientos disciplinares, investigativos,



laborales, profesionales, sociales y ambientales; 3) orientación de la educación por medio de criterios de calidad en todos sus procesos; 4) énfasis en la metacognición en la didáctica y la evaluación de las competencias; y 5) empleo de estrategias e instrumentos de evaluación de las competencias mediante la articulación de lo cualitativo con lo cuantitativo (p. 18-19).

Al trabajar bajo un enfoque por competencias, lo primero que se deberá aclarar son las metas o propósitos propuestos. Cuando el docente planea es fundamental que fije las metas, determine los resultados esperados e identifique el tipo de competencias por desarrollar.

Para Adam (2004) los resultados de aprendizaje:

... son enunciados acerca de lo que se espera que el estudiante sea capaz de hacer, comprender o demostrar una vez terminado un proceso de aprendizaje. Describen de manera integrada los conocimientos, habilidades y actitudes que los estudiantes adquirirán en un proceso de formación. Dichos resultados deben ser observables o medibles, y se redactan usando un verbo dinámico, es decir que se refiere a una acción, no a un estado (p. 19).

El enfoque por competencias propuesto en este programa de estudio considera como parte de los elementos del diseño curricular el desarrollo de competencias específicas, genéricas y para el desarrollo humano. Las competencias específicas tienen que ver con el conocimiento concreto de cada área temática o campo disciplinar. Las competencias genéricas constituyen parte del dominio que el estudiante debe tener sobre el conjunto de conocimientos teóricos necesarios que sustentan el campo disciplinar incluyendo



funciones cognitivas, metodológicas, tecnológicas y lingüísticas. Las competencias para el desarrollo humano se refieren a la capacidad de mantener una óptima relación social y están vinculadas con la cooperación al llevar a cabo proyectos comunes o de autoconocimiento. Así mismo se vinculan con la capacidad de alcanzar una visión de conjunto e implican la comprensión, conocimiento y sensibilidad de las personas. Se le considera como la capacidad de actuar de manera flexible y disposición del cambio ante la presencia de nuevas situaciones (López, 2017, p 46-47).

Perfil de los actores del proceso de aprendizaje

Estudiante

Bajo el enfoque por competencias y los fundamentos establecidos en las políticas educativas y directrices emanadas por el CSE, en materia de Educación Técnica Profesional, se espera que cada estudiante, al finalizar su proceso formativo en la especialidad técnica, desarrolle las siguientes competencias:

Competencia general

Se sustenta en el estándar de cualificación que sirvió de insumo para la elaboración del programa de estudio. Describe la función principal que ejerce un técnico en el nivel medio en el campo disciplinar en el cual se educó; la cual parte del análisis del contexto educativo y laboral producto de la información suministrada por informantes clave y fuentes de información nacionales e internacionales.

- Implementar procesos de análisis financiero de los servicios de banca, valores, seguros y pensiones del mercado nacional e internacional, según la legislación y normativa vigente, con ética y profesionalismo, coordinando equipos de trabajo para la solución de problemas, en un ambiente de sana convivencia.

Competencias específicas.

Relacionadas con el conocimiento concreto de cada área temática o campo disciplinar.

- Realizar el análisis financiero de sistemas de pensiones para la toma de decisiones, según requerimientos del cliente y legislación vigente.
- Analizar los indicadores financieros, económicos, pronósticos y presupuestos, para la toma de decisiones en los procesos de inversión en el mercado de valores, según legislación y políticas organizacionales.
- Realizar el análisis financiero de sistemas de seguros por la toma de decisiones, según requerimientos del cliente y legislación actual.
- Realizar el análisis de los servicios de banca y otras entidades financieras de acuerdo con las condiciones del cliente y legislación actual.

Competencias genéricas

Constituyen parte del dominio que el estudiante debe tener sobre el conjunto de conocimientos teóricos necesarios que sustentan el campo disciplinar.

- Identifica oportunidades de negocios y aplica metodologías para la construcción de modelos de negocios.

- Elabora planes de negocios aplicando metodologías vigentes en el mercado.
- Desarrolla las etapas correspondientes para la creación de empresas de práctica y de su proyecto de vida, tomando en consideración sus competencias, recursos, el entorno y su compromiso local y social.
- Utiliza herramientas y tecnologías digitales mediante la aplicación de software de código abierto y licenciado, la automatización y el análisis de datos y su transmisión a través del Internet; así como la evaluación de alternativas para la protección e integridad de los datos mediante el uso de tecnologías.
- Promueve y verifica acciones que respondan a la normativa ambiental.
- Aplica las normas de salud ocupacional, según protocolos establecidos.
- Aplica normas de aseguramiento de la calidad establecidas a nivel nacional e internacional.
- Coordina acciones con equipos de trabajo, de manera asertiva y propositiva.
- Propone soluciones creativas e innovadoras a procesos específicos del campo de formación técnica.
- Demuestra habilidad y destreza en las tareas propias de la especialidad.
- Comprende, interpreta y comunica información técnica propia de su campo de formación.
- Dirige procesos de producción, cumpliendo las instrucciones de los técnicos superiores.
- Elabora y evalúa proyectos de la especialidad.

- Demuestra calidad en su trabajo.
- Aplica sistemas de mantenimiento preventivo y correctivo en equipo, maquinaria y herramienta, propias de la especialidad.
- Demuestra ética profesional en el cumplimiento de las tareas que forman parte de la especialidad.
- Organiza el espacio de trabajo, aplicando normas técnicas propias de la especialidad.
- Utiliza adecuadamente los materiales, equipos, maquinarias y herramientas propios de su área de formación técnica.

Competencias para el desarrollo humano

Se definen como competencias no específicas de una ocupación, necesarias para el desarrollo integral de una persona, un profesional o un ciudadano. Se adquieren durante el desarrollo del proceso de mediación pedagógica, en el desempeño del campo disciplinar y a lo largo de la vida.

- Desempeña las labores propias de su área de formación técnica con
 - *Autocontrol*: capacidad de control o dominio sobre uno mismo.
 - *Compromiso ético*: Capacidad o voluntad para hacer el bien a través de relaciones morales entre humanos.
 - *Discernimiento*: Capacidad de comprender o declarar la diferencia entre varias cosas de un mismo asunto, involucra juicios morales o de actuación, resueltos con conciencia, aplicando un proceso lento de concentración para la toma de decisiones con ética y moral.



- *Responsabilidad:* Capacidad de analizar procesos e identificar y comprender el asunto para proponer un planteamiento eficaz y viable.
- Propone soluciones a los problemas que se presentan en el campo laboral mostrando capacidad para el análisis de procesos e identificación y comprensión de planteamientos eficaces y viables.
- Aplica los principios de atención al cliente.
- Demuestra capacidad para ser atento con otro aplicando las políticas de la empresa, relacionándose de manera efectiva con el fin de resolver la necesidad, el servicio o producto planteado.
- Atiende al usuario con proactividad y asertividad.
- Se comunica correctamente tanto en forma oral como escrita. Demuestra capacidad de producir un canal de comunicación audible o visual para transmitir información en forma precisa
- Demuestra capacidad para aprender por él mismo, sin necesidad de un mediador (autoaprendizaje).
- Se comunica asertivamente. Comunica información clara y objetiva en relación con puntos de vista, deseos y sentimientos, con honestidad y respecto a las otras personas.
- Trabaja en equipo de manera responsable y ordenada.
- Muestra capacidad de negociación. Expone puntos de vista con el propósito de obtener un acuerdo o resultados.

- Evidencia innovación y creatividad. Desarrolla productos o procesos de manera novedosa y creativa.
- Demuestra liderazgo en el desempeño de su área de formación técnica para el logro de las metas y objetivos de la organización y el bien común.
- Manifiesta capacidad para anticiparse a problemas o necesidades futuras, por iniciativa propia, en el ámbito de su área de formación técnica.
- Evidencia pensamiento crítico. Interpreta las opiniones o afirmaciones con argumentos válidos o veraces, aplicados al contexto de la vida cotidiana.
- Otras que el sector productivo y educativo requieran.

Docente

Constituye un facilitador de la información y el conocimiento. Para ello requiere de una verdadera disposición y compromiso para ser un promotor efectivo del desarrollo de las competencias. A continuación algunas de las características del docente en un enfoque por competencias.

- Muestra inquietud por investigar, conocer y desarrollar conocimientos nuevos relacionados con su especialidad técnica.
- Muestra conocimiento de la realidad nacional e internacional que se relaciona con el campo de acción de su especialidad.
- Evalúa detenidamente su propio aprendizaje y experiencias.



- Reconoce sus capacidades y limitaciones, en busca de un continuo desarrollo personal.
- Domina y estructura los saberes para facilitar experiencias de aprendizaje significativo.
- Reconoce con profundidad las competencias, los contenidos y los enfoques que se establecen para la enseñanza, así como las interrelaciones y la racionalidad del plan de estudios.
- Posee competencias de pensamiento crítico, sistémico, divergente y reflexivo enmarcado en procesos éticos válidos ante la sociedad.
- Participa responsablemente en el proceso de desarrollo de competencias.
- Posee la habilidad de aprender a aprender.
- Promueve estrategias que motiven al estudiante a adquirir un aprendizaje significativo.
- Diseña, organiza y propone estrategias y actividades didácticas, adecuadas a los niveles y formas de desarrollo de competencias, que deben ser adquiridas por la persona estudiante, interrelacionando las características propias del medio social y cultural.
- Participa en el mejoramiento de la calidad educativa.
- Posee capacidad de expresarse en forma clara, sencilla y correcta en forma verbal y escrita, tanto en el ámbito técnico, como en el social cotidiano.

- Sabe escuchar los diferentes puntos de vista y atender las necesidades de expresión de los aprendientes e iguales en un marco de reflexión positiva.
- Aborda correctamente los procesos de solución de conflictos entre pares, promoviendo el diálogo, comprometiéndose con los ideales de la educación costarricense.
- Guía del desarrollo intelectual de los estudiantes.
- Genera estrategias de evaluación que motiven el aprendizaje significativo.
- Explora conocimientos y potenciales del alumno para el desarrollo de competencias.
- Trabaja en equipo.
- Expone empatía, sensibilidad y respeto por las necesidades y sentimientos de los demás.
- Posee sentido de equidad social, justicia, respeto, imparcialidad, integridad y honradez.
- Plantea, analiza y resuelve problemas; enfrentando desafíos intelectuales en los que genera respuestas propias a partir de sus conocimientos y experiencias.
- Posee capacidad de orientar a sus estudiantes para que estos adquieran la competencia de analizar y de resolver problemas.
- Identifica estilos de aprendizaje para optimizar y estimular las competencias.
- Determina su propio estilo en cuanto al proceso enseñanza aprendizaje usando múltiples fuentes de información e innovación.

Diseño curricular

Dentro de los elementos del diseño curricular, el programa de estudio considera el desarrollo de las competencias específicas o técnicas propias del área de formación técnica, además de las competencias para el desarrollo humano y el eje de la política educativa “Persona centro del proceso educativo y sujeto transformador de la sociedad”, la cual permea todo el proceso educativo de la carrera técnica o especialidad seleccionada por el estudiante.

Los resultados de aprendizaje son enunciados asociados con lo que se espera que el estudiante sea capaz de hacer, comprender o demostrar una vez terminado el proceso de aprendizaje. Los saberes esenciales son el conjunto de conocimientos técnicos, teóricos, metodológicos del campo disciplinar y de otras disciplinas requeridas para el proceso de aprendizaje en su área de formación técnica y para la vida. Estos deben desarrollarse para el logro de los resultados de aprendizaje determinados en la propuesta curricular.

Los indicadores de logro constituyen enunciados que expresan el camino hacia el cumplimiento del estándar, reflejan los propósitos, metas y aspiraciones a alcanzar por el estudiante, desde el punto de vista afectivo, cognitivo e instrumental. Son indicadores para la macroevaluación que permiten visualizar y evidenciar el nivel de logro alcanzado por la persona estudiante como producto del abordaje pedagógico desarrollado por el docente.

A continuación el formato establecido en el diseño curricular de este programa de estudio.

Esquema formato del diseño curricular

Especialidad ¹ : Haga clic aquí para escribir texto.	Modalidad: Elija un elemento.	Campo detallado ² : Haga clic aquí para escribir texto.	Nivel: Elija un elemento.
Subárea: Haga clic aquí para escribir texto.	Unidad de estudio: Haga clic aquí para escribir texto.		Tiempo estimado: Haga clic aquí para escribir texto.
Competencias para el desarrollo humano: Elija un elemento.		Eje política educativa ³ : Elija un elemento.	
Resultados de aprendizaje	Saberes esenciales		Indicador de logro ⁴
1.			
2.			
3.			

¹ Nombre de la Cualificación del estándar aprobado del MNC EFTP CR.

² Según el Clasificación Internacional Normalizada de la Educación (CINE).

³ Política Educativa “Persona centro del proceso educativo y sujeto transformador de la sociedad”.

⁴ Indicadores para la macroevaluación.



Principios didácticos y estrategias metodológicas para la mediación pedagógica

La educación del siglo XXI necesita encontrar nuevas formas de organizar el proceso de aprendizaje en las instituciones educativas. Este esfuerzo de búsqueda y aplicación de nuevos métodos y medios de enseñanza se requiere para todos y cada uno de los niveles educativos.

Las condiciones sociales y culturales del nuevo siglo exigen una educación diferente, más acorde con las peculiaridades de los niños, adolescentes y jóvenes de hoy día. Y la razón salta a la vista, las nuevas generaciones están influidas de modo directo e indirecto por las tecnologías de la información y las telecomunicaciones, lo que hace, entre otros factores, que aprendan en modo distinto a las generaciones precedentes.

No basta emplear recursos tecnológicos para satisfacer necesidades de aprendizaje y formación. El reto está en que las nuevas tecnologías constituyan un medio para formar a las nuevas generaciones de ciudadanos con los valores que demanda la sociedad.

Por esta razón, el método de aprendizaje constituye un factor clave en la creación de nuevos ambientes de aprendizaje. En otras palabras, la vía o camino en la presentación de la información, los pasos que se siguen y hacen que los educandos participen de modo activo e interactivo, crítico, reflexivo y creativo, así como comprometido y responsable; de manera que los educandos no sean sólo receptores de la información sistematizada y presentada por otros, sino todo lo contrario, que participen en la construcción del conocimiento y contribuyan al aprendizaje de los demás miembros de su grupo.

Las estrategias y técnicas de enseñanza aprendizaje se encargan de articular las actividades que el docente propone a sus estudiantes. Surge entonces la oportunidad para que el docente se convierta en un diseñador de escenarios y ambientes educativos experienciales, situados, enriquecidos y distribuidos, en los que intervengan diversas variables; entre ellas, el espacio físico o virtual, la duración de la actividad, el tipo y número de participantes, los recursos o materiales por emplear, los contenidos por revisar, las acciones por ejecutar, pero sobre todo, la competencia que se desea alcanzar mediante los resultados esperados (Ferreiro, 2009).

Una vez descritos los resultados de aprendizaje que deben alcanzar las personas estudiantes, el siguiente paso es definir la estrategia de enseñanza-aprendizaje adecuada, la cual comprende tanto la metodología didáctica como la evaluación. La metodología docente es el conjunto de las estrategias, técnicas y actividades educativas (conferencias, resolución de problemas, prácticas de laboratorio, trabajo cooperativo, seminarios, visitas a empresas, entre otras) utilizadas por los docentes y las personas estudiantes en el proceso educativo.

En el diseño del proceso de enseñanza-aprendizaje se integra la estrategia de la evaluación, es decir, utilizar las técnicas y actividades evaluativas que propicien el aprendizaje.

La coordinación de resultados de aprendizaje, metodología de evaluación y metodología docente tienen como propósito mejorar el aprendizaje, renovar la actuación docente y los procesos de mediación pedagógica para incrementar su fiabilidad, validez y transparencia. En síntesis, los resultados de aprendizaje orientan las estrategias y actividades de mediación y de evaluación.

Algunas orientaciones didácticas y pedagógicas para la aplicación de currículos basados en enfoque por competencias son:

- Articulación de resultados de aprendizaje, saberes esenciales, actividades y sistema de evaluación como línea de trabajo a seguir por el docente.
- Aplicación de métodos variados que resultan apropiados para la adquisición de aprendizajes de diferente naturaleza: conceptos y teorías, pero también, habilidades, actitudes y valores. La diversidad de métodos permite acceder, desde varias perspectivas, el objeto de aprendizaje de manera que se pueda aprehender de forma integral. Sin embargo, es preciso cuidar de no dispersar la atención del estudiante con una diversidad de metodologías cambiantes.
- Inclusión de las distintas metodologías dentro de un marco coherente y que responda a las características antes mencionadas. En este sentido ninguna estrategia docente es la solución única, sino más bien una excusa para invitar a los estudiantes a actuar y, sobre la base de sus producciones, crear oportunidades de intercambio y reflexión.
- Selección de actividades de contexto, que el estudiante puede reconocer como socialmente valoradas, como medio para estimular su interés y motivación.
- Un entorno que facilite un aprendizaje de calidad caracterizado, entre otros elementos, por coordinar los resultados de aprendizaje y el método docente con las estrategias, técnicas y actividades de evaluación (metodología de evaluación), de modo que todo el



proceso de mediación pedagógica sea coherente y los actores de dicho proceso (docentes y estudiantes) sean copartícipes del mismo.

- Implementación cada vez más de las tecnologías de Información y comunicación para crear entornos virtuales y simular condiciones laborales reales (CSUCA, 2018).

En el marco del socialconstructivismo, el aprendizaje cooperativo y colaborativo revisten de importancia como metodología para el desarrollo de estrategias de mediación pedagógica bajo el enfoque por competencias. Es una metodología que establece cómo agrupar a los educandos en el salón de clases, cuántos alumnos por equipo, la forma de disponer el mobiliario, así como las funciones didácticas que van a complementarse y las estrategias que hacen posible la mediación en cada momento del proceso educativo, entre otros aspectos para que los alumnos aprendan significativamente.

La categoría básica de aprendizaje cooperativo es la interdependencia que se logra a partir de las relaciones de cooperación entre los implicados en un aprendizaje. Ello no implica suprimir el trabajo individual, es necesario prepararse mejor para el esfuerzo grupal, con el objeto de alcanzar entre todos la tarea. Cooperar es compartir una experiencia vital significativa que exige trabajar juntos para lograr beneficios mutuos. La cooperación implica resultados en conjunto, mediante la interdependencia positiva que involucra a todos los miembros del equipo en lo que se hace, y en cuyo proceso cada uno aporta su talento (Ferreiro, 2007).



Orientaciones para la realización de actividades pedagógicas fuera de la institución

El Manual de actividades pedagógicas fuera de las instituciones educativas que ofrecen especialidades de educación técnica (2006) establece la normativa para el desarrollo de actividades pedagógicas fuera de la institución y tiene como finalidad orientar y dar a conocer los requisitos para realizar visitas, giras, pasantías y la práctica profesional en las asignaturas del área técnica del plan de estudios de la Educación Técnica Profesional, que se imparten en los colegios técnicos profesionales.

Las actividades pedagógicas fuera de la institución, constituyen un medio idóneo para fortalecer y desarrollar conocimientos, habilidades, destrezas y actitudes en los estudiantes, a través de la relación con el entorno y su relación con una realidad concreta.

Para la implementación de estas actividades, todos los actores deben cumplir con lo que establece el manual antes mencionado, cuyas disposiciones son de acatamiento obligatorio y de aplicación inmediata, en todos los colegios técnicos profesionales y las instituciones públicas que imparten especialidades de Educación Técnica Profesional. Asimismo, toda actividad pedagógica fuera de la institución educativa debe corresponder únicamente con el desarrollo o complemento de los programas de estudio correspondientes a la educación técnica profesional y, a su vez, debe cumplir con lo que establezcan las disposiciones ministeriales y la legislación vigente.

El Manual de actividades pedagógicas fuera de las instituciones educativas que ofrecen especialidades de educación técnica (2006) establece las actividades pedagógicas por utilizar como parte del proceso de aprendizaje del estudiante de la ETP:

Práctica Profesional

Es una actividad de índole curricular que proporciona al estudiante la oportunidad de la experiencia práctica, mediante su vinculación a la empresa pública y/o privada que le permita aplicar los conocimientos atinentes a su especialidad. Dichas prácticas se rigen por lo que establece el Reglamento de Requisitos de Graduación para optar por el Título de Técnico en el Nivel Medio en las especialidades aprobadas por la DETCE.

Pasantía

Es la actividad de índole curricular, que forma parte del proceso de enseñanza y aprendizaje que se realiza en instituciones públicas y/o privadas, cuyo objetivo es lograr que el estudiante vivencie la realidad inherente a su especialidad y facilite, de esta manera, la incorporación del estudiante al sector productivo. Dicha actividad es de carácter obligatorio.

Gira

Viaje a distintas instituciones públicas y/o privadas, cuyo propósito es que el o la estudiante refuerce el proceso de aprendizaje en condiciones reales.

Visita

Ir a una institución pública y/o privada con el propósito de que el estudiante refuerce el proceso de aprendizaje en condiciones reales (MEP, 2006, p 2-3).



Planeamiento del proceso de aprendizaje

Plan anual

Se realiza a partir del programa de estudio vigente y constituye el cronograma en el que se representa el desarrollo del programa de estudio en los meses y semanas que componen el curso lectivo. Representa la distribución en el tiempo en la cual se desarrollarán las unidades de estudio con sus respectivos resultados de aprendizaje.

Para su confección se deben señalar las semanas e indicar las horas destinadas al desarrollo de cada una de las unidades de estudio y sus resultados de aprendizaje. Se desarrolla un plan anual por cada subárea y esta debe incluir las unidades de estudio que la conforman con sus resultados de aprendizaje. Además, respetar la secuencia lógica que señala el programa de estudio para el abordaje del proceso educativo. La información para su elaboración debe ser tomada del programa de estudio específicamente, en función de lo indicado en la estructura, mapa y malla curricular.

Este plan debe ser entregado al Director o Directora del centro educativo de manera física o digital, según lo establezca la administración al inicio del curso lectivo.

Se detalla a continuación el formato en el cual debe presentarse el plan anual, el cual fue aprobado por el CSE en el programa de estudio.

Su formato contempla el desarrollo de dos partes: administrativa y técnica. La información administrativa que se incluye está relacionada con el nombre del centro educativo, el nombre del docente, la especialidad o carrera técnica que imparte, nivel educativo y el curso lectivo.

La modalidad en la cual se ubica la especialidad está relacionada con los sectores de la economía (Agropecuario, Comercial y Servicios e Industrial). El Campo detallado corresponde a uno de los campos en los que se identifica la cualificación cuando se construye el estándar, según el Clasificador Internacional Normalizado de la Educación (CINE) de la Unesco.

Además, se indica la subárea, la unidad de estudio y el tiempo estimado para su desarrollo. Estos aspectos, en concordancia con lo establecido en el plan anual y por ende, en la estructura, mapa y malla curricular del programa de estudio.

La competencia para el desarrollo humano y los ejes de la política educativa se desarrollan a lo largo de todo el programa de estudio y son elementos que forman parte del desarrollo de la parte técnica del plan de práctica pedagógica.

El docente debe trasladar los resultados de aprendizaje y saberes esenciales del programa de estudio correspondiente a la subárea y unidad de estudio en desarrollo y establecer, según su experiencia docente, las estrategias y técnicas pedagógicas que empleará para su mediación; incluyendo tanto las estrategias que utilizará él como docente para su abordaje en el aula, como las que ejecutará el estudiante.

Asimismo, le corresponde al docente generar los indicadores de logro que espera observar en las personas estudiantes, producto de las estrategias de mediación empleadas y las evidencias de conocimiento, desempeño o producto según corresponda.

Los indicadores de logro, establecidos por el docente en el plan de práctica pedagógica, deben tener concordancia con la información incluida en los instrumentos técnicamente elaborados para el proceso de evaluación y, en el caso de las evidencias, deben observarse en el portafolio de evidencias del estudiante.

En relación con el campo detallado, se indica según la Clasificación Internacional Normalizada de la Educación (CINE). El tiempo estimado debe determinarse en horas y corresponderá al tiempo que el docente requiere para el abordaje de cada uno de los resultados de aprendizaje, siempre en relación con lo establecido en el plan anual.

El eje de la política educativa corresponde a la política curricular “Educar para una nueva ciudadanía”. El docente debe indicar los recursos de espacio físico, materiales, equipo y herramientas que utilizará en el desarrollo del plan de práctica pedagógica. Se detalla a continuación el formato en el cual debe presentarse, según lo aprobado por el CSE en el programa de estudio.

Esquema formato del plan de práctica pedagógica

PLAN DE PRÁCTICA PEDAGÓGICA					
Institución educativa: Elija un elemento.					
Nombre del docente: Haga clic aquí para escribir texto.			Nivel: Elija un elemento.		
Especialidad: Haga clic aquí para escribir texto.		Modalidad: Elija un elemento.		Campo detallado ⁵ : Haga clic aquí para escribir texto.	
Subárea: Haga clic aquí para escribir texto.		Unidad de estudio: Haga clic aquí para escribir texto.		Tiempo estimado:	
Competencias para el desarrollo humano: Elija un elemento.			Eje política educativa ⁶ : Elija un elemento.		
Resultados de aprendizaje	Saberes esenciales	Estrategias para la mediación pedagógica		Evidencias	Tiempo Estimado (horas)
1.		Docente	Estudiante	Conocimiento Desempeño Producto	
2.		Docente	Estudiante	Conocimiento Desempeño Producto	

⁵ Según la Clasificación Internacional Normalizada de la Educación (CINE).

⁶ Política Curricular “Educar para la nueva ciudadanía”.



Evaluación del proceso de aprendizaje

Hablar de evaluación por competencias significa incorporar nuevas estrategias de evaluación. En este sentido, se enfatiza la importancia de implementar una evaluación orientada al aprendizaje, centrada en la participación del alumno, dirigida a situaciones de naturaleza auténtica, cada vez más cercanas a la vida real. Por lo tanto, la competencia es contextual; refleja la relación entre las habilidades de las personas y las actividades que desempeñan en una situación particular en el mundo real (López, 2014).

La evaluación en un enfoque por competencias es continua, dinámica, holista y dirigida al análisis de los niveles de desempeño alcanzados por el estudiante. En este sentido, la evaluación cumple una función de autorregulación que le permite al estudiante generar un monitoreo personal de su aprendizaje.

Desde esta perspectiva, la competencia predice el desempeño; está directamente vinculada con procesos prácticos del estudiante y no tanto con el cúmulo de datos. Mediante la evaluación se identifican y registran los atributos de la competencia que se pretende desarrollar a través de los procesos y las evidencias generadas por los estudiantes, con la intención de valorar la evolución del dominio y la transferencia de las mismas. El docente hace juicios basados en el proceso y las evidencias de sus estudiantes por medio de la observación y análisis de la evolución del dominio de niveles.

La evaluación debe estar alineada al currículum; debe existir un equilibrio entre los resultados de aprendizaje, las estrategias de mediación por desarrollar durante todo el proceso educativo y el sistema de valoración de los conocimientos, desempeños y productos deseados, según los indicadores de logro establecidos.

La evaluación ofrece estrategias que posibilitan conocer a profundidad los resultados obtenidos por los estudiantes y toman conciencia de lo que se espera de ellos. Mediante la evaluación basada en competencias, los estudiantes ofrecen a docentes, padres de familia, compañeros y comunidad en general “evidencias” de su desempeño por medio de nuevas herramientas y métodos de evaluación. Estas herramientas se apoyan en una perspectiva de corte constructivista y centran su dinámica en los procesos.

Una vez seleccionadas las estrategias de mediación pedagógica, se definen los instrumentos de evaluación. En ellos se incluyen los indicadores de logro y los criterios de desempeño mediante los cuales se valorará la situación de aprendizaje, pues permiten al docente emitir juicios sobre lo alcanzado por cada persona estudiante.

Para alcanzar la objetividad, cuando se emiten los juicios de valor, es importante establecer los indicadores de logro y las evidencias asociadas a los niveles de valoración establecidos, para que al finalizar se pueda proceder al análisis de la información recolectada y determinar si se han alcanzado las competencias y en qué niveles, lo que permite la toma de decisiones respecto al desarrollo de las competencias por parte de cada estudiante.

El Reglamento de Evaluación de los Aprendizajes, mediante decreto ejecutivo, rige la evaluación costarricense y establece los componentes de la evaluación para cada una de las modalidades del sistema educativo. La nota en cada asignatura, para cada período, se obtiene de la sumatoria de los porcentajes correspondientes a las calificaciones obtenidas por la persona estudiante en los componentes. A continuación se describen los componentes de la calificación que actualmente establece el Reglamento de evaluación de los aprendizajes (REA) para los talleres exploratorios y subáreas que se desarrollan en la Educación Técnica

Profesional tanto en modalidades diurnas, nocturnas y plan a dos años. El valor porcentual de los componentes lo define el REA según corresponda.

Trabajo Cotidiano

Consiste en las actividades educativas que realiza el estudiantado con la guía y orientación de la persona docente según el planeamiento didáctico y el programa de estudios.

Para su calificación se deben utilizar instrumentos técnicamente elaborados, en los que se registre información relacionada con el desempeño de la persona estudiante. La misma se recopila en el transcurso del período y durante el desarrollo de las lecciones, como parte del proceso de enseñanza - aprendizaje y no como producto, debe reflejar el avance gradual de la persona estudiante en sus aprendizajes.

En las asignaturas de las especialidades técnicas del Plan de Estudios de Educación de Adultos y la Educación Diversificada Técnica, el trabajo cotidiano incluye la realización del portafolio de evidencias.

Tareas

Consisten en trabajos cortos que se asignan al estudiantado con el propósito de reforzar aprendizajes esperados, de acuerdo con la información recopilada durante el trabajo cotidiano. Mediante las tareas, el estudiantado puede repasar o reforzar los aprendizajes esperados. Por ello es indispensable que sean ejecutadas por el estudiantado exclusivamente para que así puedan fortalecer su propio



aprendizaje. Las tareas no deben asignarse para ser desarrolladas en horario lectivo y en períodos de vacaciones, entiéndase Semana Santa y medio año, o período de pruebas calendarizadas en el centro educativo.

Pruebas

Son un instrumento de medición cuyo propósito es que el estudiantado demuestre la adquisición de habilidades cognitivas, psicomotoras o lingüísticas. Pueden ser escritas, de ejecución u orales. Para su construcción se seleccionan los aprendizajes esperados e indicadores, de acuerdo con el programa de estudio vigente, del nivel correspondiente.

A menos que la persona docente lo juzgue necesario, las pruebas no deben tener carácter acumulativo durante un mismo período.

La prueba escrita debe ser resuelta individualmente y debe aplicarse ante la presencia del docente o, en su defecto, ante el funcionario que el director o la directora designe. La prueba oral y de ejecución debe aplicarse ante la persona docente a cargo de la asignatura.

Las pruebas cortas deben tener carácter formativo, salvo el caso de las aplicadas al estudiantado con necesidades educativas.

Proyecto

Es un proceso de construcción de aprendizajes, guiado y orientado por la persona docente; parte de la identificación de contextos del interés de la persona estudiante. Está relacionado con contenidos curriculares o resultados de aprendizaje, aprendizajes obtenidos, valores, actitudes y prácticas propuestas en cada unidad temática del programa de estudio o subáreas de las especialidades técnicas.

Tiene como propósito, que el estudiantado aplique lo aprendido en la realización reflexiva de un conjunto sistemático de acciones de interés en un contexto determinado del entorno sociocultural.



Su realización puede ser de manera individual o grupal. Para su evaluación se debe entregar al estudiantado, los indicadores y criterios, según las etapas definidas para el mismo, además, considerar tanto el proceso como el producto y evidenciarse la autoevaluación y coevaluación.

Asistencia

La asistencia se define como la presencia de la persona estudiante en las lecciones y en todas aquellas otras actividades escolares a las que fuere convocado. Las ausencias y las llegadas tardías podrán ser justificadas o injustificadas. (MEP, 2018, Art. 25-30).

Actualmente, se cuenta con una gama de estrategias y herramientas que el docente puede utilizar como parte del proceso de evaluación de algunos de los componentes citados, como es el caso del trabajo cotidiano: mapa conceptual, portafolio de evidencias, línea de tiempo, mapa mental, mapas cognitivos, video foro, proyectos, collage, plenarias, entre muchas otras. El docente debe confeccionar instrumentos de evaluación técnicamente elaborados, que muestren los indicadores y permitan visualizar el nivel de logro alcanzado por la persona estudiante según el cumplimiento de la normativa vigente y las directrices ministeriales emanadas para tales efectos.

Las pruebas escritas y de ejecución constituyen instrumentos de evaluación de gran importancia para la valoración del desempeño del estudiante. Deben confeccionarse de acuerdo con los lineamientos técnicos establecidos por el Departamento de Evaluación de los Aprendizajes del MEP.



El portafolio de evidencias, además de tener asignado un rubro porcentual en el componente de la calificación del trabajo cotidiano, es una herramienta valiosa para su evaluación ya que en él se deben observar las evidencias del proceso de aprendizaje de la personas estudiantes en el desarrollo de las competencias, según los lineamientos establecidos por la Dirección de Educación Técnica y Capacidades Emprendedoras.

Estructura curricular

NOMBRE DE LA SUBÁREA	(NÚMERO DE HORAS POR SUBÁREA POR NIVEL)					
	Décimo		Undécimo		Duodécimo	
	Horas semanales	Horas anuales	Horas semanales	Horas anuales	Horas semanales	Horas anuales
1. Contabilidad de gestión y administración financiera.	12	480				
2. Gestión en tecnologías digitales financieras.	8	320				
3. Gestión bancaria y de mercados financieros.			12	480		
4. Gestión de seguros.			8	320		
5. Gestión financiera y legislación.					12	300
6. Gestión de pensiones.					8	200
7. English Oriented to Banking and Finance.	4	160	4	160	4	100
Total 2840 horas ⁷	24	960	24	960	24	600

⁷ Incluye las 320 horas de la práctica profesional de duodécimo nivel.



Mapa curricular

Décimo

1. Gestión contable y administración financiera

1 Matemáticas financieras 120 Horas	2 Contabilidad financiera 180 Horas
3 Administración financiera 180 Horas	

Undécimo

1. Gestión bancaria y de mercados financieros

1 Contabilidad de costos de servicios financieros 84 Horas	2 Decisiones de inversión a largo plazo 84 Horas
3 Decisiones financieras a largo y corto plazo 96 Horas	4 Finanzas y medios de pagos del comercio internacional 48 Horas
5 Emprendimiento e innovación aplicada a la banca y finanzas 168 Horas	

Duodécimo

1. Gestión financiera y legislación vigente

1 Estadística aplicada a la banca y finanzas 60 Horas	2 Auditoría de entidades financieras 72 Horas
3 Bancos y mercados financieros 96 Horas	4 Instituciones financieras 72 Horas

Décimo

2. Gestión en tecnologías digitales financieras

1	2
Tecnologías de información para la banca y finanzas 160 Horas	Gestión en comercio de productos y servicios financieros (en línea) 80 Horas
3	
Sistema Nacional de Pagos Electrónicos (SINPE) 80 Horas	
<p>3. English Oriented to Banking and Finance. 160 Horas</p> <p>Todo lo relacionado con el desarrollo de esta subárea se detalla en un apartado destinado para la misma.</p>	

Undécimo

2. Gestión de seguros

1	2
Funcionamiento del Mercado Seguros 96 Horas	Consideraciones legales del mercado seguros 104 Horas
3	
Fundamentos operativos, técnicos y financieros de seguros 120 Horas	
<p>3. English Oriented to Banking and Finance. 160 Horas</p> <p>Todo lo relacionado con el desarrollo de esta subárea se detalla en un apartado destinado para la misma.</p>	

Duodécimo

2. Gestión de pensiones

1	2
Aspectos básicos de pensiones 64 Horas	Regímenes de pensiones 56 Horas
3	
Legislación del mercado de pensiones 80 Horas	
<p>3. English Oriented to Banking and Finance. 160 Horas</p> <p>Todo lo relacionado con el desarrollo de esta subárea se detalla en un apartado destinado para la misma.</p>	



Malla curricular

Nivel: Décimo

Banca y finanzas

1- Gestión contable y administrativa financiera

1. Matemáticas financieras
(120 horas)

2. Contabilidad financiera
(180 horas)

3. Administración financiera
(180 horas)

Resultados de aprendizaje	Resultados de aprendizaje	Resultados de aprendizaje
<ol style="list-style-type: none"> Aplicar fórmulas de matemática financieras, favoreciendo el desarrollo lógico matemático. Discriminar los lineamientos necesarios para la gestión documental, según la normativa emanada por el Archivo Nacional y otras instancias. Implementar los comprobantes electrónicos, usando como herramienta simuladores de prueba. 	<ol style="list-style-type: none"> Distinguir las principales características de los tipos de catálogos de cuentas, usados en las contabilidades especiales. Confeccionar los ciclos contables para la empresa de servicios en moneda nacional e internacional, utilizando como herramienta la hoja electrónica o software contable; según lo establecido en la legislación contable (NIFFs), comercial, tributaria, laboral, de 	<ol style="list-style-type: none"> Distinguir los principios básicos y el enfoque clásico de la administración. Elaborar el flujo de efectivo y la planeación financiera mediante el análisis de los estados y razones financieras aplicando herramientas tecnológicas. Implementar los conceptos financieros del valor del dinero en el tiempo, riesgos y rendimientos y análisis de proyectos de inversión.

4. Desarrollar ejercicios de pensamiento crítico, como base para la creación de capacidad analítica, en el tema de derechos humanos.
5. Promover escenarios de desarrollo sostenible, relacionados con lo establecido en la Declaración del Milenio de la Asamblea General de Naciones Unidas, a través de la educación.

- prevención en legitimación de capitales vigente.
3. Confeccionar los ciclos contables para la empresa comercial en moneda nacional e internacional, utilizando como herramienta la hoja electrónica o software contable; según lo establecido en la legislación contable (NIFFs), comercial, tributaria, laboral, de prevención en legitimación de capitales vigente.
 4. Contabilizar la partida del efectivo, considerando el procedimiento para el registro, evaluación y presentación en los estados financieros mediante la hoja electrónica o software específico de Contabilidad según normativa vigente.
 5. Aplicar técnicas de comunicación oral y escrita según su contexto.
 6. Mostrar la importancia del proceso de la comunicación, como fuerza que genera la interacción de ideas, en cualquiera de sus manifestaciones verbal o no verbal.

4. Interpretar tasas de interés, valuación de bonos y acciones mediante el uso de herramientas y técnicas cuantitativas para la toma de decisiones.
5. Utilizar información que profundice el aprendizaje, aprovechando las oportunidades de aprendizaje disponibles, seleccionando los recursos apropiados de su entorno requeridos para el fortalecimiento de su aprendizaje y el de otros.
6. Ejercer derechos y obligaciones ciudadanas a nivel local, estatal, nacional y global.

Banca y finanzas

2- Gestión en tecnologías digitales financieras

1. Tecnologías de información aplicadas a la Banca y Finanzas (160 horas)

2. Gestión en comercio de productos y servicios financieros (en línea) (80 horas)

3. Sistema Nacional de Pagos Electrónicos-SINPE (80 horas)

Resultados de aprendizaje	Resultados de aprendizaje	Resultados de aprendizaje
<ol style="list-style-type: none"> Utilizar herramientas para la producción de documentos, según las nuevas tendencias. Utilizar herramientas para la gestión y análisis de la información. Utilizar el Internet de todo y la seguridad de los datos. Aplicar principios éticos y legales en el acceso, uso y análisis de la información obtenida a partir de grandes volúmenes de datos. Desarrollar capacidades para el acceso a la información de forma 	<ol style="list-style-type: none"> Utilizar herramientas tecnológicas de marketing financiero en gestiones orientadas a la atención de clientes en las entidades financieras. Utilizar técnicas en el asesoramiento y contratación de productos y servicios financieros, mediante canales de comercialización. Discriminar el uso y acceso de los canales alternativos de comercialización de productos y servicios financieros. Ejecutar estrategias de marketing mediante herramientas de las 	<ol style="list-style-type: none"> Determinar el funcionamiento del Sistema Nacional de Pagos Electrónicos (SINPE), según la normativa contable, gubernamental y bancaria vigente. Aplicar los procedimientos para el uso del servicio de Firma Digital, su importancia, lugares de adquisición, forma de uso y la seguridad electrónica que ofrece. Utilizar sana, correcta e inteligentemente las tarjetas de crédito y debito, según los lineamientos emitidos por las entidades bancarias.

eficiente haciendo un uso preciso, responsable, creativo y crítico de la misma.

Fintech, desarrollando el plan de productos y servicios financieros, plan de acción y de presupuesto.

5. Implementar estrategias que propicien el servicio al cliente.

6. Negociar cómo respetar la diversidad en todas sus formas y alcances, mediante la práctica de principios de equidad e igualdad entre las personas.

4. Aplicar estrategias de negociación que propicien acuerdos exitosos.

5. Analizar las acciones desde la perspectiva de ecosistema procurando que estas contribuyan al equilibrio de todos los componentes.

Nivel: Undécimo

Banca y finanzas

1. Gestión bancaria y de mercados financieros

1. Contabilidad de costos de servicios financieros (84 horas)	2. Decisiones de inversión a largo plazo (84 horas)	3. Decisiones financieras a largo y corto plazo (96 horas)	4. Finanzas y medios de pago del comercio internacional (48 horas)	5. Emprendimiento e innovación aplicada a la banca y finanzas (168 horas)
Resultados de aprendizaje	Resultados de aprendizaje	Resultados de aprendizaje	Resultados de aprendizaje	Resultados de aprendizaje
6. Examinar la naturaleza, contenido, fundamentos conceptuales de la Contabilidad de gestión. 7. Determinar el sistema de cálculo de costos,	13. Utilizar las técnicas de elaboración del presupuesto de capital para la toma de decisiones de inversión. 2. Analizar los tres componentes más importantes del flujo de	16. Analizar el resultado del apalancamiento financiero para la toma de decisiones de financiamiento a largo plazo. 17. Proporcionar la información financiera	23. Emplear los fundamentos de la administración financiera internacional en la globalización, el sistema monetario internacional y la balanza de pagos. 24. Examinar la administración	1. Utilizar técnicas creativas que permitan la generación de ideas de negocio innovadoras, brindando soluciones a las necesidades detectadas en los clientes potenciales.

Resultados de aprendizaje	Resultados de aprendizaje	Resultados de aprendizaje	Resultados de aprendizaje	Resultados de aprendizaje
<p>considerando proceso de asignación, materiales, mano de obra y cálculo en empresas que trabajan por procesos.</p> <p>3. Clasificar el sistema de Costos Basado en las Actividades (ABC), asignación de los costos conjuntos y subproductos, el costo en los sistemas de producción por procesos, por órdenes de compra y operaciones en la gestión de la empresa por servicios financieros.</p> <p>4. Clasificar el sistema de costos de la Administración Basada</p>	<p>efectivo, generando datos sobre los ingresos, costos, depreciación e impuestos.</p> <p>3. Examinar el riesgo ocasionado por la variabilidad de los flujos de efectivo según normativa vigente.</p> <p>14. Desarrollar capacidades en la búsqueda y persistencia para la consecución de los objetivos, haciendo frente a los problemas y encontrando soluciones, mediante la actitud positiva y propositiva.</p> <p>15. Demostrar capacidad trabajando de forma efectiva</p>	<p>necesaria para que la empresa tome decisiones relacionadas con los dividendos, conociendo el riesgo y rendimiento de la organización y de las finanzas.</p> <p>18. Analizar el ciclo de conversión del efectivo, las estrategias de administración, administración de inventarios, cuentas por cobrar, ingresos y egresos del efectivo para la toma de decisiones empresariales y personales.</p>	<p>del mercado de divisas, la determinación de los tipos de cambio y derivados monetarios que utilizan en la administración de la exposición cambiaria.</p> <p>25. Implementar las finanzas en el comercio internacional, el financiamiento del comercio y el ambiente de los impuestos internacionales, en la planeación fiscal e inversionistas en activos financieros mundiales.</p>	<p>2. Construir modelos de negocios a partir de ideas innovadoras con propuestas de valor diferenciadoras, utilizando las herramientas y metodologías vigentes.</p> <p>3. Realizar labores en las áreas funcionales que conforman la empresa de práctica propuesta, aplicando los principios de la administración y lo establecido en el plan de negocios.</p> <p>4. Planificar su vida, considerando sus competencias, recursos y el entorno, contribuyendo al desarrollo de la</p>



Resultados de aprendizaje	Resultados de aprendizaje	Resultados de aprendizaje	Resultados de aprendizaje	Resultados de aprendizaje
<p>en Actividades (ABM), asignación de los costos conjuntos y subproductos, el costo en los sistemas de producción por procesos, por órdenes de compra y operaciones en la gestión de la empresa por servicios financieros.</p> <p>8. Examinar el sistema de costos basados en el flujo del proceso productivo.</p> <p>9. Confeccionar presupuesto mediante la utilización de herramientas para la planificación y control de operaciones.</p>	<p>con otras personas, alcanzando objetivos comunes y articulando los esfuerzos propios con los de los demás.</p>	<p>19. Relacionar el uso de las cuentas por pagar como la forma de financiamiento a corto plazo, determinando la importancia de la estrategia financiera personal y empresarial.</p> <p>20. Analizar la función del arrendamiento en el financiamiento de nuevos equipos, así como las obligaciones de mantenimiento asociados, según normativa vigente.</p> <p>21. Desarrollar empatía desde el ámbito</p>	<p>26. Clasificar los riesgos y el papel de la banca en los negocios internacionales, tomando en cuenta los riesgos del exportador y el importador en gestiones de operación internacional.</p> <p>27. Emplear el medio de pago según la situación de compraventa de mercancías o servicios, entre el exportador e importador en el comercio internacional.</p> <p>28. Desarrollar acciones o actividades orientadas a la</p>	<p>cultura emprendedora.</p> <p>5. Elegir estrategias para la búsqueda de información a través del uso de las tecnologías de forma individual o colaborativa.</p> <p>6. Valorar el impacto social, económico y ambiental que generan la eficiencia energética.</p>

Resultados de aprendizaje	Resultados de aprendizaje	Resultados de aprendizaje	Resultados de aprendizaje	Resultados de aprendizaje
<p>10. Calcular las desviaciones de costos directos e indirectos mediante el análisis y el uso de información para la toma de decisiones.</p> <p>11. Explicar la importancia de las herramientas que se utilizan en la planeación, toma de decisiones y control administrativo de las organizaciones del sector servicios.</p> <p>12. Analizar los fundamentos de la globalización,</p>		<p>comunicativo y emocional.</p> <p>22. Promover la eficiencia y la eficacia del trabajo grupal asistiendo a otros en la solución de problemas y cumpliendo sus propias responsabilidades.</p>	<p>prevención y planeamiento que minimicen riesgos y garanticen el cumplimiento efectivo de tareas asignadas.</p> <p>7. Demostrar mediante acciones y toma de decisiones, responsabilidad personal y social, considerando aquello que favorece el bienestar propio, de otros y del planeta.</p>	

Resultados de aprendizaje	Resultados de aprendizaje	Resultados de aprendizaje	Resultados de aprendizaje	Resultados de aprendizaje
<p>la microeconomía, la economía en los aspectos relativos a la oferta y la demanda determinando su influencia en la economía del país.</p> <p>10. Diferenciar las características del monopolio, oligopolio y la importancia de la economía mediante el estudio de los problemas económicos actuales del país.</p> <p>11. Clasificar los productos del servicio financiero, según los certificados de calidad (ISO).</p>				



Resultados de aprendizaje	Resultados de aprendizaje	Resultados de aprendizaje	Resultados de aprendizaje	Resultados de aprendizaje
<p>12. Implementar acciones que favorezcan la realización de actividades de manera colaborativa con el propósito de alcanzar el cumplimiento de las metas comunes.</p> <p>13. Demostrar estilos de vida saludables en donde la relación de los seres humanos con el planeta procuren su desarrollo integral y la consecución de proyectos personales.</p>				



Banca y finanzas

1. Gestión de seguros

Resultados de aprendizaje	Resultados de aprendizaje	Resultados de aprendizaje
<p>1. Funcionamiento del mercado de seguros. (96 horas)</p> <p>1. Explicar la evolución del mercado seguros en Costa Rica y su composición.</p> <p>2. Determinar los conceptos generales de la teoría de seguros, tipos, pólizas y comercialización.</p> <p>2. Analizar las estructuras administrativas de los participantes del mercado de seguros, el órgano regulador y normativa nacional e internacional vigente.</p> <p>3. Demostrar capacidad para mantenerse dentro de las normas éticas y morales socialmente aceptadas.</p>	<p>2. Consideraciones legales del mercado de seguros. (horas)</p> <p>1. Distinguir el concepto, elementos, contenidos y todas las consideraciones legales del contrato de seguros de acuerdo con la normativa vigente.</p> <p>2. Examinar los tipos de contratos de seguros, aseguradoras, reaseguradoras, intermediarios que posee el mercado de seguros con sus respectivos requisitos y obligaciones.</p> <p>3. Comparar los derechos y obligaciones del consumidor de seguros en las situaciones que se presentan durante la adquisición de seguros y los entes que regulan la prestación del producto o servicios de seguros.</p>	<p>3. Fundamentos operativos, técnicos y financieros de los seguros. (120 horas)</p> <p>1. Determinar los fundamentos operativos en las generalidades de seguros, reaseguros y coaseguros, tipos de primas, riesgos, suscripción y selección de riesgos, siniestros y provisiones que existen en el mercado de seguros.</p> <p>2. Aplicar la normativa vigente de contabilidad, nomenclatura contable, procesos, registros contables y estados financieros para la realización de la contabilización de seguros.</p> <p>3. Analizar los reglamentos y normativas vigentes que regulan las entidades de seguros, enfoques, sistemas de supervisión y los principales reportes que deben enviarse al ente regulador por ser parte del mercado de seguros.</p>

5. Asumir un rol activo, reflexivo y constructivo en la comunidad local, nacional y global, comprometiéndose con el cumplimiento de los derechos humanos y de los valores.

4. Implementar acciones orientadas a la resolución de problemas en situaciones propias del área técnica y de la vida cotidiana.

5. Mostrar habilidad en el acceso a la información de forma eficiente, evaluándola de manera crítica y utilizándola de forma creativa y precisa.

4. Integrar la educación financiera con el fin de que las finanzas personales mejoren la economía a nivel personal, grupal y nacional.

5. Orientar la toma de decisiones en búsqueda del logro de las metas propuestas y la sana convivencia.

6. Demostrar el planeamiento y fijación de metas, que permitan discernir lo que se quiere en la vida y el camino para alcanzarlo, superando los obstáculos con resiliencia, esfuerzo, tolerancia a la frustración y esperanza.

Nivel: Duodécimo

Banca y Finanzas

1. Gestión financiera y legislación

1. Estadística aplicada a la banca y finanzas (60 horas)

Resultados de aprendizaje

1. Examinar el papel que juega la estadística en el campo financiero, fuentes de información, técnicas de recolección de datos y las fases de la investigación estadística.
2. Calcular las distribuciones de frecuencia con su representación gráfica y las medidas de tendencias centrales para datos no agrupados y agrupados.

2. Auditoría de entidades financieras (72 horas)

Resultados de aprendizaje

1. Interpretar las partes esenciales, clases y tipos de auditorías determinando las características e identificando la actuación del auditor.
2. Examinar la Auditoría financiera analizando los estados financieros y la planificación de la auditoría, determinando sus alcances y la

3. Bancos y mercados financieros (96 horas)

Resultados de aprendizaje

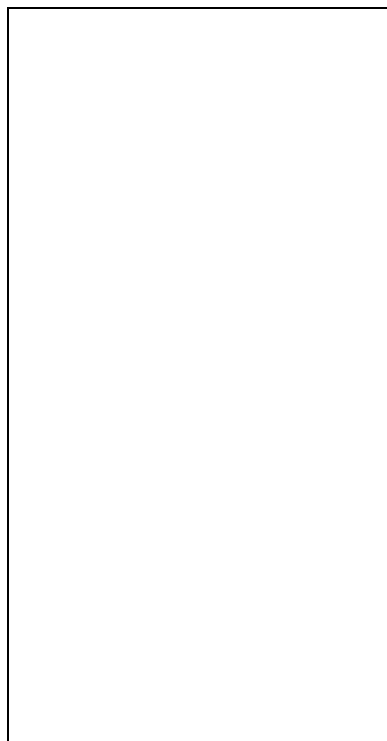
1. Ilustrar el concepto del dinero, la banca y los mercados financieros dentro del sistema financiero, contemplando el valor del dinero y cómo se mide en la economía.
2. Discriminar la estructura e independencia de los bancos centrales, objetivos de la política monetaria, estratégica y táctica.

4. Instituciones financieras (72 horas)

Resultados de aprendizaje

1. Explicar la forma de operación y administración de los bancos e instituciones financieras en general.
2. Examinar en la industria bancaria las operaciones que se desarrollan a nivel nacional.
3. Aplicar el reglamento para calificar la situación financiera de los fondos administrados y el reglamento de inversiones

<p>3. Construir cuadros y gráficos estadísticos a través de las herramientas informáticas que representen y correlacionen datos en el ámbito contable financiero.</p> <p>4. Aplicar los principios de discernimiento y responsabilidad en la ejecución de actividades propias de su entorno y en las relaciones con otras personas.</p> <p>5. Mostrar habilidad del dominio de la lengua materna y otros idiomas comprendiendo y produciendo mensajes en una variedad de situaciones y por diversos medios, de acuerdo con determinado propósito.</p>	<p>descripción de los pasos fundamentales que requiere la buena planificación.</p> <p>3. Analizar la ejecución de la auditoría financiera, aplicando los programas específicos para cada cuenta o área, normas de auditoría, propósito de los papeles de trabajo, y producto final de los auditores reflejado en el informe que comunica los resultados obtenidos con hallazgos, conclusiones y recomendaciones.</p> <p>4. Demostrar rigurosidad y exigencia consigo mismo lo que le permite el cumplimiento de los</p>	<p>3. Resolver situaciones de comportamiento, estructura de riesgos y plazos de las tasas de interés utilizando herramientas de mercados financieros.</p> <p>4. Examinar el sistema financiero de Costa Rica, los componentes, clasificación, organismos y productos crediticios considerando la legislación vigente.</p> <p>5. Discriminar los organismos, operaciones e instrumentos bancarios que regulan la banca costarricense y la banca internacional.</p> <p>6. Demostrar capacidad para hacer ajustes sobre la marcha e incorporarlos cuando</p>	<p>de las entidades reguladoras de fondos administrados, según normativa vigente.</p> <p>4. Interpretar los aspectos relacionados con la Ley de Modernización del Sistema Financiero de la República, según normativa vigente.</p> <p>5. Aplicar la Ley Reguladora de Empresas Financieras no Bancarias y la Ley Reguladora de Mercados de Valores, según normativa vigente.</p> <p>6. Discriminar los aspectos más relevantes de la Ley Orgánica del Sistema Bancario Nacional, según legislación vigente.</p> <p>7. Mostrar actitud proclive a la ayuda y apoyo a otros de manera desinteresada.</p>
---	---	---	--



requerimientos, cometidos y todo tipo de asignación formal con efectividad y oportunidad.

5. Demostrar acciones que promueven una sana relación entre él y el planeta, mediante el desarrollo integral y la consecución de proyectos personales que respeten los derechos de las demás personas y el medio ambiente.

las condiciones internas o externas (entorno) cambian.

7. Mostrar conocimiento de las brechas sociales, situación de pobreza en los sectores de la población, carencias educativas, falta de servicios sociales y urgencia de satisfacer las necesidades básicas de la población costarricense y centroamericana.



Banca y Finanzas

1. Gestión de pensiones

<ul style="list-style-type: none"> Contextualización de las pensiones (64 horas) 	<ul style="list-style-type: none"> Regímenes de pensiones (56 horas) 	<ul style="list-style-type: none"> Legislación del mercado de pensiones. (80 horas)
<ol style="list-style-type: none"> Examinar los aspectos de la psicología ante el dinero y las herramientas necesarias para una educación financiera saludable. Explicar las generalidades sobre las pensiones, reformas y funcionamiento de la Superintendencia de Pensiones (SUPEN) costarricense. Examinar el marco de supervisión y evaluación de riesgos, comunicación, red de transparencia, equilibrio y solidaridad de las pensiones reconociendo el ordenamiento jurídico y vigente del mercado de pensiones. Interpretar la información generada mediante la supervisión que ejerce la Superintendencia de Pensiones 	<ol style="list-style-type: none"> Clasificar los cuatro pilares del Sistema Nacional de Pensiones (SNP), los derechos que las administradoras del régimen y del fondo de pensiones deben respetar y cumplir en el mercado de pensiones. Ejecutar trámites que contemplan la jubilación, opciones de retiro del Régimen Obligatorio de Pensión Complementaria (ROP) y otros de los regímenes del Sistema Nacional de Pensiones. Implementar técnicas para la recuperación o el mantenimiento del autocontrol. Demostrar la teoría y la práctica de las ideas que fundamentan la 	<ol style="list-style-type: none"> Interpretar las normas emitidas por el Consejo Nacional de Supervisión del Sistema Financiero del mercado de pensiones vigente. Examinar la ley que regula el régimen de ahorro individual, la Ley de Protección al Trabajador y normativas dentro del mercado de pensiones. Interpretar el proceso contable para la empresa inmersa en el mercado de pensiones, dando respuesta a los problemas contables fundamentales que plantean los planes de pensiones desde la óptica de la empresa. Demostrar características de liderazgo a través del proceso de aprendizaje, expresando sus potencialidades y

(SUPEN) en las estadísticas, estados financieros, estudios actuariales, distribución de utilidades y productos autorizados en el sistema de pensiones de Costa Rica.

5. Emplear formas de comunicación asertiva en la convivencia con las personas.

6. Mostrar disposición para plantear y analizar problemas que generen alternativas de soluciones eficaces y viables.

democracia y su relación con los valores éticos universales.

maximizando sus rendimientos y de quiénes de rodean.

5. Mostrar la implementación de estrategias individuales y colectivas de cómo lograr las metas propuestas con esperanza de tener éxito.

Sub área Gestión bancaria y de mercados financieros



Descripción de la subárea **Gestión bancaria y mercados financieros**

La subárea **Gestión bancaria y mercados financieros** la conforman cinco unidades de estudio, las cuales se imparten a razón de 12 horas semanales para un total de 480 horas anuales, comprendidas en el curso lectivo. Los temas que se desarrollan son: Costos orientados a los servicios financieros, herramientas de presupuesto de capital, desarrollo de los flujo de efectivo del presupuesto de capital, evaluación del riesgo en proyectos, captación de dinero por parte de la empresa a partir de la venta de acciones (deuda patrimonial) u obteniendo préstamos (deuda capital), política de pagos de dividendos, administración del capital de trabajo, activos corrientes, control de los gastos de las cuentas por pagar y la administración de los pasivos corrientes.

El proceso de enseñanza-aprendizaje se fundamenta en el desarrollo de saberes representativos, como son: Contabilidad de gestión de servicios financieros, decisiones de inversión a largo plazo, decisiones de financieras de corto y largo plazo, finanzas y medios de pago del comercio internacional y emprendimiento e innovación aplicada a la Banca y Finanzas.

A continuación se detallan las unidades de estudio que integran la subárea.

Contabilidad de gestión de servicios financieros

Esta unidad desarrolla los elementos del costo de servicios financieros, bancarios y de seguros a saber: su cálculo en el proceso de operación de una empresa, la importancia y contextualización de la misma, además de los estudios microeconómicos y económicos.



Decisiones de inversión a largo plazo

Su desarrollo permite el cálculo del flujo de efectivo del presupuesto de capital empleando técnicas del presupuesto de capital en la toma de decisiones de inversión a largo plazo.

Decisiones financieras a corto y largo plazo

Abarca los procedimientos de la administración de activos y pasivos de la empresa, los procesos relacionados con el cálculo de costos de capital, técnicas de apalancamiento, estructura de capital, además de los factores que inciden en la toma de decisiones de financiamiento e inversión a largo plazo de la empresa.

Finanzas y medios de pago del comercio internacional

Se fomenta el desarrollo de habilidades y destrezas necesarias para determinar el mercado de divisas y financiero, cómo afectan las transacciones financieras internacionales en la política monetaria, la globalización y cómo se usan los medios de pago en el comercio internacional.

Emprendimiento e innovación aplicada a la Banca y finanzas.

En esta unidad de estudio se pretende crear cultura emprendedora.

Propósitos generales de la subárea

Desarrollar en la persona estudiante los conocimientos, habilidades y destrezas para:

- Evaluar los sistemas de costos, la valoración de la actividad y la producción empresarial.



- Distinguir decisiones de inversión a largo plazo en operaciones comerciales y financieras.
- Analizar los procesos de decisiones financieras a largo y corto plazo en operaciones comerciales y financieras.
- Examinar la importancia de las finanzas internacionales y los medios de pago del comercio internacional para su aplicación en el campo empresarial.
- Crear cultura de emprendedurismo que lo aplique a nivel personal y empresarial.

Tabla de distribución de unidades de estudio de la subárea Gestión bancaria y de mercados financieros

UNIDADES DE ESTUDIO	SEMANAS	HORAS ANUALES
① Contabilidad de gestión servicios financieros	7.....	84
② Decisiones inversión a largo plazo.....	7.....	84
③ Decisiones financieras a corto y largo plazo.....	8.....	96
④ Finanzas y medios pagos del comercio internacional.....	4.....	48
⑤ Emprendimiento e innovación aplicada a la banca y finanzas.....	14.....	168



Especialidad⁸: Banca y finanzas	Modalidad: Comercial y Servicios	Campo detallado: Gestión financiera, administración bancaria y seguros	Nivel: Undécimo
Subárea: Gestión bancaria y de mercados financieros	Unidad de estudio: Contabilidad de costos de servicios financieros		Tiempo estimado: 7 semanas 84 horas
Competencias para el desarrollo humano: 15. Trabajo en equipo		Eje política educativa: Educación para el desarrollo sostenible	

Resultados de aprendizaje	Saberes esenciales	Indicador de logro
1. Examinar la naturaleza, contenido, fundamentos conceptuales de la Contabilidad de gestión.	<p>Naturaleza y contenido de la contabilidad de gestión.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Propósitos de los sistemas contabilidad. • Diferencias entre contabilidad de gestión y contabilidad financiera. • Contabilidad de gestión: <ul style="list-style-type: none"> • Características del proceso contable de gestión. • Objetivos de la contabilidad de gestión: <ul style="list-style-type: none"> ▪ La planificación y el control de gestión. ▪ El cálculo del coste. • La contabilidad de gestión y las actividades organizativas: la cadena de valor. <ul style="list-style-type: none"> ▪ La gestión de las actividades en la 	<ul style="list-style-type: none"> • Reconoce el concepto, objetivos y características de la Contabilidad de gestión. • Interpreta los propósitos principales de la información que proporcionan los sistemas de contabilidad. • Contrasta el concepto de contabilidad de gestión, su relación y diferencia con la contabilidad financiera. • Describe conceptos, clasificación, el concepto de ingreso, márgenes y resultados de los costos.

⁸ Nombre de la Cualificación del estándar aprobado del MNC EFTP CR.



Resultados de aprendizaje	Saberes esenciales	Indicador de logro
	<p>formación del coste de producción.</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ El control en la gestión de la cadena de valor: los factores clave de éxito. ▪ Contabilidad de gestión y ética profesional: estándares de la conducta ética de los contables de gestión. <ul style="list-style-type: none"> • Conceptos Fundamentales: <ul style="list-style-type: none"> • Concepto y terminología de coste: <ul style="list-style-type: none"> ▪ El origen de los costos: concepto gastos en contabilidad general. ▪ Concepto y terminología de los costos. • Clasificación de los costos: <ul style="list-style-type: none"> ▪ En relación con el destino. ▪ En relación con el cálculo del resultado. <ul style="list-style-type: none"> ▪ En relación con la producción: ▪ En relación componentes del coste del producto. 	<ul style="list-style-type: none"> • Integra los elementos del costo de producción, la relación con la producción y su cálculo. • Calcula los elementos del costo de la producción.



Resultados de aprendizaje	Saberes esenciales	Indicador de logro
	<ul style="list-style-type: none"> ▪ En relación con el cálculo: coste total y coste unitario. ▪ En relación con el volumen. ▪ En relación con el momento del cálculo. ▪ Otras clasificaciones de costos. • Concepto de ingreso. • Concepto de márgenes y resultados. 	
<p>2. Determinar el sistema de cálculo de costos, considerando proceso de asignación, materiales, mano de obra y cálculo en empresas que trabajan por procesos.</p>	<p>Sistemas de cálculo de costos.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Sistema de cálculo costos: modelos de acumulación del costo. • Sistema de cálculo costos en empresas de servicio y fabricación. • Sistemas de cálculo de costos en relación con el flujo del proceso productivo: <ul style="list-style-type: none"> • Sistema cálculo de costos por órdenes de trabajo. • Sistema de cálculo de costos por procesos. • Sistema de cálculo de costos por operaciones. 	<ul style="list-style-type: none"> • Describe el sistema de cálculo costos mediante la acumulación del costo en empresas de servicio, fabricación y de producción de acuerdo a los flujos del proceso de producción. • Explica los costos por órdenes de producción, su contabilización, costeo de materiales desde el método de órdenes de producción. • Aplica el proceso de asignación de costos indirectos.



Resultados de aprendizaje	Saberes esenciales	Indicador de logro
	<ul style="list-style-type: none"> • Sistema de cálculo de costos en relación con el nivel de agregación. <ul style="list-style-type: none"> • El método de costo completo. • Los métodos de asignación parcial de costos: <ul style="list-style-type: none"> ▪ Método del costo variable. ▪ Método de imputación racional. • Sistema de costos en relación con el momento de cálculo del coste. • Sistema de cálculo de costos en función del objeto de localización de los costos indirectos. • El proceso de asignación de costos indirectos. <ul style="list-style-type: none"> • La generación de valor a través del proceso productivo: <ul style="list-style-type: none"> ▪ Flujo de costos. ▪ El informe de producción. • La asignación del coste en el proceso productivo. <ul style="list-style-type: none"> ▪ Modelo inorgánico de acumulación de costos. ▪ Modelo orgánico y la localización del coste en los centros. 	<ul style="list-style-type: none"> • Clasifica los costos de materiales por proceso de compra, valoración de entrada o salidas del almacén y diferencias de inventario, mano de obra tiempo y la curva de aprendizaje y los costos indirectos más comunes, la capacidad con el fin de conocer el costo de la producción de los productos o servicios. • Calcula costos de producción de los productos o servicios. • Clasifica los costos según su destino, el cálculo del resultado, producción, volumen al momento del cálculo. • Resuelve problemas de proceso de cálculo del coste en empresas que trabajan por procesos. • Determina las fases del proceso de cálculo en empresas que trabajan por procesos. • Calcula costos según el sistema: acumulación empresas de



Resultados de aprendizaje	Saberes esenciales	Indicador de logro
	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Las secciones principales y auxiliares. • Las unidades de obra o unidad actividad: <ul style="list-style-type: none"> ▪ Selección de los criterios de asignación. ▪ Elección de la unidad de mano de obra. ▪ Ventaja del uso de múltiples unidades de obra. ▪ Unidades de obra o actividad simples/duales y la toma de decisiones. • Problemática de la asignación de costos de las secciones auxiliares: métodos de asignación: <ul style="list-style-type: none"> ▪ Método directo. ▪ Método secuencial. ▪ Método recíproco. ▪ Comparación de los tres métodos. • La imputación de los costos indirectos a los productos. • Los costos de materiales, mano de obra e indirectos. <ul style="list-style-type: none"> • Costos de materiales: <ul style="list-style-type: none"> ▪ Concepto y clasificación. 	<p>servicio y fabricación, flujo del proceso productivo y nivel de agregación.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Aplica el proceso de asignación de costos indirectos. • Determina métodos de asignación de costos. • Calcula costos de materiales, mano de obra e indirectos. • Aplica las fases del proceso de cálculo de costos en empresas que trabajan por procesos.

Resultados de aprendizaje	Saberes esenciales	Indicador de logro
	<ul style="list-style-type: none"> ▪ El proceso de aprovisionamiento o compra. ▪ Criterios de valoración: <ul style="list-style-type: none"> ▪ Criterios de valoración de entradas en el almacén. ▪ Criterios de valoración de salidas del almacén. ▪ Diferencias sobre inventario. • Costos de la mano de obra: <ul style="list-style-type: none"> ▪ Concepto y clasificación. ▪ El coste de personal y el tiempo. ▪ La curva de aprendizaje. • Costos indirectos: <ul style="list-style-type: none"> ▪ Los costos indirectos más comunes. ▪ La capacidad y el coste indirecto. • El proceso de cálculo del coste en empresas que trabajan por procesos: <ul style="list-style-type: none"> • Información de partida del proceso de cálculo de costos. 	

Resultados de aprendizaje	Saberes esenciales	Indicador de logro
	<ul style="list-style-type: none"> • Fases del proceso de cálculo. <ul style="list-style-type: none"> ▪ Fase 1: apertura de cuentas de inventarios permanentes. ▪ Fase 2: el reparto primario. ▪ Fase 3: el reparto secundario. ▪ Fase 4: determinación del coste de compras. ▪ Fase 5: entrada de las compras en los inventarios permanentes. ▪ Fase 6: determinación de los costos de producción. ▪ Fase 7: entrada en los inventarios permanentes de los distintos productos. ▪ Fase 8: determinación del coste final. ▪ Fase 9: cálculo de ingresos y determinación de resultados analíticos. • Estados contables internos: la cuenta de explotación funcional y el balance. • Las diferencias de incorporación: <ul style="list-style-type: none"> ▪ Cargas no incorporales. ▪ Elementos supletorios incorporados. 	

Resultados de aprendizaje	Saberes esenciales	Indicador de logro
	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Diferencias sobre amortización. ▪ Diferencias sobre inventario. ▪ Diferencias por nivel de actividad o coste de subactividad. ▪ Productos/ingresos de explotación no incorporados. ▪ Productos/ingresos de explotación supletorios. ▪ Saldo diferencias de incorporación. ▪ Visión de conjunto del proceso de cálculo con diferencias de incorporación. <ul style="list-style-type: none"> • La normalización en contabilidad de costos. 	
<p>3. Clasificar el sistema de Costos Basado en las Actividades (ABC), asignación de los costos conjuntos y subproductos, el costo en los sistemas de producción por procesos, por órdenes de compra y operaciones en la gestión de la empresa por servicios financieros.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Las actividades para la gestión. • El sistema de costos basado en las actividades (ABC). <ul style="list-style-type: none"> • Limitaciones del sistema de costos tradicionales. • Perfeccionamiento de un sistema de costos. 	<ul style="list-style-type: none"> • Identifica los aspectos fundamentales del sistema de costos basado en actividades (ABC). • Determina costos mediante la utilización de herramientas de costo y gestión.



Resultados de aprendizaje	Saberes esenciales	Indicador de logro
	<ul style="list-style-type: none"> • Aspectos fundamentales de los sistemas de costos basados en actividades. • Jerarquía del coste: clasificación las actividades: <ul style="list-style-type: none"> ▪ Con relación al producto. ▪ Atendiendo a la frecuencia en su ejecución. ▪ En función de su capacidad para añadir valor. • Los generadores de coste (cost drivers). <ul style="list-style-type: none"> ▪ Análisis causal. Selección de generadores. ▪ Determinación de los generadores. ▪ Ejemplo: Cementos Alcalá, S.A. • El proceso de asignación de costos en el modelo ABC. <ul style="list-style-type: none"> ▪ Identificar los objetos de coste e identificar los costos directos. ▪ Asignar los costos indirectos a los centros de costos. 	<ul style="list-style-type: none"> • Implementa los costos basados en las actividades (ABC) considerando aspectos fundamentales jerarquía, generadores y sistemas de cálculo de costos de la empresa financiera. • Examina los costos basados en actividades (ABC) en su objetivo, causales, importancia y características, utilización de las herramientas de costo y de gestión en este sistema para determinar su costo. • Compara la asignación de los costos conjuntos y subconjuntos y los métodos basados en unidades físicas, de mercado, la clasificación de los productos, los subproductos y los residuos. • Analiza la problemática del costo en sistemas de producción por procesos, órdenes de trabajo y operación en la determinación del tratamiento de las unidades en



Resultados de aprendizaje	Saberes esenciales	Indicador de logro
<p>4. Clasificar el sistema de costos de la Administración Basada en Actividades (ABM), asignación de los costos conjuntos y subproductos, el costo en los sistemas de producción por procesos, por órdenes de compra y operaciones en la gestión de la empresa por servicios financieros.</p>	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Identificar las actividades de cada centro. ▪ Determinación de los cost drivers. ▪ Reclasificación de las actividades. ▪ Cálculo del coste unitario del cost driver. ▪ Definir los cost drivers necesarios para elaborar un producto. ▪ Asignación de los costos a los productos. • Comparación de diversos sistemas de cálculo de costos. • Exigencias, ventajas y problemas para la implantación del modelo ABC. • Gestión de Administración Basada en Actividades (ABM). <ul style="list-style-type: none"> • Objetivo e historia. • Causales de costos: <ul style="list-style-type: none"> ▪ Infraestructura. ▪ Tecnología. ▪ Experiencia. ▪ Complejidad. • Causales ejecucionales: <ul style="list-style-type: none"> ▪ Compromiso de grupo. ▪ Alianzas estratégicas. 	<p>iniciales, en curso, finales, de mala calidad y residuos.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Identifica costos en la gestión de la Administración Basada en Actividades (ABM). • Explica el objetivo, causales, importancia y características de los costos de Administración Basada en Actividades (ABM).



Resultados de aprendizaje	Saberes esenciales	Indicador de logro
	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Diseño del producto. ▪ Activos importantes. • Definición. • Objetivos: <ul style="list-style-type: none"> ▪ Optimizar los costos. ▪ Gerenciar estratégicamente el costo. ▪ Identificar la capacidad ociosa. ▪ Eliminar el despilfarro. ▪ Desarrollar ventajas competitivas. ▪ Soportar la estrategia de precios. ▪ Hacer o contratar. ▪ Desarrollar Benchmarking. ▪ Afianzar la viabilidad empresarial. • Importancia. • Características de las actividades: <ul style="list-style-type: none"> ▪ Tipo de actividad. ▪ El costo como atributo de la actividad. ▪ Valor agregado. ▪ Nivel de eficiencia. ▪ Actividades necesarias. 	<ul style="list-style-type: none"> • Calcula costos mediante la utilización de herramientas modernas de costo y de gestión.



Resultados de aprendizaje	Saberes esenciales	Indicador de logro
<p>5. Examinar el sistema de costos basados en el flujo del proceso productivo.</p>	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Actividades obligatorias. ▪ Impacto. ▪ Tiempo de duración. ▪ Cantidad de veces que se realiza. ▪ Meta. • Herramientas modernas de costo y gestión: <ul style="list-style-type: none"> ▪ Balanced Scorecard-BSC- ▪ Centro de Servicios Compartidos-SSC (Shared Service Center). ▪ Presupuestación Basada en Actividades ABB (Activity Based Budget). ▪ Ciclo del negocio-CDN- ▪ Cadena de Valor-CDV- ▪ Resource Consumption Accounting-RCA- ▪ Indicadores de gestión. • Sistemas de costos basados en el flujo del proceso productivo: asignación de costos: costos conjuntos y subproductos: <ul style="list-style-type: none"> • Concepto de producción múltiple: la producción común y la producción conjunta. 	<ul style="list-style-type: none"> • Identifica el concepto, características e importancia del sistema de costos basados en el flujo del proceso productivo. • Explica el concepto de producción múltiple y el cálculo de costos en la producción conjunta: métodos de asignación. • Compara la asignación de los costos conjuntos y subconjuntos y los métodos basados en unidades físicas, de mercado, la clasificación de los productos, los subproductos y los residuos. • Analiza la problemática del costo en sistemas de producción por procesos, órdenes de trabajo y operaciones en la determinación del tratamiento de las unidades

Resultados de aprendizaje	Saberes esenciales	Indicador de logro
	<ul style="list-style-type: none"> • Cálculo de costos en la producción conjunta: los métodos de asignación: <ul style="list-style-type: none"> ▪ Métodos basados en unidades físicas. ▪ Métodos basados en valores de mercado. <ul style="list-style-type: none"> • Método basado en el valor de venta. • Método basado en el valor de venta en el punto de separación. • Método en el valor neto de realización. • Método basado en el margen de beneficio. ▪ Motivos para la asignación de costos conjuntos. ▪ La elección entre distintos métodos. • Clasificación de los productos. • Los subproductos. <ul style="list-style-type: none"> ▪ Métodos de valoración de los subproductos. 	<p>iniciales, en curso, finales, de mala calidad y residuos.</p>



Resultados de aprendizaje	Saberes esenciales	Indicador de logro
	<ul style="list-style-type: none"> • Los residuos. • Problemática del costo en sistemas de producción por procesos, órdenes de trabajo y operaciones. <ul style="list-style-type: none"> • El efecto de la producción en curso sobre el coste del producto en entornos de fabricación por procesos. <ul style="list-style-type: none"> ▪ Caso 1: Sistemas de costos por procesos sin producción en curso. ▪ Caso 2: Sistema de costos pro p procesos con existencias finales de producción en curso. ▪ Caso 3: Sistema de costos pro procesos con existencias iniciales y finales de producción en curso. • Tratamiento de las unidades de mala calidad en un sistema de costos por procesos. • Tratamiento de las unidades de mala calidad y residuos en un sistema de costos por procesos. 	
<p>6. Confeccionar presupuesto mediante la utilización de herramientas para la planificación y control de operaciones.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Herramientas para la planificación y control de operaciones: Presupuesto y contabilidad por áreas de responsabilidad: 	<ul style="list-style-type: none"> • Identifica el presupuesto de contabilidad por áreas de responsabilidad.



Resultados de aprendizaje	Saberes esenciales	Indicador de logro
	<ul style="list-style-type: none"> • El presupuesto y el ciclo presupuestario. <ul style="list-style-type: none"> i. Planificación estratégica y planificación táctica. ii. El ciclo presupuestario. • Confección del presupuesto maestro. <ul style="list-style-type: none"> iii. Previsiones de ventas y presupuesto de ventas. iv. Presupuesto producción. v. Presupuesto de gastos de venta y administración. vi. Presupuestos financieros. • Las ventajas clave de los presupuestos. • Presupuesto y contabilidad por áreas de responsabilidad. • Implicaciones organizativas del presupuesto. • Control presupuestario: presupuesto flexible y costo estándar. <ul style="list-style-type: none"> • El control presupuestario. • Presupuestos estáticos y presupuestos flexibles. • Control presupuestario: desviaciones en presupuesto estático y en presupuesto flexible: 	<ul style="list-style-type: none"> • Explica las ventajas clave y las implicaciones organizativas de los presupuestos. • Elabora el presupuesto de contabilidad y el control de operaciones utilizando herramientas tecnológicas para la planificación y el control de operaciones por áreas de responsabilidad. • Interpreta las desviaciones en el presupuesto estático, flexible, volumen de ventas, análisis de precios, eficiencia de los elementos del costo directo y estándar. • Determina el presupuesto flexible y el costo estándar.

Resultados de aprendizaje	Saberes esenciales	Indicador de logro
	<ul style="list-style-type: none"> vii. Desviaciones en presupuesto estático. viii. Desarrollo y análisis de un presupuesto flexible. ix. Desviaciones en presupuesto flexible y desviaciones del volumen de ventas. • Análisis operativo: desviación en precios y eficiencia de los elementos del coste directo. • Presupuesto y costos estándar: <ul style="list-style-type: none"> x. El sistema de coste estándar. xi. Cálculo de los costos estándar. xii. Tipos de estándares. xiii. El estándar como instrumento motivacional. 	
<p>7. Calcular las desviaciones de costos directos e indirectos mediante el análisis y el uso de información para la toma de decisiones.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Cálculo y análisis de las desviaciones: <ul style="list-style-type: none"> • Cálculo de las desviaciones en costos directos. <ul style="list-style-type: none"> i. Cálculo de las desviaciones en materiales. ii. Cálculo de las desviaciones en mano de obra directa. 	<ul style="list-style-type: none"> • Reconoce las desviaciones en los costos de materiales y mano de obra directa. • Calcula las desviaciones en costos directos e indirectos, en materiales y mano de obra directa para su análisis y planificación.



Resultados de aprendizaje	Saberes esenciales	Indicador de logro
	<ul style="list-style-type: none"> • Análisis de las desviaciones en costos directos. • Cálculo de las desviaciones en costos indirectos: <ul style="list-style-type: none"> iii. Planificación de los costos indirectos. iv. Desviaciones en costos indirectos. v. Cálculo de las desviaciones en costos indirectos. • Las desviaciones y la planificación. • Información para la toma de decisiones: el modelo de los costos variables y el análisis coste-volumen-beneficio: <ul style="list-style-type: none"> • Costos completos y costos variables. <ul style="list-style-type: none"> ▪ Efecto sobre la valoración de existencias. ▪ Representación del beneficio. • Análisis coste-volumen-beneficio. • El modelo simplificado del análisis C-V-B. <ul style="list-style-type: none"> ▪ El punto muerto. ▪ El ratio R/V. 	<ul style="list-style-type: none"> • Examina el modelo de costos-volumen-beneficio, costos completos y variables, modelo simplificado del análisis C-V-B, aplicado en empresas multiproductos, limitaciones valor esperado, probabilidad de ocurrencia para la toma de decisiones.



Resultados de aprendizaje	Saberes esenciales	Indicador de logro
	<ul style="list-style-type: none"> ▪ EL margen de seguridad. ▪ Cambios en las variables de análisis. • El análisis C-V-B en empresas multiproductos. • Limitaciones del análisis C-V-B. • Valor esperado y probabilidad de ocurrencia. 	
<p>8. Explicar la importancia de las herramientas que se utilizan en la planeación, toma de decisiones y control administrativo de las organizaciones del sector servicios.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Costos en las empresas de servicios: <ul style="list-style-type: none"> • Objetivo general. • Conceptos y fundamentos de las empresas de servicios. • Diferencias entre las empresas manufacturas y las de servicio. • Los costos y el costeo basado en actividades en empresas de servicio. • Planeación y presupuesto en las organizaciones de servicio. • Determinación del precio para un servicio profesional. • El uso del modelo costo-volumen-utilidad en las organizaciones de servicio. • La evaluación del desempeño en las empresas de servicios. <ul style="list-style-type: none"> • La globalización y las empresas de servicios. 	<ul style="list-style-type: none"> • Explica la importancia del sector de servicios identificando las diferencias de la empresa de manufactura y de servicios integrados, para comprender lo que implica la administración de las empresas de servicios dada la importancia en el ámbito mundial actualmente. • Evalúa las alternativas de costear el servicio con el enfoque tradicional en comparación con el costeo basado en actividades. • Discrimina los enfoques para determinar el precio del servicio, seleccionando el más apropiado y determinando el punto del



Resultados de aprendizaje	Saberes esenciales	Indicador de logro
<p>9. Analizar los fundamentos de la globalización, la microeconomía, la economía en los aspectos relativos a la oferta y la demanda determinando su influencia en la economía del país.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Globalización: <ul style="list-style-type: none"> • Concepto e importancia, historia y características. • Factores y elementos que intervienen sobre diferentes sectores. • Influencia en la economía de un país. • Introducción a la microeconomía: <ul style="list-style-type: none"> • Definición economía. • Dos grandes preguntas de la economía. • Pensamiento económico. • La economía como ciencia social y herramienta política. • Problema económico: <ul style="list-style-type: none"> ▪ Posibilidades de producción y costos de oportunidad. ▪ Uso eficiente de los recursos. ▪ Crecimiento económico. ▪ Ganancias del comercio. ▪ Coordinación económica. • Las necesidades, bienes y el problema: <ul style="list-style-type: none"> ▪ Sistema económico. 	<p>equilibrio de la organización que ofrece servicios.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Describe los aspectos importantes de la globalización asociados a la oferta, la demanda y a la influencia en la economía del país. • Explica la importancia de la economía. • Distingue entre microeconomía y macroeconomía, según los cuestionamientos planteados por los economistas. • Distingue el pensamiento económico y la economía como ciencia social y herramienta política. • Interpreta las posibilidades de producción, costos de oportunidad, uso eficiente de recursos, crecimiento económico y ganancias del comercio dentro del problema económico del país.

Resultados de aprendizaje	Saberes esenciales	Indicador de logro
	<ul style="list-style-type: none"> • Factores productivos de un sistema económico. • Funciones de un sistema económico: <ul style="list-style-type: none"> ▪ Tipos de sistemas económicos. • La oferta y la demanda: <ul style="list-style-type: none"> ▪ Mercados y precios. ▪ Demanda. ▪ Oferta. ▪ Equilibrio de mercado. ▪ Pronósticos de cambios en precios y cantidades. • Elasticidad: <ul style="list-style-type: none"> ▪ Elasticidad precio de la demanda. ▪ Más elasticidad de la demanda. ▪ Elasticidad de la oferta. ▪ Competencia perfecta. • Competencia perfecta: <ul style="list-style-type: none"> ▪ Definición. ▪ Surgimiento. ▪ Tomadores precios. ▪ Utilidades económicas e ingreso. ▪ Decisiones de la empresa. • Decisión de producción de la empresa. 	<ul style="list-style-type: none"> • Determina cómo influyen los factores que intervienen en la oferta y demanda en los precios y las cantidades que se compran y se venden. • Calcula la elasticidad, precio e ingreso de la demanda y factores que influyen en la oferta del mercado de productos y servicios. • Analiza la competencia perfecta, la toma de decisiones en la producción de la empresa, efectos del avance tecnológico en el mercado competitivo y la eficiencia de la competencia perfecta. • Determina la influencia de la disminución de precios en la producción, precio, utilidades económicas y la eficiencia.



Resultados de aprendizaje	Saberes esenciales	Indicador de logro
	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Análisis marginal y decisión de oferta. ▪ Decisión de cierre temporal. ▪ Curva de oferta de la empresa. • Producción, precio y utilidades en el corto plazo. <ul style="list-style-type: none"> ▪ Curva de oferta de mercado corto plazo. ▪ Equilibrio en el corto plazo. ▪ Cambio en la demanda. ▪ Utilidades y pérdidas en el corto plazo. ▪ Tres posibles resultados en corto plazo. • Producción, precio y utilidades en el largo plazo. <ul style="list-style-type: none"> ▪ Entrada y salida. ▪ Vistazo más cercano a la entrada a la empresa. ▪ Vistazo más cercano a la salida de empresas. ▪ Equilibrio en el largo plazo. • Cambios en la demanda y la oferta ante los avances tecnológicos. 	



Resultados de aprendizaje	Saberes esenciales	Indicador de logro
	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Incremento en la demanda. ▪ Disminución en la demanda. ▪ Los avances tecnológicos modifican la oferta. • Competencia y eficiencia. <ul style="list-style-type: none"> ▪ Uso eficiente de los recursos. ▪ Elecciones, equilibrio y eficiencia. 	
<p>10. Diferenciar las características del monopolio, oligopolio y la importancia de la economía mediante el estudio de los problemas económicos actuales del país.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Monopolio: <ul style="list-style-type: none"> • Definición. <ul style="list-style-type: none"> ▪ Surgimiento. ▪ Estrategias de fijación de precios en un monopolio. • Cómo deciden la producción y el precio un monopolio de precio único. <ul style="list-style-type: none"> ▪ Precio e ingreso marginal. ▪ Ingreso marginal y elasticidad. ▪ Decisión de producción de precio. • Comparación entre el monopolio precio único y la competencia perfecta. 	<ul style="list-style-type: none"> • Identifica las características del monopolio, el surgimiento y las estrategias de fijación de precios. • Reconoce la producción en el monopolio de precio único. • Compara el desempeño y eficiencia del monopolio de precio único con el de la competencia. • Determina cómo la regulación del monopolio influye en la producción, precio, utilidades económicas y la eficiencia.



Resultados de aprendizaje	Saberes esenciales	Indicador de logro
	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Comparación entre producción y precio. ▪ Comparación con la eficiencia. ▪ Redistribución de excedentes. ▪ Búsqueda de rentas. ▪ Equilibrio en la búsqueda de rentas. • Discriminación de precios: <ul style="list-style-type: none"> ▪ Dos modos de discriminar precios. ▪ Incremento de la utilidad económica y el excedente del productor. ▪ Una aerolínea discriminadora de precios. ▪ Eficiencia, búsqueda de rentas con discriminación de precios. • Regulación de monopolios: <ul style="list-style-type: none"> ▪ Regulación eficiente de un monopolio natural. ▪ Segunda mejor regulación de un monopolio. • Oligopolio: <ul style="list-style-type: none"> • Definición. 	

Resultados de aprendizaje	Saberes esenciales	Indicador de logro
	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Barreras de entradas. ▪ Poca cantidad de empresas. • La teoría de los juegos de oligopolio. • Ley antimonopolio. <ul style="list-style-type: none"> ▪ Leyes antimonopolio. ▪ La fijación de precios siempre es ilegal. ▪ Tres debates sobre la política antimonopolio. ▪ Fusiones y adquisiciones. Acercamiento a la Economía. <ul style="list-style-type: none"> • Importancia de la economía: <ul style="list-style-type: none"> • Conceptos básicos. <ul style="list-style-type: none"> ▪ Definición. ▪ Necesidades económicas. ▪ Producción de bienes y servicios. ▪ La utilidad. • El principio de escasez. <ul style="list-style-type: none"> • Relación con otras ciencias sociales y naturales. • Principales problemas económicos. • Divisiones de la Economía: <ul style="list-style-type: none"> • Positiva y Normativa. 	<ul style="list-style-type: none"> • Identifica los conceptos básicos relacionados con el oligopolio. • Utiliza la teoría de juegos para la determinación del precio, la producción y las decisiones estratégicas en el oligopolio. • Interpreta las leyes antimonopolio que regulan el oligopolio, según normativa vigente. • Interpreta el origen de la economía, analizando el principio de escasez y la relación con otras ciencias. • Compara la trascendencia de los planteamientos teóricos de la economía desde el siglo XVIII de los autores y los relaciona con problemas económicos mundiales. • Brinda alternativas de solución para problemáticas costarricenses actuales, partiendo del análisis de las propuestas principales de las escuelas de los siglos XIX y XX



Resultados de aprendizaje	Saberes esenciales	Indicador de logro
	<ul style="list-style-type: none"> • Economía descriptiva, teoría económica y economía aplicada. • Micro y Macroeconomía. • Formas de aproximación al objeto de estudio de la Economía: <ul style="list-style-type: none"> • Analítico o inductivo. • Deductivo o sintético. Primeras aportaciones al pensamiento económico: • El pensamiento económico hasta el siglo XVI: <ul style="list-style-type: none"> • El trabajo y el dinero en Hesíodo, Aristófanes, Aristóteles, Platón y Jenofonte. • El sistema tributario, una aportación de los hebreos. • Formas de propiedad y distribución de la riqueza del Medioevo al Renacimiento. • El pensamiento económico en los siglos XVII y XVIII: <ul style="list-style-type: none"> • Mercantilistas. • Fisiócratas. • Escuelas de la Economía en los siglos XIX y XX. <ul style="list-style-type: none"> • Escuela Clásica: <ul style="list-style-type: none"> ▪ La economía como ciencia. 	<p>y su impacto en el ambiente y la sociedad.</p>



Resultados de aprendizaje	Saberes esenciales	Indicador de logro
	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Principios. ▪ Representantes: Adam Smith, David Ricardo, Thomas Roberto Malthus, Jean Baptiste Say. • Teoría Neoclásica: <ul style="list-style-type: none"> ▪ Antecedentes: <ul style="list-style-type: none"> · La escuela clásica. · La escuela matemática. ▪ Fundador. Alfredo Marshall. ▪ Aportaciones: <ul style="list-style-type: none"> · Ceteris paribus. · Equilibrio parcial. · Oferta y demanda. · Utilidad marginal. · Elasticidad. • La Revolución del Pensamiento Económicos y la Contrarrevolución: <ul style="list-style-type: none"> • Teoría Keynesiana. • Teoría Monetarista. 	
<p>11. Clasificar los productos del servicio financiero, según los certificados de calidad (ISO).</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Certificados de Calidad: <ul style="list-style-type: none"> • Concepto e importancia. • Tipos 	<ul style="list-style-type: none"> • Clasifica los certificados de calidad (ISO) según el producto del servicio bancario.



Resultados de aprendizaje	Saberes esenciales	Indicador de logro
	<ul style="list-style-type: none"> • (ISO 9001, 14001, 22301, 27001 y 31000). • Origen y aplicabilidad. • Six Sigma. 	
12. Implementar acciones que favorezcan la realización de actividades de manera colaborativa con el propósito de alcanzar el cumplimiento de las metas comunes.	<p>Trabajo en equipo:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Concepto. • Grupo y equipo. • Funcionamiento de los equipos. • Dinámica de los equipos: <ul style="list-style-type: none"> • Roles. • Liderazgo • Comunicación • Motivación. • Aspectos generales del trabajo en equipo: <ul style="list-style-type: none"> • Conflictos. • Procesos. • Consecuencias. • Ventajas y desventajas. 	<ul style="list-style-type: none"> • Diferencia los conceptos de grupo, equipo y trabajo en equipo. • Compara características de grupo y equipo de trabajo. • Coordina la colaboración y apoyo del equipo, para el cumplimiento de los resultados de aprendizaje trazados.
13. Demostrar estilos de vida saludables en donde la relación de los seres humanos con el planeta procuren su desarrollo integral y la consecución de proyectos personales.	<ul style="list-style-type: none"> • Estilos de vida saludable: <ul style="list-style-type: none"> • Hábitos de vida saludable <ul style="list-style-type: none"> ▪ Salud y hábitos saludables. ▪ Importancia de los hábitos de vida saludable. ▪ Estilos de vida saludable. • Alimentación saludable: 	<ul style="list-style-type: none"> • Identifica hábitos de vida y alimentación saludable. • Muestra los beneficios de la actividad física, la higiene postural y sus recomendaciones. • Concibe la salud y el bienestar como resultado de la interacción del individuo con su medio ambiente y la influencia de

Resultados de aprendizaje	Saberes esenciales	Indicador de logro
	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Pirámide de los alimentos. ▪ Tamaño de las raciones. ▪ Distribución de alimentos a lo largo del día. ▪ Diseño de un menú semanal saludable. • Actividad física en el estudiante. <ul style="list-style-type: none"> ▪ Beneficios de la actividad física. ▪ Recomendaciones sobre la actividad física. • Higiene postural en la edad escolar: <ul style="list-style-type: none"> ▪ Importancia de la higiene postural y la ergonomía. ▪ Posturas adecuadas y mobiliario adaptado para el estudiante. 	<p>aspectos biológicos, psicológicos y sociales.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Propicia la participación individual y social en la solución de los problemas socio-ambientales, bajo el principio de respeto a toda forma de vida. • Cambia sus hábitos de consumo hacia un enfoque que procure la implementación del concepto de salud integral y sostenibilidad.



Especialidad: Banca y Finanzas	Modalidad: Comercial y Servicios	Campo detallado: Gestión financiera, administración bancaria y seguros	Nivel: Undécimo
Subárea: Gestión bancaria y de mercados financieros	Unidad de estudio: Decisiones de inversión a largo plazo	Tiempo estimado: 7 semanas 84 horas	
Competencias para el desarrollo humano: 21. Automotivación		Eje política educativa⁹: Fortalecimiento de una ciudadanía planetaria con identidad	

Resultados de aprendizaje	Saberes esenciales	Indicador de logro
1. Utilizar las técnicas de elaboración del presupuesto de capital para la toma de decisiones de inversión.	<ul style="list-style-type: none"> • Panorama general del presupuesto de capital: <ul style="list-style-type: none"> • Motivos del gasto de capital. • Pasos del proceso. • Terminología básica. • Técnicas de elaboración del presupuesto de capital. • Periodo de recuperación: <ul style="list-style-type: none"> • Criterios de decisión. • Ventajas y desventajas del análisis del periodo de recuperación. • Valor Presente Neto (VPN): <ul style="list-style-type: none"> • Criterios de decisión. • El VPN el índice de rentabilidad y el valor económico agregado. • Tasa Interna de Rendimiento (TIR): 	<ul style="list-style-type: none"> • Reconoce los elementos claves que intervienen en el proceso de elaboración del presupuesto de capital. • Explica el periodo de recuperación, Valor Presente Neto (VPN) y la Tasa Interna de Retorno (TIR) mediante la interpretación y evaluación de los proyectos de inversión. • Construye el flujo de efectivo del presupuesto de capital, según normativa vigente. • Calcula el TIR y el VPN, según la normativa vigente.

⁹ Política Educativa “Persona centro del proceso educativo y sujeto transformador de la sociedad”.



Resultados de aprendizaje	Saberes esenciales	Indicador de logro
	<ul style="list-style-type: none"> • Criterios de decisión y cálculo de la TIR. • Comparación de técnicas VPN y TIR: <ul style="list-style-type: none"> • Perfiles de valor presente neto. • Calificaciones conflictivas y ¿cuál enfoque es mejor? 	<ul style="list-style-type: none"> • Compara las técnicas del VPN y la TIR mediante el perfil del valor presente neto y las calificaciones para la toma de decisiones.
<p>2. Analizar los tres componentes más importantes del flujo de efectivo, generando datos sobre los ingresos, costos, depreciación e impuestos.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Flujos de efectivo relevantes: <ul style="list-style-type: none"> • Principales componentes del flujo de efectivo. • Enfoque en la Ética: Cuestión de precisión. • Decisiones de expansión y reemplazo. • Costos hundidos y de oportunidad. • Elaboración de presupuesto de capital internacional e inversiones a largo plazo. • Determinación de la inversión inicial. <ul style="list-style-type: none"> • Costo de instalación del nuevo activo. • Ingresos después de impuestos por la venta del activo usado. • Cambio en el capital de trabajo neto. • Cálculo de la inversión inicial. • Determinación de los flujos de efectivos operativos: 	<ul style="list-style-type: none"> • Identifica los tres componentes más importantes de los flujos de efectivo. • Explica las decisiones de expansión y reemplazo, los costos hundidos y de oportunidad de los flujos de efectivo relevantes. • Calcula la inversión inicial asociada al gasto de capital propuesto según normativa vigente. • Analiza las implicaciones fiscales relacionados con la venta del activo usado. • Calcula el flujo de efectivo operativo y terminal relacionado con el gasto de capital propuesto.

Resultados de aprendizaje	Saberes esenciales	Indicador de logro
	<ul style="list-style-type: none"> • Interpretación del término después de impuestos. • Interpretación de término flujos de efectivo. • Interpretación del término incremental. • Determinación del flujo de efectivo terminal: <ul style="list-style-type: none"> • Ingresos por la venta de activos. • Impuestos sobre la venta de activos. • Cambio en el capital de trabajo neto. 	
<p>3. Examinar el riesgo ocasionado por la variabilidad de los flujos de efectivo según normativa vigente.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Introducción al riesgo en el presupuesto de capital. • Enfoques conductuales para afrontar el riesgo: <ul style="list-style-type: none"> • Análisis del punto del equilibrio. • Análisis de sensibilidad. • Simulación. • Consideraciones sobre el riesgo internacional. • Tasas de descuento ajustadas al riesgo. <ul style="list-style-type: none"> • Determinación de las tasas de descuento ajustadas al riesgo (TDAR). • Ética y costo de capital. • Aplicación de las TDAR. 	<ul style="list-style-type: none"> • Describe la importancia de la identificación de los riesgos en el análisis de los proyectos del presupuesto de capital. • Explica el análisis del riesgo mediante los enfoques conductuales para afrontarlo. • Clasifica los riesgos particulares que enfrentan las empresas multinacionales. • Determina el uso de las tasas de descuento ajustadas al riesgo (TDAR), sus efectos en las carteras



Resultados de aprendizaje	Saberes esenciales	Indicador de logro
	<ul style="list-style-type: none"> Efectos en la cartera de inversión. TDAR en la práctica. Depuración del presupuesto de capital: <ul style="list-style-type: none"> Comparación de proyectos con periodos de vida desiguales. Reconocimiento de las opciones reales. Racionamiento de capital. 	<p>de inversión y sus aspectos prácticos.</p> <ul style="list-style-type: none"> Resuelve casos seleccionando las mejores alternativas de un conjunto de proyectos mutuamente excluyentes y con periodos de vida diferentes, mediante el valor presente neto actualizado (VPNA).
4. Desarrollar capacidades en la búsqueda y persistencia para la consecución de los objetivos, haciendo frente a los problemas y encontrando soluciones, mediante la actitud positiva y propositiva.	<ul style="list-style-type: none"> Automotivación: <ul style="list-style-type: none"> Concepto. Objetivos. Beneficios. Tipos de motivación. <ul style="list-style-type: none"> Instintiva. Consciente. Incentivos. La Neurobiología de la motivación. Ética en la motivación. 	<ul style="list-style-type: none"> Demuestra aplomo y confianza en la toma de decisiones en el ámbito personal y de su área de formación técnica. Demuestra entusiasmo y compromiso en la ejecución de los proyectos y tareas asignadas. Muestra estados de ánimo generalmente afables y positivos en labores propias de su especialidad.
5. Demostrar capacidad trabajando de forma efectiva con otras personas, alcanzando objetivos comunes y articulando los esfuerzos propios con los de los demás.	<ul style="list-style-type: none"> Formas de relacionarse con otros: <ul style="list-style-type: none"> Factores que favorecen las buenas relaciones. <ul style="list-style-type: none"> Autoestima. Inteligencia emocional. Empatía con los demás. Ser positivo. 	<ul style="list-style-type: none"> Describe factores que favorecen las buenas relaciones. Explica los factores que dificultan las relaciones con otras personas.



Resultados de aprendizaje	Saberes esenciales	Indicador de logro
	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Capacidad de resolución de los conflictos. ▪ Seguridad personal. • Factores que lo dificultan: <ul style="list-style-type: none"> ▪ Estilo comunicación pasivo. ▪ Estilo de comunicación agresivo. ▪ Creencias irracionales. ▪ Falta de conexión con los sentimientos de los demás. ▪ El estrés y la insatisfacción personal. ▪ Mala gestión de los conflictos interpersonales. ▪ Falta de vinculación. 	<ul style="list-style-type: none"> • Interactúa de manera asertiva con los demás considerando las fortalezas y las debilidades de cada uno para la cohesión de grupo. • Negocia con otros para llegar a acuerdos comunes a partir de criterios o posiciones. • Proporciona apoyo constante para alcanzar las metas del grupo de acuerdo con el desarrollo de las actividades.

Especialidad: Banca y Finanzas	Modalidad: Comercial y Servicios	Campo detallado: Gestión financiera, administración bancaria y seguros	Nivel: Undécimo
Subárea: Gestión bancaria y de mercados financieros	Unidad de estudio: Decisiones financieras a largo y corto plazo		Tiempo estimado: 8 semanas 96 horas
Competencias para el desarrollo humano: 18. Empatía		Eje política educativa: Fortalecimiento de una ciudadanía planetaria con identidad	

Resultados de aprendizaje	Saberes esenciales	Indicador de logro
1. Analizar el resultado del apalancamiento financiero para la toma de decisiones de financiamiento a largo plazo.	<ul style="list-style-type: none"> • Decisiones Financieras a Largo Plazo. Apalancamiento: <ul style="list-style-type: none"> • Análisis del punto de equilibrio. • Apalancamiento operativo. • Apalancamiento financiero. • Apalancamiento total. Estructura de capital de la empresa: <ul style="list-style-type: none"> • Tipos de capital. • Evaluación externa de la estructura de capital. • Estructura de capital: comparación internacional. • Teoría de la estructura de capital. • Estructura óptima de capital. Método UAII-GPA para determinar la estructura de capital: <ul style="list-style-type: none"> • Presentación gráfica de un plan de financiamiento. • Comparación de las estructuras de capital alternativas. 	<ul style="list-style-type: none"> • Distingue los conceptos de apalancamiento, estructura de capital de la empresa, punto del equilibrio, el operativo y los costos cambiantes en el punto de equilibrio. • Explica el apalancamiento operativo, financiero, total y las relaciones entre sí, según normativa vigente. • Clasifica los tipos de capital, la evaluación externa, estructura de capital de las empresas internacionales y la teoría de la estructura de capital. • Interpreta la estructura óptima de capital mediante representación

Resultados de aprendizaje	Saberes esenciales	Indicador de logro
	<ul style="list-style-type: none"> Consideración del riesgo en el análisis UAII-GPA. Desventaja fundamental del análisis UAII-GPA. <p>Elección de la estructura óptima de capital:</p> <ul style="list-style-type: none"> Vinculación. Cálculo del valor. Maximización del valor o maximización de los GPA. Últimas consideraciones importantes. 	<p>gráfica de las funciones del costo de capital de la empresa, el modelo de valuación de crecimiento, según normativa vigente.</p> <ul style="list-style-type: none"> Analiza el método Utilidad Antes de Intereses e Impuestos- Ganancia por Acción (UAII-GPA) para la determinación de la estructura de capital, según normativa vigente. Resuelve casos de apalancamiento operativo y financiero, usando el método UAII-GPA de la estructura capital.
<p>2. Proporcionar la información financiera necesaria para que la empresa tome decisiones relacionadas con los dividendos, conociendo el riesgo y rendimiento de la organización y de las finanzas.</p>	<p>Fundamentos de la política de pagos:</p> <ul style="list-style-type: none"> Elementos de la política de pagos. Tendencias relativas con las garantías y los dividendos Tendencias en el pago de dividendos y la adquisición de acciones. <p>Mecánicas de las políticas de pagos:</p> <ul style="list-style-type: none"> Procedimientos para el pago de dividendos en efectivo. Procedimientos para la readquisición de acciones. Tratamiento fiscal de dividendos y readquisiciones. 	<ul style="list-style-type: none"> Reconoce procedimientos para los pagos en efectivo, su relación con los impuestos y el papel que juegan los planes de reinversión de los dividendos. Clasifica la teoría residual de los dividendos y los argumentos relacionados con la relevancia e irrelevancia de los dividendos según normativa vigente. Explica factores que afectan la política de dividendos para



Resultados de aprendizaje	Saberes esenciales	Indicador de logro
	<ul style="list-style-type: none"> • Planes de reinversión de dividendos. • Reacciones de los pagos corporativos en el precio de las acciones. <p>Relevancia de la política de pagos:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Teoría residual de los dividendos. • Teoría de la irrelevancia de los dividendos. • Argumentos a favor de la relevancia de los dividendos. <p>Factores que afectan la política de dividendos:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Restricciones legales y contractuales. • Perspectivas de crecimiento. • Consideraciones de los propietarios y del mercado. <p>Tipos de política de dividendos:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Política de dividendos según una razón de pago constante. • Política de dividendos regulares. • Política de dividendos bajos, regulares y extraordinarios. <p>Otras formas de dividendos:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Dividendos en acciones. • Fraccionamiento de acciones. 	<p>consideración en la toma de decisiones, según normativa vigente.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Aplica la política de pagos y procedimientos mediante las decisiones que toma la empresa sobre distribuir o no el efectivo entre sus accionistas. • Calcula los dividendos en acciones desde el punto de vista de la contabilidad, los accionistas y la compañía, según normativa vigente. • Demuestra el fraccionamiento de acciones y los motivos que tienen la empresa para implementarlos.
<p>3. Analizar el ciclo de conversión del efectivo, las estrategias de</p>	<p>Decisiones financieras a corto plazo. Fundamentos del capital de trabajo neto:</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Reconoce la administración de capital de trabajo, el capital de

Resultados de aprendizaje	Saberes esenciales	Indicador de logro
<p>administración, administración de inventarios, cuentas por cobrar, ingresos y egresos del efectivo para la toma de decisiones empresariales y personales.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Administración del capital de trabajo. • Capital de trabajo neto. • Equilibrio entre rentabilidad y riesgo. <p>Ciclo de conversión del efectivo:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Cálculo del ciclo de conversión del efectivo. • Requisitos de financiamiento del ciclo de conversión del efectivo. • Estrategias para administrar el ciclo de conversión del efectivo. <p>Administración del inventario:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Diferentes puntos de vista sobre el nivel de inventario. • Técnicas comunes para administrar el inventario. • Administración internacional de inventarios. <p>Administración de cuentas por cobrar:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Selección y estándares del crédito. • Términos de crédito. • Supervisión del crédito. <p>Administración de ingresos y egresos:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Flotación. • Aceleración de los cobros. • Postergación de los pagos. • Concentración del efectivo. • Cuentas de saldo cero. 	<p>trabajo neto y el equilibrio entre la rentabilidad y el riesgo.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Explica el ciclo de conversión del efectivo, sus necesidades de financiamiento y las estrategias para la administración eficiente de la producción, inventario y los costos. • Resuelve casos de rotación de inventarios mediante las técnicas de administración de inventarios y los aspectos internacionales, según normativa vigente. • Analiza la administración de las cuentas por cobrar, mediante la aplicación de las técnicas de selección y estándares del crédito, términos de crédito y supervisión del crédito, según normativa vigente. • Interpreta el proceso de selección para otorgar crédito y el procedimiento cuantitativo en la evaluación de los cambios de los

Resultados de aprendizaje	Saberes esenciales	Indicador de logro
	<ul style="list-style-type: none"> Inversión en valores negociables. 	<p>estándares de crédito, según normativa vigente.</p> <ul style="list-style-type: none"> Implementa la administración de ingresos y egresos mediante la flotación, aceleración de cobros, postergación de pagos, concentración del efectivo, cuentas de saldo cero y la inversión en valores negociables, según normativa vigente.
<p>4. Relacionar el uso de las cuentas por pagar como la forma de financiamiento a corto plazo, determinando la importancia de la estrategia financiera personal y empresarial.</p>	<p>Administración de los pasivos corrientes. Pasivos espontáneos:</p> <ul style="list-style-type: none"> Administración de las cuentas por pagar. Deudas acumuladas. <p>Fuentes sin garantía de los préstamos a corto plazo:</p> <ul style="list-style-type: none"> Préstamos bancarios. Papel comercial. Préstamos internacionales. <p>Fuentes con garantía de préstamos a corto plazo:</p> <ul style="list-style-type: none"> Características de los préstamos a corto plazo con garantía. Cuentas por cobrar como colateral. Inventario como colateral. 	<ul style="list-style-type: none"> Identifica las cuentas por pagar, los principales componentes y procedimientos de análisis de los términos de crédito. Explica los efectos de diferir las cuentas por pagar sobre su costo y la utilización de las deudas acumuladas. Clasifica los pasivos espontáneos como medio de financiamiento de la operación normal del negocio, según normativa vigente. Resuelve casos de fuentes sin garantía de los préstamos a corto plazo, mediante préstamos bancarios con tasas de interés fija,



Resultados de aprendizaje	Saberes esenciales	Indicador de logro
		<p>flotante, con descuento, de papel comercial, pagarés a corto plazo y sin garantía, y préstamos internacionales, según normativa vigente.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Interpreta el financiamiento a corto plazo con garantía por medio de activos específicos como colateral según normativa vigente.
<p>5. Analizar la función del arrendamiento en el financiamiento de nuevos equipos, así como las obligaciones de mantenimiento asociados, según normativa vigente.</p>	<p>Introducción a los híbridos y los derivados.</p> <p>Arrendamientos:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Tipos de arrendamiento. • Acuerdos de arrendamiento, • Decisión sobre arrendar o comprar. • Efectos del arrendamiento en el financiamiento futuro. • Ventajas y desventajas del arrendamiento. <p>Valores convertibles:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Tipos de valores convertibles. • Características generales de los convertibles. • Financiamiento con convertibles. • Determinación del valor de un bono convertible. <p>Warrants para la compra de acciones:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Características clave. 	<ul style="list-style-type: none"> • Explica los conceptos de valor híbrido y sus derivados usado por los inversionistas en el mercado de valores, según la normativa vigente. • Implementa los tipos de arrendamientos y acuerdos que se utilizan para el financiamiento de determinados activos, según normativa vigente. • Compara los tipos de valores convertibles, características generales y el financiamiento con convertibles, según normativa vigente.

Resultados de aprendizaje	Saberes esenciales	Indicador de logro
	<ul style="list-style-type: none"> • Precio implícito de un warrant vinculado. • Valores de los warrants. <p>Opciones:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Compras y ventas. • Mercados de opciones. • Comercio de opciones. • Función de las opciones de compra y venta en la recaudación de fondos. • Inversiones de cobertura de exposiciones a divisas con opciones. 	<ul style="list-style-type: none"> • Calcula bonos convertibles y ordinarios, acciones preferentes convertibles y ordinarias, según normativa vigente. • Resuelve casos de precio implícito del warrant para la compra de acciones, según normativa vigente. • Analiza las opciones de compra y venta de activos específicos, las opciones de rescate y venta, según la normativa vigente.
<p>6. Desarrollar empatía desde el ámbito comunicativo y emocional.</p>	<p>Empatía:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Concepto. • Empatía cognitiva y emocional. <ul style="list-style-type: none"> ▪ Empatía disposicional o situacional. ▪ Modelo integrador de Davis. • Componentes: <ul style="list-style-type: none"> ▪ Componentes cognitivos. ▪ Toma de perspectiva. ▪ Fantasía. ▪ Componentes emotivos. ▪ Preocupación empática. ▪ Malestar personal o distrés. • Aportes de la biología. 	<ul style="list-style-type: none"> • Identifica los conceptos y alcances de la empatía cognitiva y emocional. • Distingue los componentes cognitivos y emotivos. • Aplica las técnicas comunicativas, ciudadanas y emocional en labores del quehacer propio del área técnica.



Resultados de aprendizaje	Saberes esenciales	Indicador de logro
	<ul style="list-style-type: none"> • Abordajes actuales sobre empatía. <ul style="list-style-type: none"> ▪ Empatía como habilidad comunicativa. ▪ Empatía como competencia ciudadana. ▪ Empatía como parte de la inteligencia emocional. 	
<p>7. Promover la eficiencia y la eficacia del trabajo grupal asistiendo a otros en la solución de problemas y cumpliendo sus propias responsabilidades.</p>	<p>Formas de relacionarse con otros:</p> <ol style="list-style-type: none"> a. Defensa de la empatía: <ol style="list-style-type: none"> i. El mapa no es el terreno. ii. Cómo eran antes las cosas. b. Creación de una empatía generalizada: <ol style="list-style-type: none"> i. El poder de la afinidad. ii. Ponerse en el lugar de otro. c. Resultados de la empatía: <ol style="list-style-type: none"> i. Cambiar nuestro paradigma. ii. La regla de oro. 	<ul style="list-style-type: none"> • Interactúa de manera asertiva con los demás considerando las fortalezas y las debilidades de cada integrante del grupo. • Negocia con otros para llegar a acuerdos comunes a partir de criterios o posiciones. • Proporciona apoyo constante para alcanzar las metas del grupo de acuerdo con el desarrollo de las actividades.



Especialidad: Banca y finanzas	Modalidad: Comercial y Servicios	Campo detallado: Gestión financiera, administración bancaria y seguros	Nivel: Undécimo
Subárea: Gestión bancaria y de mercados financieros	Unidad de estudio: Finanzas y medios de pago internacionales	Tiempo estimado: 4 semanas 48 horas	
Competencias para el desarrollo humano: 13. Proactividad		Eje política educativa: Educación para el desarrollo sostenible	

Resultados de aprendizaje	Saberes esenciales	Indicador de logro
1. Emplear los fundamentos de la administración financiera internacional en la globalización, el sistema monetario internacional y la balanza de pagos.	<ul style="list-style-type: none"> • La globalización y la empresa multinacional: <ul style="list-style-type: none"> • Finanzas internacionales: <ul style="list-style-type: none"> ▪ Riesgos políticos y cambiarios. ▪ Imperfecciones de los mercados. ▪ Expansión del conjunto de oportunidades. • Metas de la administración financiera internacional. • Globalización de la economía mundial: grandes tendencias: <ul style="list-style-type: none"> ▪ Surgimiento de los mercados financieros globalizados. ▪ Surgimiento del euro como moneda global. • Finanzas internacionales en la práctica 	<ul style="list-style-type: none"> • Describe la globalización y la empresa multinacional con sus riesgos políticos, cambiarios, imperfecciones del mercado y la expansión de oportunidades. • Explica las metas de la administración financiera internacional. • Aplica las tendencias económicas actualizadas en el surgimiento del euro como moneda globalizada en las finanzas internacionales, en la administración financiera internacional y la globalización de la economía mundial.



Resultados de aprendizaje	Saberes esenciales	Indicador de logro
	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Liberación del comercio e integración económica. ▪ Privatización. ▪ Las compañías multinacionales. • Sistema monetario internacional: <ul style="list-style-type: none"> • Evolución del sistema monetario internacional. • Bimetalismo • El patrón oro clásico. • Periodo de guerras. • Sistema de Bretton Woods • Régimen cambiario de tipos flexibles. • Acuerdos cambiarios actuales. • Sistema monetario europeo. • El euro y la Unión Monetaria Europea. <ul style="list-style-type: none"> ▪ Historia. ▪ Beneficios Unión Monetaria. ▪ Costos Unión Monetaria. ▪ Prospectos del euro. • Papel del Fondo Monetario Internacional (FMI): <ul style="list-style-type: none"> • Introducción. • Papel de prestamista de última instancia. 	<ul style="list-style-type: none"> • Ejemplifica el sistema monetario financiero internacional, que afecta la política monetaria en varios contextos y marcos internacionales. • Relaciona el papel del Fondo Monetario Internacional con las consideraciones internacionales, la política monetaria, y la fijación de metas para el tipo de cambio. • Interpreta la contabilidad de la balanza de pagos como registro de las transacciones que el país realiza con el resto del mundo.



Resultados de aprendizaje	Saberes esenciales	Indicador de logro
	<ul style="list-style-type: none"> • Operación del FMI. • Papel del Banco Mundial: <ul style="list-style-type: none"> • Introducción. • Papel de prestamista multilateral • Operación del Banco Mundial. • Consideraciones internacionales y política monetaria: <ul style="list-style-type: none"> • Efecto directo del mercado de divisas sobre la oferta de dinero. • Consideraciones de la balanza de pagos. • Consideraciones del tipo de cambio. • Fijación de metas para el tipo de cambio como estrategia alternativa a política económica: <ul style="list-style-type: none"> • Ventajas de la fijación de metas para el tipo de cambio. • Desventajas de la fijación de metas para el tipo de cambio. • Fijación de meta para tipo de cambio en países industrializados. • Fijación de meta para tipo de cambio en países emergentes. • Juntas monetarias. • Dolarización. 	



Resultados de aprendizaje	Saberes esenciales	Indicador de logro
	<ul style="list-style-type: none"> • La balanza de pagos: <ul style="list-style-type: none"> • Contabilidad de la Balanza de Pagos. • Cuentas de la Balanza de Pagos: <ul style="list-style-type: none"> ▪ Cuenta Corriente. ▪ Cuenta de Capital. ▪ Errores y omisiones. ▪ Cuenta oficial de reservas. • Identidad de la balanza de pagos. 	
<p>2. Examinar la administración del mercado de divisas, la determinación de los tipos de cambio y derivados monetarios que utilizan en la administración de la exposición cambiaria.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Mercado de divisas, los tipos de cambio y derivados monetarios: <ul style="list-style-type: none"> • Funcionamiento y estructura del mercado de divisas: <ul style="list-style-type: none"> ▪ Participantes en el mercado de divisas. ▪ Relaciones entre bancos corresponsales. • El mercado spot. <ul style="list-style-type: none"> ▪ Cotizaciones de tipo spot. ▪ Diferencial entre el precio de compra y el de venta. ▪ Operaciones de divisas spot. ▪ Cotizaciones de cambios cruzados. 	<ul style="list-style-type: none"> • Identifica el mercado de divisas, los tipos de cambio y derivados monetarios. • Muestra el funcionamiento del mercado de divisas dentro de las finanzas internacionales, prácticas operativas a nivel mundial de las divisas spot, forwards y su rotación. • Implementa relaciones de paridad de las divisas internacionales y proyecciones de tipos de cambios para la administración financiera.

Resultados de aprendizaje	Saberes esenciales	Indicador de logro
	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Expresiones alternativas de los cambios cruzados. ▪ La mesa de operaciones de cambios cruzados. ▪ Arbitraje triangulado. ▪ Microestructura del mercado de divisas spot. • El Mercado de Forwards: <ul style="list-style-type: none"> ▪ Cotizaciones forwards. ▪ Posición larga y corta de los forwards. ▪ Operaciones de swaps. ▪ Prima en los forwards. • Relaciones de la Paridad de Divisas Internacionales y proyecciones de los tipos de cambio. <ul style="list-style-type: none"> • Paridad de las tasas de interés: <ul style="list-style-type: none"> ▪ Arbitraje con cobertura de tasas de intereses. ▪ Paridad de las tasas de interés y determinación del tipo de cambio. ▪ Razones que explican las desviaciones de la paridad de las tasas de interés. • Paridad del poder de compra: <ul style="list-style-type: none"> ▪ Desviaciones de la PPC y el tipo de cambio real. 	<ul style="list-style-type: none"> • Examina los contratos de divisas, de opciones y las opciones de futuros de divisas.



Resultados de aprendizaje	Saberes esenciales	Indicador de logro
	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Evidencia sobre la paridad de poder de compra. • Efectos del Fisher • Como pronosticar los tipos de cambio: <ul style="list-style-type: none"> ▪ Planteamiento de la eficiencia de los mercados. ▪ Enfoque fundamental. ▪ Enfoque técnico. ▪ Desempeño de los pronosticadores. • Futuros y opciones de divisas. <ul style="list-style-type: none"> • Contratos de futuros: información preliminar: • Mercados de los futuros de divisas. • Relaciones básicas de los futuros de divisas. • Contratos de futuros de tasas de interés del eurodólar. • Contratos de opciones: información preliminar. • Mercados de opciones de divisas. • Opciones de futuros de divisas. • Relaciones básicas de las opciones y la fijación de precios al vencimiento. 	

Resultados de aprendizaje	Saberes esenciales	Indicador de logro
	<ul style="list-style-type: none"> • Relaciones de fijación de precios de opciones: <ul style="list-style-type: none"> ▪ Estadounidenses. ▪ Europeas. • Modelo binominal de fijación de precios de las opciones. • Fórmula para determinar el precio de una opción europea. • Pruebas empíricas de opciones de divisas. 	
<p>3. Implementar las finanzas en el comercio internacional, el financiamiento del comercio y el ambiente de los impuestos internacionales, en la planeación fiscal e inversionistas en activos financieros mundiales.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Finanzas del Comercio Internacional: <ul style="list-style-type: none"> • Una transacción representativa del comercio internacional. • Descuento de pagarés a mediano plazo (forfaiting). • Asistencia gubernamental a las exportaciones: <ul style="list-style-type: none"> ▪ Export-Import Bank (Eximbak) e instituciones afiliadas. • Contracomercio (countertrade) internacional. <ul style="list-style-type: none"> ▪ Tipos de contracomercio internacional. ▪ Algunas generalizaciones sobre el trueque internacional. 	<ul style="list-style-type: none"> • Identifica las finanzas del comercio internacional en transacciones, descuentos de pagarés y asistencia gubernamental a las exportaciones. • Explica en qué consiste la asistencia internacional en exportación e importación. • Ilustra cómo la carta de crédito, letra a plazo y conocimiento de embarque, puede convertirse en la aceptación bancaria, y en el instrumento negociable en el mercado de dinero. • Interpreta los tipos de transacciones de

Resultados de aprendizaje	Saberes esenciales	Indicador de logro
	<ul style="list-style-type: none"> • Estructuras organizacionales para reducir las obligaciones fiscales. <ul style="list-style-type: none"> ▪ Ingresos de sucursales y de subsidiarias. ▪ Pagos hechos a filiales en el extranjero y recibidos de ellas. ▪ Paraísos fiscales. ▪ Empresa extranjera controlada. 	<p>contracomercio como parte del comercio internacional.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Implementa los tipos de impuestos usados a nivel internacional.
<p>4. Clasificar los riesgos y el papel de la banca en los negocios internacionales, tomando en cuenta los riesgos del exportador y el importador en gestiones de operación internacional.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Concepto de Riesgo y las cuatro variables. • Variable Riesgo: <ul style="list-style-type: none"> • Riesgo comercial • Riesgo político-económico. • Variable Crédito • Variable Seguridad <ul style="list-style-type: none"> • Jurídica • Financiera • Variable liquidez: • Papel de la banca en los negocios internacionales: <ul style="list-style-type: none"> • Función • Intermediarios financieros. • Tipos de bancos: <ul style="list-style-type: none"> ▪ Comercial ▪ Financieros de inversión. 	<ul style="list-style-type: none"> • Describe el concepto de riesgos y las cuatro variables. • Clasifica el papel de la banca en los negocios internacionales. • Ejemplifica los riesgos que existen en la realización de negocios internacionales con base en los cuatros variables de riesgo. • Ilustra la importancia de la banca en los negocios internacionales, desde el punto de vista de los recursos financieros o la liquidez del instrumento de pago.

Resultados de aprendizaje	Saberes esenciales	Indicador de logro
	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Públicos. ▪ Privados. ▪ De fomento. • Liquidez de cheques y transferencias internacionales. • La letra de cambio en los negocios internacionales. • La cobranza internacional. • La carta de crédito. • Garantías. 	
<p>5. Emplear el medio de pago según la situación de compraventa de mercancías o servicios, entre el exportador e importador en el comercio internacional.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Los medios de cobro y pagos en el comercio internacional: <ul style="list-style-type: none"> • Identificación de los medios de cobro y pago: <ul style="list-style-type: none"> ▪ Pagos simples. ▪ Pagos documentarios. • Definición de los medios de cobro y pago. • Criterios de los medios de cobro y pago: <ul style="list-style-type: none"> ▪ Importancia de la estrategia win-to-win. ▪ Factores que influyen en el proceso de selección. ▪ Elección del medio de pago internacional. • Comparación de los diferentes medios de cobro y pago. • El cheque personal y el cheque bancario: 	<ul style="list-style-type: none"> • Describe los medios de pago internacional bajo la visión de confianza, seguridad y costos. • Clasifica las características de los cheques personal y bancario. • Interpreta la normativa nacional e internacional vigente, que regula los medios de pago internacionales. • Discrimina la orden de pago, la remesa simple y documentaria, identificando los riesgos de utilización de estos, las partes que intervienen en el proceso de contrato de compraventa entre el exportador e importador.



Resultados de aprendizaje	Saberes esenciales	Indicador de logro
	<ul style="list-style-type: none"> • Identificación de las partes que intervienen en la operación: <ul style="list-style-type: none"> ▪ Cheque personal. ▪ Cheque bancario. • Modalidades de cobro: <ul style="list-style-type: none"> ▪ Relativas al librado. ▪ Relativas a la forma. • Descripción de la operativa de funcionamiento: <ul style="list-style-type: none"> ▪ Pago posterior. ▪ Pago anticipado. • Análisis de las ventajas e inconvenientes para el exportador y el importador: <ul style="list-style-type: none"> ▪ Perspectiva del exportador. ▪ Perspectiva del importador. • Identificación de los riesgos de utilización de estos medios de una compraventa internacional. • La orden de pago simple y documentaria: <ul style="list-style-type: none"> • Identificación de las partes que intervienen en la operación. • Descripción de la operativa de funcionamiento. • Análisis de ventajas e inconvenientes para el exportador e importador: 	<ul style="list-style-type: none"> • Identifica los medios de pago que intervienen en la liquidación de la operación, en el momento que hay que pagar y los documentos de tipo financieros y comerciales que están presentes en estos medios de pago. • Aplica los medios de pagos internacionales del comercio exterior, que se utilizan en las compras internacionales decidiendo la forma más adecuada en cada caso. • Ejemplifica las actividades para la realización de compra extranjera, el análisis de cotizaciones, su adjudicación y las obligaciones tanto del vendedor como del comprador. • Interpreta las formas de pago y cobro híbridas internacionales, que tienen más importancia frente a los medios de pago tradicionales, en el comercio internacional.

Resultados de aprendizaje	Saberes esenciales	Indicador de logro
	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Desde el punto de vista exportador. ▪ Desde el punto de vista del importador. • Medios de comunicación de las órdenes de pago. • Identificación riesgos de utilización. • Cálculo del coste. El IBAN. • Análisis de las tarifas aplicadas por diferentes entidades financieras. • Definición de las obligaciones legales de las entidades financieras. • La remesa simple y documentaria: <ul style="list-style-type: none"> • Identificación de las partes que intervienen en la operación. • Descripción de la operativa de funcionamiento: <ul style="list-style-type: none"> ▪ Remesa simple. ▪ Remesa documentaria. • Identificación riesgos de utilización. • Definición de las obligaciones legales de las entidades financieras. • Caracterización de modalidades de remesa documentaria. 	<ul style="list-style-type: none"> • Implementa el análisis de las garantías y los avales internacionales. • Realiza gestiones de la documentación comercial, (transporte, seguro y otros) necesarios en la ejecución del cobro o pago, en el comercio internacional de bienes y servicios. • Calcula el costo del IBAN, de la remesa simple y documentaria, el crédito documentario y del pago internacional híbrido, relacionando al sujeto con el manejo oportuno de los costos, según normativa vigente.



Resultados de aprendizaje	Saberes esenciales	Indicador de logro
	<ul style="list-style-type: none"> • Identificación de documentos financieros y comerciales de una remesa. • Cálculo del coste. • El crédito documentario: <ul style="list-style-type: none"> • Definición y características. • Identificación de las partes que intervienen en la operación. • Descripción operativa de funcionamiento. • Definición de obligaciones legales de las entidades bancarias: <ul style="list-style-type: none"> ▪ Compromisos del banco emisor. ▪ Compromisos del banco confirmador. • Análisis de ventajas e inconvenientes para el exportador e importador: <ul style="list-style-type: none"> ▪ Desde el punto de vista exportador. ▪ Desde el punto de vista del importador. • Clasificación de las principales modalidades de crédito documentario. • Fases en el desarrollo de un crédito documentario. 	

Resultados de aprendizaje	Saberes esenciales	Indicador de logro
	<ul style="list-style-type: none"> • Documentos utilizados en el crédito documentario: <ul style="list-style-type: none"> ▪ Documentos propios. ▪ Documentos ajenos. • Cálculo del coste para el importador y el exportador. • Reglas y usos uniformes sobre los Créditos Documentarios. • Actividades para realizar una compra extranjera: <ul style="list-style-type: none"> • Localización de proveedores. • Confección de cotizaciones. • Recepción de cotizaciones. • Análisis de cotizaciones. • Adjudicación: • Obligaciones del vendedor y el comprador • Formas de comprar en el extranjero. • Personas que intervienen en la internación de mercancías: <ul style="list-style-type: none"> • Agentes aduaneros. • Regentes. • Representantes de casa extranjeras. • Dirección General de Aduanas. • Dirección General de Tributación Directa. • Ministerio de Salud, Hacienda, Agricultura. 	



Resultados de aprendizaje	Saberes esenciales	Indicador de logro
	<ul style="list-style-type: none"> • Bancos. • Almacenes Generales de depósito. • Medios de cobro y pago internacionales híbridos: <ul style="list-style-type: none"> • El factoring de exportación: <ul style="list-style-type: none"> ▪ Sujetos participantes. ▪ Modalidades de factoring. ▪ Descripción de la operativa de funcionamiento. ▪ Ventajas e inconvenientes. ▪ Cálculo del coste. • El forfaiting de exportación: <ul style="list-style-type: none"> ▪ Sujetos participantes. ▪ Proceso. ▪ Ventajas e inconvenientes. • El confirming de exportación: <ul style="list-style-type: none"> ▪ Sujetos participantes. ▪ Descripción de la operativa de funcionamiento. ▪ Ventajas e inconvenientes. • El Eurocobro: <ul style="list-style-type: none"> ▪ Ventajas e inconvenientes. 	



Resultados de aprendizaje	Saberes esenciales	Indicador de logro
	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Estructura y funcionamiento. • Análisis de las garantías y los avales internacionales: <ul style="list-style-type: none"> • Los riesgos políticos y comerciales en el comercio internacional. • Garantías en el comercio internacional. • Diferenciación entre garantía bancaria y crédito documentario. • Modalidades de las garantías y los avales: <ul style="list-style-type: none"> ▪ En función de la naturaleza de la obligación garantizada. ▪ En función del grado de exigibilidad del aval. ▪ En función de la responsabilidad del banco emisor. • Garantías reales utilizadas en la práctica bancaria. • Ventajas e inconvenientes de cada modalidad de pago en función de las garantías exigidas. • Reglas y usos relativos a las garantías bancarias. 	



Resultados de aprendizaje	Saberes esenciales	Indicador de logro
	<ul style="list-style-type: none"> • Cálculo del coste de las garantías. • Programas ICO de garantías internacionales. • Gestión de la documentación necesaria para realizar el cobro o pagos internacional: <ul style="list-style-type: none"> • Documentos comerciales. • Documentos de transporte. • Documentos de seguro. • Otros documentos necesarios. • Gestión de impagados: <ul style="list-style-type: none"> ▪ Países miembros de la Unión Europea. ▪ Países de fuera de la Unión Europea. ▪ Protesto de efectos impagados. • Cuentas bancarias en el exterior. 	
6. Desarrollar acciones o actividades orientadas a la prevención y planeamiento que minimicen riesgos y garanticen el cumplimiento efectivo de tareas asignadas.	<ul style="list-style-type: none"> • Proactividad: <ul style="list-style-type: none"> • Concepto. • Actitud proactiva. • Proactividad en el entorno laboral. • ¿Soy proactivo? <ul style="list-style-type: none"> ▪ Búsqueda oportunidades e iniciativa. ▪ Persistencia. 	<ul style="list-style-type: none"> • Describe el concepto de proactividad y actitud aplicada al entorno en el cual se desarrolla. • Demuestra la prevención y anticipación a requerimientos o necesidades que se presentan o surgen.



Resultados de aprendizaje	Saberes esenciales	Indicador de logro
	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Cumplimiento compromisos. ▪ Exigencia de calidad y eficiencia. ▪ Toma de riesgos calculados. ▪ Fijación metas ▪ Búsqueda de información. ▪ Planificación y seguimiento sistemático. ▪ Persuasión y redes de apoyo. ▪ Independencia y autoconfianza. 	<ul style="list-style-type: none"> • Aplica ser proclive iniciando acciones inmediatamente después del análisis de las diversas opciones o alternativas. • Desarrolla acciones en situaciones en las que otros tienden a la inercia demostrando que es una persona con propósitos definidos.
7. Demostrar mediante acciones y toma de decisiones, responsabilidad personal y social, considerando aquello que favorece el bienestar propio, de otros y del planeta.	<ul style="list-style-type: none"> • Responsabilidad personal y social: <ul style="list-style-type: none"> • Elementos claves: <ul style="list-style-type: none"> ▪ Niveles de responsabilidad. ▪ Estrategias metodológicas para fomentar la responsabilidad. • Concepto de responsabilidad personal. • Concepto de responsabilidad social. 	<ul style="list-style-type: none"> • Identifica elementos claves de la responsabilidad personal y social. • Contrasta la responsabilidad personal y la social. • Ejerce acciones para su propio bienestar y el de su entorno de manera responsable y proactiva.



Especialidad: Banca y finanzas	Modalidad: Comercial y Servicios	Campo detallado: Gestión financiera, administración bancaria y seguros	Nivel: Undécimo
Subárea: Gestión bancaria y de mercados financieros	Unidad de estudio: Emprendimiento e innovación aplicada a la Banca y finanzas.		Tiempo estimado: 14 semanas 168 horas
Competencias para el desarrollo humano: 8. Innovación y creatividad		Eje política educativa: Educación para el desarrollo sostenible	

Resultados de aprendizaje	Saberes esenciales	Indicador de logro
1. Utilizar técnicas creativas que permitan la generación de ideas de negocio innovadoras, brindando soluciones a las necesidades detectadas en los clientes potenciales.	<ul style="list-style-type: none"> • Emprendimiento: <ul style="list-style-type: none"> • Definición, características e importancia del fomento del espíritu emprendedor. • Características de la cultura emprendedora. • Habilidades y responsabilidades de un emprendedor. • Importancia de ser emprendedor en su proyecto de vida. • Elementos a tomar en cuenta al emprender un proyecto. <ul style="list-style-type: none"> ▪ Justificación del proyecto. ▪ Estudio del mercado. ▪ Trámites administrativos y legales. ▪ Fuentes de financiamiento. 	<ul style="list-style-type: none"> • Identifica habilidades y responsabilidades de la persona emprendedora. • Discrimina los elementos a tomar en cuenta al emprender el proyecto. • Explica el uso productivo de las tecnologías en la generación de ideas de negocios. • Caracteriza el funcionamiento del mercado y su dinámica. • Identifica las oportunidades del mercado según las nuevas tendencias.

Resultados de aprendizaje	Saberes esenciales	Indicador de logro
	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Análisis integral. • Uso productivo de las tecnologías en los negocios. • Mercado <ul style="list-style-type: none"> • Concepto. • Funcionamiento del mercado y tendencias innovadoras. • Análisis del entorno. • Oportunidades de negocios. • Necesidades sociales. • Problemáticas. • Herramientas para detectar necesidades. • Detección del mercado y clientes potenciales. • El cliente como elemento clave. • Generación de ideas empresariales: <ul style="list-style-type: none"> • Concepto. • Fuentes. • Propósito. <ul style="list-style-type: none"> ▪ Necesidad de una idea. ▪ Respuesta a las necesidades del mercado. ▪ Cambios en la moda y los requisitos. ▪ Mantenerse a la cabeza de la competencia. ▪ Tecnología. 	<ul style="list-style-type: none"> • Utiliza herramientas para la recolección de información que permita la detección de oportunidades de negocio. • Interpreta los resultados obtenidos en función del mercado y los clientes potenciales. • Determina fuentes de generación de ideas empresariales. • Selecciona ideas empresariales usando distintas técnicas. • Aplica técnicas creativas que brinden soluciones a las necesidades detectadas en los clientes potenciales.



Resultados de aprendizaje	Saberes esenciales	Indicador de logro
	<ul style="list-style-type: none"> • Técnicas para generar ideas empresariales: <ul style="list-style-type: none"> • Características, utilidad y beneficios. • Herramientas que apoyan el proceso de selección del mejor producto. • Diseño de una idea de negocio innovadora. 	
<p>2. Construir modelos de negocios a partir de ideas innovadoras con propuestas de valor diferenciadoras, utilizando las herramientas y metodologías vigentes.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Modelos de negocios. <ul style="list-style-type: none"> • Concepto. • Aspectos a considerar : <ul style="list-style-type: none"> ▪ Clientes. ▪ Canales. ▪ Relación con los clientes. ▪ Actividades importantes. ▪ Recursos. ▪ Aliados. ▪ Estructura económica y financiera. • Tipos de herramientas vigentes y su aplicabilidad: <ul style="list-style-type: none"> • Pensamiento de diseño (Design Thinking): <ul style="list-style-type: none"> ▪ Características. • Otras herramientas vigentes. • Producto mínimo viable (PMV): 	<ul style="list-style-type: none"> • Distingue los aspectos que se consideran en la construcción de un modelo de negocio. • Compara las herramientas y metodologías vigentes en la construcción de modelos de negocios. • Utiliza herramientas y metodologías vigentes en la construcción de modelos de negocios. • Diseña ideas de negocio con mayor oportunidad de éxito a partir de la aplicación de herramientas y metodologías vigentes.

Resultados de aprendizaje	Saberes esenciales	Indicador de logro
	<ul style="list-style-type: none"> • Concepto. • Pasos de la metodología por ejemplo Lean Startup. • Diseño del producto mínimo viable aplicando los pasos de las metodologías vigentes. • Validación del modelo de negocio. • Plan de implementación: <ul style="list-style-type: none"> • Inversión inicial. • Gestión de las finanzas. • Identificación de fuentes de financiamiento. • Aspectos de formalización. • Diseño de marca. • Plan de mercadeo y ventas. • Impactos: social, ambiental y la salud integral. 	<ul style="list-style-type: none"> • Define el concepto de producto mínimo viable. • Explica los pasos para la construcción del producto mínimo viable según las metodologías vigentes. • Diseña el producto mínimo viable aplicando los pasos de las metodologías vigentes. • Identifica los aspectos que deben considerarse en la puesta en marcha del modelo de negocios. • Distingue las características de los aspectos que deben considerarse para la implementación del plan de puesta en marcha del modelo de negocio. • Construye el plan de puesta en marcha del modelo de negocios, tomando en cuenta las estrategias de mitigación de impacto.
<p>3. Realizar labores en las áreas funcionales que conforman la empresa de práctica propuesta, aplicando los principios de la</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Tipos de empresas: <ul style="list-style-type: none"> • Concepto, características, ventajas y desventajas: 	<ul style="list-style-type: none"> • Identifica los elementos que conforman el plan de negocios.



Resultados de aprendizaje	Saberes esenciales	Indicador de logro
<p>administración y lo establecido en el plan de negocios.</p>	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Según el ámbito de actividad. ▪ Según el destino de sus beneficios. ▪ Según la forma jurídica. ▪ Según origen o procedencia de capital. ▪ Según el tamaño. ▪ Según su actividad desde el punto de vista de la materia que utiliza. • Plan de negocios: <ul style="list-style-type: none"> • Objetivos: <ul style="list-style-type: none"> ▪ Metas • Modelo de negocios • Estudios: mercado, mercadeo, técnico, económico y financiero • Estructuración del negocio, según el modelo empresarial: <ul style="list-style-type: none"> • Constitución legal. • Modalidades de contratación según la legislación costarricense. • Permisos de funcionamiento y/o patentes. • Permisos de salud. • Inscripción en Hacienda y Caja Costarricense de Seguro Social como patrono. • Catálogo de productos. 	<ul style="list-style-type: none"> • Selecciona el tipo de empresa para el desarrollo de su modelo de negocio. • Compara los tipos de empresas que interactúan en el sistema financiero y económico nacional. • Diseña el plan de negocios, considerando todos sus elementos. • Elabora la estructura organizativa, procesos y procedimientos de la empresa, basándose en el plan de negocios y utilizando el enfoque orientado al cliente. • Identifica las áreas funcionales y labores que se ejecutan para la puesta en marcha del negocio. • Utiliza la tecnología en las transacciones y otras actividades propias de la operación del negocio,



Resultados de aprendizaje	Saberes esenciales	Indicador de logro
	<ul style="list-style-type: none"> • Estructura organizativa de la empresa utilizando cadena de valor orientada al cliente. • Unidades y departamentos de la empresa. • Procesos y procedimientos del negocio. • Asociatividad, encadenamientos y clúster. • Principios de la administración. • Uso de la tecnología como aliado estratégico para la operación de la empresa. • Roles de trabajo por áreas funcionales. • Puesta en operación del negocio. <ul style="list-style-type: none"> • Transacciones comerciales. • Centro de Operaciones. • Registro de las empresas. • Transacciones bancarias. • Compra y venta de bienes y servicios entre empresas. • Compras del Estado. • Uso eficiente de los datos para la toma de decisiones. • Pago de impuestos. • Cargas sociales. • Pólizas y seguros. • Asesoría empresarial. 	<p>incrementando la productividad de la empresa.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Ejecuta experiencias educativas mediante la simulación de la empresa de práctica.



Resultados de aprendizaje	Saberes esenciales	Indicador de logro
<p>4. Planificar su vida, considerando sus competencias, recursos y el entorno, contribuyendo al desarrollo de la cultura emprendedora.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Evaluación de la empresa a través de indicadores: <ul style="list-style-type: none"> • Sistematización de resultados. • Valoración de los logros alcanzados. • Resumen ejecutivo de lecciones aprendidas. • Conclusiones. • Recomendaciones. • Certificación de empresa. <ul style="list-style-type: none"> • Procedimiento. • Revisión de los alcances del plan de negocios según indicadores. • Instituciones de apoyo al emprendimiento nacional: <ul style="list-style-type: none"> • Incubadoras y aceleradoras de Empresas. • Ministerio de Economía, Industria y Comercio. • Sistema de Banca para el Desarrollo. • Sistema Bancario Nacional público y privada. • INFOCOOP. • Otros operadores financieros. <ul style="list-style-type: none"> ▪ Instituciones de apoyo. • Aprendizaje permanente. <ul style="list-style-type: none"> • Autoaprendizaje: 	<ul style="list-style-type: none"> • Determina el nivel de logro según los indicadores propuestos para la certificación. • Describe los resultados de la empresa a través de la revisión de indicadores de certificación. • Sistematiza los resultados obtenidos durante el periodo de funcionamiento de la empresa, en función de la certificación de empresa. • Aplica lecciones aprendidas en su desarrollo personal y profesional, adaptándose a un entorno cambiante. • Examina las áreas de acción y los requerimientos que establecen las instituciones de apoyo para el desarrollo y consolidación del emprendimiento. • Identifica los procesos requeridos para la formalización

Resultados de aprendizaje	Saberes esenciales	Indicador de logro
	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Concepto de aprendizaje. ▪ ¿Qué significa aprender a aprender? ▪ Utilidad del autoaprendizaje. ▪ Motivación para aplicar el autoaprendizaje. ▪ Adaptabilidad a nuevas situaciones. ▪ Importancia del autoaprendizaje en el área de formación técnica. <ul style="list-style-type: none"> • Competencias: <ul style="list-style-type: none"> • Específicas. • Para el desarrollo humano. • Plan de vida: <ul style="list-style-type: none"> • Concepto. • Aspectos a considerar en la elaboración de un plan de vida a corto, mediano y a largo plazo: <ul style="list-style-type: none"> ▪ Sociales. ▪ Económicos. ▪ Personales. 	<p>del emprendimiento en las instituciones de apoyo.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Diseña la propuesta de formalización considerando los requerimientos establecidos por la institución de apoyo seleccionada. • Identifica las competencias específicas y para el desarrollo humano alcanzadas a través del proceso educativo y su relación con el entorno. • Propone ideas innovadoras propias de su área de formación técnica, aplicando sus conocimientos, habilidades y destrezas como parte del proceso de gestión de su plan de vida. • Enriquece su proyecto de vida aprovechando las oportunidades de aprendizaje disponibles, los obstáculos y las competencias desarrolladas.



Resultados de aprendizaje	Saberes esenciales	Indicador de logro
		<ul style="list-style-type: none"> • Toma conciencia de sus competencias y limitaciones y lo pone en práctica de acuerdo con su contexto. • Desarrolla estrategias individuales y colectivas que propicien el logro de las metas propuestas.
5. Elegir estrategias para la búsqueda de información a través del uso de las tecnologías de forma individual o colaborativa.	<ul style="list-style-type: none"> • Herramientas para la productividad: <ul style="list-style-type: none"> • Redes sociales. • Blog. • Wikis. • Software específico. • Herramientas ofimáticas. • Otras herramientas que faciliten la mediación pedagógica. 	<ul style="list-style-type: none"> • Identifica las herramientas para la productividad. • Describe las redes sociales, blog, wikis, software específico, herramientas ofimáticas y otras herramientas. • Valora implicaciones económicas, socioculturales y éticas del uso de las tecnologías en la creación de la empresa. • Aplica herramientas tecnológicas vigentes en el mercado para la operación de su empresa de práctica.
6. Valorar el impacto social, económico y ambiental que genera la eficiencia energética.	<ul style="list-style-type: none"> • Eficiencia energética: <ul style="list-style-type: none"> • Plan nacional de energía. 	<ul style="list-style-type: none"> • Describe los elementos del desarrollo sostenible y su

Resultados de aprendizaje	Saberes esenciales	Indicador de logro
	<ul style="list-style-type: none"> • La eficiencia energética como oportunidad para el desarrollo sostenible • Planificación y coordinación de la eficiencia energética • La eficiencia energética de los equipos consumidores • Cultura de uso de la energía • La eficiencia energética en la oferta. • Eficiencia energética en los macro consumidores. • Eficiencia energética del sector público. • Tarifas eléctricas y la eficiencia energética. • Generación distribuida una alternativa a la producción centralizada. • La planificación de la generación distribuida. • Esquema de generación distribuida. • Seguridad jurídica de la generación distribuida • La matriz de generación eléctrica. • El abastecimiento eléctrico del país. • Situación de los precios de la electricidad. 	<p>relación con la eficiencia energética.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Discrimina el impacto al ambiente y a la salud producto del uso de la eficiencia energética. • Propone acciones creativas que mitiguen los daños al ambiente, la empresa y su propia persona, como parte del desarrollo de emprendimientos sostenibles relacionados con eficiencia energética.

Resultados de aprendizaje	Saberes esenciales	Indicador de logro
	<ul style="list-style-type: none"> • Energías Renovables No Convencionales (ERNC). • Planificación del subsector energía. • Mercado regional. • El conflicto socio ambiental. • Conflictividad socio ambiental. • Normativa ambiental. • Gobernanza. • Transparencia. • Acceso de los grupos sociales más vulnerables. 	



Subárea Gestión de seguros



Descripción de la subárea Gestión de seguros

La sub-área Gestión de seguros ofrece el espacio para que los aspectos teórico-prácticos sean desarrollados durante ocho horas semanales en un total de 320 horas anuales, comprendidas en el curso lectivo. Lo cognoscitivo, psicomotor y afectivo se interrelacionan para facilitar la formación integral del educando.

El proceso de enseñanza y aprendizaje, se fundamenta en el desarrollo de contenidos programáticos representativos, como son el funcionamiento del mercado de seguros, consideraciones legales del mercado de seguros y los fundamentos operativos, técnicos y financieros de los seguros. A continuación las unidades de estudio que integran la sub área.

Funcionamiento del mercado de seguros

La implementación de esta unidad de estudio, permite que la persona estudiante adquiera conocimientos sobre la historia de los seguros y sus etapas desde siglo XIV hasta nuestros días. Se desarrollan conceptos generales, estructuras administrativas de los usuarios del mercado de seguros, características del órgano regulador del mercado, la normativa de los usuarios, los reglamentos y su aplicación a los sujetos fiscalizados por las superintendencias y regulados por la Superintendencia General de Seguros y las tendencias a nivel internacional en dichas regulaciones.

Consideraciones legales del mercado de seguros

Esta unidad de estudio permite que el estudiante reconozca el concepto y elementos del contrato de seguros y sus contenidos, los tipos de contratos que existen en el mercado de seguros, las aseguradoras y reaseguradoras, intermediarios y los derechos y obligaciones del consumidor de seguros.

Fundamentos operativos, técnicos y financieros de los seguros

Esta unidad de estudio desarrolla los temas relacionados con generalidades del seguro, nomenclatura y clasificación, reaseguro y coaseguro, tipología de primas, riesgos en los seguros, proceso de suscripción y selección de riesgos, siniestros y provisiones, la normativa para la contabilidad de seguros, nomenclatura contable, procesos, registros contables y estados financieros.

Propósitos generales de la subárea

Desarrollar en el o la estudiante los conocimientos, habilidades y destrezas para:

- Explicar el buen funcionamiento del mercado de seguros en Costa Rica.
- Aplicar las consideraciones legales del mercado de seguros de acuerdo con la normativa vigente.
- Analizar los fundamentos operativos, técnicos y financieros de los seguros.

Tabla de distribución de unidades de estudio de la subárea Gestión en seguros

Unidades de estudio	Semanas	Horas Anuales
1 Funcionamiento del mercado de seguros	12.....	96
2 Consideraciones legales del mercado de seguros.....	13.....	104
3 Fundamentos operativos, técnicos y financieros de los seguros....	15.....	120



Especialidad: Banca y finanzas	Modalidad: Comercial y Servicios	Campo detallado: Gestión financiera, administración bancaria y seguros	Nivel: Undécimo
Subárea: Gestión de Seguros	Unidad de estudio: Funcionamiento del mercado de seguros	Tiempo estimado: 12 semanas 96 horas	
Competencias para el desarrollo humano: 19. Integridad		Eje política educativa: Fortalecimiento de una ciudadanía planetaria con identidad	

Resultados de aprendizaje	Saberes esenciales	Indicador de logro
1. Explicar la evolución del mercado seguros en Costa Rica y su composición.	<ul style="list-style-type: none"> • Reseña sobre la historia de los seguros. • Historia de los seguros en Costa Rica: <ul style="list-style-type: none"> • Etapa monopolio. • Etapa competencia. • Superintendencia General de Seguros (SUGESE): <ul style="list-style-type: none"> • Reseña y concepto. • Misión, Visión y objetivos. • Funciones. • Intermediarios de seguros: <ul style="list-style-type: none"> • Agente de seguros. • Sociedades agencias de seguros. • Sociedades corredoras de seguros. • Corredores de seguros. • Autorización a entidades financieras. • Aseguradoras. • Intermediación seguros autoexpedibles: 	<ul style="list-style-type: none"> • Reconoce las principales características de la historia de los seguros en Costa Rica. • Determina el papel de la Superintendencia General de Seguros (SUGESE) en el mercado de seguros. • Explica el funcionamiento del mercado de seguros mediante conceptos técnicos que componen el mercado de seguros en Costa Rica. • Discrimina las funciones y diferencias de las sociedades corredoras, las corredoras, reaseguradoras, operadoras expedibles, proveedor de

Resultados de aprendizaje	Saberes esenciales	Indicador de logro
	<ul style="list-style-type: none"> • Operadoras de seguros autoexpedibles. <ul style="list-style-type: none"> ▪ Operadores activos e inactivos • Seguros transfronterizos. • Reaseguradoras. • Proveedor de servicios auxiliares. • Productos. • Grupos financieros. 	servicios auxiliares y productos dentro del mercado de seguros.
2. Determinar los conceptos generales de la teoría de seguros, tipos, pólizas y comercialización.	<ul style="list-style-type: none"> • Conceptos generales de la teoría de los seguros: <ul style="list-style-type: none"> • Concepto Seguro. • Riesgo. • Riesgo moral. • Ley de los grandes números en seguros. • Prima de seguros. • Siniestros. • Tipos de seguros: <ul style="list-style-type: none"> ▪ Ramos y líneas de seguros generales. ▪ Ramos y líneas de seguros personales. ▪ Seguros obligatorios y voluntarios. • La póliza de seguro. <ul style="list-style-type: none"> ▪ Pólizas con prohibición de comercialización. 	<ul style="list-style-type: none"> • Relaciona el concepto de seguros con aspectos legales, así como la importancia económica y los efectos sociales. • Reconoce las características e importancia del riesgo, tanto para el asegurador como para el asegurado. • Clasifica los tipos de prima y seguros que posee el mercado de seguros en Costa Rica según normativa vigente. • Relaciona el concepto de siniestro, accidente y tipo de seguro.



Resultados de aprendizaje	Saberes esenciales	Indicador de logro
	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Asignación códigos de productos • Comercialización de los seguros. • Sociedades agencias de seguros. • Sociedad corredora de seguros. • Organización de una compañía de seguros. • Regulación de la actividad aseguradora. • Glosario de términos. 	<ul style="list-style-type: none"> • Clasifica los tipos de seguros de acuerdo con los ramos y líneas, la póliza y la comercialización que hay en el mercado.
<p>3. Analizar las estructuras administrativas de los participantes del mercado de seguros, el órgano regulador y normativa nacional e internacional vigente.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Estructuras administrativas de los participantes del mercado de seguros: <ul style="list-style-type: none"> • Gobierno Corporativo. • Estructura básica de una aseguradora. • Comités de apoyo. • Auditoría externa. • Auditoría interna. • Oficial de cumplimiento. • Función actuarial. • Estructura organizacional de las sociedades corredoras y sociedades agencia. • Grupos y conglomerados financieros. • Órgano superior del mercado y marco normativo de sus participantes: <ul style="list-style-type: none"> • Superintendencia General de Seguros (SUGESE). 	<ul style="list-style-type: none"> • Identifica las estructuras administrativas del mercado de seguros, el órgano superior del mercado y su marco normativo vigente para sus participantes. • Clasifica las leyes que regulan el mercado de seguros en Costa Rica. • Utiliza los reglamentos aplicados a los sujetos fiscalizadores de las superintendencias, regulados por la Superintendencia General de Seguros del mercado de seguros y la regulación a nivel internacional.

Resultados de aprendizaje	Saberes esenciales	Indicador de logro
	<ul style="list-style-type: none"> • Leyes: <ul style="list-style-type: none"> • Ley reguladora de mercado de seguros No 8653. • Ley del contrato de seguros No 8956. • Ley del consumidor No 7472. • Ley sobre estupefacientes No 8204. • Reglamentos aplicables a los sujetos fiscalizados de todas las Superintendencias. • Reglamentos aplicables a los sujetos regulados por la SUGESE. • Tendencias en la regulación a nivel internacional. <ul style="list-style-type: none"> • Modelo de Supervisión basada en Riesgos (SBR). • Importancia de la Supervisión basada en Riesgos. • Solvencia II • Principios básicos de seguros y su metodología. • Marco General. 	
4. Demostrar capacidad para mantenerse dentro de las normas éticas y morales socialmente aceptadas.	<ul style="list-style-type: none"> • Integridad: <ul style="list-style-type: none"> • Concepto. • Aspectos claves. • Estándares. • Tipos de integridad: <ul style="list-style-type: none"> ▪ Personal. 	<ul style="list-style-type: none"> • Muestra posición abierta a escuchar la crítica de otros. • Realiza enmiendas con base en las observaciones que otros le aportan.

Resultados de aprendizaje	Saberes esenciales	Indicador de logro
	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Moral. ▪ Estructural. ▪ Objetos inanimados. ▪ Ambiental. • Reconocimiento de la persona íntegra. • Importancia de la integridad en el trabajo. 	<ul style="list-style-type: none"> • Demuestra conductas apegadas a normas de congruencia o coherencia en la que media la actitud transparente y sin dobles discursos.
<p>5. Asumir un rol activo, reflexivo y constructivo en la comunidad local, nacional y global, comprometiéndose con el cumplimiento de los derechos humanos y de los valores.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Ciudadanía local y global: <ul style="list-style-type: none"> • Conceptos. • Comunidad local. • Derechos humanos. • Valores éticos universales. • Funcionamiento de las sociedades democráticas. • Desafíos del mundo actual- 	<ul style="list-style-type: none"> • Aprecia la democracia, ciudadanía y derechos humanos como elementos fundamentales de la convivencia humana • Participa efectivamente en la vida civil manteniéndose informado y entendiendo los procesos gubernamentales. • Ejerce responsablemente los derechos y los deberes tanto a nivel local, nacional y global. • Analiza las implicaciones locales y globales de las decisiones cívicas.



Especialidad: Banca y Finanzas	Modalidad: Comercial y Servicios	Campo detallado: Gestión financiera, administración bancaria y seguros	Nivel: Décimo
Subárea: Gestión en Seguros	Unidad de estudio: Consideraciones legales del mercado de seguros		Tiempo estimado: 13 semanas 104 horas
Competencias para el desarrollo humano: 11. Solución de problemas		Eje política educativa: La ciudadanía digital con equidad social	

Resultados de aprendizaje	Saberes esenciales	Indicador de logro
1. Distinguir el concepto, elementos, contenidos y todas las consideraciones legales del contrato de seguros de acuerdo con la normativa vigente.	<ul style="list-style-type: none"> • Definición y elementos del contrato de seguros: <ul style="list-style-type: none"> • Concepto de contrato de seguro. • Elementos del contrato de seguro: <ul style="list-style-type: none"> ▪ El consentimiento de las partes. ▪ El interés asegurable presente y futuro. ▪ El riesgo asegurable. ▪ La prima del seguro. <ul style="list-style-type: none"> • La medición de la frecuencia y severidad de forma estadística. ▪ La obligación del asegurador. • Contenidos del contrato de seguros: <ul style="list-style-type: none"> • Partes del contrato: <ul style="list-style-type: none"> ▪ El asegurador. 	<ul style="list-style-type: none"> • Reconoce el concepto de seguro, los elementos del contrato y sus contenidos. • Interpreta las consideraciones legales del mercado de seguros de acuerdo con la normativa vigente.

Resultados de aprendizaje	Saberes esenciales	Indicador de logro
	<ul style="list-style-type: none"> ▪ El tomador. • Son terceros relevantes para el contrato de seguro: <ul style="list-style-type: none"> ▪ La persona asegurada. ▪ La persona beneficiada. <ul style="list-style-type: none"> • Condiciones generales. • Condiciones particulares. • Condiciones especiales. • Cobertura. • Exclusiones. • Participación del asegurado en la pérdida. <ul style="list-style-type: none"> ✓ Deducible. ✓ Coaseguro. ✓ Franquicia. ✓ Otros factores. 	
<p>2. Examinar los tipos de contratos de seguros, aseguradoras, reaseguradoras, intermediarios que posee el mercado de seguros con sus respectivos requisitos y obligaciones.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Tipos de contratos de seguros: <ul style="list-style-type: none"> • Individuales. • Colectivos. • Auto expedibles. • Contrato tipo. • Contrato paritario o delibere discusión. • Aseguradoras y reaseguradoras: 	<ul style="list-style-type: none"> • Explica las características de los tipos de contratos de seguros, el funcionamiento de aseguradoras, reaseguradoras y los requisitos de operación de acuerdo con la Ley Reguladora del Mercado de Seguros No. 8653.



Resultados de aprendizaje	Saberes esenciales	Indicador de logro
	<ul style="list-style-type: none"> • Requisitos de operación de las entidades aseguradoras y reaseguradoras. <ul style="list-style-type: none"> ▪ Autorización administrativa. ▪ Capital mínimo. ▪ Objetivo exclusivo. • Obligaciones de las aseguradoras y reaseguradoras. • Sanciones por infracciones graves. • Intermediarios de seguros: <ul style="list-style-type: none"> • Agentes de seguros y Sociedades Agencias de seguros. <ul style="list-style-type: none"> ▪ Actuación por cuenta y nombre. ▪ Actuación solo por cuenta. • Agentes de seguros vinculados o no a una sociedad agencia de seguros y agentes de seguros exclusivos y no exclusivos. • Requisitos de operación de los agentes de seguros. • Sociedades Agencia de Seguros Exclusivas y Sociedades Agencia de Seguros no exclusivas • Requisitos de operación de las Sociedades Agencias de Seguros. 	<ul style="list-style-type: none"> • Clasifica los intermediarios de seguros de acuerdo con los productos y servicios que ofrecen al mercado de seguros según normativa vigente.



Resultados de aprendizaje	Saberes esenciales	Indicador de logro
	<ul style="list-style-type: none"> • Requisitos de operación de las Sociedades Corredoras de Seguros. • Requisitos de operación de los Corredores de Seguros. • Operadores de Seguros Autoexpedibles. • Obligaciones de los intermediarios de seguros, conforme la Ley Reguladora del Mercado de Seguros No 8653 y el Reglamento de Comercialización de Seguros. 	
<p>3. Comparar los derechos y obligaciones del consumidor de seguros en las situaciones que se presentan durante la adquisición de seguros y los entes que regulan la prestación del producto o servicios de seguros.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Derechos del consumidor de seguros: <ul style="list-style-type: none"> • Derecho a recibir información clara, completa y veraz. • Derecho de libre elección. • Derecho a recibir respuesta oportuna. • Derecho a la confidencialidad de la información. • Derecho a designar, revocar o sustituir el beneficiario. • Derecho a terminar el contrato de forma anticipada. • Derechos asociados a los servicios de intermediación. • Derecho a la rectificación del contrato. • Indisputabilidad. 	<ul style="list-style-type: none"> • Identifica el concepto de consumidor de seguros de acuerdo con la legislación nacional en materia de seguros, en la resolución de casos. • Contrasta los derechos y obligaciones del consumidor de seguros, según las entidades que los regulan y la normativa vigente. • Ilustra las competencias de la Superintendencia General de Seguros en materia del consumidor y su relación con la Comisión Nacional del Consumidor en reclamos.



Resultados de aprendizaje	Saberes esenciales	Indicador de logro
	<ul style="list-style-type: none"> • Obligaciones del consumidor de seguros: <ul style="list-style-type: none"> • Declaración del Riesgo. • Pago de la prima. • Aviso de siniestro. • Actuar de buena fe y otras declaraciones. • Debida diligencia. • Pluralidad de seguros. • Superintendencia General de Seguros (SUGESE), y la Comisión Nacional del Consumidor en defensa del consumidor. <ul style="list-style-type: none"> ▪ Competencias de la Superintendencia General de Seguros en materia del consumidor. ▪ Relación de la SUGESE y la Comisión Nacional del Consumidor, en reclamos de consumidores. 	
<p>4. Implementar acciones orientadas a la resolución de problemas en situaciones propias del área técnica y de la vida cotidiana.</p>	<p>Solución:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Concepto. • Actitud hacia los problemas. • Generación de soluciones alternativas • Procesos para la solución de problemas. 	<ul style="list-style-type: none"> • Identifica situaciones que pueden entenderse como problema en el ámbito de su área de formación técnica. • Interpreta procesos para la solución de problemas. • Genera oportunidades y alternativas que brinden



Resultados de aprendizaje	Saberes esenciales	Indicador de logro
		solución a los problemas identificados.
5. Mostrar habilidad en el acceso a la información de forma eficiente, evaluándola de manera crítica y utilizándola de forma creativa y precisa.	<ul style="list-style-type: none"> • Herramientas para integrarse al mundo: <ul style="list-style-type: none"> • Ciudadanía digital y habilidades para el siglo XXI. • Ciudadanía Digital. • Un nuevo escenario. • Tres ideas claves sobre ciudadanía digital y habilidades para el siglo XXI: <ul style="list-style-type: none"> ▪ Aprender a aprender a lo largo de la vida. ▪ El aprendizaje social y personalizado. ▪ Desarrollar la capacidad crítica. • La perspectiva docente en el desarrollo de competencias: <ul style="list-style-type: none"> ▪ Nuevas pedagogías para el aprendizaje profundo. ▪ Elige tu propia aventura. ▪ Clases combinadas. ▪ La ciudadanía digital en Ceibal en inglés. ▪ El sexto elemento. ▪ La formación en ciudadanía. ▪ Cuatro recursos para explorar. 	<ul style="list-style-type: none"> • Identifica la veracidad de la información obtenida de distintas fuentes y medios. • Explica la manera en que pueden influenciar los medios, las creencias y comportamientos en la vida cotidiana. • Divulga diferentes formas (prosa, esquemas y gráficos) de la información para su mejor comprensión por parte de otros.

Especialidad: Banca y finanzas	Modalidad: Comercial y Servicios	Campo detallado: Gestión financiera, administración bancaria y seguros	Nivel: Décimo
Subárea: Gestión en Seguros	Unidad de estudio: Fundamentos operativos, técnicos y financieros de los seguros.		Tiempo estimado: 15 semanas 120 horas
Competencias para el desarrollo humano: 9. Juicio y toma de decisiones		Eje política educativa: Educación para el desarrollo sostenible	

Resultados de aprendizaje	Saberes esenciales	Indicador de logro
1. Determinar los fundamentos operativos en las generalidades de seguros, reaseguros y coaseguros, tipos de primas, riesgos, suscripción y selección de riesgos, siniestros y provisiones que existen en el mercado de seguros.	<ul style="list-style-type: none"> • Introducción al Seguro: <ul style="list-style-type: none"> • Generalidades del Seguro. • Nomenclatura y clasificación de los seguros: <ul style="list-style-type: none"> • Categorías de Seguros: <ul style="list-style-type: none"> ▪ Generales. ▪ Personales. • Ramos y líneas. • Seguros Generales: <ul style="list-style-type: none"> ▪ Automóvil, ▪ Vehículos. ▪ Marítimos. ▪ Aviación. ▪ vehículos ferroviarios. ▪ mercancías transportadas. ▪ incendio y líneas aliadas. 	<ul style="list-style-type: none"> • Describe las generalidades del seguro, su nomenclatura y clasificación de los seguros del mercado nacional. • Identifica las características de los tipos de primas, los riesgos de seguros, el proceso de suscripción y selección de riesgos, siniestros y provisiones en actividades de la vida real. • Implementa los aspectos de reaseguro y coaseguro versus reaseguro y coaseguro en la actividad económica-financiera de la prestación del servicio de

Resultados de aprendizaje	Saberes esenciales	Indicador de logro
	<ul style="list-style-type: none"> ▪ otros daños a los bienes. ▪ responsabilidad civil. ▪ Crédito. ▪ Caución. ▪ Pérdidas pecuniarias. ▪ Agrícolas y pecuarios. ▪ Defensa jurídica. ▪ Seguro obligatorio de automóviles (SOA): • Seguros personales <ul style="list-style-type: none"> ▪ Vida. ▪ Rentas. ▪ Accidentes y Salud. ▪ Seguro obligatorio de riesgos del trabajo. ▪ Los seguros que estén vinculados con fondos de inversión. • Reaseguro y Coaseguro: <ul style="list-style-type: none"> • Definición y objeto del reaseguro. • Uso del reaseguro. • Actores en el reaseguro. • Tipos de reaseguro: <ul style="list-style-type: none"> ▪ Reaseguro Facultativo. ▪ Reaseguro Obligatorio u Automático. • Coaseguro y reaseguro: <ul style="list-style-type: none"> • Concepto de coaseguro • Diferencia con el reaseguro. 	<p>seguros y su transformación de los riesgos.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Integra la tipología de las primas, los riesgos de seguros, el proceso de suscripción y selección de riesgos, siniestros y provisiones de seguros.



Resultados de aprendizaje	Saberes esenciales	Indicador de logro
	<ul style="list-style-type: none"> • Tipos de coaseguro: <ul style="list-style-type: none"> ▪ Desde un punto de vista comercial. ▪ Según la información que recibe el asegurado: <ul style="list-style-type: none"> ✓ Directo. ✓ Interno ✓ Impuesto. • Pool de aseguradoras o reaseguradoras. • Tipología de primas. • Conceptualización del riesgo en los seguros: <ul style="list-style-type: none"> • Conductas frente al riesgo. <ul style="list-style-type: none"> ▪ Indiferencia. ▪ Prevención. ▪ Previsión. ▪ Ahorro. ▪ Autoseguro. ▪ Seguro. • Concepto de riesgo: <ul style="list-style-type: none"> ▪ Concreto. ▪ Lícito. ▪ Fortuito. ▪ Contenido económico. • El riesgo en el seguro: <ul style="list-style-type: none"> ▪ Selección. ▪ Análisis. ▪ Evaluación. ▪ Compensación. 	



Resultados de aprendizaje	Saberes esenciales	Indicador de logro
	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Distribución. • Proceso de suscripción y selección de riesgos. <ul style="list-style-type: none"> • Seguros de vida. • Proceso de selección. • Productor de seguros. • Médico examinador. • Aceptación. • Proceso médico. • Siniestros y provisiones: <ul style="list-style-type: none"> • Concepto de siniestros. • Definición de siniestros <ul style="list-style-type: none"> ▪ Pagado, parcial, total, declarado, pendiente y liquidado. • Concepto de provisión técnica: <ul style="list-style-type: none"> ▪ Primas no devengadas. ▪ Riesgos en curso. ▪ Matemática. ▪ Siniestros. • De participación en beneficios externos. • Provisión de seguro de vida en la que el riesgo de inversión lo asume el tomador. 	
<p>2. Aplicar la normativa vigente de contabilidad, nomenclatura contable, procesos, registros contables y estados financieros para la realización de la contabilización de seguros.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Normativa relevante para la contabilidad de seguros: <ul style="list-style-type: none"> • El mercado de seguros dentro del Sistema Financiero: 	<ul style="list-style-type: none"> • Distingue los conceptos técnicos en la realización de la contabilidad de seguros, de acuerdo con los tipos de



Resultados de aprendizaje	Saberes esenciales	Indicador de logro
	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Comprador o consumidor. ▪ Vendedor o proveedor. ▪ Producto, bien o servicio. ▪ Intercambio monetario. ▪ Lugar de compra. • El mercado financiero. • El mercado de seguros. • Supervisión del Mercado de Seguros y del Sistema Financiero: • Supervisión del Sistema Financiero en Costa Rica. • Supervisión del Mercado de Seguros en Costa Rica. • Normativa Contable del Mercado de Financiero y de Seguros. • Normativa Contable Homologada. • Normativa Contable Específica: <ul style="list-style-type: none"> ▪ Disposiciones generales. • Acuerdos del Superintendente relacionados. • Nomenclatura contable: <ul style="list-style-type: none"> • El principio del devengo en el seguro. • Diferencias entre el registro de contratos de seguros: 	<p>seguros, riesgos del reaseguro, coaseguro y viceversa, y las categorías de seguros ofreciendo el servicio de forma segura y confiable.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Ejemplifica los tipos de primas que hay en el mercado de seguros, la evaluación del riesgo de asegurar un individuo y los tipos de riesgo y siniestros, con las provisiones técnicas con que cuenten las aseguradoras. • Interpreta la normativa vigente que determina el procedimiento contable de seguros, regulada por la Supervisión del Sistema Financiero y la Supervisión del Mercado de Seguros mediante la normativa contable homologada. • Resuelve casos relacionados con seguros considerando el principio del devengo en el seguro, la presentación y preparación de los Estados

Resultados de aprendizaje	Saberes esenciales	Indicador de logro
	<p>Asegurado versus Entidad Aseguradora.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Estructura y codificación del plan de cuentas. • Principales grupos contables y cuentas. • Detalle plan de cuentas. <ul style="list-style-type: none"> • Principales procesos y registros contables: <ul style="list-style-type: none"> • Proceso y registro de primas-seguro directo. • Proceso y registro de provisiones y siniestros. • Estados Financieros. <ul style="list-style-type: none"> • Utilidad bruta por operación de seguros. • Resultado Financiero. • Utilidad o pérdida por operación de seguros. • Resultado de las otras operaciones. • Utilidad o pérdida neta antes de impuestos y participaciones. • Impuestos y participaciones sobre la utilidad. } • Disminución del impuesto y participantes sobre la utilidad. • Utilidad o pérdida neta del periodo. 	<p>Financieros mediante la hoja electrónica.</p>



Resultados de aprendizaje	Saberes esenciales	Indicador de logro
3. Analizar los reglamentos y normativas vigentes que regulan las entidades de seguros, enfoques, sistemas de supervisión y los principales reportes que deben enviarse al ente regulador por ser parte del mercado de seguros.	<ul style="list-style-type: none"> • Principales requerimientos normativos de las entidades de seguros: <ul style="list-style-type: none"> • Reglamento de autorizaciones. • Reglamento de Comercialización. • Acuerdo SGS-003-2010. • Reglamento de Solvencia. • Reglamento de Gobierno Corporativo. • Normativa de la Ley 8204. • Enfoques de supervisión y sistema de supervisión de seguros: <ul style="list-style-type: none"> • Supervisión tradicional. <ul style="list-style-type: none"> ▪ Ámbito de operación. ▪ Ámbito financiero. ▪ Gestión del riesgo. ▪ Ambiente de control. • Supervisión basada en riesgos (SRB). • Sistema de supervisión de seguros (SSS). • Principales reportes solicitados por SUGESE. 	<ul style="list-style-type: none"> • Identifica los principales requerimientos normativos del mercado de seguros. • Explica los reglamentos y normativas emitidas por el Consejo Nacional de Supervisión del Sistema Financiero (CONASSIF) y la Superintendencia General de Seguros (SUGESE). • Relaciona los enfoques de Supervisión Tradicional basada en riesgos (SBR) y Sistemas de Supervisión de Seguros (SSS), con los reportes que se entregan a SUGESE, saldos contables, de inversiones y el índice de Solvencia de Capital.
4. Integrar la educación financiera con el fin de que las finanzas personales mejoren la economía a nivel personal, grupal y nacional.	<ul style="list-style-type: none"> • Elaboración de un presupuesto personal. • Distinguir entre compras al contado o a crédito. • Cómo calcular el valor final de un bien cuando se compra al contado. 	<ul style="list-style-type: none"> • Distingue comportamientos lesivos para la salud financiera. • Aplica las herramientas necesarias para la adecuada gestión financiera del individuo.

Resultados de aprendizaje	Saberes esenciales	Indicador de logro
5. Orientar la toma de decisiones en búsqueda del logro de las metas propuestas y la sana convivencia.	<ul style="list-style-type: none"> • Control emocional y adecuada gestión personal ante las necesidades del dinero • Toma de decisiones: <ul style="list-style-type: none"> • Concepto. • Riesgos en la toma de decisiones: <ul style="list-style-type: none"> ▪ Éxito y fracaso. ▪ Importancia. • Tipos de decisiones: <ul style="list-style-type: none"> ▪ Programada. Rutinaria o intrascendente • Aspectos a tomar en cuenta en la toma de decisiones. 	<ul style="list-style-type: none"> • Resuelve problemas de cálculo del valor final del bien al contado. • Identifica la importancia de la toma de decisiones en el éxito del proceso de aprendizaje y su proyecto de vida. • Describe los riesgos a los que se enfrenta en la toma de decisiones durante el proceso de aprendizaje a lo largo de la vida. • Relaciona aspectos del entorno considerando la toma de decisiones en su área de formación técnica. • Muestra disposición al trabajo colaborativo para el cumplimiento de los objetivos comunes propuestos.
6. Demostrar el planeamiento y fijación de metas, que permitan discernir lo que se quiere en la vida y el camino para alcanzarlo, superando los obstáculos con resiliencia, esfuerzo, tolerancia a la frustración y esperanza.	<ul style="list-style-type: none"> • Vida y carrera: <ul style="list-style-type: none"> • Capacidad de planeamiento. • Fijación de metas. • Capacidad de persistir. • Resiliencia. • Tolerancia a la frustración. • Esfuerzo. 	<ul style="list-style-type: none"> • Establece metas y tareas concretas con base en lo que quiere, analizando el entorno. • Se adapta a cambios de roles, responsabilidades, horarios y contextos.

Resultados de aprendizaje	Saberes esenciales	Indicador de logro
	<ul style="list-style-type: none">• Diálogo interno positivo.	<ul style="list-style-type: none">• Afronta la incertidumbre y los riesgos con el propósito de poder superarlos mediante sus capacidades y el trabajo colaborativo.

Subject Area English Oriented to Banking and Finance



Description

To provide our young people with greater opportunities and to improve the country's competitiveness, the Higher Education Council approved a subject area for the acquisition of language skills in English for Specific Purposes as part of the curricular structure of the curriculum of the Specialties of Technical Vocational Education and Training (TVET).

The development of language skills in English is an essential element for Costa Rican youth to successfully integrate into society, to take advantage of new opportunities and to enhance their employability.

The subject area English Oriented to Banking and Finance in Tenth grade offers a new curricular approach that combines the development of communicative skills with student-centered pedagogy, a technical orientation that integrates collaborative learning, the development of critical thinking, instruction based on conversation about a problem or product in the classroom, and project-based learning.

For the first time, English for Specific Purposes (ESP) is incorporated, in which the four linguistic competences are worked on using the six levels of the Common European Framework of Reference (CEFR) with essential knowledge that belongs specifically to the Banking and Finance field and some related specialties.

At the end of the twelfth grade, the student will become an English Independent User (B1) according to the Common European Framework of Reference (CEFR).



The subject area contains four scenarios and each one has themes, which are detailed in the Curricular Grid and the Curriculum Scope and Sequence, which are detailed later in this section.

The organization outlined in this Curriculum is closer to real-life language use, which is grounded in interaction in which meaning is co-constructed. The goals are presented under four modes of communication: reception, production, interaction, and mediation. (CEFF, 2019 p.30.)

Language as, embracing language learning, comprises the action performed by people who as individuals and social agents develop a range of general and particular communicative language competences. Drawing on the competencies at their disposal in various contexts under various conditions and under different constraints to engage language activities involving language processes to produce and/or receive texts in relation to themes in specific domains, activating those strategies which seem most appropriate for carrying out the tasks to be accomplished. The monitoring of these actions by the participants leads to the reinforcement of modification of their competences.

The CEFR has two axes: a horizontal axis for describing different activities and aspects of competence and a vertical axis representing progress in proficiency. To facilitate organization, the CEFR presents six common reference levels. Firstly, they can be grouped into three broad categories: Basic user (A1 and A2), Independent user (B1 and B2) and Proficient User (C1 and C2). Secondly, the six reference levels are often segmented.

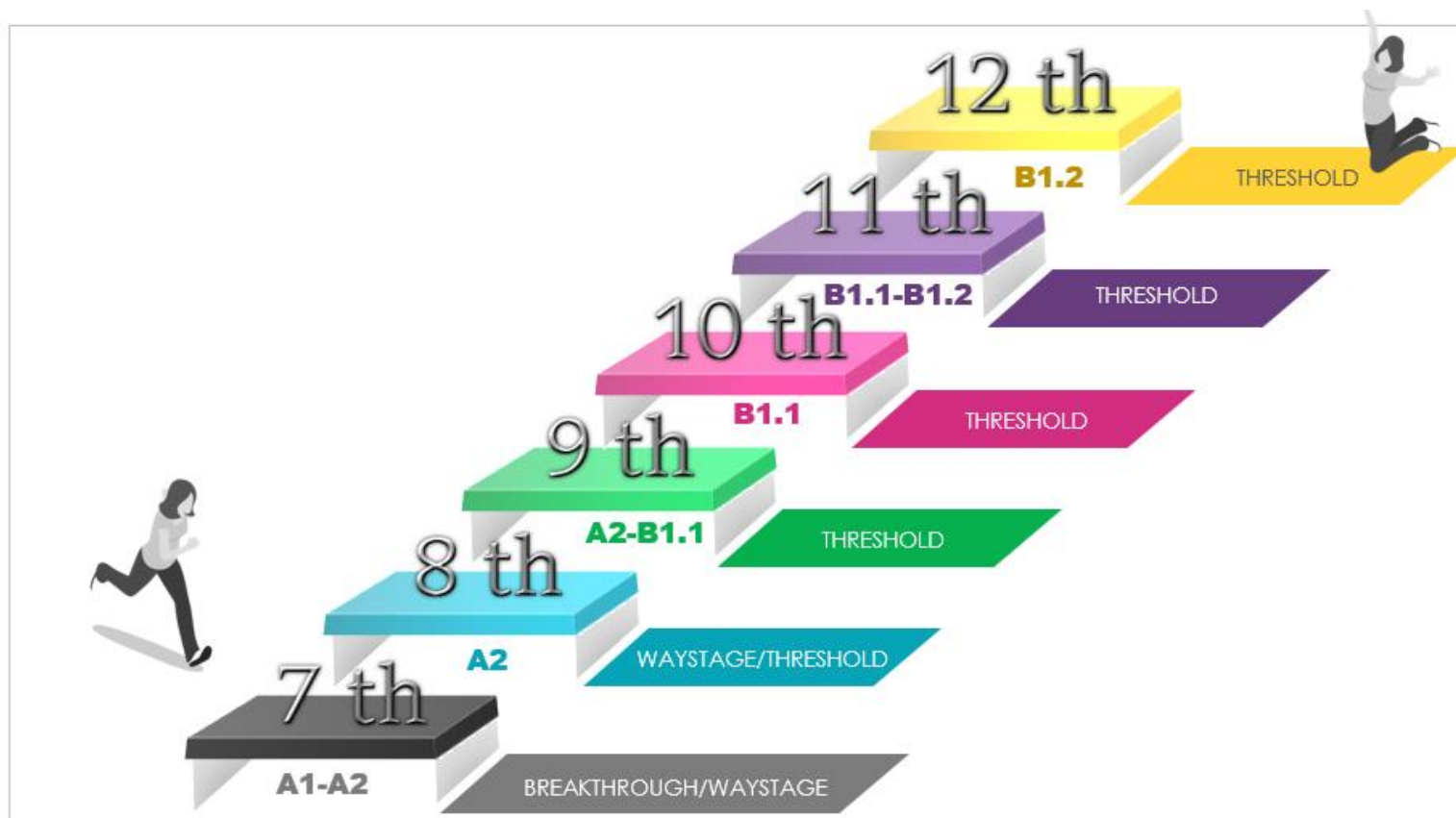


Figure 1. Common reference levels Common reference levels in the Professional Technical Education Curriculum.

Source: Prepared by the authors on the basis of data supplied by CEFR, DETCE, 2019.



CEFR Guidelines

Instructional hours needed to fulfill the targets of each CEFR level:

Table 1. Range of hours required to achieve the category

Category	Range of hours required to achieve the category
A1	Approximately 90-100
A2	Approximately 180-200
B1	Approximately 350- 400
B2	Approximately 500-600
C1	Approximately 700-800
C2	Approximately 1000 –1200

Source: Prepared by the authors on the basis of data supplied by CEFR, 2014.

Rationale

The Costa Rican education system is based on the Political Constitution, which establishes that the development of public education is the responsibility of the State. As indicated in article 77 of the Constitution of Costa Rica states, “Public education shall be organized as an integral process correlated in its various cycles, from preschool to university”.

In Costa Rica, education is recognized as a human and constitutional right, where the education system favors the acquisition of skills, abilities, knowledge, values, attitudes, behaviors and ways of seeing the world. In addition, it fosters and stimulates the integral development of the person and his or her individual and social transformation. It also promotes active participation in civic and academic life.

The Council of Higher Education (CSE), within the framework of its constitutional mandate, has adopted a series of comprehensive provisions, regulations and policies to guide Costa Rican education. Of special importance are the curricular policies within the framework of "Educating for a New Citizenship." "The person: center of the educational process and transforming subject of society", and the approval of study programs, which materialize the curricular transformation embodied in the aforementioned policies.

The Technical Vocational Education and Training, (TVET) in compliance with the regulations and policies approved by the Higher Education Council, has implemented a series of educational reforms aimed at providing tools that promote the incorporation of



people to employability, the creation of their own business and / or continue higher education studies. The curricular foundation of the study programs, under a competency-based education approach carried out since 2006, constitutes one of the most important advances of Costa Rican professional technical education on the road to a holistic education.

Pursuit of improvement and promotion of the social mobility of Costa Rican population, the TVET of Costa Rica continues evolving with the purpose of generating qualified technical human talent capable of making informed decisions, assuming the responsibility of its individual actions and influencing the present and future collectivity, with environmental integrity, economic viability and social justice within the framework of respect for cultural diversity and environmental ethics that contribute to the competitiveness of the country.

The educational policy and curricula establish the educational model in which the Technical Vocational Education and Training (TVET) study programs are framed, with a curricular focus on Education by Competencies that constitute the foundation and reference framework to follow for the achievement of the proposed goals and objectives of the subsystem.

The curricula are based on the philosophical pillars and the axes established in education policy, which are detailed below.



The Complexity Paradigm

States that the human being is a self-organized and self-referential being, i.e. that he is aware of himself and his environment. Their existence makes sense within a natural social-family ecosystem and as part of society. As for the acquisition of knowledge, this paradigm considers that students develop in a bio natural ecosystem (which refers to the biological character of knowledge in terms of brain forms and learning modes) and in a social ecosystem that conditions the acquisition of knowledge. The human being is characterized by having autonomy and individuality, establishing relationships with the environment, possessing aptitudes to learn, inventiveness, creativity, capacity to integrate information from the natural and social world and the ability to make decisions. In the field of education, the paradigm of complexity allows for a wider horizon of training, since it considers that human action, due to its characteristics, is essentially uncertain, full of unpredictable events that require the student to develop inventiveness and propose new strategies to deal with a reality that changes daily.

Humanism

It is oriented towards personal growth and therefore appreciates the student's experience including its emotional aspects. Each person considers himself responsible for his life and self-realization. Education, therefore, is centered on the person, so that he or she is the evaluator and guide of his or her own experience, through the meaning acquired by his or her learning process. Each person is unique, different; with initiative, with personal needs to grow, with potential to develop activities and solve problems creatively.



Social Constructivism

Proposes the maximum and multifaceted development of the abilities and interests of students. The purpose is fulfilled when learning is considered in the context of a society, considering previous experiences and the mental structures of the person who participates in the processes of knowledge construction. This takes place in an interaction between the internal mental level and the social exchange.

The Paradigm of Rationalism

Based on reason and objective truths as principles for the development of valid knowledge, has been fundamental in the conceptualization of Costa Rican education policies.

Principles and axes that permeate education policy

- **Student-Centered Education**

This means that all the actions of the education system are aimed at promoting the integral development of the student.

- **Education Based on Human Rights and Citizens' duties**

This entails making commitments to give effect to these same rights and duties, through the participation of active citizenship geared to the changes desired.

- **Education for Sustainable Development**

Education becomes a means of empowering people to make informed decisions, take responsibility for their actions and their impact on current and future collectivity, and consequently contribute to the development of societies with environmental integrity, economic viability and social justice for present and future generations.

- **Planetary Citizenship with National Identity**

This means strengthening awareness of the immediate connection and interaction that exists between people and environments around the world and the impact of local actions at the global level and vice versa. Also, it implies retaking our historical memory, to be aware of who we are, where we come from and where we want to go.

- **Digital Citizenship with Social Equity**

Refers to the development of a set of practices aimed at reducing the social and digital divide through the use and exploitation of digital technologies.

Due to the technological, social, economic and environmental changes, it is necessary not only the development of specific competencies related to the area of technical training but also the development of competencies for human development. These competencies will help to continue learning throughout life, for innovation and creativity in individual and teamwork, critical thinking, problem-solving with social responsibility and environmental awareness and ethical commitment.

The development of the curriculum is oriented to the development of specific linguistic and human competencies, which are articulated with the axes established by the current educational policy, which are detailed below.

- **Education for Sustainable Development**

"Sustainable development" is based on the idea that, since the resources are finite, we must develop as far as they allow, which generates a struggle between "development and the environment". On the other hand, "sustainable development" advances towards an idea of greater harmony between human beings and ecosystems, understanding that the world is not broad and unlimited as we had believed, a conception that has provoked a revolution in the mentality of the last two generations.

- **Digital Citizenship with Social Equity**

Digital citizenship implies the development of a set of practices that make it possible to reduce the social and digital divide through the use and exploitation of digital information and communication technologies, based on the implementation of policies for the expansion of solidarity and universal connectivity.

The concept of "digital citizenship" arises in the international debate and has been defined as the norms of behavior concerning the use of technology. "Digital citizenship" implies the understanding of human, cultural, economic and social issues related to the use of Information and Communication Technologies (ICTs), as well as the application of behaviors relevant to that understanding and to the principles that guide it: ethics, legality, security, and responsibility in the use of the Internet, social networks and available technologies.

- **Strengthening a Planetary Citizenship with National Identity**

The clarification of the meaning and implications of "education and planetary citizenship" is recent. It is necessary to emphasize essential skills that include values, attitudes, communicative abilities, as well as cognitive knowledge, always dynamic and changing. Education is presented as a relevant aspect for understanding and solving social, political and cultural problems at the national and international levels, such as human rights, equity, multiculturalism, diversity, and sustainable development.

In this sense, the term "glocalized" communities are considered, which implies that individuals or groups are capable of "thinking globally and acting locally". Therefore it incorporates the need to learn to live together, as well as the recognition of the collective power of citizen action.

English Oriented to Banking and Finance curriculum presents the goals under four modes of communication: reception, production, interaction, and mediation, using the common reference levels established by the Common European Framework of Reference for languages.



Meaning and Approach to Common European Framework of Reference for Languages

The Common European Framework of Reference for Languages: Learning, Teaching, Assessment, abbreviated in English as different acronyms as CEFR or CEF or CEFRL, is a guideline used to describe achievements of learners of foreign languages. This guideline contains standards for grading an individual's language proficiency. It was established by the Council of Europe as part of the project "Language Learning for European Citizenship" between the years 1989 and 1996. The main objective of this guideline is to provide a method of teaching, learning, and assessing which applies to all languages in Europe.

The CEFR has three principal dimensions: language activities, the domains in which the language activities occur, and the competencies on which we draw when we engage in them.

Language Activities

The CEFR distinguishes among four kinds of language activities:

- Reception (listening and reading),
- Production (spoken and written),
- Interaction (spoken and written),
- Mediation (translating and interpreting).

Domains

General and particular communicative competencies are developed by producing or receiving texts in various contexts under various conditions and constraints. These contexts correspond to various sectors of social life that the CEFR refers to as domains. Four broad domains are then distinguished: educational, occupational, public, and personal.

Competences

A language user can develop various degrees of competence in each of these domains and to help describe them, the CEFR has provided a set of six Common Reference Levels (A 1, A 2, B 1, B 2, C 1, C 2).

General Mediation Strategies and Pedagogical Approach

The Action Oriented Approach

The Action-Oriented Approach is the adopted approach for this curriculum to make language learning/teaching more efficient. It emphasizes what learners know and does to communicate successfully by completing tasks (not exclusively language-related) in a given set of circumstances, in a specific environment and within a particular field of action. It uses general and specific competences in meaningful contexts and real-life scenarios to use the language.

There is a progressive shift from complementing and improving the missing aspects of the Communicative Approach to the Action-Oriented Approach; increasing communication among people from various countries of the world increase not only the need for foreign language learning but also the methods, approaches, and techniques.

The Action-oriented approach, which does not ignore the social and cultural nature of the language as well as its communicative nature, deals with a new social dimension. It calls the learners as “social actors” (CEFR., 2000, p. 9) creating a common point in the phase of acquisition of skills and learning the knowledge “Actor means a person performing and animating some duties. Since foreign language is learned through some duties and actions as well, it handles the learners as (social) people who should perform tasks” (Delibaş, 2013, p. 1). Learners/users are responsible for their own learning in this approach where the social dimension is first

mentioned in language teaching. “This social dimension is to prepare the learners not only to live together but also to work with strangers in their own country or in a foreign country with different cultures and different spoken languages.

The need to use the language that emerged while fulfilling the tasks makes the learning process effective and the learner active. Puren expresses the importance of actions in communication by saying "This is an action that determines communication"(2006, p. 38). Bourguignon supported this opinion by adding, "There is no point in establishing communication on its own. But it becomes meaningful when it mediates actions” (2006, p. 69).

The action-oriented approach considers the learner as a social agent where learning takes place in a social learning environment and develops linguistic and pragmatic skills besides communicative skills. The creation of a social language environment where the learner will be able to communicate with each other in the middle of the pluricultural and plurilingual environment depends on teachers’ skills and knowledge. The tasks in the classroom or out of the classroom must be parallel to the needs of the learners and the teachers make learners feeling these needs. If considered that language learning is divided into two as knowledge and skills.

The action-oriented approach is the name of these two processes from the constructive learning where the learner is autonomous and directs his own process in which knowledge is constructed during the process and skills are acquired commonly and internationally. Krashen explains this feature of language acquisition by saying “Language acquisition is a subconscious process; language acquirers are not usually aware of the fact that they are acquiring language, but are only aware of the fact that they are using the language for communication (2009, p. 10). He also makes clear the difference between learning and using a language. In this process of acquisition



and learning “language is not only a means of communication but a tool of social action at the same time” (Alrabadi, 2012, p. 1). Bourguignon also emphasizes the same characteristic by saying “In action-oriented approach, communication is at the service for action” (2006, p. 64). It shouldn’t forget “the action came before the language in the process of the evolution of humanity and it constitutes the first stage of the interaction between the people, first the action is revealed then the language develops” (Moreno; Dökme; as cited in Sayinsoy, 2003, p. 116). This phrase shows the learner and the teacher how important the action is.

Summarizing the components of the action-oriented approach. The **social agent** who learns in a **learning environment** uses various **knowledge, skills, and abilities** when performing **tasks**. Every place where language learning considered as a social process takes place is the social learning environment; therefore, this social environment can be a classroom, home, shopping center. **The learner** is an autonomous and language user in this social environment but collaborator as a social agent. It shouldn’t be forgotten that this approach is based on the tasks. Important **tools** to create meaningful experiences are; **authentic materials** as comprehensible input, as much as possible as well as **IT access**. Functions, vocabulary, grammar, phonology are taught with the purpose of facilitating communication. This approach also considers the **cognitive** and **emotional** resources.

Task Based Language Teaching (TBLT)

What is a Task? The purposeful actions performed by one or more individuals strategically using their specific competencies to achieve a given result. When the description of the text (oral and written) is examined carefully, it reveals that language learners



face tasks in everyday life within domains and scenarios. To fulfill these tasks, the learner will need several bits of knowledge, skills, and abilities. The learner is not speaking or writing to another person, but rather speaking or writing in a real-life context for a social purpose.

The task stimulates the learners' commitment to the learning process. It may differ in nature according to the balance determined by the goal and the combination of dimensions (general and communicative competences). There are different types of tasks orientations to the complexity (from simple to complex), the length (from shortest to the longest) and social implication (from individual actions to collective actions).

Task-based language teaching aims at providing opportunities for learners to experiment with and explore both spoken and written language through learning activities that are designed to engage learners in the authentic, practical and functional use of language for meaningful purposes. Learners are encouraged to activate and use whatever language they already have in the process of completing a task. The use of tasks will also give a clear and purposeful context for the teaching and learning of grammar and other language features as well as skills. All in all, the role of task-based language learning is to stimulate a natural desire in learners to improve their language competence by challenging them to complete meaningful tasks.

Task-based language teaching has strengthened the following principles and practices:

- A needs-based approach to content selection.
- An emphasis on learning to communicate through interaction in the target language.

- The introduction of authentic texts into the learning situation.
- The provision of opportunities for learners to focus not only on language but also on the learning process itself.
- An enhancement of the learner's own personal experiences as important contributing elements to classroom learning.
- The linking of classroom language learning with language use outside the classroom.

Seven Principles for Task-Based Language Teaching

Principle 1: Scaffolding. Lessons and materials should provide supporting frameworks within which the learning takes place. At the beginning of the learning process, learners should not be expected to produce language that has not been introduced either explicitly or implicitly. A basic role for an educator is to provide a supporting framework within which the learning can take place. The learners will encounter holistic 'chunks' of language that will often be beyond their current processing capacity. The 'art' of TBLT is knowing when to remove the scaffolding. If the scaffolding is removed prematurely, the learning process will 'collapse'. If it is maintained too long, the learners will not develop the independence required for autonomous language use.

Principle 2: Task dependency. Within a lesson, one task should grow out of, and build upon, the ones that have gone before. Within the task-dependency framework, a number of other principles are in operation. One of these is the receptive-to-productive principle. Here, at the beginning of the instructional cycle, learners spend a greater proportion of time engaged in

EDUCAR PARA UNA NUEVA CIUDADANÍA

receptive (listening and reading) tasks than in productive (speaking and writing) tasks. Later in the cycle, the proportion changes, and learners spend more time in productive work. The reproductive-to-creative-language principle is also used in developing chains of tasks.

Principle 3: Recycling. Recycling language maximizes opportunities for learning and activates the ‘organic’ learning principle. This recycling allows learners to encounter target language items in a range of different environments, both linguistic and experiential. As such, they will see how a particular item functions in conjunction with other closely related items in the linguistic ‘jigsaw puzzle’. They will also see how it functions in relation to different content areas.

Principle 4: Active learning. Learners learn best by actively using the language they are learning. A key principle behind this concept is that learners learn best through doing – through actively constructing their own knowledge rather than having it transmitted to them by the teacher. When applied to language teaching, this suggests that most class time should be devoted to opportunities for learners to use the language. These opportunities could be many and varied, from practicing memorized dialogues to completing a table or chart based on some listening input. The key point, however, is that it is the learner, not the teacher, who is doing the work. This is not to suggest that there is no place at all for teacher input, explanation and so on, but that such teacher-focused work should not dominate class time.

Principle 5: Integration. Learners should be taught in ways that make clear the relationships between linguistic form, communicative function, and semantic meaning. The challenge for pedagogy is to ‘reintegrate’ formal and functional aspects of



language, and that what is needed is a pedagogy that makes explicit to learners the systematic relationships between form, function, and meaning.

Principle 6: Reproduction to creation. Learners should be encouraged to move from reproductive to creative language use. In reproductive tasks, learners reproduce language models provided by the teacher, the textbook or the tape. These tasks are designed to give learners mastery of form, meaning and function, and are intended to provide a basis for creative tasks. In creative tasks, learners are recombining familiar elements in novel ways. This principle can be deployed not only with students who are at intermediate levels and above but also with beginners if the instructional process is carefully sequenced.

Principle 7: Reflection. Learners should be given opportunities to reflect on what they have learned and how well they are performing. Becoming a reflective learner is part of learner training where the focus shifts from language content to learning processes.

Learner-Teacher, Learning and Acquisition in Action Oriented Approach

This Curriculum is based on real-world communicative needs, oriented towards real-life tasks and constructed around purposefully selected notions and functions. This promotes a proficiency perspective guided by “Can Do” descriptors.

In this approach in which knowledge and skill are blended, the learner can no longer be called only the constructor of knowledge, but as the one who can put together new information with existing and can carry acquired knowledge to future learning process.

Teachers are the facilitators and guides that guide the learning process, form the need, take an active role with the learners in the learning process and their task is to facilitate the acquisition of real or near-real learning environments for the acquisition of language skills.

English for Specific Purposes (ESP)

Breen suggests that when we place communication at the center of the curriculum the goal of that curriculum (individuals who are capable of communicating in the target language) and the means (classroom procedures that develop this capability) begin to merge: learners learn to communicate by communicating. The ends and the means become the same.

ESP is a major activity around the world. It is an enterprise involving education, training, and practice, and drawing upon three major realms of knowledge: language, pedagogy, and the students' / participants' specialist areas of interest.

ESP teachers generally have a great variety of simultaneous roles as researchers, course designers, material writers, testers, evaluators as well as classroom teachers. These teachers need some knowledge of, or at least access to information on any field of study that students are professionally involved with for example business, tourism, agriculture, or mechanics, computer science, drawing, accounting, electronics, (Robinson, p.1).



The Methodology Used in the Classroom

The Bureau of Technical Education and Entrepreneurship recommends for English Oriented to Banking and Finance en Tenth grade to implement a student center pedagogy that integrates collaborative learning, development of critical thinking skills, conversation-based instruction around a problem or product in the classroom. The purpose of the implementation of this Curriculum is to bump up the level of instruction and as a result to improve Costa Rican students' English Communicative Skills through a student-centered pedagogy aligned with a technical orientation.

Aristotle said you have to know *what* you are teaching but you also need to know *why and how*. It isn't enough to just know “the learnings” you are teaching. Some elements must be integrated into your classroom for your students to learn such as what their strengths are, what they already come knowing and what matters to them.

Teaching English Oriented to Banking and Finance places priority on the communicative competence involving oral comprehension and oral and written communication so that they become Independent users of English and can reach the B1+ level, based on the descriptors of the CEFR.

Each level has scenarios and themes. Each theme presents an Essential Question which introduces the lesson.

- a) They are open-ended and resist a simple or single right answer.
- b) They are deliberately thought-provoking, counterintuitive, and/or controversial.
- c) They require students to draw upon content knowledge and personal experience.

- d) They can be revisited throughout the unit to engage students in evolving dialogue and debate.
- e) They lead to other essential questions posed by students.
- The Essential Competence and the New Citizenship Axis are shared by the teacher at the beginning of each unit to connect students with the core ideas that have lasting value beyond the classroom.
- Essential Competence is presented to the students, they need to follow human development competencies which are already established to articulate the three learnings: learn to know, learn to do and learn to be and live in community.
- The New Citizenship Axis might be: Sustainable Development Education, Digital Citizenship with Social Equity and Strengthening of Planetary Citizenship with Identity.
- Teachers select the goals from each theme. They can combine oral or written comprehension with oral and written production, depending on the pedagogical purpose of the lesson.
- Teachers start the lesson with a warm-up activity related to the name of the Theme. Then they share the learning goals/expected outcomes with the learners for that day or week.
- Lessons follow a task-based approach combined with the action-oriented approach.
- Grammar is developed by combining both inductive and deductive instruction within a meaningful context.
- The teacher follows a set of integrated sequence procedures established to develop different linguistic competences.

Curricular Design Template Elements

The elements considered in the curricular design are shown and defined in Table N. 2.

Table.2

Curricular elements of English Oriented to Banking and Finance curriculum.

Element	Definition
CEFR	A tool that promotes positive formulation of educational aims and outcomes at all levels.
Scenario	A real-life context referenced for an entire unit, providing the authenticity of situations, tasks, activities, texts.
Time	Number of hours devoted for a unit.
Essential Question	A question to develop and deepen students' understanding of important ideas and processes, so that they can transfer their learning within and outside school. It stimulates learner thinking and inquiry.
Theme	The focus of attention for communicative acts and tasks, that refers back to the real life scenario. (context rather than content)
Essential Competence	Based on the New Citizenship Policy, one must follow human development Competences which are already established in order to articulate the three learnings: learn to know, learn to do and learn to be and live in community
New Citizenship Axis	Sustainable Development Education Digital Citizenship with Social Equity

	Strengthening of Planetary Citizenship with Identity
Goals	“Can Do” performance descriptors based on CEFR.
Oral and Written Comprehension	What a learner can understand or do when listening and/or reading.
Listening and Reading	

Continued, Table 2. Curricular elements of English Oriented to Banking and Finance curriculum.

Oral and Written Production	What a learner can produce in an oral and/or written way.
Spoken production,	
Spoken Interaction and Writing	
Performance Indicator	They describe observable behaviors, give information about the student's performance acquired during the learning process. It allows to show the achievement of knowledge, skills, abilities and attitudes. It also contains two basic elements: Verb-Action and Condition.
Pedagogical Task	They are communicative or non-communicative activities that demand knowledge, skills and abilities and occur in the classroom.
Learnings	This is what learners need to know to communicate effectively within a domain, scenario and theme.
Functions	The use of spoken discourse and/or written texts in communication for a particular purpose (e.g. asking and giving information, describing)
Grammar	The grammatical components that will be covered in the unit.
Vocabulary	Words learners need to know to communicate effectively within a domain, scenario and theme.
Phonology	The part of the lesson that addresses the Learners ability to hear, identify, and manipulate sounds.

Source: Prepared by the authors on the basis of data supplied by CEFR, 2014.

Curriculum Template

Subject Area: English Oriented to Banking and Finance		
Level: Tenth		
CEFR Band: Elija un elemento.	Scenario 1:	Time: hours
Essential Question:	Theme 1: Haga clic aquí para escribir texto.	
Essential Competences: Elija un elemento.	New Citizenship Axis ¹⁰ : Elija un elemento.	

Goals	Performance Indicator	Pedagogical Task
Learner can...	The student...	The teacher will...
Essential Competences.		
New Citizenship Axis.		

Oral and Written Comprehension

Task Building Process

Listening:		
------------	--	--

¹⁰ Política Curricular “Educar para la nueva ciudadanía”.



Reading:		
Oral and Written Production		
Spoken Interaction:		
Spoken Production:		
Writing:		

Learnings			
Functions and Discourse Markers	Grammar	Vocabulary	Phonology
Functions			
Discourse Markers			



Planning

Annual Learning Plan

It is a chronogram in which the development of the curriculum is represented according to the months and weeks that compose the school year. It represents the distribution in time in which the scenarios and their themes will be accomplished, with their correspondent Goals according to the Curriculum. The amount of weeks and hours that will be devoted for the development of each one of the scenarios must be indicated. It includes the name of Themes that make up each scenario with their goals; respecting the logical sequence indicated by the curriculum for the approach of the educational process.

This plan must be delivered to the Principle of the Technical School at the beginning of the school year.

ANNUAL LEARNING PLAN																																													
Technical High School: Elija un elemento.																																													
Subject Area: English Oriented to Banking and Finance								Level: Tenth																																					
Teacher : Haga clic aquí para escribir texto.								Year : Haga clic aquí para escribir una fecha.																																					
Scenarios Theme and Goals	February				March				April				May				June				July				August				September				October				November				December				Hours
	1	2	3	4																																									
Scenario																																													
Theme																																													
Goals																																													



Pedagogical Practice Plan

This plan must be elaborated by Theme. It is of daily use at school and must be delivered to the Principle, according to the datelines established by the administration. The performance of the teacher during a lesson must have correspondence with what is written in the pedagogical practice plan as well as the time distribution established in the annual plan that was prepared at the beginning of the school year.

Definition of the Pedagogical Practice Plan template.

This is a template which contains different qualities at the heading e.g. the name of the institution, name of the teacher of course, and some of these qualities are given in the curricular design where the teacher has gotten familiar with them such as Essential Question, Essential Competence, CEFR level, Level, Scenario, Theme, New Citizenship Axis.

The First Column of the Template presents the Goals, which are found in the curricular design. When planning the teacher first collocates the goals for the Essential Competence, second the New Citizenship Axis Goals, then Oral and Written Comprehension goals for Listening and Reading, finally Oral and Written Production goals for Spoken Interaction, Spoken Production, and Writing. The second Column is Task Mediation Activities. First, a task is for Essential Competence and the second task corresponds to New Citizenship Axis and then comes the methodological message where language learning should be directed towards enabling learners to act in real-life situations, expressing themselves and accomplishing tasks of different natures.



With a group of pre-intermediate level students, how can we create a linked sequence of enabling exercises and activities that will prepare learners to carry out the task? It is asked to propose a six-step pedagogical sequence procedure for introducing tasks, and this is set out below.

Task-Building Process

Pre task

Schemata building. The first step is to develop a number of schema-building exercises that will serve as an introduction to the topic, set the context for the task, and introduce some of the key vocabulary and expressions that the students will need in order to complete the task.

Example:

1. *Create opportunities for schemata-building to introduce the meaning of unknown vocabulary, structures and functions for a concrete action according to the field of study.*

Task Rehearsal

Controlled practice. The next step is to provide students with controlled practice in using the target language vocabulary, structures, and functions. In this way, early in the instructional cycle, they would get to see, hear and practice the target language for the theme of work. This type of controlled practice extends the scaffolding learning that was initiated in the previous. Learners are introduced to the language within a communicative context. In the final part of the step, they are also beginning to develop a degree

of communicative flexibility. Involve learners in intensive listening practice. The listening texts could involve several native speakers. This step would expose them to an authentic or simulated conversation.

Examples:

2. Expose learners to authentic materials to deal with the real world of communication related to the field of study.

Focus on linguistic elements

The students now get to take part in a sequence of exercises in which the focus is on one or more linguistic elements. In the task-based procedure being presented here, it occurs relatively late in the instructional sequence. Before analyzing elements of the linguistic system, they have seen, heard and spoken the target language within a communicative context. Hopefully, this will make it easier for the learner to see the relationship between communicative meaning and linguistic form than when linguistic elements are isolated and presented out of context as is often the case in more traditional approaches.

Example:

3. Focus on linguistic elements such as functions, discourse markers, grammar and vocabulary required to go over the essential question related to the field of study.

4. Give learners controlled practice in using the target language, vocabulary, structures and functions.

Post Task

Provide freer practice. The student should be encouraged to extemporize, using whatever language they have at their disposal to complete the task. Those who innovate will be producing what is known as ‘pushed output’ (Swain 1995) because the learners will be ‘pushed’ by the task to the edge of their current linguistic competence. In this process, they will create their meanings and, at times, language, but over time it will approximate more and more closely to native speaker norms as learners ‘grow’ into the language. (See Rutherford 1987, and Nunan 1999, for an account of language acquisition as an ‘organic’ process.)

Example:

5. *Engage learners to meaningful productive tasks based on the context.*

Assessment

The final step in the instruction to assess is the pedagogical sequence itself. Students find it highly motivating, having worked through the sequence, to arrive at step 6 and find that they can create a project more or less successfully.

Example:

6. *Project: integration of activities. It has to be done in class. One per trimester.*

In third Column, the teacher writes the Indicators in third person singular as it points out what the student can do as a result of the learning process.



Next, you find the template for Learnings (Functions, Grammar, Vocabulary, Phonology provided to the teacher in the Curricular Design)

Finally, the teacher writes the needs: resources, classroom, English laboratory, devices, material required for the pedagogical process for each Theme.

Pedagogical Recommendations

- Teacher makes sure that all learners understand task instructions.
- Teachers should ensure learners know how to use strategies through teacher scaffolding and modeling, peer collaboration and individual practice.
- Learners have at their disposition useful words, phrases and idioms that they need to perform the task. It could be an audio recording with the instructions and the pronunciation of the words and phrases needed.
- The task could involve the integration of listening and speaking or reading and writing and is given to students individually, in pairs, or teams.
- The learners complete the task together using all resources they have. They rehearse their presentation, revise their written report, present their spoken reports or publish their written reports.
- Teacher monitors the learners' performance and encourages them when necessary.

- The learners consciously assess their language performances (using rubrics, checklists and other technically designed instruments that are provided and explained to them in advance). Teachers assess performance, provide feedback in the form of assistance, bring back useful words and phrases to learners' attention, and provide additional pedagogical resources to learners who need more practice.
- At the end of each period, the learners develop and present Integrated Mini-Projects to demonstrate mastery of the scenario goals.
- The Essential Competences and The New Citizenship Axis are central to articulate the three learnings: learn to know, learn to do and learn to be and live in community. The Integrated Mini-Project is an opportunity for students to integrate these three learnings in a single task.
- Teach and plan English lessons in English to engage learners socially and cognitively according to the steps mentioned above.

Pedagogical Practice Plan		
Institution: Elija un elemento.	CEFR: B1.1	
Teacher: Haga clic aquí para escribir texto.	Level: Tenth	
Subject Area: English Oriented to Banking and Finance	Scenario: Haga clic aquí para escribir texto.	Time: hours
Essential question: Haga clic aquí para escribir texto.	Themes: Haga clic aquí para escribir texto.	
Essential Competences: Elija un elemento.	New Citizenship Axis I I: Elija un elemento.	
Goals	Task Mediation Activity	Indicators
Essential Competences. New Citizenship Axis. Oral and Written Comprehension Listening: Reading: Oral and Written Production Spoken Interaction Spoken Production:	<p>Task-Building Process:</p> <p>Pre-Task:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Create opportunities for schemata-building to introduce the meaning of unknown vocabulary, structures and functions as mention <p>Task Rehearsal:</p> <ol style="list-style-type: none"> 2. Expose learners to authentic materials to deal with 3. Focus on linguistic elements such as functions, discourse markers, grammar and vocabulary 	

¹¹ Política Curricular “Educar para la nueva ciudadanía”.

<p>Writing</p>	<p>4. Give learners controlled practice in using the target language, vocabulary, structures and functions.</p> <p>Post Task:</p> <p>5. Engage learners to meaningful productive tasks based on</p> <p>Assessment:</p> <p>Project: integration of activities. It has to be done in class during the whole period.</p>	
<p>Resources: Haga clic aquí para escribir texto. Classroom: Haga clic aquí para escribir texto. English Laboratory: Haga clic aquí para escribir texto. Devices: Haga clic aquí para escribir texto. Materials: Haga clic aquí para escribir texto.</p>		



Curricular Structure

Scenarios	Eleventh Grade	
	(HOURS PER LEVEL)	
	Weekly Hours	Yearly Hours
1. Running a Business	4	40
2. Assessing your business	4	40
3. Human Resources and Economy	4	40
4. Making Arrangements in Insurance and Pensions	4	40
Total (hours)		160



Curricular Grid

Tenth

S.1 Personal Finance

1 Theme Banking Operations 16 Hours	2 Theme Interest Banking 12 Hours
3 Theme Personal Investment 12 Hours	

S.2 2. Professional Courtesy

1 Theme Business Ethics 12 Hours	2 Theme Solving Conflicts at Work 12 Hours
3 Theme Etiquette and protocol 16 Hours	

Eleventh

S1. Running a Business

1 Theme Empowerment in the Workplace 12 Hours	2 Theme Negotiation Tactics 16 Hours
3 Theme Cross Cultural Business Behavior 12 Hours	

S.2 Assessing your Business

1 Theme Benefits and Work-Life Balance 8 Hours	2 Theme Global Work Environment 8 Hours
3 Theme Budget 12 Hours	4 Theme Statistics, Graphs and Reading Data 12 Hours

Twelfth

S1. Buy and Sell

1 Theme Costs 16 Hours	2 Theme Consumer Behavior 16 Hours
3 Theme Modern Sales Techniques 16 Hours	

S2. Finance Management

1 Theme Finance Administration 20 Hours	2 Theme Investment Decisions 16 Hours
3 Theme International Payment Methods 16 Hours	



Tenth

S.3 Becoming an Entrepreneur

1 Theme Leadership and Management Styles 12 Hours	2 Theme Equity and Inclusion 12 Hours
3 Theme Innovation and Invention 16 Hours	

Eleventh

S3. Human Resources and Economy

1 Theme Recruitment and Selection 12 Hours	2 Theme Skills and Qualifications 12 Hours
3 Theme Economy 16 Hours	

S4. Introduction to Business

1 Theme Business Organization 12 Hours	2 Theme Ways of Working 12 Hours
3 Theme Tools to Solve Business Problems 16 Hours	

S4. Making Arrangements in Insurance and Pensions

1 Theme Business Communication 16 hours	2 Theme Insurance 12 Hours
3 Theme Pensions 12 Hours	



Curriculum Scope and Sequence

Tenth Grade

English Oriented to Banking and Finance

S1. Personal Finance

S1. Personal Finance		
Banking Operations (16 hours)	Interest Banking (12 hours)	Personal Investment (12 hours)
Goals	Goals	Goals
<p>EC/ Work together to effectively reach a common objective by making collective decision and negotiating disagreements.</p> <p>NCA/ Value others' efforts to state points of view and constructive criticism by giving supporting opinions or showing disagreement respectfully.</p> <p>L/ Understand instructions delivered at normal speed when opening a bank account.</p> <p>L/ Understand simple technical information about internet banking.</p> <p>R/ Understand simple technical information about banking services.</p>	<p>EC/ Work together to reach a common objective by making collective decisions to get earnings out of financial operations and business negotiations.</p> <p>NCA/ Value others' efforts to state points of view and constructive criticism by giving supporting opinions or showing disagreement respectfully.</p> <p>L/ Extract key factual information in regard to banking, background, and evolution.</p> <p>R/ Identify similarities and differences among different types of banks.</p>	<p>EC/ Develop the capacity to enhance critical thinking in order to use money wisely when making personal investments.</p> <p>NCA/ Value others' efforts to state points of view and constructive criticism by giving supporting opinions or showing disagreement respectfully.</p> <p>L/ Understand conversations about rules or regulations related to personal investment.</p> <p>R/ Extract the key details from simple informational material based on investment companies.</p>

R/Understand simple informal written advice on internet banking.
SI/Follow clearly articulated speech about banking operations, though will sometimes have to ask for repetition or particular words and phrases.
SI/ Give an opinion about internet banking when asked directly, provided they can ask for repetition.
SP/Explain the main points about banking operations with reasonable precision.
SP/Give detailed accounts of experience when using internet banking.
SP/Distinguish unfamiliar sounds and prosodic patterns.
W/Write simple instructions about banking operations.
W/Write a short, simple description about using internet banking

SI/Identify similarities and differences among different types of banks.
SP/ Communicate detailed information about primary and secondary Market.
SP/ Distinguish unfamiliar sounds and prosodic patterns.
W/Write a summary to describe the types of market: primary and secondary.

SI/Talk about some of the risks when dealing with personal investments by using simple language.
SP/Express feelings about some of the risks that small investors may experiment at a domestic market.
SP/Produce familiar sounds and prosodic patterns.
W/Write about some of the experiences from small investors and the risks they go through at a domestic market.

English Oriented to Banking and Finance

S2. Professional Courtesy

**Business Ethics
(12 hours)**

Goals

EC/ Demonstrate behaviors that reflect an ethical commitment by applying principles and values in the learning situations that they experience in the technical area and the rules of coexistence with those around them.
NCA/ Take advantage of digital technologies in their repertoire of functioning in a proactive attitude expressing emotions or working in a team about ethical and unethical issues.
L/ Follow the main points of extended discussions about the code of Ethics.
R/ Understand factual texts about ethical and unethical practices.
SI/ Follow argumentation and discussion about business environment, ethical problems, norms and values.

**Solving Conflicts at Work
(12 hours)**

Goals

EC/ Raise and analyze problems to generate alternatives for effective and viable solutions.
NCA/ Strengthen real-world problem-solving skills by identifying and diagnosing challenging, ill-defined problems in everyday settings and evaluating many possible solutions.
L/ Understand detailed oral reports about dealing with employee conflict
R/ Make basic inferences or predictions about text content from headings related to conflict resolution strategies.

**Etiquette and Protocol
(16 hours)**

Goals

EC/ Integrate skills such as the proper expression of ideas, thoughts and feelings as well as demonstrate the ability to convey clear messages to others.
NCA/ Explain in simple terms how his/her behaviors at the table in a business meeting influence the views of other people
L/ Follow main ideas in audios about the business meeting etiquette at lunch, its importance and how to avoid offending others.
R/ Pick out important information about showing confidence at the table. Show they are confident in business.
SI/ Enter unprepared into a conversation about the tips for being

SP/ Give a prepared presentation about ethical and professional norms within his/her field, outlining ethical and unethical practices.

SP/ Produce familiar sounds and prosodic patterns.

W/ Write an expository paragraph about how ethical decisions will affect the customer confidence in a company for better or worse.

SI/ Deal with most situations likely to arise when handling difficult staff in the workplace

SP/ Provide a straightforward description of conflict resolution strategies in the workplace presenting them as a linear sequence of points.

SP/ Produce familiar sounds and prosodic patterns.

W/ Interpret and present written reports in logbooks with detailed information.

successful in business activities and express personal opinions.

SP/ Can maintain a conversation even though it may be difficult to follow when trying to say exactly what he/she would like to.

SP/ Produce familiar sounds and prosodic patterns.

W/ Present a topic in a short report using photographs and short blocks of do's and don'ts for doing business.

English Oriented to Banking and Finance

S3. Becoming an Entrepreneur

Leadership and Management Styles
(12 hours)

Goals

EC/Plan goals to discern what is required in life and the way to achieve it, overcoming obstacles, with resilience, effort, tolerance to frustration and hope
NCA/Critically analyze messages from digital sources.
L/Follow a lecture or talk about bosses and their responsibilities straightforward and clearly structured.
R/Understand short media reports and factual texts about leadership skills of executives.
SI/Maintain a conversation or discussion about types of management, management job titles and responsibilities.
SP/Report straightforward factual information about the advantages of

Equity and Inclusion
(12 hours)

Goals

EC/Work together to effectively reach a common objective by making collective decisions in an inclusive and equitable environment.
NCA/Value others' efforts to state points of view and constructive criticism by giving supporting opinions or showing disagreement respectfully.
L/Distinguish between main ideas and supporting details in standard lectures about how women's empowerment has changed through the years.
L/Follow a straightforward presentation or demonstration with visual support about inclusive education.

Innovation and Invention
(16 hours)

Goals

EC/Develop original ideas using technological resources that are applicable nowadays.
NCA/Offer variety of solutions to current situations in their day-to-day living by applying technology.
L/ Follow the linear structure of a short talk about new breakthroughs in successful companies and potential productive companies.
L/Follow a lecture or talk about the skills and responsibilities of an entrepreneur in the implementation of the business plan, provided the presentation is straightforward and clearly structured.
R/Identify the main topic and related ideas in a structured text about the

<p>teamwork in a company in order to maximize efficiency and reach a common goal.</p> <p>SP/Produce familiar sounds and prosodic patterns.</p> <p>W/Write a text or paragraph on a subject of personal interest related to the structure of an organization by using simple language to list advantages and disadvantages.</p>	<p>R/Understand short texts about the inclusion in the labor market, and the dignity of a person.</p> <p>SI/Take part in routine formal discussion about the contributions of CR's national Gender Equality and Equity Policy (PIEG)</p> <p>SP/Give a clear, systematically developed presentation, highlighting significant points, and relevant supporting detail about gender perspective, chauvinism, feminism, misogyny, and respect for diversity.</p> <p>SP/Produce familiar sounds and prosodic patterns</p> <p>W/Write a detailed description of people with disabilities, Act 7600 law of Equal opportunities for People with disabilities that are presented in a video and how society might contribute to help them.</p>	<p>designing a business plan for the first time.</p> <p>R/Find and understand relevant information in official documents to choose the best strategies for information search through the use of technologies individually or collaboratively.</p> <p>SI/ Conveys simple relevant information emphasizing the most important points about justification of a business idea, study of the market, administrative and legal procedures, sources of financing</p> <p>SI/Follow clearly articulated speech directed at him/her in a conversation, about market opportunities according to new business trends, though will sometimes have to ask for repetition of particular words and phrases.</p> <p>SP/ Introduce a conversation about terms such as under license, copyright, copyright infringement, illegal downloading and hacking.</p> <p>SP/Give straightforward description for job performance in the functional areas that make up the proposed practice company applying the provisions of the business plan.</p> <p>SP/Produce familiar sounds and prosodic patterns</p>
--	--	---

--

--

W/Write a simple description about trademark and intellectual property and problem solving.
W/Write straightforward connected texts about structuring the business with a customer-oriented approach based on the business plan.



English Oriented to Banking and Finance

S4. Introduction to Business

**Business Organization
(12 hours)**

Goals

EC/Plan and set goals that will help students shape the kind of professional they want to become.
NCA/Develop skills to overcome obstacles and pursue what they want in their future careers.
L/Understand conversations about rules and regulations related to business and business operation strategies.
R/Understand the main topic and related ideas about large companies or corporations in a structured text.
SI/Convey simple relevant information emphasizing the most important points about international companies and multinational companies.
SP/Give reasons and explanations for opinions related to differences between

**Ways of Working
12 hours)**

Goals

EC/Integrate skills such as adequate expression of ideas, thoughts and feelings and the ability to transmit clear messages in their daily life activities and at work.
NCA/Comprehend others' messages, thoughts and feelings showing respect and the ability to have a conversation at work.
L/ Understand the main points of feedback from clients and colleagues if delivered slowly and clearly.
L/Can understand the information of recorded or broadcast audio material about examples of small and medium sized enterprises delivered in clear standard speech.

**Tools to Solve Business Problems
(16 hours)**

Goals

EC/Develop ideas to come up with solutions to business problems that emerge in the business world.
NCA/Show problem solving skills when facing situations that look for strengthening our planetary citizenship with identity.
L/Understand straightforward factual information about business problems and related topics, identifying both general messages and specific details, provided speech is clearly articulated in a generally familiar accent.
R/ Read straightforward factual texts on subjects related to Smart Business as well as the life cycle of products and services.
SI/Exchange, check and confirm information, dealing with solving problems.

global companies and transnational companies.

SP/Produce familiar sounds and prosodic patterns.

W/Write a simple description about how nationalized companies can be either efficient or inefficient regarding employee incentives.

R/Understand simple technical information about corporate structures.

R/Can understand the main points in descriptive notes such as

SI/ Give a simple update on a work-related project about corporate goals and values.

SI/Report straightforward factual information about public and private companies to indicate the nature of a problems or give detailed directions, provided he/she can prepare beforehand.

SP/Answer questions about human resources department in a work-related survey.

SP/Produce familiar sounds and prosodic patterns

W/ Write a short text about a company's financial results-its balance sheet, in addition to its annual report for a particular business year.

W/Present a topic in a short report or poster, using photographs and short blocks of text about what banking and finance industries do.

SP/ Provide a straightforward description of the philosophy of Smart Business, presenting it as a linear sequence of points.

W/Write straightforward connected texts on a range of familiar structure of Smart Business, by linking a series of shorter discrete elements into a linear sequence.

Eleventh Grade

English Oriented to Banking and Finance

S1. Running a Business

**Empowerment in the Workplace
(12 hours)**

Goals

EC/Uses knowledge of the world, knowledge of discourse structures, knowledge of culture to predict and guess.

NCA/Produce clear and coherent development of tasks.

L/ Follow everyday conversation, with some repetition of particular words and phrases related to internal regulations, labor Performance or labor Welfare at a company.

R/Recognize significant points in straightforward articles from internet or magazines related to Work Environment, employees emotional Health and Committed Employees.

**Negotiation Tactics
(16 hours)**

Goals

EC/Develop knowledge for professional and personal use. Increase knowledge on different types of negotiations.

NCA/Increase knowledge on different types of negotiations.

L/ Collaborate in simple, shared tasks and work towards a common goal in a group by asking and answering straightforward questions related to conflict resolution.

L/ Understand the key points about discussion techniques to reach an agreement in your workplace to avoid controversies.

R/Follow the sequence of actions or events in a text about tactics and Commitment in a Company.

**Cross Cultural Business Behavior
(12 hours)**

Goals

EC/ Apply the principles of commitment in the execution of activities of your environment and in relationships with other people.

NCA/ Develop critical digital citizenship on the premises of empathy and social justice by taking well-founded positions and decisions with commitment, inside and outside the classroom.

L/ Understand the information content of the majority of recorded or broadcast audio material about the integrity in business and how to avoid conflicts of interest.

R/ Recognize significant points in factual texts about the administration of a code of conduct in a company,



R/Scan short texts to locate specific information related to Emotional Work Connections.

SI/ Give brief reasons and explanations using simple language about measurable improvements in productivity of a company.

SP/Reasonably fluently sustain a straightforward description of Mission and Vision in a Company, values and positive attitudes in an employee and emotional intelligence presenting it as a linear sequence of points.

Produce familiar sounds and prosodic patterns.

W/Work out how to communicate the main points related to experiences functions delegation, considering employer's talents, abilities and competences.

R/Understand written advice and instruction for applying techniques during discussions.

SI/ Use simple appropriate language to check that information has been understood on the phone regarding a proposal or tentative solution to a customer.

SI/ Respond to opinions and ideas expressed by others in different types of discussion that may occur at workplace such as: discussion and debate, round table discussion, panel or conference discussion.

SP/Make simple recommendations for a course of action in familiar everyday situations in a company.

SP/Give detailed accounts of experiences, describing feelings and reactions about maturity and training of the group, available materials, physical and mental conditions.

SP/Produce familiar sounds and prosodic patterns.

W/Write a notice that clearly conveys information by emails/letters giving some details of events, experiences and feelings

potential code violations, disciplinary actions, decisions.

SI/ Explain the benefits and importance of dealing with others such as governments, customers, suppliers, consumers, competitors in a company.

SP/ Give a prepared presentation about the different types of business taking into account cross-cultural differences and their classification explaining the main points with reasonable precision.

SP/Produce familiar sounds and prosodic patterns.

W/ Synthesize information about Conflicts of interest

English Oriented to Banking and Finance

S2. Assessing your Business

Benefits and Work-Life
Balance
(8 hours)

Global Work Environment
(8 Hours)

Budget
(12 hours)

Statistics, Graphs, and
Reading Data
(12 hours)

Goals

EC/ Make decisions that would come from management by empowering students who have knowledge in order to deliver services efficiently.

NCA/ Value others' efforts to state points of view and constructive criticism by giving supporting opinions or showing disagreement respectfully.

L/Distinguish between main ideas and supporting details in standard lectures about human

Goals

EC/ Plan and set goals that will help them shape the kind of professional they want to be.

NCA/ Develop skills to overcome obstacles and pursuit what they want in their future careers.

Identify specific ethical duties managers owe employees.

L/ Identify specific ethical duties managers owe employees.

L/ Describe the provisions of the occupational safety and health act.

Goals

EC/ Describe a way to create a household budget and how to collaborate with its creation.

NCA/ Explain some rules to follow in order to create a household budget based on sustainable development.

L/Identify a simple chronological sequence about household budget creation.

R/Generally, understand straightforward factual texts about creating household budget.

Goals

EC/ Demonstrate an understanding of the ability to report types of data, methods of data collection and the advantages and disadvantages of each.

NCA/Access information efficiently, and use it creatively to promote an effective communication.

L/Use some basic interjections to express understanding, surprise, disappointment, and excitement regarding



Goals	Goals	Goals	Goals
<p>resources challenges and work benefits.</p> <p>L/ Follow a straightforward presentation or demonstration with visual support about a family friendly organization.</p> <p>R/ Understand short texts about the essence of employee turnover rates, causes, and how to avoid it.</p> <p>R/ Understand organizational development interventions.</p> <p>SI/ Take part in routine formal discussion about the consequences of job dissatisfactions, anxiety and depression, psychological stress caused by the workplace.</p> <p>SP/ Give a clear, systematically developed presentation, with highlighting significant points, and relevant</p>	<p>SI/ Explain, briefly, equal employment opportunity commission protections, including those against sexual harassment at work.</p> <p>SP/ Describe how employee's expectations of work have changed.</p> <p>SP/ Produce familiar sounds and prosodic patterns.</p> <p>W/ Write about how to be a responsible and ethical employer using simple language.</p>	<p>SI/ Discuss what to do in order to create a household budget</p> <p>SP/Describe in detail the issues that are required to create a family budget.</p> <p>SP/Produce familiar sounds and prosodic patterns.</p> <p>W/ Write basic instruction with a list of points about sustainable development in household budget, cost control, salary, and expenses.</p>	<p>graphs and charts with statistical observations.</p> <p>L/Describe future plans and intentions using fixed expressions.</p> <p>R/ Make simple inferences based on information given in a chart with graphical representation for frequency distributions of a company.</p> <p>R/ Follow chronological sequence in a formal structured text.</p> <p>SI/Follow clearly articulated speech directed to him/her in everyday conversation, though will sometime have to ask for repetition or reformulation from time to time to confirm understanding and keep a discussion on course regarding statistical investigation.</p>



Goals	Goals	Goals	Goals
<p>supporting detail about the standard of living versus quality life.</p> <p>SP/ Produce familiar sounds and prosodic patterns</p> <p>W/ Write a detailed description of equity and gender, value and reward at the workplace.</p>			<p>SI/Ask questions about someone's professional experience in a company.</p> <p>SP/Use suitable phrases to invite others into a discussion about descriptive and inferential types of statistics.</p> <p>SP/Discuss product features in a business setting using simple language.</p> <p>SP/Produce familiar sounds and prosodic patterns.</p> <p>W/ Summarize, report and give his/her opinion about graphical representation for frequency distributions (e.g. circular, columns, horizontal, lines, dispersion, box, stacked areas, fluctuation graphs, bar charts) with some confidence.</p>

English Oriented to Banking and Finance

S3. Human Resources and Economy

Recruitment and Selection (12 hours)	Skills and Qualifications (12 hours)	Economy n (16 hours)
Goals	Goals	Goals
<p>EC/Identify proactively the needs and behaviors of consumers in the current market.</p> <p>NCA/ Evaluate target markets and their impact on the marketing plan for products/services.</p> <p>L/ Follow the main points of a job interview process, provided speech is clearly articulated in standard speech</p> <p>R/Understand straight forward, factual texts about benefits and compensation of a job opportunity</p> <p>SI/ Exchange, check and confirm accumulated information about a recruitment company process, employment testing and candidate selection.</p>	<p>EC/Explain what the actions to attract potential customers are in order to persuade them to buy a product or service.</p> <p>NCA/ Apply the results of market research to plan appropriate marketing actions and strategies.</p> <p>L/ Distinguish between main ideas and supporting details in standard lectures about the Accountant Profile.</p> <p>L/ Follow a straightforward presentation or demonstration with visual support about soft skills in a workplace</p> <p>R/Understand short texts about the essence of customs and international trade.</p>	<p>EC/Evaluate and select appropriate channels of distribution for various products/services by using digital marketing.</p> <p>NCA/ Define the impact of changing technological conditions on marketing products/services.</p> <p>L/ Understand specifications about how to differentiate between micro and macro economy and their variables.</p> <p>R/Comprehend information at a satisfactory level about the importance of micro and macroeconomics and all their fields from factual texts</p> <p>SI/ Share accurate information about specific examples of micro and</p>



<p>SP/Give straightforward descriptions of Job Fairs, requisites, referral Incentive Programs.</p> <p>SP/Produce familiar sounds and prosodic patterns</p> <p>W/Write a Professional Resume</p>	<p>R/Understand complex features, including details about the International Federation of Accountants (IFAC)</p> <p>SI/ Take part in routine formal discussion about the contributions of the International Ethics Standard Board for Accountants. (IESBA)</p> <p>SP/ Give a clear, systematically developed presentation, with highlighting significant points, and relevant supporting detail about Small and medium sized enterprises.</p> <p>SP/ Produce familiar sounds and prosodic patterns</p> <p>W/ Write a detailed description of different revised standards, which share responsibilities of engagement partners, public accounting firms, and regulators as part of the system of quality control for engagement teams performing audits of financial statements.</p>	<p>macroeconomics which occur in several fields.</p> <p>SP/ Produce fluent presentations with information based on the autonomy of business and economics based on the real background going on.</p> <p>SP/ Produce familiar sounds and prosodic patterns.</p> <p>W/ Express written reports about observations in the field of interest in relation to the national and international market or economy.</p>
--	--	--



English Oriented to Banking and Finance

S4. Making Arrangements in Insurance and Pensions

Business Communication (16 hours)	Insurance (12 hours)	Pensions (12 hours)
Goals	Goals	Goals
<p>EC/Develop autonomy to deal with goals demanded by economic needs to demonstrate a strong identity.</p> <p>NCA/Promote identity as a powerful value when developing self-autonomy in business.</p> <p>L/Understand straightforward factual information about skills of effective listening and techniques for handling calls identifying both general messages and specific details, provided speech is clearly articulated in a generally familiar accent.</p> <p>L/Understand straight forward factual information about the difference</p>	<p>EC/Generate original ideas in a creative and innovative way in order to solve problems or find solutions to certain situations.</p> <p>NCA/Create spaces in which individual can show their creativity and feel accepted by others.</p> <p>L/ Understand straightforward factual information about insurance brokers identifying both general messages and specific details, provided speech is clearly articulated in a generally familiar accent.</p>	<p>EC/Promote the correct and responsible use of social media networks for the marketing</p> <p>NCA/Show a respectful and responsible sense of citizenship and equity when using social media at work.</p> <p>L/ Understand straight forward conference about the National Pension System of Costa Rica, provided speech is clearly articulated in a generally familiar accent.</p> <p>R/ Recognize significant point in straightforward, factual texts about determinants of pension systems.</p>



between listening an hearing and stablish proven ability

R/ Understand straightforward factual texts about the ASAP technique (apologize, sympathize, accept, prepare) to deliver good business communication.

R/ Understand straightforward, factual texts about CARP system, conflict resolution model.

SI/ Exchange, check and confirm accumulated information about call screening, probing and verbal feedback clues with some confidence.

SI/ Exchange, check and confirm accumulated factual information about customer´s complaints examples.

SP/Give straightforward descriptions about the practical implementation of six cardinal rules of customer service, professional treatment and voice mail jail.

SP/Give straightforward descriptions about the four steps (listen, acknowledge, resolve, and thank when interacting with customers.

SP/Produce familiar sounds and prosodic patterns.

W/Write straightforward, detailed descriptions of practical note taking,

R/ Understand straightforward, factual texts about types of insurance contracts as well as their similarities and differences.

SI/ Exchange, check and confirm accumulated factual information about general concepts of insurance theory.

SP/ Give straightforward descriptions about the rights and obligations of the insurance consumer in situations arising during the insurance purchase.

SP/ Produce familiar sounds and prosodic patterns.

W/ Write straightforward, detailed descriptions of different organizations and laws in charge of regulating insurance market.

SI/ Explain the main points in an idea with reasonable precision about the good governance of pension funds, promotion of stability and security.

SP/ Narrate the way taxes and incentives of retirement saving affect public and private sector when they are retired.

SP/ Produce familiar sounds and prosodic patterns.

W/ Write a short simple essay on the topic of interest related to pensions such as Labor Capitalization Fund, Ensuring Security and Transparency, Programmed withdrawal of pension.



handling customer complaints and forbidden phrases that can help to make a better bookkeeper.

W/Write straightforward, detailed descriptions of negative customer experiences, trying E-mail inboxes.



Twelfth Grade

English Oriented to Banking and Finance

S1. Buy and Sell

**Costs
(16 hours)**

**Consumer Behavior
(16 hours)**

**Modern Sales Techniques
(16 hours)**

Goals

EC/ Plan goals to discern what is required in life and the way to achieve it, overcoming obstacles, with resilience, effort, tolerance to frustration and hope.
NCA/ Discriminate messages from digital sources critically.
L/ Generally, follow the main points of extended discussion around him/her about the different types of costs provides speech is clearly articulated in standard speech.
R/ Understand clearly written instructions about the difference between types of costs.
SI/ Maintain a conversation or discussion about what the cost

Goals

EC/ Comprehend the connection between their own and the common good of society in order to develop a high level of commitment and responsibility to contribute as individuals for a general welfare.
NCA/ Investigate about different cultures and its impact on people's behavior
L/ Understand simple technical information about purchases
L/ Understand the main points of a talk or presentation about purchases.
R/ Catch the main points in TV programs when the delivery is

Goals

EC/ Compare and contrast creative alternatives to sell online and in person.
NCA/ Integrate techniques to be applied when selling online in order to be part of digital era
L/ Follow a straightforward presentation or demonstration about the use of sales techniques.
R/ Find and understand relevant information about types of sales technique.
SI/ Maintain a conversation or discussion but may sometimes be difficult to follow when trying to say

Goals
<p>requirements to buy a product but may sometimes be difficult to follow when trying to say exactly what he/she would like to.</p> <p>SI/ Enter unprepared into a conversation about the differences between direct and indirect costs.</p> <p>SP/ Report straightforward information about costs and charges disclosure, provided he/she can prepare beforehand.</p> <p>W/ Write very brief report about the elements of costs which pass on routine factual information and state reason for actions.</p>

Goals
<p>relatively slow and clear about the similarities and differences among different types of society and consumer behavior.</p> <p>SI/ Find out and pass on straightforward factual information about purchasing.</p> <p>SP/ Reasonably fluently sustain a straight forward description of different strategies to call the customer's attention, presenting it as a linear sequence of events.</p> <p>W/ Write a short, simple report or advertisement to promote a strategic purchasing of a product or service.</p>

Goals
<p>exactly what he/she would like about buying online and buying in store.</p> <p>SP/ Explain the main points and crucial differences between retailing and E-tailing with reasonable precision.</p> <p>W/ Present a topic in a short report or poster, using photographs and short blocks of text about sales strategies.</p>



English Oriented to Banking and Finance

S2. Finance Management

Finance Administration
(20 hours)

Investment Decisions
(16 hours)

International Payment Methods
(16 hours)

Goals

EC/ Generate valuable and original ideas based on your own experiences and share your own feelings as a member of a community.
NCA/ Show and active, positive and reflexive role as a member of a local, national and global community.
L/ Understand straightforward factual information about basic principles of public and private administration identifying both general messages and specific.
R/ Understand straightforward, factual texts about relevant authors from the scientific administration or traditional school.

Goals

EC/ Generate valuable and original ideas based on your own experiences and share your own feelings as a member of a community.
NCA/ Show and active, positive and reflexive role as a member of a local, national and global community.
L/ Understand the information content of recorded material delivered in clear standard speech about the key elements involved in the capital budgeting process.
R/ Understand relevant information from factual texts in magazines, books or in the web

Goals

EC/ Demonstrate a proactive attitude by prevention and planning of activities or that minimize risks and ensure effective compliance with assignments.
NCA/ Shows facility to make decisions and act considering what favors the well-being of oneself, others, the planet and the connection that exists between all of them.
L/ Understand the information content of the majority of recorded audio material delivered in clear standard speech about fundamentals of international financial management in globalization, the international monetary system and the balance of payments



Goals
<p>SI/Exchange, check and confirm accumulated information about management in modern society.</p> <p>SI/Exchange, check and confirm accumulated information about types of risk in the area of Finance</p> <p>SP/Give straightforward descriptions about role of money over time in the field of finance.</p> <p>W/Write a detailed analysis of investment projects.</p>

Goals
<p>about basic terminology and capital budgeting techniques.</p> <p>SI/Discuss about the role of the Net Present Value (NPV) and the Internal Rate of Return (IRR) for the capital budget in order to make investment decisions.</p> <p>SP/Give a prepared presentation the most important components of cash flow, talk about data on income, costs, depreciation and taxes which is clear enough to be followed without difficulty most of the time, and which main points are explained with reasonable precision.</p> <p>W/ Signal chronological sequence in narrative texts or information presented through media about national or international risk considerations.</p>

Goals
<p>R/Understand standard formal texts, online postings, case studies, posters about the management of the foreign exchange market, the determination of exchange rates and monetary derivatives.</p> <p>SI/ Maintain a conversation or discussion about international trade finance, trade finance and the international tax environment but may sometimes be difficult to follow when trying to say exactly what he/she would like to.</p> <p>SP/ Construct a chain of the risks and the role of banking in international business taking into account the risks of both the exporter and the importer when managing an international operation.</p> <p>W/ Write a text about types of means of payment according to the situation of purchase and sale of goods or services between the exporter and importer in international trade using simple language to list advantages and disadvantages, give and justify his/her opinion.</p>



Curricular Design

Subject Area: English Oriented to Banking and Finance		
Level: Eleventh		
CEFR Band: B1.1	Scenario 1: Running a Business	Time: 12 Hours
Essential Question: What does the term global community mean to you?	Themes 1: Empowerment in the Workplace	
Essential Competences: 1. Proactive attitude	New Citizenship Axis¹²: Digital Citizenship with Social Equity	

Goals Learners can:	Performance Indicator The Student...	Pedagogical Task The Teacher will...
Uses knowledge of the world, knowledge of discourse structures, knowledge of culture to predict and guess.	1. Improves communication skills between team members and others.	1. Encourage students to set goals and accomplish them.
Produce clear and coherent development of tasks.	Use precise language, domain-specific vocabulary and techniques to manage the complexity of the topic.	Introduce a topic and organize ideas, concepts, and information so that each new element builds on that which precedes it to create a unified one; include multimedia when useful to aiding comprehension.
Oral and Written Comprehension		Task-building process:
Listening: Follow everyday conversation, with some repetition of particular words and phrases related to internal regulations, labor Performance or labor welfare at a company.	Integrates multiple sources of information presented in diverse formats and media (e.g., visually, quantitatively, orally) in order to make informed decisions and solve problems, evaluating the credibility and	1. Create opportunities for schemata-building to introduce the meaning of unknown vocabulary, structures and functions for a

¹² Política Curricular “Educar para la nueva ciudadanía”.



Goals Learners can:	Performance Indicator The Student...	Pedagogical Task The Teacher will...
	accuracy of each source and noting any discrepancies among the data related to internal regulations, labor Performance or labor Welfare at a company.	concrete action related to empowerment in the workplace.
<p>Reading: Recognize significant points in straightforward articles from internet or magazines related to Work Environment, employees emotional Health and Committed Employees.</p> <p>Scan short texts to locate specific information related to Emotional Work Connections.</p>	<p>Responds thoughtfully to diverse perspectives; synthesize comments, claims, and evidence made on all sides of an issue; resolve contradictions when possible; and determine what additional information or research is required to deepen the investigation or complete the task related to work Environment, employees emotional Health and Committed Employees.</p> <p>Describes specific information related to emotional labor connection in order to express arguments clearly.</p>	<p>2. Expose learners to authentic materials to deal with the real world of empowerment in the workplace.</p> <p>3. Focus on linguistic elements such as functions, discourse markers, grammar and vocabulary required to go over the essential question.</p> <p>4. Give learners controlled practice in using the target language vocabulary, structures and functions.</p>
Oral and Written Production		
<p>Spoken Interaction: Give brief reasons and explanations using simple language about measurable improvements in productivity of a company.</p>	<p>Recognizes new information expressed by others, and, when warranted, qualify or justify their own views measurable improvements in productivity of a company in light of the evidence presented.</p>	<p>5. Engage learners in meaningful productive tasks based on empowerment in the workplace.</p>
<p>Spoken Production: Reasonably fluently sustain a straightforward description of</p>	<p>Presents information, findings, and supporting evidence, conveying a clear</p>	<p>6. Project integration of activities, it has to be done in class.</p>

Goals Learners can:	Performance Indicator The Student...	Pedagogical Task The Teacher will...
<p>Mission and Vision in a Company, values and positive attitudes in an employee and emotional intelligence presenting it as a linear sequence of points.</p> <p>Produce familiar sounds and prosodic patterns.</p>	<p>perspective about mission and vision of a Company, values and positive attitudes and emotional intelligence of an employee so that listeners can follow the line of reasoning, alternative or opposing addressed perspectives.</p> <p>Employs a range of phonological features in the target language by manipulating prosodic features of spoken discourse (e.g. stress, intonation, rhythm) to support the message intended to convey.</p>	
<p>Writing: Work out how to communicate the main points related to experiences functions delegation, considering employer's talents, abilities and competences.</p>	<p>Writes informative/explanatory texts to examine and convey complex ideas, concepts, and information clearly and accurately through the effective selection, organization, and analysis of content experiences functions delegation, considering talents, abilities and competences.</p>	



Learnings			
Functions and Discourse Markers	Grammar	Vocabulary	Phonology
<p>Functions</p> <p>Expressing opinions about quality philosophies in companies.</p> <p>Making suggestions</p> <p>Relating past events</p> <p>Discourse Markers</p> <p><i>Additive or Addition</i></p> <p>Use of connecting words expressing cause, effect, contrast, etc. linkers in sequential past time.</p> <ul style="list-style-type: none"> • for example • in addition • either....or • yet • not least 	<p>Will and Going to for prediction</p> <p><i>Will and probably</i></p> <ul style="list-style-type: none"> • The employees will complete their balance sheet on time. • They are going to solve many problems in your workplace. • Employees will probably solve their conflicts. • He will stick to the facts of the problem eventually. • The product will be very successful. • This product will be promoted by a video marketing. 	<ul style="list-style-type: none"> • Internal Regulations • Labor Performance • Labor Welfare • Work Environment • Emotional Health • Committed Employees • Health Business Culture • Measurable Improvements in Productivity • Emotional Work Connections. • Collaborator Needs • Work Absenteeism • Values in a company. • Mission and Vision in a Company. • Values and positive attitudes in an employee. • Emotional Intelligence • Stress and Psychological health • Equity and Gender. • Gender Opportunities 	<p>Pronouncing Final Consonant Clusters:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Consonant Clusters at the beginning of words.

Learnings			
Functions and Discourse Markers	Grammar	Vocabulary	Phonology
<ul style="list-style-type: none"> • nor • first and • foremost • despite • firstly • besides • further • furthermore • last but not least • next... • not only...but also 	<p>Wh-questions for business meetings</p> <ul style="list-style-type: none"> • How will you greet someone ... • How do you eat in a business meeting lunch? • What will you bring to a business lunch? • What is meant by working lunch? • Which restaurant? • Who asks? • Which company? • Who pays? 	<ul style="list-style-type: none"> • Rewards • Follow-up assignments. • Delegation of Functions. • Talents • Abilities and Competences. • Personal Development. • Business Incentives (extra hours). • Teleworking. • Curriculum vitae. • Multilingual Professionals. • Employee and employer. • Occupation and profession. • To earn one's living. • To run a firm. • Trade. • What do you do for a living? • Worker • Application and application form. • Apprentice, trainee. 	



Learnings			
Functions and Discourse Markers	Grammar	Vocabulary	Phonology
		<ul style="list-style-type: none"> • Apprenticeship. • CV (curriculum vitae). • Job interview. • Skilled worker. • To apply for a job • Training and training course • vacancy • To give somebody notice, to dismiss somebody • To hand in one's notice, to resign, to quit • Unemployment • Unemployment benefit, dole money • A full-time and a part-time job • Continued payment of wages • Flextime • Pay slip • Salary • To get a rise, to get a raise • To work in shifts • To work overtime • Wage cut 	



Subject Area: English Oriented to Banking and Finance		
Level: Eleventh		
CEFR Band: B1.1	Scenario 1: Running a Business	Time: 16 Hours
Essential Question: How do you prepare for a successful negotiation?	Themes 2: Negotiation Tactics	
Essential Competences: Problem solving	New Citizenship Axis: Digital Citizenship with Social Equity	

Goals Learners can:	Performance Indicator The Student...	Pedagogical Task The Teacher will...
Develop knowledge for professional and personal use.	Initiate and participate effectively in a range of collaborative discussions (one-on-one, in groups, and teacher-led) with diverse partners on different topics, texts, and issues, building on others' ideas and expressing their own clearly and persuasively.	Establish a base of knowledge across a wide range of subject matter by engaging with works of quality and substance.
Increase knowledge on different types of negotiations.	Integrates multiple sources of information presented in diverse media or formats (e.g., visually, quantitatively, orally) evaluating the credibility and accuracy of each source.	Develop the topic thoroughly by selecting the most significant and relevant facts, extended definitions, concrete details, or other information and examples appropriate to the student's knowledge of the topic.

Oral and Written Comprehension

Task-building process:

Listening: Collaborate in simple, shared tasks and work towards a common goal in a group by asking and answering straightforward questions related to conflict resolution.	Works with peers to promote decision-making, set clear goals and deadlines related to conflict resolution and establish individual roles as needed.	1. Create opportunities for schemata-building to introduce the meaning of unknown vocabulary, structures and functions for a
--	---	--



Goals Learners can:	Performance Indicator The Student...	Pedagogical Task The Teacher will...
Understand the key points about discussion techniques to reach an agreement in your workplace to avoid controversies.	Extracts detailed oral instructions from audio recordings, videos and conversations about discussion techniques to reach an agreement in your workplace to avoid controversies. Exemplifies the use of discussion techniques	concrete action related to types of negotiations in a company
<p>Reading: Follow the sequence of actions or events in a text about tactics and commitment in a Company.</p> <p>Understand written advice and instruction for applying techniques during discussions.</p>	<p>Analyzes a complex set of ideas or sequence of events and explain how specific individuals, ideas, or events interact and develop over the course of the text related to tactics and commitment in a Company.</p> <p>Describes how to use discussion strategies in order to express arguments clearly</p>	<p>2. Expose learners to authentic materials to deal with the real world of communication related to types of negotiations in a company.</p> <p>3. Focus on linguistic elements such as functions, discourse markers, grammar and vocabulary required to go over the essential question. }</p>
Oral and Written Production		
<p>Spoken Interaction: Use simple appropriate language to check that information has been understood on the phone regarding a proposal or tentative solution to a customer.</p> <p>Respond to opinions and ideas expressed by others in different types of discussion that may occur at workplace such as: discussion and debate, round table discussion, panel or conference discussion.</p>	<p>Comes to discussions prepared, having read and researched material under study; by referring to evidence from texts and other research on the topic or issue to stimulate a thoughtful, well-reasoned exchange of ideas for a successful negotiation.</p> <p>Takes a position according to the different types of discussions such as discussion and debate, round table discussion, panel or conference discussion by applying techniques and expressing messages clearly.</p>	<p>4. Give learners controlled practice in using the target language vocabulary, structures and functions.</p> <p>5. Engage learners in meaningful productive tasks based on types of negotiations in a company.</p>

Goals Learners can:	Performance Indicator The Student...	Pedagogical Task The Teacher will...
<p>Spoken Production: Make simple recommendations for a course of action in familiar everyday situations in a company.</p> <p>Give detailed accounts of experiences, describing feelings and reactions about maturity and training of the group, available materials, physical and mental conditions.</p> <p>Produce familiar sounds and prosodic patterns.</p>	<p>Responds thoughtfully to diverse perspectives; synthesize comments, claims, and evidence made on all sides of an issue; resolve contradictions when possible; and determine what additional information or research is required to deepen the investigation or complete different tasks for successful negotiations.</p> <p>Elaborates a speech, discourse or any other spoken production to express clear opinions about maturity and training of the group, available materials, physical and mental conditions.</p> <p>Employs a range of phonological features in the target language by manipulating prosodic features of spoken discourse (e.g. stress, intonation, rhythm) to support the message intended to convey.</p>	<p>6. Project integration of activities, it has to be done in class.</p>
<p>Writing: Write a notice that clearly conveys information by emails/letters giving some details of events, experiences and feelings.</p>	<p>Writes arguments to support claims in an analysis of substantive topics or texts, using valid reasoning and relevant and sufficient evidence.</p>	



Learnings			
Functions and Discourse Markers	Grammar	Vocabulary	Phonology
<p>Functions</p> <p>Expressing opinions about conflict resolution.</p> <p>Showing preferences about discussion techniques.</p> <p>Making suggestions: How about ... Let's ... Why don't we ... I'd suggest we...</p> <p>Asking for and giving advice for successful negotiations</p> <p>Discourse Markers <i>Informal spoken discourse</i></p> <p>Produces extended stretches of language despite some hesitation and very little repetition. Uses a range of cohesive devices.</p>	<p>Simple present</p> <p>The main problem is...</p> <p>Phrases used to give opinions:</p> <ul style="list-style-type: none"> • In addition to that • Another example of this is... • It seems to me that... • I have the feeling that... • First, second and third • I'm absolutely convinced that.... • Well, if you ask me • You're quite right <p>Wh- questions</p> <ul style="list-style-type: none"> • What do you think? • What's your opinion? • Would you like to say something? 	<ul style="list-style-type: none"> • Manage or manage teams. • Information (internal/external). • Organizational levels. • Typologies in the business environment. • Periodicity (weekly, monthly, annual). • Administrative achievements. • Progress report. • Communication and follow-up. • Weekly working meetings. • Evaluation of results. • Business objectives. • Goals of the week. • Activity planning stage. • Annual work meeting (retract). • Project managers. • Business hierarchical ranks. 	<p>Pronouncing Final Consonant Clusters</p> <p>Consonant Clusters in the middle of words.</p>

Learnings			
Functions and Discourse Markers	Grammar	Vocabulary	Phonology
<ul style="list-style-type: none"> • right? really? • Well, anyway... • Oh, I know... • Yes, I supposed so. • I know how you feel. • You know. I do not like her either. • Tag questions • Use of modals in present • Quite <p>Use interrupted utterances</p> <ul style="list-style-type: none"> • I think... • Right • I can do 	<ul style="list-style-type: none"> • What do you mean? • What are your ideas? • What are you trying to say? • First of all I'd like to point out <p>Basic prepositions of place with nouns and noun phrases referring to two or more items or entities.</p> <ul style="list-style-type: none"> • The CEO office is between the meeting room and the research room. • She found herself among unfamiliar people 	<ul style="list-style-type: none"> • Types of meeting (informative, formative, strategy, creative, one to one, confidential). • Minutes of work meeting. • Format of meeting minutes (data, agenda, chronological development of points, agreements and decisions). • Feedback. • Problem solving • Multidisciplinary teams. • Realistic objectives. • Workflow (workload). • Collaborative work. • Spaces (common and participation). • Video calls. • Resolve tensions. • Trade-off. • Ultimatum. • Yield. • Amplify. 	

Learnings			
Functions and Discourse Markers	Grammar	Vocabulary	Phonology
		<ul style="list-style-type: none"> • Bargain. • Conflict resolution. • Counterattack. • Deadlock. • Dispute. • Entitled. • Haggling • High-ball and Low-ball. • Log-rolling. • Pressure. • Commitment. • Final agreement. • Good Faith. • Issue. • Mediation. • Proposal. • Tentative solution. • Discussion and debate. • Round table discussion. • Panel discussion. • Discussion in conference. • Learning to think Techniques • Case analysis. 	



Subject Area: English Oriented to Banking and Finance		
Level: Eleventh		
CEFR Band: B1.1	Scenario 1: Running a Business	Time: 12 hours
Essential Question: How do beliefs, ethics, or values influence the code of conduct of a company?	Theme 3: Cross- Cultural Business Behavior	
Essential Competences: Commitment	New Citizenship Axis: Digital Citizenship with Social Equity	

Goals	Performance Indicator	Pedagogical Task
Learners can:	The student:	The teacher will:
Apply the principles of commitment in the execution of activities of your environment and in relationships with other people.	Executes activities of the technical area with commitment as an important part for a healthy coexistence by assuming the consequences of their actions.	Organize activities for the students to demonstrate commitment and responsibility: <ul style="list-style-type: none"> • Concept. • Importance.
Develop critical digital citizenship on the premises of empathy and social justice by taking well-founded positions and decisions with commitment, inside and outside the classroom.	Identifies pros and cons of digital citizenship by taking well-founded positions and decisions with commitment, inside and outside the classroom.	Organize discussions on thought-provoking topics and questions posed by the students themselves.
Oral and Written Comprehension		Task-Building Process:
Listening: Understand the information content of the majority of recorded or broadcast audio material about the integrity in business and how to avoid conflicts of interest	Summarizes key details about integrity in business and how to avoid conflicts of interest by illustrating the concepts to demonstrate comprehension of information presented through media.	1. Create opportunities for schemata-building to introduce the meaning of unknown vocabulary, structures and functions for concrete actions about business codes of conduct.



Goals	Performance Indicator	Pedagogical Task
Learners can:	The student:	The teacher will:
Reading: Recognize significant points in factual texts about the administration of a code of conduct in a company, potential code violations, disciplinary actions, decisions.	Distinguishes main ideas of factual texts about the administration of a code of conduct in a company, potential code violations, disciplinary actions, decisions by completing charts and diagrams.	2. Expose learners to authentic materials to deal with the real world of communication related to the code of conduct of a company, culture and business.
Oral and Written Production		
Spoken Interaction: Explain the benefits and importance of dealing with others such as governments, customers, suppliers, consumers, competitors in a company.	Engages effectively in a range of collaborative discussions about the benefit and importance of dealing with others such as governments, customers, suppliers, consumers, competitors in a company by building on others' ideas and expressing her/his own clearly.	3. Focus on linguistic elements such as functions, discourse markers, grammar and vocabulary required to go over the essential question.
Spoken Production: Give a prepared presentation about the different types of business taking into account cross-cultural differences and their classification explaining the main points with reasonable precision.	Explains different types of business taking into account cross-cultural differences and their classification by providing appropriate facts and relevant, descriptive details in oral reports and presentations.	4. Give learners controlled practice in using the target language, vocabulary, structures and functions.
Produce familiar sounds and prosodic patterns.	Employ a range of phonological features in the target language by manipulating prosodic features of spoken discourse (e.g. stress, intonation, rhythm) to support the message intended to convey.	5. Engage learners to meaningful productive tasks based on the electronics field.
		6. Project: integration of activities. It has to be done in class.

Goals	Performance Indicator	Pedagogical Task
Learners can:	The student:	The teacher will:
Writing: Synthesize information about Conflicts of interest	Describes types of conflicts of interest, outside investments, outside employment, speeches, presentations, services as an officer director, relatives, friends, gifts, meals, entertainment and bribe by writing brochures with illustrations, drawings and diagrams that represent the issues.	

Learnings			
Functions and Discourse Markers	Grammar	Vocabulary	Phonology
Functions Identifying concepts about integrity in the business. Describing the benefits dealing with others. Distinguishing types of cross-cultural business interactions. Discourse Markers <i>Adversative</i>	Questions with prepositional verbs and final prepositions. Use 'of' with possessive forms to describe possessions or attributes. <ul style="list-style-type: none"> • One of John's best ideas. • Part of the city's financial center. Possessive pronouns as objects and complements.	<u>Integrity in the Business</u> <ul style="list-style-type: none"> • Business and financial records. • Company assets. • Loans. • Nonpublic information. • Insider trading. • Privacy. <u>Conflicts of Interest</u> <ul style="list-style-type: none"> • Outside investment. • Outside employment. Speeches. presentations.	Pronouncing Final Consonant Clusters Consonant Clusters at the end of the words.



Learnings			
Functions and Discourse Markers	Grammar	Vocabulary	Phonology
<ul style="list-style-type: none"> still/nevertheless even though on the other hand however 	<ul style="list-style-type: none"> These are ours Let's use theirs. I don't like hers. I gave him his <p>Adverbs of Frequency Always Almost always Usually / Generally Sometimes Often Rarely Seldom Almost never Never</p> <p>Adv. of Frequency + verb I always take selfies with my friends.</p> <p>You often upload pics to your Instagram account.</p> <p>We rarely react to your hashtags on Facebook.</p>	<ul style="list-style-type: none"> Outside services as an officer director. Relatives and Friends. Gifts, meals. Entertainment. Bribe. <p>Dealing with others</p> <ul style="list-style-type: none"> Dealing with Governments. Dealing with customers, suppliers, consumers. Dealing with competitors. Competitive Intelligence. <p>Administration of the Code</p> <ul style="list-style-type: none"> Responsibility. Potential Code Violations. Decision about the topic. Disciplinary actions. Signature and Acknowledgments. 	

Learnings			
Functions and Discourse Markers	Grammar	Vocabulary	Phonology
	<p>To be + Adv. of Frequency I am usually reading your comments on Facebook.</p> <p>We are generally offering promotions on our Web site and Social Media accounts</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Tax Waivers. • Government officials. <p><u>Culture and business</u></p> <ul style="list-style-type: none"> • Focused cultures vs relationship focused cultures. • Formal cultures vs informal cultures. • Rigid cultures vs Expressive Cultures. <p><u>Others</u></p> <ul style="list-style-type: none"> • Strive for. • Accuracy. • Medical coverage. • Revenue. • Recognition. 	



Subject Area: English Oriented to Banking and Finance		
Level: Eleventh		
CEFR Band: B1.1	Scenario 2: Assessing your Business	Time: 8 hours
Essential Question: How does empowerment shape our view of the work-life balance and ourselves?	Theme 1: Benefits and Work-Life Balance	
Essential Competences: Empowerment	New Citizenship Axis: Digital Citizenship with Social Equity	

Goals	Performance Indicator	Pedagogical Task
Learners can:	The student:	The teacher will:
Make decisions that would come from management by empowering students who have knowledge in order to deliver services efficiently.	Uses tools they need to learn and grow, connects with classmates and others, makes their own decisions, becomes leader by allowing the success of the group.	Organize collaborative activities designed to promote student empowerment in a classroom of equality and respect.
Value others' efforts to state points of view and constructive criticism by giving supporting opinions or showing disagreement respectfully.	Recognizes one's and others' strengths and weaknesses when contributing in different group tasks.	Generate class activities to promote commitment among the members of a group by sharing challenges and celebrating achievements together.
Oral and Written Comprehension		Task-Building Process:
Listening: Distinguish between main ideas and supporting details in standard lectures about human resources challenges and work benefits	Outlines events in history regarding the changes in human resources management and work benefits gain through the years from information presented through media.	1. Create opportunities for schemata building to introduce the meaning of unknown vocabulary, structures and functions for concrete actions related to benefits and work-life balance.
Follow a straightforward presentation or demonstration with visual support about a family friendly organization	Identifies concepts and vocabulary regarding work benefits by underlining or	

Goals	Performance Indicator	Pedagogical Task
Learners can:	The student:	The teacher will:
	circling key words and answering literal questions.	
Reading: Understand short texts about the essence of employee turnover rates, causes, and how to avoid it.	Summarizes written texts or information presented graphically regarding employee turnover rates, causes, and how to prevent it.	2. Expose learners to authentic materials to deal with the real world of communication related to benefits and work-life balance.
Understand organizational development interventions.	Engages in organizational development activities in order to learn to solve a problem, thus enable an organization to achieve the goals and managers and leaders to better manage their team and organization cultures.	3. Focus on linguistic elements such as functions, discourse markers, grammar and vocabulary required to go over the essential question.
Oral and Written Production		
Spoken Interaction: Take part in routine formal discussion about the consequences of job dissatisfactions, anxiety and depression, psychological stress caused by the workplace	Engages effectively in discussions about the consequences of job dissatisfactions, anxiety, depression psychological stress caused by the workplace.	4. Give learners controlled practice in using the target language, vocabulary, structures and functions.
Spoken Production: Give a clear, systematically developed presentation, with highlighting significant points, and relevant supporting detail about the standard of living versus quality life.	Reports findings from researched material about the standard of living versus quality life.	5. Engage learners to meaningful productive tasks based on Benefits and Work-Life Balance.
		6. Project: integration of activities. It has to be done in class

Goals	Performance Indicator	Pedagogical Task
Learners can:	The student:	The teacher will:
Produce familiar sounds and prosodic patterns	Employ a range of phonological features in the target language by manipulating prosodic features of spoken discourse (e.g. stress, intonation, rhythm) to support the message intended to convey.	
Writing: Write a detailed description of equity and gender, value and reward at the workplace.	Describes in detail equity, gender, value and reward at the workplace and explains how it affect the organization performance by writing a descriptive paragraph.	

Learnings			
Functions and Discourse Markers	Grammar	Vocabulary	Phonology
<p>Functions</p> <p>Describing human resources challenges and work benefits</p> <p>Talking about the consequences of job dissatisfactions, anxiety and depression, psychological stress</p> <p>Describing work benefits and workday schedules</p>	<p>Verb forms</p> <p><i>Simple past (narrative) regular and irregular (affirmative and negative)</i></p> <ul style="list-style-type: none"> I used to work as an officer director of a company I contributed following the code of conduct standards. 	<ul style="list-style-type: none"> Work-life balance. Family friendly organization. Conciliation policy. Economic downturn. Job/ occupation/ employment. Employee performance. Standard of living. Quality of Life Resilience. Labor/work productivity. 	<p>PROSODIC FEATURES:</p> <p>STRESS</p> <ol style="list-style-type: none"> Stress within the word. <ul style="list-style-type: none"> Words stressed on the first syllable.

Learnings			
Functions and Discourse Markers	Grammar	Vocabulary	Phonology
<p>Discourse Markers</p> <p><i>Causal or cause and effect</i></p> <ul style="list-style-type: none"> therefore so that so because of since for too later as a result for this reason thus 	<p><i>Past continuous (narrative) (affirmative and negative)</i></p> <p>When we were dealing with customers, suppliers, or each other, we ensured we were operating with honesty and transparency</p>	<ul style="list-style-type: none"> Staff/ Employee turnover rates. Performance (individual and as department). Job dissatisfaction Absenteeism rate. Personal and professional life Anxiety and depression Human resources challenges. Work benefits (vacations, free classes, free accommodation, food stamps, health insurance, savings funds, sports tournaments, employee discounts, volunteering, entertainment and training spaces, childcare, Christmas bonus, life insurance, disability insurance). Workday (mixed, dayshift, nightshift) Equity and gender Value vs reward 	

Learnings			
Functions and Discourse Markers	Grammar	Vocabulary	Phonology
		<ul style="list-style-type: none"> • Global context • Psychological stress. • Stress and pressure at work. • Organizational (OD)Development Interventions • competitiveness • Corporate Ethics. • Companies that provide the best special benefits: examples: Typeform, Reebok, Facebook, Google, In-N-Out burger, Bain & Company, Sale Force, Factorial, Spotify). 	



Subject Area: English Oriented to Banking and Finance		
Level: Eleventh		
CEFR Band: B1.1	Scenario 2: Assessing your Business	Time: 8 hours
Essential Question: How can occupational, safety and health affect an employee's performance at workplace?	Theme 2: Global Work Environment	
Essential Competences: 3. Respect	New Citizenship Axis: Strengthening of Planetary Citizenship with Identity	

Goals	Performance Indicator	Pedagogical Task
Learners can:	The student:	The teacher will:
Plan and set goals that will help them shape the kind of professional they want to be.	Sets goals and specific tasks to accomplish based on what they want and feel passion for.	Ensure that learning activities provide opportunities for success for all students, regardless of individual differences.
Develop skills to overcome obstacles and pursuit what they want in their future careers.	Works on his/her strengths and limitations in order to develop skills like resiliency, frustration tolerance and positive self-talk to overcome obstacles and pursuit what they want in their future careers.	Model respectful communication with students: practice active listening, make eye contact, and recognize individuality (use their names), show interest, and make positive approaches to conflicts.
Oral and Written Comprehension		Task-Building Process:
Listening: Identify specific ethical duties managers owe employees.	Follows the linear structure of a short talk about how managers should be ethical leaders who serve as role models and mentors for all employees.	<ol style="list-style-type: none"> 1. Create opportunities for schemata-building to introduce the meaning of unknown vocabulary, structures and functions for concrete actions related to Global Work Environment. 2. Expose learners to authentic materials to deal with the real world
Reading: Describe the provisions of the occupational safety and health act.	Understands the duties and responsibilities that ensure that employers should provide a workplace environment free of risk to employees'	

Goals	Performance Indicator	Pedagogical Task
Learners can:	The student:	The teacher will:
	safety and health, such as mechanical or electrical dangers, toxic chemicals, severe heat or cold, unsanitary conditions, and dangerous equipment.	of communication related to Global Work Environment.
Oral and Written Production		
Spoken Interaction: Explain, briefly, equal employment opportunity commission protections, including those against sexual harassment at work.	Explains how employers have an ethical and a legal duty to provide a workplace free of harassment of all types. This includes harassment based on sex, race, religion, national origin, and any other protected status, including disability. Employees should not be expected to work in an atmosphere where they feel harassed, prejudiced against, or disadvantaged.	3. Focus on linguistic elements such as functions, discourse markers, grammar and vocabulary required to go over the essential question. 4. Give learners controlled practice in using the target language, vocabulary, structures and functions. 5. Engage learners to meaningful productive tasks based on the accounting field.
Spoken Production: Describe how employee's expectations of work have changed.	Summarizes short written passages related to how good management requires constant awareness that each team member is also an individual working to meet both personal and company goals. Effective managers act on this by regularly meeting with employees to recognize strengths, identify constructive ways to improve on weaknesses, and help workers realize collective and individual goals.	6. Project: integration of activities. It has to be done in class.

Goals	Performance Indicator	Pedagogical Task
Learners can:	The student:	The teacher will:
Produce familiar sounds and prosodic patterns	Employs a range of phonological features in the target language by manipulating prosodic features of spoken discourse (e.g. stress, intonation, rhythm) to support the message intended to convey.	
Writing: Write about how to be a responsible and ethical employer using simple language.	Describes how a manager must provide a safe workplace, compensating workers fairly, and treating them with a sense of dignity and equality while respecting at least a minimum of their privacy.	

Learnings			
Functions and Discourse Markers	Grammar	Vocabulary	Phonology
<p>Functions: Describing work settings and common duties of brokers.</p> <p>Expressing opinions about the importance of occupational risk policies.</p> <p>Identifying kinds of types of accidents at work, types of hazard and types of indemnification.</p> <p>Expressing agreement and disagreement about the Applicable occupational safety and health measures.</p> <p>Discourse Markers</p> <p><i>Comparison</i></p> <ul style="list-style-type: none"> • as well as • both... and • compared to 	<p>Wh-questions in simple past and past Continuous</p> <ul style="list-style-type: none"> • How did the insurance company cover the occupational health and safety for employees? • How did occupational health work at the company? • Whom provided the workers with non-slip footwear and proper training in safety procedures? • What are you going to buy? • When is going to be the election? • Where were you working during early 2000s? 	<ul style="list-style-type: none"> • Insurance. • Sickness. • Natural disaster. • Claim. • Indemnify or compensate. • Brokers. • Agents. • Damage to property. • Losses. • Premiums. • Insurer. • Health insurance. • Ocupacional risk policies. • Ergonomics. • Anatomy • Illnesses. • Council of occupational safety and health. • Injuries. • Types of accidents. • Personal protective equipment (face, head, body, hands, arms, ears, eyes, feet, legs, fall protection, respirators, blood borne pathogens). 	<p>PROSODIC FEATURES:</p> <p>STRESS</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Stress within the word. <ul style="list-style-type: none"> • Words stressed on the second syllable.

Learnings			
Functions and Discourse Markers	Grammar	Vocabulary	Phonology
<ul style="list-style-type: none"> • in the same way • likewise • neither... nor 		<ul style="list-style-type: none"> • Applicable occupational safety and health measures. • Workplace hazards. • Workplace hazards chemical (air contaminants, herbicides, insecticides, organophosphate poisoning). • Occupational health and safety. 	



Subject Area: English Oriented to Banking and Finance		
Level: Eleventh		
CEFR Band: B1.1	Scenario 2: Assessing your Business	Time: 12 hours
Essential Question: How to create a household budget?	Theme 3: Budget	
Essential Competences: Collaboration	New Citizenship Axis: Sustainable Development Education	

Goals	Performance Indicator	Pedagogical Task
Learners can:	The student:	The teacher will:
Describe a way to create a household budget and how to collaborate with its creation.	Exemplifies how to collaborate with the creation of a household Budget.	Encourage students' autonomy and creativity by giving feedback to promote self-assessment and creative thinking.
Explain some rules to follow in order to create a household budget based on sustainable development.	Develops a strategy based on sustainable development to create a household budget	Create an accepting environment and provide opportunities for students to generate new ideas and original work.
Oral and Written Comprehension		Task-Building Process:
Listening: Identify a simple chronological sequence about household budget creation.	Recognizes key points in television programs, radio and web-based broadcasts about sequence of actions to create a household budget by retelling information, asking clarification questions and expressing thoughts using note-taking techniques.	<ol style="list-style-type: none"> 1. Create opportunities for schemata-building to introduce the meaning of unknown vocabulary, structures and functions for concrete actions in the business field. 2. Expose learners to authentic materials to
Reading: Generally, understand straightforward factual texts about creating household budget.	Identifies main ideas and supporting details of written texts by interpreting information presented graphically charts and graphs,	

Goals	Performance Indicator	Pedagogical Task
Learners can:	The student:	The teacher will:
	textbooks or online explanations related to household budgets	deal with the real world of communication related to budget.
Oral and Written Production		
Spoken Interaction: Discuss what to do in order to create a household budget	Generates ideas about how to create household budgets by responding to the comments of others through multiple exchanges	3. Focus on linguistic elements such as functions, discourse markers, grammar and vocabulary required to go over the essential question.
Spoken Production: Describe in detail the issues that are required to create a family budget.	Organizes a spoken presentation by describing in detail the issues that are required to create a family budget that require knowledge of and skills with fixed and variable costs using appropriate delivering techniques (volume, eye contact, etc.) and interaction.	4. Give learners controlled practice in using the target language, vocabulary, structures and functions.
Produce familiar sounds and prosodic patterns.	Employs a range of phonological features in the target language by manipulating prosodic features of spoken discourse (e.g. stress, intonation, rhythm) to support the message intended to convey.	5. Engage learners to meaningful productive tasks based on the business field.
Writing: Write basic instruction with a list of points about sustainable development in household budget, cost control, salary, and expenses.	Describes the relationship between household budget and sustainable development.	6. Project: integration of activities. It has to be done in class.

Learnings			
Functions and Discourse Markers	Grammar	Vocabulary	Phonology
<p>Functions:</p> <p>Describing a family budget.</p> <p>Describing living expenses.</p> <p>Describing fixed and variable costs.</p> <p>Checking understanding about the issues that are required to create a family budget.</p> <p>Discourse Markers: <i>Contrast</i></p> <ul style="list-style-type: none"> • instead • on the other hand • however 	<p>Determiners and Quantifiers</p> <p>Adverbs as modifiers</p> <p>A lot Much Any Hardly/not</p> <ul style="list-style-type: none"> • It didn't hurt very much. • She talked a lot. • I only understand a bit. • There's hardly any money left. • Not many people came. 	<ul style="list-style-type: none"> • Public and private budgets. • Summary and auxiliary budgets. • Flexible and fixed budgets. • Budget elements (plan, integrator, coordinator, monetary, operation, resource). • Master budget (operation and financial). • Salary • Pay • Expense and Earn. • Over and Under. • Control and Cost control. • Sales forecast. • Profit. • Fixed and variable costs. • Sales. • Small profit and Big profit. • Profit before tax and After tax. 	<p>PROSODIC FEATURES:</p> <p>STRESS</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Stress within the word. <ul style="list-style-type: none"> • Words stressed on the third syllable.

Learnings			
Functions and Discourse Markers	Grammar	Vocabulary	Phonology
<ul style="list-style-type: none"> therefore whereas 		<ul style="list-style-type: none"> Spend. Get out of control. Lose vrs Waste. Save. Living expenses. Bills and Rent. A mortgage. Deductions. Overtime. Bonus and Pensions. Social security. The family budget program. Personal and Financial reasons. Level of indebtedness. 	



Subject Area: English Oriented to Banking and Finance		
Level: Eleventh		
CEFR Band: B1.1	Scenario 2: Assessing your Business	Time: 12 Hours
Essential Question: Why is following instructions important in the workplace?	Theme 4: Statistics, Graphs and Reading Data	
Essential Competences: Effective Communication	New Citizenship Axis: Digital Citizenship with Social Equity	

Goals Learners can:	Performance Indicator The Student...	Pedagogical Task The Teacher will...
Demonstrate an understanding of the ability to report types of data, methods of data collection and the advantages and disadvantages of each.	Creates charts and diagrams based on collected data.	Integrate key content to facilitate students' knowledge.
Access information efficiently, and use it creatively to promote an effective communication.	Analyzes data, graphs, and other information obtained from different statistical sources.	Improve communication skills between team members and others.

Oral and Written Comprehension

Task building process:

<p>Listening: Use some basic interjections to express understanding, surprise, disappointment, and excitement regarding graphs and charts with statistical observations.</p> <p>Describe future plans and intentions using fixed expressions</p>	<p>Identifies different types of information from graphs and charts by taking notes while listening to audios, which are precise enough for his/her own usage in order to gather data to prepare reports..</p> <p>Identifies issues from oral reports about daily tasks, results and observations by taking notes while listening to audios, which are</p>	<p>1. Create opportunities for schemata-building to introduce the meaning of unknown vocabulary, structures and functions for a concrete action related to Statistics, Graphs and Reading Data</p> <p>2. Expose learners to authentic materials to deal with the real world</p>
---	--	---



Goals Learners can:	Performance Indicator The Student...	Pedagogical Task The Teacher will...
<p>Reading: Make simple inferences based on information given in a chart with graphical representation for frequency distributions of a company.</p> <p>Follow chronological sequence in a formal structured text.</p>	<p>precise enough for his/her own usage in order to gather data to prepare reports.</p> <p>Formulates conclusions of relevant information from written reports and ledger entries by scanning texts and underlining key words to locate and gather information.</p>	<p>of communication related Statistics, Graphs and Reading Data.</p> <p>3. Focus on linguistic elements such as functions, discourse markers, grammar and vocabulary required to go over the essential question.</p> <p>4. Give learners controlled practice in using the target language vocabulary, structures and functions.</p>
<p>Oral and Written Production</p>		
<p>Spoken Interaction: Follow clearly articulated speech directed to him/her in everyday conversation, though will sometime have to ask for repetition or reformulation from time to time to confirm understanding and keep a discussion on course regarding statistical investigation.</p> <p>Ask questions about someone's professional experience in a company.</p>	<p>Reports final analysis based on collected data and provides concrete information when giving oral reports about the phases of a statistical investigation.</p> <p>Asks for, follows and gives detailed information about collected data.</p>	<p>5. Engage learners to meaningful productive tasks based on the context of Statistics, Graphs and Reading Data</p> <p>6. Project integration of activities, it has to be done in class.</p>



Goals Learners can:	Performance Indicator The Student...	Pedagogical Task The Teacher will...
<p>Spoken Production: Use suitable phrases to invite others into a discussion about descriptive and inferential types of statistics.</p> <p>Discuss product features in a business setting using simple language.</p> <p>Produce familiar sounds and prosodic patterns.</p>	<p>Describes how often a work-related task should be completed to accomplish a descriptive and inferential statistic.</p> <p>Carries out a prepared structured interview with someone spontaneous follow-up conversations.</p> <p>Employs a range of phonological features in the target language by manipulating prosodic features of spoken discourse (e.g. stress, intonation, rhythm) to support the message intended to convey.</p>	
<p>Writing: Summarize, report and give his/her opinion about graphical representation for frequency distributions (e.g. circular, columns, horizontal, lines, dispersion, box, stacked areas, fluctuation graphs, bar charts) with some confidence.</p>	<p>Compiles information from graphs and statistical results to summarize them in a report with any graphical representation.</p>	



Learnings			
Functions and Discourse Markers	Grammar	Vocabulary	Phonology
<p>Functions</p> <p>Identifying... key points and ideas in a text on a familiar topic.</p> <p>Describing experiences and events.</p> <p>Managing interaction (interrupting, changing topic, resuming or continuing).</p> <p>Discourse Markers</p> <p><i>Time</i></p> <ul style="list-style-type: none"> • afterward • at the same time • immediately • in the meantime • later • after that • finally • at last 	<p>What about/ how about with verbs in the gerund</p> <p>Phrase with gerund (-ing)</p> <p>What about going out for a drink?</p> <p>Pronoun: Question Words</p> <p>How about calling them?</p> <p>Gerunds and Infinitives:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Can make suggestions using 'what about/how about' with verbs in the gerund. • Can make requests and offers with 'would like to' + verbs in the infinitive. 	<ul style="list-style-type: none"> • Statistics • Fields of statistics. • Descriptive and inferential statistics. • Statistical unit. • Statistical characteristic. • Statistical observation. • Statistical population. • Statistical sample. • Sample selection methods. • Samples (random and intentional). • Sources of information. • Data (existing and non-existent). • Sources (primary and secondary). • Non-existent data collection methods. • Observation and Interview. • Record. • Mail. • Phases of a statistical investigation. 	<p>PROSODIC FEATURES:</p> <p>STRESS</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Stress within the word. <ul style="list-style-type: none"> • Stress in nouns/verbs (Homographs)

Learnings			
Functions and Discourse Markers	Grammar	Vocabulary	Phonology
	<p>What about/ how about with verbs in the gerund</p> <p>Phrase with gerund (-ing)</p> <p>What about going out for a drink?</p> <p>Pronoun: Question Words</p> <p>How about calling them?</p> <p>Gerunds and Infinitives:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Can make suggestions using 'what about/how about' with verbs in the gerund. • Can make requests and offers with 'would like to' + verbs in the infinitive. 	<ul style="list-style-type: none"> • Sample survey model. • Frequency distributions. • Frequency distribution (for attributes and for variables). • Discrete and continuous variables. • Frequencies (Absolute, Relative, Simple, Accumulated). • Graphical representation for frequency distributions. • Histograms. • Frequency polygons. • Graphs (circular, columns, horizontal, lines, dispersion, box, stacked areas, fluctuations). • Mean. • Fashion. • Artificial mean. • Population. • Parameter. • Variable Statistic. 	

Learnings			
Functions and Discourse Markers	Grammar	Vocabulary	Phonology
	<p>Quantifiers</p> <ul style="list-style-type: none"> • Can use 'some' as a quantifier with count and mass nouns. • Can use 'some' and 'any' as quantifiers in negative statements and questions with mass and count nouns. • Can use plural countable nouns without an article or quantifier. • Can use 'a few' to refer to quantities with count (countable) nouns. • Can use uncountable nouns without an article. • Can use 'a lot of/lots of' to refer to quantities. • Can use a wide range of quantifiers with 	<ul style="list-style-type: none"> • Datum and Indicator. • Time series data • Database. • Average vrs Range. • Histogram • Frequency. • Absolute Value. • Variance. • Statistic Symbols. • Mode and Medium. • Population. 	



Learnings			
Functions and Discourse Markers	Grammar	Vocabulary	Phonology
	<p>countable (count) and uncountable (non-count) nouns.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Can use some basic interjections to express understanding, surprise, disappointment, and excitement. • Can form questions with prepositional verbs and final prepositions. 		



Subject Area: English Oriented to Banking and Finance		
Level: Eleventh		
CEFR Band: B1.1	Scenario 3: Human Resources and Economy	Time: 12 hours
Essential Question: How does consumer behavior influence the marketing mix?	Theme 1: Recruitment and Selection	
Essential Competences: 10. Teamwork	New Citizenship Axis: Strengthening of Planetary Citizenship with Identity	

Goals	Performance Indicator	Pedagogical Task
Learners can:	The student:	The teacher will:
Identify proactively the needs and behaviors of consumers in the current market.	Recognizes who the products are made for based on the needs and behaviors of possible consumers in the present market.	Ask the students about the necessities they have in their communities and how they will use those opportunities to create a tendency based on behaviors.
Evaluate target markets and their impact on the marketing plan for products/services.	Analyzes the elements involved in marketing mix to evaluate their impact in the marketing plan.	Explain the components of the marketing mix (Product, Price, Promotion and Place) and their importance in the marketing plan.
Oral and Written Comprehension		Task-Building Process:
Listening: Follow the main points of a job interview process, provided speech is clearly articulated in standard speech	Distinguishes general questions, information, key details regarding the job interview process from information presented orally or through media. Identifies different job candidates from information presented orally or through media.	1. Create opportunities for schemata-building to introduce the meaning of unknown vocabulary, structures and functions for concrete actions related to recruitment and selection.



Goals	Performance Indicator	Pedagogical Task
Learners can:	The student:	The teacher will:
<p>Reading: Understand straight forward, factual texts about benefits and compensation of a job opportunity</p>	<p>Asks and answers question about key details regarding the benefits and compensation of a job opportunity to demonstrate understanding of written texts.</p> <p>Identifies important information about Talent and Recruitment Agencies as well as their similarities and differences by stating key elements from different texts.</p>	<ol style="list-style-type: none"> 2. Expose learners to authentic materials to deal with the real world of communication related to recruitment and selection 3. Focus on linguistic elements such as functions, discourse markers, grammar and vocabulary required to go over the essential question.
<p>Oral and Written Production</p>		
<p>Spoken Interaction: Exchange, check and confirm accumulated information about a recruitment company process, employment testing and candidate selection.</p>	<p>Exchanges thoughts, feelings and ideas about recruitment company process, employment testing and candidate selection.</p> <p>Asks and answers questions about Talent Management and Human Capital Planning in a Company.</p>	<ol style="list-style-type: none"> 4. Give learners controlled practice in using the target language, vocabulary, structures and functions. 5. Engage learners to meaningful productive tasks based on recruitment and selection
<p>Spoken Production: Give straightforward descriptions of Job Fairs, requisites, referral Incentive Programs.</p>	<p>Expresses thoughts, feelings and ideas about participating in Job Fairs, candidate selections and referral incentive programs by acting out as how it will work and how it will contribute to society.</p> <p>Employ a range of phonological features in the target language by manipulating</p>	<ol style="list-style-type: none"> 6. Project: integration of activities. It has to be done in class.



Goals	Performance Indicator	Pedagogical Task
Learners can:	The student:	The teacher will:
Produce familiar sounds and prosodic patterns	prosodic features of spoken discourse (e.g. stress, intonation, rhythm) to support the message intended to convey.	
Writing: Write a Professional Resume	Builds a job-worthy resume that gets you hired faster by keeping organization and following tips from start to finish.	

Learnings			
Functions and Discourse Markers	Grammar	Vocabulary	Phonology
<p>Functions</p> <p>Describing the process of a job interview.</p> <p>Describing benefits and compensation of a job</p> <p>Talking about recruitment company process.</p> <p>Discourse Markers</p> <p><i>Example</i></p>	<p><i>Comparative and superlative:</i></p> <p>The go-to-market strategy is better than the Marketing strategy because it involves a specific product.</p> <p>The GTM strategy works better due to ...</p> <p>The marketing strategy is as effective as go-to-market strategy because both play integral roles in new market</p>	<ul style="list-style-type: none"> Onboarding Process /Onboarding Program New Hiring Process Corporate Culture Initiative Job Description Talent Management Abilities vs. Skills Linguistic Skills Human Capital Planning Benefits and Compensation Job Openings or Job Opportunities 	<p>Stress within the sentence.</p> <ul style="list-style-type: none"> Words generally Stressed in Sentence: <p>Content Words (Nouns, verbs, adjectives, adverbs, and question words).</p>

Learnings			
Functions and Discourse Markers	Grammar	Vocabulary	Phonology
<ul style="list-style-type: none"> • for instance • in other words 	<p>outreach and customer acquisition.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Employer of choice • Compensation Plan • Recruitment and Hiring • Professional Resume • Employment Testing: Pre- and Post-Employment Testing • Interview Process • Candidate Selection Final Review • Applications and Applicants • University qualifications or degree / College Degrees • Job board • Functions • Employment Offers • Employment offer letters • Employment Training and Education (also called In service Training) • Job Hiring requisition • Soft skills • Head hunters 	

Learnings			
Functions and Discourse Markers	Grammar	Vocabulary	Phonology
		<ul style="list-style-type: none"> • Duties and Responsibilities • Job Fairs • Talent and Recruitment Agency • Referral Incentive Program • Employment pre-selection • Termination Letter or Reduction in Force Notification (depends on the circumstances). • Offer Letters (In the USA, no contracts are made unless it is with a Union of workers) 	

Subject Area: English Oriented to Banking and Finance		
Level: Eleventh		
CEFR Band: B1.1	Scenario 3: Human Resources and Economy	Time: 12 hours
Essential Question: What are the skills and qualifications required to shape the accountant profile?	Theme 2: Skills and Qualifications	
Essential Competences: 6. Creativity	New Citizenship Axis: Digital Citizenship with Social Equity	

Goals	Performance Indicator	Pedagogical Task
Learners can:	The student:	The teacher will:
Explain what the actions to attract potential customers are in order to persuade them to buy a product or service.	Outlines the specific actions you intend to carry out to interest potential customers in order to buy a product or service.	Express what actions and strategies need to be used to attract the consumer's attention.
Apply the results of market research to plan appropriate marketing actions and strategies.	Determines what activities will be taken into action for the success of the marketing plan.	Set the scenarios for brainstorming ideas that will be used in the creation of a marketing plan.
Oral and Written Comprehension		Task-Building Process:
Listening: Distinguish between main ideas and supporting details in standard lectures about the Accountant Profile. Follow a straightforward presentation or demonstration with visual support about soft skills in a workplace	Outlines the abilities that characterize the accountant profile from information presented through media. Identifies concepts and vocabulary regarding soft skills by underlining or circling key words and answering literal questions.	1. Create opportunities for schemata-building to introduce the meaning of unknown vocabulary, structures and functions for concrete actions related to skills and qualifications.

Goals	Performance Indicator	Pedagogical Task
Learners can:	The student:	The teacher will:
<p>Reading: Understand short texts about the essence of customs and international trade.</p> <p>Understand complex features, including details about the International Federation of Accountants (IFAC)</p>	<p>Summarizes written texts or information presented graphically regarding the essence of industrial machinery, industrial machines and industrial processes.</p> <p>Interprets complex features, including details about how the International Federation of Accountants (IFAC) contribute to the development of strong international economies.</p>	<p>2. Expose learners to authentic materials to deal with the real world of communication related to skills and qualifications.</p> <p>3. Focus on linguistic elements such as functions, discourse markers, grammar and vocabulary required to go over the essential question.</p>
Oral and Written Production		
<p>Spoken Interaction: Take part in routine formal discussion about the contributions of the International Ethics Standard Board for Accountants. (IESBA)</p>	<p>Engages effectively in discussions about the contributions of IESBA to the public interest by setting robust, internationally appropriate ethics standards, including auditor independence requirements, for professional accountants worldwide.</p>	<p>4. Give learners controlled practice in using the target language, vocabulary, structures and functions.</p> <p>5. Engage learners to meaningful productive tasks based on skills and qualifications.</p>
<p>Spoken Production: Give a clear, systematically developed presentation, with highlighting significant points, and relevant supporting detail about Small and medium sized enterprises.</p> <p>Produce familiar sounds and prosodic patterns</p>	<p>Reports findings from researched material about the similarities and differences between small and medium sized enterprises.</p> <p>Employs a range of phonological features in the target language by manipulating prosodic features of spoken discourse (e.g.</p>	<p>6. Project: integration of activities. It has to be done in class.</p>

Goals	Performance Indicator	Pedagogical Task
Learners can:	The student:	The teacher will:
	stress, intonation, rhythm) to support the message intended to convey.	
Writing: Write a detailed description of different revised standards, which share responsibilities of engagement partners, public accounting firms, and regulators as part of the system of quality control for engagement teams performing audits of financial statements.	Describes in detail different revised standards, which share responsibilities of engagement partners, public accounting firms, and regulators as part of the system of quality control for engagement teams performing audits of financial statements. by writing a descriptive paragraph of their issues.	

Learnings			
Functions and Discourse Markers	Grammar	Vocabulary	Phonology
Functions Describing an Accountant Profile. Talking about the contribution of the International Ethics Standard Board for Accountants. (IESBA) Describing small and medium sized enterprises	<i>Modals Auxiliaries</i> Must, Could, Should, Would, Had better, Will, Can, Shall.... <i>Obligation, request, offers and permission and negative forms</i> <ul style="list-style-type: none"> • He mustn't come here again 	<ul style="list-style-type: none"> • Accountant's Code of Conduct (integrity, objectivity, independence, responsibility, observance of rules, updating). • Accountant Profile (ability to analyze and synthesize, ability to negotiate, retention 	Stress within the sentence. Words generally unstressed in sentences: Function Words (articles, prepositions, pronouns, conjunctions, helping verbs).

Learnings			
Functions and Discourse Markers	Grammar	Vocabulary	Phonology
<p>Describing revised standards</p> <p>Discourse Markers</p> <p><i>Illustrating</i></p> <ul style="list-style-type: none"> • Such as • In the case of • As revealed by • Illustrated by 	<ul style="list-style-type: none"> • We should analyze.... • The product would be.... • Consumers could • The team must 	<p>capacity, thinking agility, critical capacity).</p> <ul style="list-style-type: none"> • Soft skills (creativity, visionary, discipline, leadership, teamwork). • Accountant (public and private). • Accounting assistant. • Junior accountant. • Professional schools (private accountants, public accountants, economic sciences). • Banking and Finance. • Accounting. • Cost accounting. • Internal control. • Customs and international trade • Statistics. • Economy. • Taxes. • SMES (Small and medium-sized enterprises) • Teaching and research. 	

Learnings			
Functions and Discourse Markers	Grammar	Vocabulary	Phonology
		<ul style="list-style-type: none"> • National Qualifications Framework. • Standard of Qualification of the accounting specialty. • Public Faith of a Public Accountant. • Accounting software. • Advanced electronic sheet. • IFAC (International Federation of Accountants) • IES (International Education Standard) • International Training Pronouncement Manual - 8 section. • IESBA: International Ethics Standard Board for Accountants. • ISQC International Standard Quality Control • ISRE International Standards of Review Engagements 	

Learnings			
Functions and Discourse Markers	Grammar	Vocabulary	Phonology
		<ul style="list-style-type: none"> • ISA International Standards on Auditing. • ISAE International Standards on Assurance Engagement. • IFRS International Financial Reporting Standards. 	



Subject Area: English Oriented to Banking and Finance		
Level: Eleventh		
CEFR Band: B1.1	Scenario 3: Human Resources and Economy	Time: 16 hours
Essential Question: How do people and enterprises cope with economic variables when setting objectives and taking into account moral considerations?	Theme 3: Economy	
Essential Competences: 13. Innovation	New Citizenship Axis: Sustainable Development Education	

Goals	Performance Indicator	Pedagogical Task
Learners can:	The student:	The teacher will:
Evaluate and select appropriate channels of distribution for various products/services by using digital marketing.	Points out the most convenient channel of distribution for products or services based on digital marketing principles.	Present the different principles to consider when using digital marketing.
Define the impact of changing technological conditions on marketing products/services.	Compares and contrasts the most appropriate way of marketing products or services through the use of technology.	Establish the advantages and disadvantages of digital marketing in a company with the help of the students.
Oral and Written Comprehension		Task-Building Process:
Listening: Understand specifications about how to differentiate between micro and macro economy and their variables.	<p>Listens to specific information given about the differences of micro and macroeconomics by using audios and videos.</p> <p>Identifies main ideas and supporting details by watching a video about micro and macro economics and their variables.</p>	<p>1. Create opportunities for schemata-building to introduce the meaning of unknown vocabulary, structures and functions for concrete actions related to economy.</p>

Goals	Performance Indicator	Pedagogical Task
Learners can:	The student:	The teacher will:
<p>Reading: Comprehend information at a satisfactory level about the importance of micro and macroeconomics and all their fields from factual texts.</p>	<p>Analyzes punctual information referent to the fundamentals of micro and macroeconomics.</p> <p>Identifies supporting details in simple texts by answering questions about the importance of micro and macroeconomics.</p>	<p>2. Expose learners to authentic materials to deal with the real world of communication related to economy.</p> <p>3. Focus on linguistic elements such as functions, discourse markers, grammar and vocabulary required to go over the essential question.</p>
Oral and Written Production		
<p>Spoken Interaction: Share accurate information about specific examples of micro and macroeconomics which occur in several fields.</p>	<p>Express examples of situations where micro and macroeconomics are presented by sharing information with others.</p> <p>Identifies the vocabulary and different techniques studied in class by describing different types of micro and macroeconomics.</p>	<p>4. Give learners controlled practice in using the target language, vocabulary, structures and functions.</p> <p>5. Engage learners to meaningful productive tasks based on economy.</p>
<p>Spoken Production: Produce fluent presentations with information based on the autonomy of business and economics based on the real background going on.</p>	<p>Produces presentations by using strong information about the target theme by using supporting ideas.</p>	<p>6. Project: integration of activities. It has to be done in class.</p>

Goals	Performance Indicator	Pedagogical Task
Learners can:	The student:	The teacher will:
Produce familiar sounds and prosodic patterns.	Employs a range of phonological features in the target language by manipulating prosodic features of spoken discourse (e.g. stress, intonation, rhythm) to support the message intended to convey.	
Writing: Express written reports about observations in the field of interest in relation to the national and international market or economy.	Writes reports expressing descriptions of field observations to the national and the international market or economy. Shows written comprehension by explaining the difference between economics and finance.	

Learnings			
Functions and Discourse Markers	Grammar	Vocabulary	Phonology
<p>Functions Distinguish between micro and macroeconomics and their specific functions.</p> <p>Describe real background of economy in Costa Rica and abroad.</p> <p>Accurately express ideas in situations where technical vocabulary is required.</p> <p>Identify economic type for micro and macro scenarios to create a proper opinion.</p> <p>Discourse Markers</p> <p>I agree / disagree That's true Absolutely I totally disagree That's not always the case</p>	<p>Reported Speech and ideas Dependent Clause</p> <p><i>Statements and questions with "know(that) + Complement clauses</i></p> <ul style="list-style-type: none"> I didn't know (that) she was still working at the bank. We know (that) you don't like us. <p><i>Report past orders and requests with "tell/ ask"</i></p> <p>Phrase with infinitive Clause and Reported speech and ideas</p> <ul style="list-style-type: none"> I told you to shut the door Did you ask them to help you? 	<ul style="list-style-type: none"> Monopoly and Oligopoly Market failures. Market Risks. Microeconomics. Macroeconomics. Economic Depression. Ceteris Paribus. Balance point. Efficiency. Effectiveness. Market. Market Failure. Income. Globalization. Fixed and variable costs. Price. Growth or boom. Competition. Representative market rate. Offer. Outcome. Request. Economic models. Invisible hand. Recession Expansion. 	<p>Stress within the sentence</p> <ul style="list-style-type: none"> Stress in adjective/noun combination. <p>Example: he sawed a black board.</p> <ul style="list-style-type: none"> Stress in compound nouns <p>Example: The teacher writes on the blackboard.</p>

Learnings			
Functions and Discourse Markers	Grammar	Vocabulary	Phonology
	<p><i>Report past Wh-questions</i></p> <ul style="list-style-type: none"> • Reported speech and ideas and quantifiers. • She asked me how much I earned. • I wondered how long they had been there. 	<ul style="list-style-type: none"> • Economic indicators. • Financial reasons. 	

Subject Area: English Oriented Banking and Finance		
Level: Eleventh		
CEFR Band: B1.1	Scenario 4: Making Arrangements in Insurance and Pensions	Time: 16 hours
Essential Question: How can we use applications to create a better world?	Theme 1: Business Communication	
Essential Competences: 4. Autonomy	New Citizenship Axis: Strengthening of Planetary Citizenship with Identity	

Learners can:	Performance Indicator The student:	Pedagogical Task The teacher will:
Develop autonomy to deal with goals demanded by economic needs to demonstrate a strong identity.	Promotes autonomy as the main tool to deal with business economics	Encourage students to work on their values to promote autonomy all the time.
Promote identity as a powerful value when developing self-autonomy in business.	Demonstrates a strong identity in all activities performed.	Motivate students to be self-autonomous.
Oral and Written Comprehension		Task-Building Process:
Listening: Understand straightforward factual information about skills of effective listening and techniques for handling calls identifying both general messages and specific details, provided speech is clearly articulated in a generally familiar accent.	Distinguishes general messages and key details regarding skills of effective listening and techniques for handling calls from information presented orally or through media. Identifies different strategies to maximize effectiveness from information presented orally or through media. Distinguishes general messages and key details regarding the difference between	<ol style="list-style-type: none"> 1. Create opportunities for schemata-building to introduce the meaning of unknown vocabulary, structures and functions for concrete actions related business communication. 2. Expose learners to authentic materials to deal with the real world of communication related to business.



Goals Learners can:	Performance Indicator The student:	Pedagogical Task The teacher will:
Understand straight forward factual information about the difference between listening an hearing and stablish proven ability	listening and hearing and stablishing proven ability	<ol style="list-style-type: none"> 3. Focus on linguistic elements such as functions, discourse markers, grammar and vocabulary required to go over the essential question. 4. Give learners controlled practice in using the target language, vocabulary, structures and functions. 5. Engage learners to meaningful productive tasks based on business communication. 6. Project: integration of activities. It has to be done in class.
Reading: Understand straightforward factual texts about the ASAP technique (apologize, sympathize, accept, prepare) to deliver good business communication.	Asks and answers question about key details regarding the application of ASAP technique to demonstrate understanding of written texts.	
Understand straightforward, factual texts about CARP system, conflict resolution model.	Asks and answers question about key details regarding the application CARP system, conflict resolution model.	
Oral and Written Production		
Spoken Interaction: Exchange, check and confirm accumulated information about call screening, probing and verbal feedback clues with some confidence.	Exchanges thoughts, feelings and ideas about the call screening and probing combined with advances in digital technology.	
Exchange, check and confirm accumulated factual information about customer´s complaints examples.	Exchanges thoughts, feelings and ideas about the customer´s complaints examples by sharing different points of view.	
Spoken Production: Give straightforward descriptions about the practical implementation of six cardinal rules of customer service, professional treatment and voice mail jail.	Expresses thoughts, feelings and ideas about the implementation of six cardinal rules of customer service and professional treatment by developing key aspects for service mentality.	

Goals Learners can:	Performance Indicator The student:	Pedagogical Task The teacher will:
<p>Give straightforward descriptions about the four steps (listen, acknowledge, resolve, and thank when interacting with customers.</p> <p>Produce familiar sounds and prosodic patterns.</p>	<p>Expresses thoughts, feelings and ideas about the implementation of the four steps (listen, acknowledge, resolve, and thank when interacting with customers.</p> <p>Employs a range of phonological features in the target language by manipulating prosodic features of spoken discourse (e.g. stress, intonation, rhythm) to support the message intended to convey.</p>	
<p>Writing: Write straightforward, detailed descriptions of practical note taking, handling customer complaints and forbidden phrases that can help to make a better bookkeeper.</p> <p>Write straightforward, detailed descriptions of negative customer experiences, trying E-mail inboxes.</p>	<p>Describes how to use note taking specifications, handling customer complaints and forbidden phrases that can help to make a better bookkeeper by writing an expository paragraph.</p> <p>Describes negative customer experiences and explain how to solve retail conflicts by writing persuasive paragraphs.</p>	



Learnings			
Functions and Discourse Markers	Grammar	Vocabulary	Phonology
<p>Functions: Describing the concept and characteristics of techniques for handling calls.</p> <p>Describing the concept of listening and hearing.</p> <p>Talking about the four steps (listen, acknowledge, resolve, and thank</p> <p>Describing customer complaints and examples</p> <p>Talking about the advances six cardinal rules of customer service, professional treatment and voice mail jail.</p> <p>Describing how to handle customer complaints and forbidden phrases.</p>	<p>Present Perfect:</p> <p>Have + Past Participle</p> <p>I <u>have invested</u> some money in the international market.</p> <p>Wall Street <u>has developed</u> an effective method to calculate price modifications along the year.</p> <p>Costa Rican market <u>has taken off</u> since the last government started promoting our country as an international brand.</p> <p>We <u>have already identified</u> the market risks for the coming season.</p> <p>Future perfect</p> <p>I'd better go and pick up the rest of the team members. They'll have finished the reports by then.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Maximize effectiveness. • Receiving, handling and routing calls. • Short messages and conversations. • Speaking appropriately. • Techniques for handling calls. • Details form text, passages and others. • Taking notes about specifications. • Services mentality. • Customer • Key in the service mentality. • Caller needs. • Verbal feedback clues. • Right information. • Never argue. • Call screening and probing. • Call transfer and holding. 	<p>Rhythm</p> <ul style="list-style-type: none"> • Contractions / Full form <p>Example: I'll / I will</p> <ul style="list-style-type: none"> • Blending and Word Reductions <p>Examples: "How are you?" is often pronounced "howaryou"</p> <ul style="list-style-type: none"> • Liking sounds: it is the technique for smoothly moving from one word into the next during pronunciation. • Double consonant: often pronounced as a single consonant. <p>Example: pretty-little-pillow...</p> <p>Phrasing and Pausing:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Phrase: a group of words that convey meaning.

Learnings			
Functions and Discourse Markers	Grammar	Vocabulary	Phonology
<p>Discourse Markers</p> <p><i>Summary</i></p> <p><i>Conclusion</i></p> <ul style="list-style-type: none"> • after all • all in all • at last • briefly • consequently • last • on the whole • thus 	<p>I'll call you at six. Will you have arrived by then?</p> <p>Phrasal Verbs</p> <ul style="list-style-type: none"> - For Business Branch out Carry on / Carry out Close down Drop in Fill out Look forward to Step up / Step down Take off Take over 	<ul style="list-style-type: none"> • Basic telephone skills. • Handling customer complaints. • The ASAP Technique: (Apologize, Sympathize, Accept, Prepare) • Forbidden phrases. • Communication skills. • Delivering coaching. • Effective coach. • Training, coaching and counseling. • Skills of effective listening. • Feedback (nonverbal, direct and non-direct). • Six cardinal rules of customer service. • Business friendly. • Telephone courtesy. • Curt to courteous. • Empathy and apologize. • Emotional leakage. 	<ul style="list-style-type: none"> • Pause: a brief moment of silence to emphasize meaning.

Learnings			
Functions and Discourse Markers	Grammar	Vocabulary	Phonology
		<ul style="list-style-type: none"> • Professional treatment • Foreign accent. • Voice mail jail. • CARP System, conflict resolution model: (control, acknowledge, refocus, problem-solve). • Negative customer experiences. • Personalized attention. • Customer's complaints examples. • Assertive communication. 	



Subject Area: English Oriented to Banking and Finance		
Level: Eleventh		
CEFR Band: B1.1	Scenario 4: Making Arrangements in Insurance and Pensions	Time: 12 hours
Essential Question: How individuals develop behaviors attached to rules of congruence or coherence with a transparent attitude without double talk	Theme 2: Insurance	
Essential Competences: 12. Initiative	New Citizenship Axis: Sustainable Development Education	

Goals	Performance Indicator	Pedagogical Task
Learners can...	The learner...	The teacher will...
Generate original ideas in a creative and innovative way in order to solve problems or find solutions to certain situations.	Analyzes his/her own ideas with the objective of improving them in an individual or collective way.	Help students to state ideas in an innovative and creative way working toward the common good.
Create spaces in which individual can show their creativity and feel accepted by others.	Develops effective ways of looking for authentic information in digital media.	Use apps and resources as tools to develop his/her students' creativity.

Oral and Written Comprehension

Task Building Process

<p>Listening: Understand straightforward factual information about insurance brokers identifying both general messages and specific details, provided speech is clearly articulated in a generally familiar accent.</p>	<p>Distinguishes general messages and key details regarding types of insurance brokers: insurance agent, insurance agency companies, insurance brokerage companies, authorization to financial entities from information presented orally or through media.</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. Create opportunities for schemata-building to introduce the meaning of unknown vocabulary, structures and functions for a concrete action by making drawing techniques. 2. Expose learners to authentic materials to deal with the real
--	---	---



<p>Reading: Understand straightforward, factual texts about types of insurance contracts as well as their similarities and differences.</p>	<p>Asks and answers question about key details regarding the similarities and differences of insurance contracts to demonstrate understanding of written texts.</p>	<p>world of communication related to .</p>
<p>Oral and Written Production</p>		<p>3. Focus on linguistic elements such as functions, discourse markers grammar and vocabulary required to go over the essential question</p>
<p>Spoken Interaction: Exchange, check and confirm accumulated factual information about general concepts of insurance theory.</p>	<p>Exchanges thoughts, feelings and ideas about general concepts of insurance theory: concept of Insurance, risks, moral risk, claims and types of insurance by interacting in pairs or small groups.</p>	<p>4. Give learners controlled practice in using the target language vocabulary structures and functions about meetings and how to set them.</p>
<p>Spoken Production: Give straightforward descriptions about the rights and obligations of the insurance consumer in situations arising during the insurance purchase.</p> <p>Produce familiar sounds and prosodic patterns.</p>	<p>Distinguishes the rights and obligations of the insurance consumer, according to the entities that regulate them and the current regulations.</p> <p>Employs a range of phonological features in the target language by manipulating prosodic features of spoken discourse (e.g. stress, intonation, rhythm) to support the message intended to convey.</p>	<p>5. Engage learners to meaningful productive tasks based on telephone meeting arrangement.</p> <p>6. Project: integration of activities. It has to be done in class.</p>
<p>Writing: Write straightforward, detailed descriptions of different organizations and laws in charge of regulating insurance market.</p>	<p>Describes how to use organizations and laws in charge of regulating insurance market in order to avoid risk or moral hazards.</p>	



Learnings			
Functions and Discourse Markers	Grammar	Vocabulary	Phonology
<p>Functions</p> <p>Describing the concept and characteristics of types of insurance.</p> <p>Talking about the insurance agency companies.</p> <p>Describing security market insurance regulations and their practical implementation.</p> <p>Describing the rights and obligations of the insurance consumers.</p> <p>Discourse Markers</p>	<p>Present Perfect simple vs Continuous <i>Verb and Tense</i> <i>Adverb and Time</i></p> <ul style="list-style-type: none"> I've worked here before. Vs. I've been working here for six months <p><i>Present Perfect Continuous with present reference(+recently /lately)</i></p> <ul style="list-style-type: none"> I haven't been feeling well at this job lately. She's been working a lot recently. <p><i>Present Perfect Continuous with for/since and time expressions</i></p>	<ul style="list-style-type: none"> Insurers. Insurance agency companies. Insurance agent. Insurance brokerage companies. Insurance brokers. Reinsurers. Self-issuing operators. Auxiliary service provider. Products. Risk. Moral hazard. Insurance premium. Claims. Insurance policy. Branches and lines of insurance (general and personal). Types of insurance contracts (Individual, 	<p>Intonation</p> <p>Phrases ending with a Falling Pitch(↘)</p> <p>•Statements</p> <p>Nice to meet ↘you.</p> <p>I' ll be back in a ↘minute.</p> <p>•Commands</p> <p>Write your name ↘here.</p> <p>Leave it on the ↘desk.</p>

<p><i>Emphasising</i></p> <ul style="list-style-type: none"> • Above all • In particular • Specially • Significantly • Indeed • Notably 	<ul style="list-style-type: none"> • I've been working since three o'clock. • We've been waiting for hours. <p><i>Present Perfect Continuous to Refer to ongoing states and Conditions</i></p> <ul style="list-style-type: none"> • I've been sitting here waiting. • It's been raining all day. 	<p>Collective, Peer or free discussion).</p> <ul style="list-style-type: none"> • Self-Insurance. • Law of Large Insurance Numbers. • Actuary • Law regulating the insurance market No. 8653. • Insurance Contract Law No. 8956 • Consumer Law No 7472. • Narcotics Act No 8204. • Securities Market Regulatory Act No. 7732. • National Council for the Supervision of the Financial System. (CONASSIF). • National Insurance Institute. • Rectification of the contract. • Designation, revocation or substitution of the beneficiary. 	
---	--	--	--



		<ul style="list-style-type: none">• Intermediation service.• Contract in advance.• Financial conglomerate groups.• Superintendent of Insurance (SUGESE)	
--	--	--	--



Subject Area: English Oriented Banking and Finance		
Level: Eleventh		
CEFR Band: B1.1	Scenario 4: Making Arrangements in Insurance and Pensions	Time: 12 Hours
Essential Question: How can students exercise their rights and duties responsibly, locally, nationally and globally?	Theme 3: Pensions	
Essential Competences: 17. Responsibility	New Citizenship Axis: Digital Citizenship with Social Equity	

Goals	Performance Indicator	Pedagogical Task
Learners can:	The student:	The teacher will:
Promote the correct and responsible use of social media networks for the marketing	Demonstrates how to use social media under the required standards that perty on responsibility.	Encourage students to be responsible when using social media.
Show a respectful and responsible sense of citizenship and equity when using social media at work.	Promotes social media as an incredible tool to influence over marketing into a new digital and equal globalization.	Motivate students to demonstrate how to improve marketing by using social media responsibly.
Oral and Written Comprehension		Task-Building Process:
Listening: Understand straight forward conference about the National Pension System of Costa Rica, provided speech is clearly articulated in a generally familiar accent.	Distinguishes general messages and key details about the National Pension System of Costa Rica and its characteristics, from information presented orally or through media. Identifies different characteristics of the administrators and basic pension schemes from information presented orally or through media.	1. Create opportunities for schemata-building to introduce the meaning of unknown vocabulary, structures and functions for concrete actions related to pension schemes. 2. Expose learners to authentic materials to deal with the real world of communication related to insurance

Goals Learners can:	Performance Indicator The student:	Pedagogical Task The teacher will:
<p>Reading: Recognize significant point in straightforward, factual texts about determinants of pension systems.</p>	<p>Asks and answers question about key details regarding determinants of pension systems: the effective contribution, the salary, wage behavior over time, wage curves, the reference rate, gender differences.</p> <p>Recognizes the general concepts and operation of the Costa Rican Superintendence of Pensions (SUPEN).</p>	<p>3. Focus on linguistic elements such as functions, discourse markers, grammar and vocabulary required to go over the essential question.</p> <p>4. Give learners controlled practice in using the target language, vocabulary, structures and functions.</p> <p>5. Engage learners to meaningful productive tasks based on the accounting field.</p>
<p>Oral and Written Production</p>		
<p>Spoken Interaction: Explain the main points in an idea with reasonable precision about the good governance of pension funds, promotion of stability and security.</p>	<p>Exchanges thoughts, feelings and ideas about the application good governance of pension funds, promotion of stability and security.</p> <p>Recognizes entities supervised by SUPEN, supervisory bodies in Costa Rica and internationally, links and classification.</p>	<p>6. Project: integration of activities. It has to be done in class.</p>
<p>Spoken Production: Narrate the way taxes and incentives of retirement saving affect public and private sector when they are retired.</p>	<p>Distinguishes different types of pensions funds.</p> <p>Expresses thoughts, feelings and ideas about the way taxes and incentives of retirement saving affect public and private</p>	

Goals Learners can:	Performance Indicator The student:	Pedagogical Task The teacher will:
Produce familiar sounds and prosodic patterns.	<p>sector when they get retired and the explanation of how it would work, what it will do and how it will contribute to society.</p> <p>Employs a range of phonological features in the target language by manipulating prosodic features of spoken discourse (e.g. stress, intonation, rhythm) to support the message intended to convey.</p>	
<p>Writing: Write a short simple essay on the topic of interest related to pensions such as Labor Capitalization Fund, Ensuring Security and Transparency, Programmed withdrawal of pension.</p>	<p>Describes in an essay How Labor Capitalization Fund, Ensuring Security and Transparency, Programmed withdrawal of pension can help to make a better world by writing an expository paragraph.</p>	



Learnings

Functions and Discourse Markers	Grammar	Vocabulary	Phonology
<p>Functions:</p> <p>Describing the concept and characteristics of national pension scheme.</p> <p>Talking about the future beneficiaries from a pension.</p> <p>Describing laws that regulate the pension system.</p> <p>Discourse Markers:</p> <p><i>Sequencing</i></p> <ul style="list-style-type: none"> • First, second, third.... • Next • After • Then • Subsequently • meanwhile 	<p>Transitive verbs</p> <p><i>Transitive verbs in the passive with the object as the grammatical subject.</i></p> <ul style="list-style-type: none"> • The door was opened by John. • The flowchart was analyzed by the owner of the bank. <p><i>Transitive verbs with for/to and indirect object</i></p> <ul style="list-style-type: none"> • Thank him for the present. • Ask her for the book. <p>Invite them to the meeting</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Pensions • National Pension System of Costa Rica. • (SUPEN) Supervise pension systems. • Labor Capitalization Fund (FCL). • Products related to pensions (plans, contracts, commissions). • Authorize, regulate, supervise and supervise plans, funds, managers and schemes. • Respond to complaints and queries related to the granting of pensions or the entities that administer them. • Law No. 7523 Private Complementary Pensions Regime and Amendments to the Law Regulating the 	<p>Phrases ending with a Falling Pitch (↘)</p> <p>• Wh-questions (requesting information.) What country do you come ↘from? Where do you ↘work?</p> <p>Questions Tags that are statements requesting confirmation. He thinks he's so clever, doesn't ↘he? <ul style="list-style-type: none"> • Exclamations How nice of ↘you! That's a ↘surprise!</p>

<ul style="list-style-type: none"> • Finally 		<p>Securities Market and the Commercial Code</p> <ul style="list-style-type: none"> • Reports and expert advice • Judicial and extrajudicial representation of the Central Bank • Financial sector. • Ensuring security and transparency • The Occupational Safety and Health Act (OSH Act) • Supervision of pension funds. • Protection of members' interests. • Future beneficiaries. • Promotion of stability and security. • Good governance of pension funds. • Complementary or voluntary pensions. • Supplemental Retirement Plans. (SRP) • Economy • Monitoring. 	
---	--	--	--



		<ul style="list-style-type: none">• Fund administrators.• Programmed withdrawal of pension.• Permanent income of a pension.• Tax incentives of retirement savings.• Consolidation of a pension plan.• Pensions for disability, old age and death.• National teachers' pensions.• Single-tier pension.• Unemployment assistance.• Mandatory Pension Scheme (MP's).• Procedures for claiming a pension	
--	--	--	--



Referencias bibliográficas

Álvarez Dardet, M. y. (2016). *Contabilidad de Gestión: Produndización en el cálculo del coste y proceso de planificación y control*. Madrid: Piramide.

Amaya, L. B. (06 de 09 de 2018). *Ética Psicología*. Obtenido de Principio de Integridad:

<http://eticapsicologica.org/index.php/documentos/mapa-del-sitio/item/22-principio-de-integridad?showall=1>

Ander-Egg, E. y. (2001). *Trabajo en equipo*. México: CeMPro.

Antonanzas, T. (05 de Junio de 2015). *Educación en USA*. Obtenido de Identifica, práctica y proyecta la competencia

"Proactividad": <https://educacionenusa.com/2015/06/05/identifica-practica-y-proyecta-la-competencia-proactividad/>

Azpeitia, P. G. (2016). *Dinámicas grupales para trabajar con adolescentes*. GAZTE FORUM.

BAC CREDOMATIC. (2008). *Libro Maestro de Educación Financiera*. Costa Rica: Innva Technology S.A.

Bachilleres, C. d. (s.d. de s.m. de 2004). *Economía I*. Obtenido de Uiversidad de Sonora:

https://repositorio.cbachilleres.edu.mx/wp-content/material/compendios/quinto/eco_1.pdf



Banco Central de Costa Rica. (2019). *Ley Orgánica del Banco Central No 7558*. Obtenido de BCCR:

<https://www.bccr.fi.cr/seccion-marco-legal/marco-legal>

Buendía, D. y. (2016). *Casos prácticos de Contabilidad de Gestión*. España: Pirámide.

Buol, P. (s.d. de s.m. de s.f.). *pablobuol.com*. Obtenido de Gestión por competencias: Diccionario de competencias:

http://www.pablobuol.com/capacitacion/diccionario_de_competencias.htm

Calleja, F. y. (2014). *Contabilidad Administrativa: Contabilidad Gerencial*. México: Pearson.

Chase, R. y. (2013). *Administración de Operaciones*. México: Mc Graw Hill.

Chaves Cárdenas, F. (2011). *Guía Estudios Medios de Pago en el Comercio Internacional*. Costa Rica : UNED.

Comisión Nacional del Mercado de Valores, B. d. (s.d. de s.m. de 2015). *Formación RED*. Obtenido de Educación en finanzas para la vida. Bloque 3. La Psicología de las finanzas personales:

http://formacion.intef.es/pluginfile.php/110192/mod_resource/content/1/Finanzas_15_13_04_B3_Psicologia.pdf

Cuervo Tafur, J. O. (2013). *Costeo basado en actividades: ABC: gestión basada en actividades ABM*. Bogotá: Ecoe Ediciones.

Dardet Espejo, M. y. (2016). *Contabilidad de gestión: Cálculo de costes*. Madrid: Piramide.

Dengo, F. O. (s.f. de s.f. de 2014). *fod.cr*. Obtenido de Competencias del Siglo XXI:

<http://www.fod.ac.cr/competencias21/#.XVQ06eNKiM8>

Díaz Mata, A. (2013). *Introducción al Mercado Bursátil*. México: Mc Graw Hill.

Dominick, S. (2008). *Microeconomía*. México: Mc Graw Hill.

Eiteman, D. K. (2011). *Las Finanzas en las Empresas Multinacionales*. México: Prentice-Hall Pearson.

Escobar, T. y. (2012). *Fundamentos de Contabilidad de Gestión*. México: Pearson.

Esquivel, V. (viernes de 04 de 2019). KPMG: Globalización 4.0 oportunidad de cambio. *Excelsior* .

Fariña, A. (16 de 05 de 2011). *alejandrofariña.com*. Obtenido de Competencias intrapersonales: <http://xn--alejandrofaria-2nb.com/competencias-intrapersonales/>

Financiero, A. d. (s.d. de s.m. de s.a.). *entrenamiyofinanciero.com*. Obtenido de ¿Por qué no se recomiendan libros de Educación Financiera en el Sistema Educativo?: <https://www.entrenamiyofinanciero.com/post/por-qu%C3%A9-no-se-recomiendan-libros-de-educaci%C3%B3n-financiera-en-el-sistema-educativo>



Financiero, C. N. (17 de diciembre de 2019). *CONASSIF*. Obtenido de Ley Orgánica del Banco Central de Costa Rica No 7558:

http://www.pgrweb.go.cr/scij/Busqueda/Normativa/Normas/nrm_texto_completo.aspx?nValor1=1&nValor2=29302#up

Financieros, C. N. (25 de Junio de 2013). *CONASSIF*. Obtenido de Reglamento de Defensa y Protección del Consumidor de

Seguros:

http://www.pgrweb.go.cr/scij/Busqueda/Normativa/Normas/nrm_texto_completo.aspx?param1=NRTC&nValor1=1&nValor2=75349&nValor3=95873&strTipM=TC

Frago, M. F. (18 de Setiembre de 2013). *La motivación y automotivación*. Obtenido de Boletín CEN7días:

http://www.cen7dias.es/BOLETINES/412/presentacion_motivacion_412.pdf

Fundación MAPFRE. (2016). *Diccionario MAPFRE de Seguros*. Obtenido de Fuente referente en el mundo del seguro:

https://www.fundacionmapfre.org/fundacion/es_es/publicaciones/diccionario-mapfre-seguros/

Fundación Omar Dengo (FOD) y Ministerio de Educación Pública (MEP). (s.d. de s.m. de 2017). *Competencias Del Siglo 21*.

Obtenido de Fod.ac.cr: <http://www.fod.ac.cr/competencias21/#.Xa8l35JKjes>



Gamarra, E. (2009). *Taller de motivación y liderazgo personal: Guía del docente*. Obtenido de

Liderazgo/Capacitación/Educación/Dinámicas de grupo/Motivación:

<https://solucionespracticas.org.pe/Descargar/5842/33651>

Garrison, R. N. (2008). *Contabilidad Administrativa*. México: Mc Graw Hill.

Glensir, B. (05 de Agosto de 2018). *Descubre tu Empleo*. Obtenido de ¿Cómo ser un trabajador proactivo?:

<https://www.descubretuempleo.com/proactivo/>

Gracia a Vosotros. (s.d. de s.m. de 2019). *gracia.org*. Obtenido de Aprendiendo autodisciplina:

<https://www.gracia.org/library/articles/GAV-A227/aprendiendo-autodisciplina>

Gutiérrez Pulido, H. (2010). *Calidad Total y Productividad*. México: Mc Graw Hill.

Gutiérrez, J. B. (s.f. de Enero-Abril de 2006). *Revista Ibero-Americana de Educación*. Obtenido de Educación para el Desarrollo

sostenible: evaluación de retos y oportunidades del decenio 2005-2014:

<https://rieoei.org/historico/documentos/rie40a01.htm#>

Haykal, . (2019). *Psicología y Mente*. Obtenido de 21 dinámicas de trabajo en equipo divertidas y útiles:

<https://psicologiaymente.com/coach/dinamicas-trabajo-en-equipo>

Hornngren, C. R. (2012). *Contabilidad de Costos*. México: Pearson.

Hornngren, C. R. (s.f de 2012). *Profefily.com*. Obtenido de Contabilidad de Costos: Un enfoque gerencial: <https://profefily.com/wp-content/uploads/2017/12/Contabilidad-de-costos-Charles-T.-Hornngren.pdf>

Igual, D. (s.f. de s.f. de 2017). *Productos y servicios bancarios*. Barcelona: PROFIT. Obtenido de Productos y Servicios

Bancarios: [https://books.google.co.cr/books?id=Zq8-](https://books.google.co.cr/books?id=Zq8-DwAAQBAJ&printsec=frontcover&dq=productos+y+servicios+bancarios&hl=es&sa=X&ved=0ahUKEwjJsv7cuIDkAhVLrVvKKhD1FARUQ6AEILDAB#v=onepage&q=productos%20y%20servicios%20bancarios&f=false)

[DwAAQBAJ&printsec=frontcover&dq=productos+y+servicios+bancarios&hl=es&sa=X&ved=0ahUKEwjJsv7cuIDkAhV](https://books.google.co.cr/books?id=Zq8-DwAAQBAJ&printsec=frontcover&dq=productos+y+servicios+bancarios&hl=es&sa=X&ved=0ahUKEwjJsv7cuIDkAhVLrVvKKhD1FARUQ6AEILDAB#v=onepage&q=productos%20y%20servicios%20bancarios&f=false)

[LrVvKKhD1FARUQ6AEILDAB#v=onepage&q=productos%20y%20servicios%20bancarios&f=false](https://books.google.co.cr/books?id=Zq8-DwAAQBAJ&printsec=frontcover&dq=productos+y+servicios+bancarios&hl=es&sa=X&ved=0ahUKEwjJsv7cuIDkAhVLrVvKKhD1FARUQ6AEILDAB#v=onepage&q=productos%20y%20servicios%20bancarios&f=false)

ISOTools. (s.d. de s.m. de 2019). *Normas ISO*. Obtenido de Plataforma Tecnologías para la Gestión de la Excelencia:

<https://www.isotools.org/normas/>

León, U. d. (03 de 2013). *Toma de decisiones y solución de problemas*. Obtenido de [http://servicios.unileon.es/formacion-](http://servicios.unileon.es/formacion-pdi/files/2013/03/TOMA-DE-DECISIONES-2014.pdf)

[pdi/files/2013/03/TOMA-DE-DECISIONES-2014.pdf](http://servicios.unileon.es/formacion-pdi/files/2013/03/TOMA-DE-DECISIONES-2014.pdf)

López Gumucio, R. (s.d. de s.m. de 2005). *La Calidad Total en la Empresa Moderna*. Obtenido de

<https://www.redalyc.org/pdf/4259/425942412006.pdf>

Mallo Rodríguez, C. y. (2009). *Contabilidad de Costes*. España: Pirámide.



Martínez, A. M. (18 de junio de 2018). *lifeder.com*. Obtenido de 10 Dinámicas de Resolución de Conflictos:

<https://www.lifeder.com/dinamicas-resolucion-conflictos/>

Meoño Brianso, M. y. (2008). *Crédito y Transacciones Bancarias en Costa Rica* . Costa Rica: UNED.

Merino Barrero, J. V. (2017). El modelo de responsabilidad personal y social, variables de estudio asociadas a su implementación.

Revista Digital de Educación Física, 60-72. Obtenido de EL modelo de responsabilidad personal y social, variables de estudio asociadas a su implementación .

Mora Enguítanos, A. (2008). *Diccionario de Contabilidad, Auditoría y Control de Gestión*. Madrid, España: Editorial del Economista.

Mora Enguítanos, A. (2013). *books.google.co.cr*. Obtenido de Diccionario de Contabilidad, Auditoría y Control de Gestión:

https://books.google.es/books?hl=es&lr=&id=2pyQWIw6mAMC&oi=fnd&pg=PA9&dq=CONTABILIDAD+DE+GESTION:+CALCULO+DE+COSTES&ots=mj_wXiKqpn&sig=BXm465YmzJxPlmSU_h3BsiaRcPE#v=onepage&q=CONTABILIDAD%20DE%20GESTION%3A%20CALCULO%20DE%20COSTES&f=false

Muñoz Colomina, C. Z. (2008). *Introducción a la contabilidad de costes para la gestión*. España: Thomson Civitas.



Muñoz Martínez, A. (s.f.). *lifeder.com*. Obtenido de 10 Dinámicas de Liderazgo para Niños, Adolescentes y Adultos:

<https://www.lifeder.com/dinamicas-de-liderazgo/>

Muñoz Zapata, A. y. (2013). La Empatía: ¿un concepto unívoco? *Katharsis-Institución Universitaria de Envigado.*, 123-143.

Navarra, C. U. (21 de Marzo de 2011). *SlideShare*. Obtenido de Inteligencia emocional y Automotivación:

<https://es.slideshare.net/ClinicaUniversidadNavarra/inteligencia-emocional-automotivacion>

otros, Á. D. (2010). *Contabilidad de Gestión*. España: Pirámide.

Parkin, M. y. (2015). *Microeconomía: Versión para Latinoamérica*. México: Pearson Educación.

People, D. (s.a.). Iniciativa y Proactividad. *Developing People*, 1-6.

Pérez, O. (31 de Octubre de 2014). *SlideShare*. Obtenido de Asertividad y Proactividad :

<https://es.slideshare.net/marye56/proactividad-y-asertividad-oscar>

Pérez, O. (31 de octubre de 2014). *SlideShare.net*. Obtenido de Asertividad y Proactividad :

<https://es.slideshare.net/marye56/proactividad-y-asertividad-oscar>

Perret, R. y. (2016). *El secreto de la motivación*. México: s.e.



Ramírez Padilla, D. (2008). *Contabilidad Administrativa*. México: Mc Graw Hill.

Render, B. y. (2004). *Principios de Administración de Operaciones*. México: Pearson Prentice Hall.

Resa León, A. (s.f. de mayo de 2016). *Universidad Jaén*. Obtenido de Marketing Financiero: Plan de Marketing para planes de pensiones a través de empresa fintech: <http://tauja.ujaen.es/bitstream/10953.1/7344/1/MemoriaPortadaOK1.pdf>

Revista Centro de Estudios Fundación Ceibal. (01 de Julio de 2018). *SlideShare*. Obtenido de +Aprendizaje: <https://es.slideshare.net/eraser/ciudadana-digital-y-habilidades-para-el-siglo-xxi-n-1-aprendizajes-revista-de-la-fundacion-ceibal-fundacionceibal>

Rodríguez Brenes, S. (14 de Marzo de 2017). *Hábitos de Vida Saludable*. Obtenido de Universidad de Sevilla: <https://webcache.googleusercontent.com/search?q=cache:p6pd38jucjEJ:https://idus.us.es/xmlui/bitstream/handle/11441/63522/Rodr%25C3%25ADguez%2520Brenes.pdf%3Fsequence%3D1%26isAllowed%3Dy+&cd=19&hl=es&ct=clnk&gl=cr>

Rosales O, J. (2007). *Elementos de Microeconomía*. Costa Rica: UNED.

Rosselló, C. (s.d. de a.m. de s.a.). *Extensión.uned.es*. Obtenido de El manejo del sí y del no en las relaciones interpersonales: https://extension.uned.es/archivos_publicos/webex_actividades/5120/capacidadescolomarossello.pdf

Saborío, S. (1994). *Elementos de Economía*. Costa Rica: UNED.



Samuelson P. y Nordhaus, W. (2010). *Microeconomía con Aplicaciones a América Latina*. México: Mc Graw Hill.

Sánchez Mendoza, J. (s.f. de Agosto de 2017). *Finvox.com*. Obtenido de El futuro digital de las finanzas. Fintech en Español:

<https://www.finbox.com/revista/wp-content/uploads/2016/07/Revista-FinTech-en-Espan%CC%83ol-1.pdf>

Seguros, I. n. (s.f.). *Los seguros solidarios en Costa Rica*. Costa Rica.

Seguros, I. n. (s.f.). *Nuevo Modelo de Salud ocupacional*. Costa Rica.

sites.google.com. (s.d. de s.m. de s.f.). *Atención y Motivación*. Obtenido de Dinámicas de grupo atención y motivación:

<https://sites.google.com/site/atencionymotivacion/dinamicas-de-grupo-atencion-y-motivacion>

SUGESE. (Mayo de 2019). *Superintendencia General de Seguros*. Obtenido de Mercados de Seguros:

<https://www.sugese.fi.cr/seccion-mercado-seguros/mercado-de-seguros>

Superintendencia General de Seguros, República Costa Rica. (2013). *Seminario Regional de Capacitación en Seguros ASSAL-IAIS*.

Superintendencia General de Seguros, República Costa Rica. (2014). *Módulo I, II, III, Funcionamiento del Mercado de Seguros*.
Costa Rica: SUGESE.

Superintendencia General de Seguros, República de Costa Rica. (s.f. de s.f. de 2013). *SUGESE*. Obtenido de Mercados de Seguros, Visión Internacional y su evolución en Costa Rica : https://www.sugese.fi.cr/seccion-publicaciones/LibrosElectronicos/SUGESE_Mercado_de_Seguros-3.pdf

Superintendencia General de Seguros, República de Costa Rica. (s.f. de Mayo de 2019). *SUGESE*. Obtenido de Mercado de Seguros, Pólizas Registradas y Consumidores de Seguros: <https://www.sugese.fi.cr/seccion-mercado-seguros/mercado-de-seguros>

Superintendencia General de Seguros, República de Costa Rica. (s.f. de s.f. de s.f.). *SUGESE*. Obtenido de Carta de Derechos de los Consumidores: https://www.sugese.fi.cr/seccion-publicaciones/CartaDerechosConsumidor/Carta_de_los_derechos_de_los_consumidores_de_seguros.pdf

Tarcica, J. y. (5 de Junio de 2013). *120 Competencias Integrales: Materiales de Alta Calidad en Recursos Humanos*. Obtenido de rhmanagerdemo.com: <https://rhmanagerdemo.com/documentos/120competencias.pdf>

trampolín, E. (09 de setiembre de 2018). *El Trampolín Comunicación, Oratoria y Liderazgo*. Obtenido de Integridad Dentro y Fuera del Espacio Laboral: <https://eltrampolin.es/integridad-dentro-y-fuera-del-espacio-laboral>



Urola Kostado, U. E. (s.a.). *Equipos de alto rendimiento: Guía básica para trabajar en equipo de forma constructiva*. Unión Europea: s.e.

Zbigniew, K. (2013). *Finanzas Internacionales*. México: Mc Graw Hill.

Zbigniew, K. (s.f. de s.f. de 2013). *uv.mx*. Obtenido de Finanzas Internacionales:

<https://www.uv.mx/personal/clelanda/files/2016/03/Kozikowski-Z-2013-Finanzas-Internacionales.pdf>

https://www.google.es/search?q=types+of+dischbqnl_E3J0ayt7w&sa=X&ved=2ahUKEwjhy9GK7fzoAhUlhuAKH



Glosario de términos

Concepto	Definición
Actividad	Es un acontecimiento, tarea o unidad de trabajo que tiene un motivo específico y consume recursos. Es utilizado en el sistema de costo basado en actividades (ABC) para identificar las actividades individuales y luego asignarlas los objetos de costo.
Actividad bancaria	Se considera actividad bancaria a todas las actividades y procesos que tienen lugar en un banco o entidad financiera a los efectos de administrar y prestar dinero.
Activo	Es un bien o derecho que la empresa posee.
Activos corrientes	Activos a corto plazo que se espera que se conviertan en efectivo en un periodo de un año o menos.
Administración Integral de Riesgos.	El conjunto de objetivos, políticas, procedimientos y acciones que tienen el propósito de identificar, medir, monitorear, limitar, controlar, informar y revelar los distintos tipos de riesgo a la que se encuentra expuesta la entidad.
Accidente	Para los fines del SOA, es el evento súbito, imprevisto, ajeno a la voluntad de las personas intervinientes, en el que intervienen uno o más vehículos motorizados, que se produce en vía pública, área de libre circulación vehicular o en otras áreas, pero provocado por uno o más vehículos que estaban circulando por vía pública, que provoca el fallecimiento o lesiones corporales de una o más personas, según lo establece la Ley de Tránsito.
Acciones autorizadas	Número de acciones comunes que el acta constitutiva de una empresa le permite emitir.
Acciones comunes	La forma más sencilla y básica de participación corporativa.
Agente de seguros no vinculado a una sociedad agencia de seguros	Es la persona física que realiza intermediación de seguros. Deberá contar con la respectiva licencia otorgada por la Superintendencia y estar acreditado por una o varias entidades aseguradoras y ligado a ellas por medio de un contrato que le permite actuar por su nombre y cuenta, o solo por su cuenta. Cuando el agente de seguros no vinculado a una sociedad agencia de seguros actúa por nombre y cuenta de la entidad aseguradora, el tercero que contrata por medio del agente adquiere derechos y contrae obligaciones contractuales con la entidad aseguradora.

Concepto	Definición
	Cuando el agente de seguros no vinculado a una sociedad agencia de seguros actúa solamente por cuenta de la entidad aseguradora, las actuaciones del agente de seguros deben ser validadas por la entidad aseguradora, para que obliguen contractualmente a ésta última.
Agente de seguros no vinculado a una sociedad agencia de seguros, exclusivo	Es el agente persona física no vinculada a una sociedad agencia de seguros que mantiene una relación de exclusividad con una entidad aseguradora.
Agente de seguros no vinculado a una sociedad agencia de seguros, no exclusivo:	Es el agente persona física no vinculada a una sociedad agencia de seguros que puede intervenir en la comercialización de productos de varias entidades aseguradoras en líneas de seguros que no compitan entre sí.
Agente de seguros vinculado a una sociedad agencia de seguros	Es la persona física que realiza intermediación de seguros en representación de una sociedad agencia de seguros, por nombre y cuenta de una entidad aseguradora, o solo por cuenta de ésta. Deberá contar con la respectiva licencia otorgada por la Superintendencia y estar acreditado por una o varias entidades aseguradoras y ligado a ellas en virtud del contrato de agencia suscrito entre la respectiva entidad aseguradora y la sociedad agencia de seguros a la cual representa.
Análisis de coste-volumen-utilidad	Es la examinación sistemática de las relaciones entre los precios de venta, ventas, volumen de producción, costos, gastos, y utilidades.
Análisis de sensibilidad	Es la técnica que determina cómo diferentes valores de una variable independiente impactan en una variable dependiente bajo un conjunto de supuestos. Estudia cómo la incertidumbre en el resultado de un modelo o sistema matemático puede asignarse a diferentes fuentes en sus variables de entrada.
Arbitraje triangular	Es un poco de la jerga de divisas que suena bien. Representa la idea de comprar algo y venderlo cerca instantáneamente en un beneficio. Instantáneo, dinero gratis atrae a casi todo el mundo. La teoría es sonido, pero es muy difícil de lograr en la vida real.
Apalancamiento	Se refiere a los efectos que tienen los costos fijos sobre el rendimiento que ganan los accionistas; por lo general, mayor apalancamiento se traduce en rendimientos más altos, pero más volátiles.



Concepto	Definición
Apalancamiento financiero	Aumento del riesgo y el rendimiento mediante el uso de financiamiento de costo fijo, como el endeudamiento y las acciones preferentes. Uso de los costos financieros fijos para acrecentar los efectos de los cambios en las utilidades antes de intereses e impuestos sobre las ganancias por acción de la empresa.
Apalancamiento operativo	Uso de los costos operativos fijos para acrecentar los efectos de los cambios en las ventas sobre las utilidades antes de intereses e impuestos de la compañía.
Apalancamiento total	Uso de los costos fijos, tanto operativos como financieros, para acrecentar los efectos de los cambios en las ventas sobre las ganancias por acción de la empresa.
Arrendamiento	Es un contrato por el cual existe una relación entre dos partes, mediante la cual se obligan de manera recíproca y por un tiempo determinado la cesión de un bien o servicio quedando obligada la parte que aprovecha la posesión a pagar un precio cierto.
Asegurado	Persona que en sí misma o en sus bienes o intereses económicos está expuesta al riesgo.
Aseguradora	Es una empresa que se encarga de asegurar riesgos a terceros, de tal manera que protege o resguarda los bienes materiales de los riesgos a los que estos están expuestos.
Banco aceptador	Similar al Banco Pagador, pero en este caso, acepta un efecto al vencimiento en lugar de pagar o comprometerse al pago.
Banco confirmante	Es el banco que garantiza el pago por parte del banco emisor. Suele utilizarse cuando las garantías que ofrece el Banco emisor no se consideran suficientes.
Banco emisor	Es el Banco que el comprador elige para que efectúe la apertura del crédito documentario y es el que se obliga al pago si se cumplen las condiciones que el crédito exige.
Banco negociador	Compra (descuenta) un efecto al exportador. Aunque el pago suela ser diferido, el exportador cobra a la vista (con o sin intereses).
Banco notificador	Es el banco a través del cual el banco emisor comunica el crédito al beneficiario. Suele estar en el país del exportador y sólo se obliga a avisar al beneficiario de la apertura del crédito.



Concepto	Definición
Banco pagador	Generalmente es un Banco en el país del exportador, que recibe el mandato del Banco Emisor para pagar o comprometerse al pago contra presentación de la documentación exigida Para el exportador es conveniente que exista un Banco Pagador en su país.
Banco reembolso	Banco designado por el banco emisor para que atienda las solicitudes de reembolsos que le sean presentadas por el banco pagador. Los intereses y gastos originados por posibles demoras en los reembolsos efectuados por el banco reembolsador al banco pagador serán por cuenta del banco emisor.
Balanza de Pagos	Es la relación que se establece entre el dinero que un país en concreto gasta en otros países y la cantidad que otros países gastan en ese país.
Bimetalismo	Es un estándar o sistema monetario basado en el uso de dos metales, tradicionalmente oro y plata, en lugar de uno solo (monometalismo).
Bono	Instrumento de deuda a largo plazo que usan las empresas y los gobiernos para recaudar grandes sumas de dinero, por lo general de un grupo diverso de prestamistas.
Bono corporativo	Instrumento de deuda a largo plazo que indica que una corporación ha solicitado en préstamo cierta cantidad de dinero, y promete reembolsarlo en el futuro en condiciones claramente definidas.
Beneficiario	Es la persona física o jurídica, en cuyo favor se ha establecido válidamente la indemnización o prestación a la que se obliga la entidad aseguradora.
Calidad	La calidad se refiere a la capacidad que posee un objeto para satisfacer necesidades implícitas o explícitas según un parámetro, un cumplimiento de requisitos de calidad.
Carta Crédito	Instrumento emitido por un banco, en el que el banco promete pagar a un beneficiario a la presentación de los documentos especificados en la carta.
Capital de trabajo	Es la inversión de una empresa en Activos a Corto Plazo (Efectivo, Valores Negociables, Cuentas por Cobrar e Inventario).
Capital de trabajo neto	Se define como los Activos Circulantes menos los Pasivos Circulantes.
Categoría de Seguros	Se dividen en seguros generales y seguros de personas. Los ramos y líneas de seguros, así como el tratamiento de riesgos accesorios, se definen en el Anexo 1 del Acuerdo SUGESE 01-08.



Concepto	Definición
Centro Médico	Establecimiento público o privado, legalmente autorizado, para tratamiento médico de personas enfermas o lesionadas,
Certificado SOA	Documento extendido por las entidades aseguradoras que acredita que el vehículo especificado cuenta con el SOA.
Ciclo de conversión del efectivo (CCE)	Tiempo que requiere una empresa para convertir la inversión en efectivo, necesaria para sus operaciones, en efectivo recibido como resultado de esas operaciones.
Cliente	Se refiere al usuario de seguros, consumidor de seguros, al tomador, al asegurado y al beneficiario del contrato de seguro
Comercio transfronterizo de seguros	Los definidos mediante una suscripción de un tratado internacional vigente. Únicamente se podrán contratar bajo esta modalidad los servicios y en las condiciones previstas en el respectivo tratado internacional.
Competencia perfecta	Es la situación del mercado en la que ningún vendedor o comprador, de forma individual, puede influir en el precio de un producto.
CONASSIF	Consejo Nacional de Supervisión del Sistema Financiero creado por Ley Reguladora del Mercado de Valores, Ley 7732, del 17 de diciembre de 1997 y sus reformas.
Controlar	Comparar lo que se planeó contra lo que se ha ejecutado. Incluye la asignación de responsabilidades y, la medición de las previsiones en cuanto a variaciones y causas de estas.
Consumidor de seguros	Toda persona física o entidad de hecho o de derecho, que, como destinatario final, adquiere, disfruta, utiliza y/o suscribe un contrato de seguro, así como los servicios derivados del mismo, o bien, recibe información o propuestas para ello. También se considera consumidor de seguros al pequeño industrial o al artesano -en los términos definidos en el Reglamento a la Ley de Promoción de la Competencia y Defensa Efectiva del Consumidor- que adquiere, disfruta, utiliza y/o suscribe un contrato de seguro, así como los servicios derivados del mismo, en los procesos para producir, transformar, comercializar o prestar servicios a terceros.
Corredor de seguros	Intermediario, persona física, con licencia de la Superintendencia para esos efectos y que debe estar acreditado por una sociedad corredora para ejercer la actividad de intermediación.



Concepto	Definición
Cuentas de requerimiento de margen ("margin accounts")	Cuenta de corretaje, en la cual se permite al intermediario bursátil o custodio, financiar a sus clientes utilizando los activos en administración como colateral.
Control de gestión	Es el proceso administrativo que sirve para evaluar el grado de cumplimiento de los objetivos organizacionales previstos por la dirección o gobierno corporativo.
Contracomercio	Es un nuevo medio de pago creado para el comercio internacional. Consiste en hacer transacciones comerciales habiendo poco o nada de dinero de por medio, es decir, se paga mediante el intercambio de los productos nacionales de cada país.
Consumidor de seguros	Toda persona física o entidad de hecho o de derecho, que, como destinatario final, adquiere, disfruta, utiliza y/o suscribe un contrato de seguro, así como los servicios derivados del mismo, o bien, recibe información o propuestas para ello. También se considera consumidor de seguros al pequeño industrial o al artesano -en los términos definidos en el Reglamento a la Ley de Promoción de la Competencia y Defensa Efectiva del Consumidor- que adquiere, disfruta, utiliza y/o suscribe un contrato de seguro, así como los servicios derivados del mismo, en los procesos para producir, transformar, comercializar o prestar servicios a terceros.
Costos Basado en las Actividades (Activity Based Costing) ABC	Es un modelo que permite la asignación y distribución de los diferentes costos indirectos, de acuerdo con las actividades realizadas, pues son éstas las que realmente generan costos.
Coste basado en Altas, Bajas y Modificaciones (ABM)	El coste ABM es una disciplina que se centra en la gestión de las actividades como vía para mejorar el valor recibido por los clientes y el beneficio alcanzado al proporcionar dicho valor.
Costo de capital	Representa el costo del financiamiento de una compañía y es la tasa mínima de rendimiento que debe ganar un proyecto para incrementar el valor de la empresa.
Costos de instalación	Costos acumulados en que se incurre para poner un activo en operación.
Costos de subactividad	Son los costos relativos a aquellos factores no utilizados en su totalidad en el proceso productivo, como consecuencia del nivel de actividad actual en la empresa.
Costos variables	Son aquellos gastos que varían en proporción a la actividad de la empresa.



Concepto	Definición
Costos hundidos	Son aquellos en que se debe incurrir sin importar qué, por lo que es un costo irrelevante cuando se hace una elección económica. Se refieren a los costos que ya se han incurrido en el pasado y que no se pueden recuperar. Estos costos por lo general no son afectados por las decisiones.
Costos de oportunidad	El costo de oportunidad de un bien o servicio es la cantidad de otros bienes o servicios a los que se debe renunciar para obtenerlos. Es el valor de la mejor oportunidad perdida o a la que se ha renunciado.
Crédito fiscal	Es el monto que una empresa ha pagado en concepto de impuestos al adquirir un producto o insumo y que puede deducirlo ante el Estado al momento de realizar una reventa. En otras palabras, puede afirmarse que el crédito fiscal es un monto en dinero a favor del contribuyente.
Crédito documentado	Es un convenio en virtud del cual un Banco (emisor) por si o por cuenta de un cliente (ordenante) y de conformidad con sus instrucciones se obliga a efectuar el pago a un tercero (beneficiario) o autoriza a otro banco a hacerlo, contra la presentación de los documentos exigidos, dentro del tiempo límite especificado, siempre y cuando se haya completado los términos y condiciones del crédito.
Cuentas de requerimiento de margen ("margin accounts")	Cuenta de corretaje, en la cual se permite al intermediario bursátil o custodio, financiar a sus clientes utilizando los activos en administración como colateral.
Custodia	Servicio prestado por instituciones especializadas que incluye la guarda física, la correcta asignación de instrumentos u operaciones de inversión, la verificación de la liquidación, el cobro de los beneficios, la valorización de los referidos instrumentos u operaciones en custodia, pago de impuestos y otros vinculados con estos servicios.
Decisiones a corto plazo	Las decisiones a corto plazo pueden afectar todas las áreas de una organización: ventas, finanzas, producción, recursos humanos, etc. Por ejemplo, cambiar o reducir el precio de alguna de las líneas elaboradas, modificar las condiciones de crédito o los descuentos, eliminar alguna línea, sustituir alguna materia prima, cerrar temporalmente una sección originando despidos o desplazamientos de recursos humanos,



Concepto	Definición
Decisiones a largo plazo	Están relacionadas con los activos fijos y la estructura de capital. Las decisiones de inversión se basan en varios criterios relacionados entre sí.
Demanda	Es la cantidad de bienes y servicios que son adquiridos por consumidores a diferentes precios, es decir que el consumidor está dispuesto a comprar y a pagar dependiendo su precio, una unidad de tiempo específica (un día, un mes, un año, otros) ya que sin un parámetro temporal no podemos decir si una cantidad de demanda crece o decrece.
Descuento	Cantidad por la que un bono se vende a un valor menor que su valor a la par.
Descuento de flujos de efectivo	Proceso para calcular los valores presentes; es lo contrario de la capitalización de intereses.
Deudas acumuladas	Pasivos por servicios recibidos cuyo pago aún está pendiente.
Director	Cualquier persona física integrante de una junta directiva, de un consejo de administración o de cualquier otro órgano directivo equivalente en sus funciones a los dos primeros.
Dividendo extraordinario	Dividendo adicional que paga opcionalmente la empresa cuando las ganancias son más altas de lo normal en un periodo determinado. (Capítulo 13) (Capítulo 3) (Capítulo 1) (Capítulo 13)
Dividendo por acción (DPA)	Monto de efectivo en dólares distribuido durante el periodo por cada acción común en circulación.
Dividendos	Distribuciones periódicas de efectivo a los accionistas de una empresa.
Dividendos en acciones	Pago de un dividendo en forma de acciones a los propietarios existentes.
Dolarización	Es el proceso por el cual un país adopta, de manera oficial o extraoficial el uso de la moneda estadounidense para su uso en transacciones económicas dentro del país. La moneda extranjera estadounidense reemplaza a la moneda nacional en todas sus funciones (reserva de valor, unidad de cuenta, medio de pago). Puede ser adoptada como moneda de curso legal exclusiva o predominante, perdiendo o cediendo parte de soberanía monetaria.
Economía	Se puede enmarcar dentro del grupo de ciencias sociales ya que se dedica al estudio de los procedimientos productivos y de intercambio, y al análisis del consumo de bienes (productos) y servicios.



Concepto	Definición
Economía	Se puede enmarcar dentro del grupo de ciencias sociales ya que se dedica al estudio de los procedimientos productivos y de intercambio, y al análisis del consumo de bienes (productos) y servicios.
Educación Financiera	Es un proceso de desarrollo de habilidades y actitudes que, mediante la asimilación de información comprensible y herramientas básicas de administración de recursos y planeación, permiten a los individuos: a) tomar decisiones personales y sociales de carácter económico en su vida cotidiana, y b) utilizar productos y servicios financieros para mejorar su calidad de vida bajo condiciones de certeza.
Efecto Fisher	Teoría según la cual las tasas nominales de interés en dos o más países deben ser iguales a la tasa de rendimiento real requerida por los inversionistas más una compensación por la inflación esperada en cada país.
Eficiencia Energética	Llamado también ahorro energético, es el objetivo de reducir la cantidad de energía requerida para proporcionar productos y servicios.
Ejecutar	Colocar en marcha los planes.
Elasticidad	La elasticidad busca medir el impacto, o el grado de las variaciones de las demandas o las ofertas de los productos dadas diversas variaciones de precios.
Ejecutivo	Cualquier persona física que, por su función, cargo o posición en una entidad, intervenga o tenga la posibilidad de intervenir en la toma de decisiones importantes dentro de la entidad.
Empresa Multinacional o empresas transnacionales	Son aquellas que no solo están establecidas en su país de origen, sino que también se constituyen en otros países para realizar sus actividades mercantiles tanto de venta y compra como de producción en los países donde se han establecido.
Entidad supervisada	Entidades aseguradoras, entidades reaseguradoras, sociedades corredoras de seguros y agencias de seguros.
Entidad de seguros	Entidades aseguradoras, sucursales de entidades aseguradoras constituidas con arreglo a las leyes de otros países autorizadas para operar en Costa Rica y entidades reaseguradoras.

Concepto	Definición
Entidad resultante	Entidad nueva que resulta de dos o más personas jurídicas que se fusionan para formar una sola y que cesan en el ejercicio de sus personalidades jurídicas individuales.
Entidad prevaleciente	Entidad participante en un proceso de fusión por absorción, cuya personalidad jurídica prevalece después de finalizado ese proceso.
Entrega contra pago ("Delivery versus payment")	Mecanismo para la liquidación de una transacción, en donde la entrega del efectivo es hecha cuando los respectivos valores son entregados y aceptados, según los términos pactados en la transacción.
Ética	La ética, o filosofía moral, es la rama de la filosofía que estudia la conducta humana, lo correcto y lo incorrecto, lo bueno y lo malo, la moral, el buen vivir, la virtud, la felicidad y el deber.
Estrategia	Arte de dirigir operaciones. Forma de actuar ante determinada situación.
Export-Import Bank (Eximbank)	Dependencia del gobierno de Estados Unidos creada para financiar y facilitar las importaciones y exportaciones.
Finanzas internacionales	Estudian el flujo de efectivo entre distintos países. Esta disciplina puede dividirse en dos ramas de estudio: la economía internacional (que tiene en cuenta el tipo de cambio, las tasas de interés y otros aspectos financieros) y las finanzas corporativas (el estudio de los mercados y los productos financieros).
Equidad tributaria	Es un criterio con base en el cual se pondera la distribución de las cargas y de los beneficios o la imposición de gravámenes entre los contribuyentes para evitar que haya cargas excesivas o beneficios exagerados.
Estructura de capital	Mezcla de deuda a largo plazo y capital patrimonial que conserva la empresa.
Estructura óptima de capital	Estructura de capital en la que se disminuye al mínimo el costo de capital promedio ponderado, incrementando al máximo el valor de la compañía.
Flotación	Fondos que el pagador ha enviado, pero que el receptor del pago aún no puede utilizar.
Fondo Monetario Internacional (FMI)	FMI (en inglés: International Monetary Fund) es una organización financiera internacional con sede en Washington D. C., Estados Unidos. Nace como idea el 22 de julio de 1944 en los acuerdos de Bretton Woods, una reunión de 730 delegados de 44 países aliados de la Segunda Guerra Mundial, entrando en vigor oficialmente el 27 de diciembre de 1945. Después de 1976 y de la



Concepto	Definición
	desaparición del sistema de cambio fijo, el FMI toma un papel preponderante ante países en desarrollo y crisis financieras internacionales.
Forwards	Es un contrato no normalizado entre dos partes para comprar o vender un activo en una fecha futura determinada y a un precio acordado en el presente.
Flujo de efectivo libre	Monto del flujo de efectivo que está disponible para los inversionistas (acreedores y propietarios) después de que la empresa satisface todas sus necesidades operativas y paga sus inversiones en activos fijos netos y activos corrientes netos.
Flujos de efectivo	Es la acumulación de activos líquidos en un tiempo determinado. Por tanto, sirve como un indicador de la liquidez de la empresa, es decir de su capacidad de generar efectivo.
Flujo de efectivo (FEO) operativo (o cash flow, en inglés)	Es el estado de cuenta que refleja cuánto efectivo conserva alguien después de los gastos, los intereses y el pago al capital.
Flujo de efectivo terminal o final	Flujo de efectivo no operativo, después de impuestos, que ocurre en el último año de un proyecto. Por lo regular, se atribuye a la liquidación del proyecto
Flujo de efectivo incremental	Flujos de efectivo adicionales (entradas o salidas) que ocurren cuando la empresa realiza un nuevo desembolso de capital.
Flujos de efectivo relevantes	Flujos de efectivo incrementales que se esperan solo si se realiza una inversión.
Flujos de financiamiento	Flujos de efectivo que se generan en las transacciones de financiamiento con deuda y capital; incluyen contraer y reembolsar deudas, la entrada de efectivo por la venta de acciones, y las salidas de efectivo para pagar dividendos en efectivo o volver a comprar acciones
Flujos de inversión	Flujos de efectivo relacionados con la compra y venta de activos fijos, y con las inversiones patrimoniales en otras empresas.
Flujos operativos	Flujos de efectivo directamente relacionados con la producción y venta de los bienes y servicios de la empresa.
Fondos de cobertura o de gestión alternativa ("hedge funds")	Son fondos de inversión cuyo objetivo es maximizar la rentabilidad, sea cual sea la tendencia del mercado, empleando estrategias e instrumentos como ventas en descubierto,

Concepto	Definición
	apalancamiento, derivados financieros u otros, algunos de los cuales incorporan un alto nivel de riesgo
Ganancias por acción (GPA)	Monto obtenido durante el periodo por cada acción común en circulación, que se calcula al dividir las ganancias totales del periodo que están disponibles para los accionistas comunes de la empresa entre el número de acciones en circulación.
Gasto	Un gasto es un egreso o salida de dinero que una persona o empresa debe pagar para acreditar su derecho sobre un artículo o a recibir un servicio.
Gerente	Cualquier persona física que por disposición de ley, o que por sus funciones, cargo o posición, ejerza o represente la máxima autoridad administrativa en una persona jurídica.
Giro	Orden escrita incondicional que ordena a una parte (como un importador) que pague una cantidad específica de dinero del giro. También se llama letra de cambio. Los cheques personales son un tipo de giro en una fecha especificada a la orden del librador.
Giro a la vista	Un giro pagadero a la presentación al girado.
Globalización	Es un proceso económico, tecnológico, político, social y cultural a escala mundial que consiste en la creciente comunicación e interdependencia entre los distintos países del mundo uniendo sus mercados, sociales y culturales, a través de una serie de transformaciones sociales, económicas y políticas que les dan un carácter global.
Grupo financiero	Conjunto de sociedades que realizan actividades financieras, constituidas como sociedades anónimas o como entes de naturaleza cooperativa, sometidas a control común, gestión común o vinculación funcional, y organizado y registrado conforme lo establece la Ley 7558, el artículo 8 de la Ley 8653 y reglamentos conexos.
Ingresos	Es el incremento de los recursos económicos que presenta una organización, una persona o un sistema contable, y que constituye un aumento del patrimonio neto de los mismos.
International Organization for Standardization (ISO) 7064	Define algoritmos para calcular caracteres de dígitos de verificación.



Concepto	Definición
Intermediación de seguros	Comprende las actividades de promoción, oferta y en general, los actos dirigidos a la celebración de un contrato de seguros, su renovación o modificación y la ejecución de los trámites de reclamos, cuando para ésta última actividad la entidad aseguradora brinden la autorización correspondiente.
Intermediarios de seguros	Los agentes de seguros, las sociedades agencias de seguros, las sociedades corredoras de seguros y los corredores de seguros de éstas últimas. Además, los operadores de seguros autoexpedibles, que por disposición del artículo 24 de la Ley Reguladora del Mercado de Seguros, están facultados para intermediar seguros autoexpedibles.
Inversión Inicial	Es la cantidad de dinero que es necesario invertir para poner en marcha un proyecto de negocio.
Invertir	Destinar el ahorro a la compra de bienes muebles o inmuebles, o de activos financieros, para obtener de los mismos una rentabilidad. Según el tipo de activo, la inversión puede tener mayor o menor riesgo.
Impuestos	Cantidad de dinero que hay que pagar a la Administración para contribuir a la hacienda pública. "impuesto sobre el patrimonio; impuesto de sociedades; impuesto de circulación"
Impuesto sobre la Renta	Es un impuesto que grava la utilidad de las personas, empresas, u otras entidades legales. El impuesto a la renta es la columna vertebral del sistema tributario porque liga el ahorro con la inversión, y tiene repercusiones sobre los incentivos en los mercados laborales y los emprendimientos.
Impuesto retenido	Es el impuesto que es deducido de la renta bruta de un título valor; sean intereses, dividendos o ganancias de capital, de parte de quien lo emite o administra. Deducido este impuesto, la renta resultante es típicamente libre de otros impuestos.
Impuesto al valor agregado	Tipo de impuesto nacional sobre las ventas que se cobra en cada etapa de la producción o venta de los bienes de consumo, y que se impone en proporción con el valor agregado durante esa etapa.
Impuesto verde	Es un impuesto que se aplica por única vez a los automóviles nuevos, livianos y medianos, dependiendo de su rendimiento urbano, y que tiene como objetivo incentivar el ingreso de vehículos que contaminen menos.

Concepto	Definición
Junta Monetaria	Es un sistema cambiario basado en la convertibilidad total de una moneda local en una moneda reserva, por un tipo de cambio fijo y cobertura del 100% de la oferta monetaria respaldada con reservas de divisa extranjera. Por tanto, en el sistema de junta monetaria no puede haber emisión fiduciaria alguna de dinero.
Ley 8653	Ley Reguladora del Mercado de Seguros, Ley 8653 del 7 de agosto del 2008.
Ley de Tránsito	Ley de Tránsito No 7331 y sus Reformas.
Líneas no ofrecidas (surplus)	Cobertura de seguros, que, por su complejidad o particularidad, no está disponible de ninguna compañía aseguradora autorizada en el mercado costarricense. Estas líneas de seguros solo pueden ser ofrecidas por entidades aseguradoras de países con los que Costa Rica ha asumido el compromiso de aceptar la venta de esos seguros en su territorio por medio de la suscripción de un tratado internacional vigente. Las líneas no ofrecidas solamente pueden ser intermediadas por sociedades corredoras de seguros.
Mecanismos centralizados de negociación	Mecanismos de negociación que reúnen o interconectan simultáneamente a varios compradores y vendedores con el objeto de negociar instrumentos u operaciones de inversión, que se encuentran regulados y supervisados por las autoridades reguladoras de los mercados de valores.
Medios de comunicación a distancia	Todo instrumento o forma de contenido por el cual se realiza el proceso de comunicación para la prestación de un servicio de seguros o relacionado con seguros, sin que exista una presencia física simultánea de las partes.
Mercado de Divisas	También conocido como Forex (abreviatura del término inglés Foreign Exchange), FX o Currency Market, es un mercado mundial y descentralizado en el que se negocian divisas. Este mercado nació con el objetivo de facilitar el flujo monetario que se deriva del comercio internacional.
Mercados extranjeros	Son aquellos en que participan compradores y vendedores para la adquisición o venta de valores emitidos por entidades costarricenses o extranjeras, cuya negociación se realiza fuera del territorio nacional



Concepto	Definición
Mercados locales	Son aquellos en que participan compradores y vendedores para la adquisición o venta de valores emitidos por entidades costarricenses o extranjeras, en el entendido que esas transacciones se realizan en el territorio nacional.
Mercados OTC ("Over the counter")	Mercados libres que no están oficialmente regulados ni poseen una ubicación física concreta. En ellos, se negocian valores financieros en forma directa entre los participantes, normalmente por teléfono o electrónicamente. En estos mercados, aun cuando pueden existir acuerdos de procedimientos, no existe un órgano de compensación y liquidación que intermedie entre las partes y garantice el cumplimiento de las obligaciones convenidas por las mismas.
Mercado Spot	Es el mercado al contado, aquel dónde cualquier activo se compra o vende con entrega inmediata (o en corto período de tiempo) y al precio actual de mercado
Microeconomía	Estudio de la economía de una zona, país o grupo de países en función de las actividades individuales de un comprador, de un fabricante, de una empresa, otros.
Modificaciones Presupuestarias	Consisten en cambios que se efectúan a los recursos asignados a los programas, subprogramas, partidas, sub-partida.
Monopolio	Es una situación de privilegio legal o fallo de mercado, en el cual existe un productor o agente económico (monopolista) que posee un gran poder de mercado y es el único en una industria dada que posee un producto, bien, recurso o servicio determinado y diferenciado.
Nivel de actividad	Es el consumo u ocupación que se realiza de la capacidad productiva normal de la empresa, en relación tanto a factores productivos (planta y equipo), como al factor humano.
Normas ISO	Es la base del Sistema de Gestión de la Calidad - SGC. Es una norma internacional que se centra en todos los elementos de la gestión de la calidad con los que una empresa debe contar para tener un sistema efectivo que le permita administrar y mejorar la calidad de sus productos o servicios.
Norma Técnica de Aseguramiento para el Seguro de Riesgos del Trabajo	Documento contractual que revela los aspectos operativos para la aplicación de la tarifa, evaluación del riesgo y aplicación de recargos o descuentos según los parámetros de la prima o tarifa autorizada, el procedimiento operativo de liquidación periódica de la póliza, el reporte de planillas aseguradas y otros detalles necesarios.
Objetivos	Metas hacia donde se deben enfocar los esfuerzos y recursos de la organización.

Concepto	Definición
Ordenante	Es la persona que solicita la apertura del crédito documentario a su banco, comprometiéndose a su pago. La mayoría de las veces coincide con el importador.
Oferta	Es aquella cantidad de bienes o servicios que los productores están dispuestos a vender a los consumidores bajo determinadas condiciones de mercado.
Oferta de dinero o masa monetaria	En macroeconomía, es la cantidad de dinero disponible en una economía para comprar bienes, servicios y títulos de ahorro, en un momento determinado. La oferta monetaria es determinada de manera conjunta por el sistema bancario privado y el banco central del país.
Oferta de seguros vinculante	Es la proposición de seguro que efectúa el asegurador en la que se especifica las condiciones y términos en que llevaría a cabo la cobertura del riesgo. La proposición u oferta de seguro realizada por un asegurador vincula a éste durante un plazo que no puede ser inferior a 10 días contados a partir de su notificación a la sociedad corredora de seguros. En todo caso, por acuerdo de las partes, los efectos del seguro pueden retrotraerse al momento en que se presentó la solicitud o se formuló la proposición.
Oficial de cumplimiento	Según lo dispuesto en la Ley 8204 "Ley sobre estupefacientes, sustancias psicotrópicas, drogas de uno no autorizado, legitimación de capitales y actividades conexas", y los reglamentos que regulan la materia.
Operador de seguros autoexpedibles	Las personas jurídicas que, mediante la celebración de un contrato mercantil con una entidad aseguradora, se comprometen, frente a dicha entidad aseguradora, a realizar la distribución de los productos de seguros convenidos que se encuentren registrados ante la Superintendencia como seguros autoexpedibles.
Organizar	Asignar los recursos humanos, económicos y financieros, estructurándolos en forma que permitan alcanzar las metas de la institución.
Órgano de dirección	Corresponde a la máxima jerarquía dentro de la entidad regulada con funciones de revisión y crítica determinativa; sea Junta Directiva, Junta Administrativa, Consejo Superior u otro equivalente.
Papel comercial	Forma de financiamiento que consiste en pagarés a corto plazo y sin garantía, que emiten las empresas con alta capacidad crediticia

Concepto	Definición
Paraísos fiscales	Es un territorio o Estado que se caracteriza por aplicar un régimen tributario especialmente favorable a los ciudadanos y empresas no residentes que se domicilien a efectos legales en el mismo. Típicamente, estas ventajas consisten en una exención total o una reducción muy significativa en el pago de los principales impuestos, así como el secreto bancario.
Paridad de las tasas de interés	Teoría según la cual las diferencias entre las tasas de interés nacionales de valores de riesgo y vencimiento similares deben ser iguales, pero con signo opuesto (positivo o negativo) al descuento o prima del tipo de cambio a plazo de la moneda extranjera.
Participación en el capital social:	El porcentaje de participación en el capital social de una entidad se determina como la suma de los siguientes porcentajes: 1. El porcentaje de participación directa que tenga la persona física o jurídica en el capital social de la entidad. 2. El porcentaje de participación indirecta que tenga la persona física en el capital social de la entidad, a través de personas físicas, con participación directa o indirecta en el capital social de la entidad, con las que tenga relación de parentesco. 3. El porcentaje de participación indirecto que tenga la persona física o jurídica en el capital social de la entidad, a través de personas jurídicas, calculado como la multiplicación de los porcentajes de participación a lo largo de la línea de propiedad. 4. El porcentaje de participación indirecto que tenga la persona física o jurídica, en calidad de fideicomisario, en el capital social de la entidad, a través de fideicomisos u otros vehículos de similar naturaleza. 5. Se entiende por capital social a las acciones comunes, las acciones preferentes y cualquier otro título representativo del capital social.
Pasivos corrientes	Pasivos a corto plazo que se espera que sean pagados en un periodo de un año o menos.
Pasivos espontáneos	Financiamiento que surge de la operación normal de un negocio; las dos fuentes principales de financiamiento a corto plazo de estos pasivos son las cuentas por pagar y las deudas acumuladas.
Periodo de recuperación	El período de recuperación de la inversión (PRI) es un indicador que mide en cuánto tiempo se recuperará el total de la inversión a valor presente. Puede revelarnos con precisión, en años, meses y días, la fecha en la cual será cubierta la inversión inicial.
Periodo de recuperación de la inversión	Tiempo requerido para que una compañía recupere su inversión inicial en un proyecto, calculado a partir de las entradas de efectivo.



Concepto	Definición
Planeación	Es un accionar que está vinculado a planear. Este verbo, por su parte, consiste en elaborar un plan
Planes	Conjunto de decisiones para el logro de los objetivos propuestos.
Plan anual de adquisiciones	Es el programa detallado de todos los bienes y servicios que van a ejecutarse durante un ejercicio presupuestario en una determinada entidad.
Plan operativo institucional	Instrumento de Gestión de apoyo a la acción pública, que contiene las directrices a seguir: áreas estratégicas, programas, proyectos, recursos y sus respectivos objetivos y metas, así como la expresión financiera para acometerlas.
Principio neutralidad tributaria	Los impuestos deben alterar lo menos posible las decisiones de los agentes económicos, es decir, deben alterar lo menos posible la demanda y oferta de bienes y servicios, con una pérdida mínima del excedente del consumidor (en el caso de los impuestos indirectos).
Prima comercial o de tarifa	Es aquella que paga el tomador. Incluye la prima pura, los gastos del canal de venta y gastos generales de gestión imputables a la póliza.
Prima de inventario	Corresponde a la prima pura incrementada en el recargo para gastos previstos en la nota técnica.
Prima pura	Es aquella necesaria para hacer frente a los costos derivados de la prestación.
Proveedores transfronterizos de servicios de Seguros y relacionados con seguros	Las personas físicas y jurídicas proveedores de servicios de seguros y relacionados con seguros, de un país con el que Costa Rica haya suscrito un tratado internacional vigente, en virtud del cual se permita contratar bajo la modalidad de comercio transfronterizo en Costa Rica, servicios de seguros y relacionados con seguros, de acuerdo a lo estipulado por el artículo 16 de la Ley Reguladora del Mercado de Seguros.
Políticas	Serie de principios y líneas de acción que guían el comportamiento hacia el futuro.
Política económica	Se refiere a las acciones que los gobiernos adoptan en el ámbito económico. Cubre los sistemas de fijación de tasas de interés y presupuesto del gobierno, así como el mercado de trabajo, la propiedad nacional, y muchas otras áreas de las intervenciones del gobierno en la economía.
Política de pagos	Decisiones que toma una empresa sobre si distribuye o no el efectivo entre los accionistas, cuánto distribuye y a través de qué medios.
Pólizas - Tipos	Documento que establece las condiciones generales y particulares del contrato de seguro que define los derechos y obligaciones de las partes relacionadas con determinado seguro.

Concepto	Definición
Presupuesto	Es la expresión financiera para apoyar la ejecución de las acciones contempladas en el Plan Operativo Institucional, tomando en cuenta, básicamente, la adquisición de los bienes y servicios según su naturaleza o destino, de acuerdo a los objetivos que se pretenden alcanzar.
Presupuesto de Capital	Es el proceso de planeación y administración de las inversiones a largo plazo de la empresa. Mediante este proceso los gerentes de la organización tratan de identificar, desarrollar y evaluar las oportunidades de inversión que pueden ser rentables para la compañía.
Prever	Determinar de manera anticipada lo que va a producir.
Programa	Cada una de las partes específicas de un plan al cual se le asignan los recursos necesarios para alcanzar las metas propuestas
Punto de equilibrio	Es el estado donde dos fuerzas encontradas se compensan y se destruyen mutuamente. El equilibrio es la armonía entre cosas diversas y la ecuanimidad.
Racionamiento de capital	Situación financiera en la que una empresa tiene solo una cantidad fija de dinero disponible para inversiones de capital, y varios proyectos compiten por ese dinero.
Recargo de seguridad	Estimado sobre modelos actuariales a efecto de incorporar las desviaciones desfavorables futuras de siniestralidad. Normalmente se expresa como un porcentaje de la prima pura.
Relación de parentesco	La relación de parentesco con el cónyuge y los ascendientes y descendientes hasta el segundo grado de consanguinidad o afinidad.
Riesgo	Medida de la incertidumbre en el resultado de una inversión. Cuanta más certidumbre exista sobre el resultado (por ejemplo, en los bonos del Estado, se sabe exactamente cuándo y cuánto se va a cobrar por los intereses) menos riesgo tiene la inversión. Cuanto mayor es la incertidumbre sobre el resultado futuro (por ejemplo, en las acciones de una compañía tecnológica y con escaso historial de negocio) mayor riesgo existe.
Riesgo presupuesto capital	Cada decisión financiera presenta ciertas características de riesgo y rendimiento y la combinación única de estas características produce un impacto en el precio de las acciones. El Riesgo se relaciona con un solo activo o con una cartera, es decir un conjunto o grupo de activos.

Concepto	Definición
Riesgo (de insolvencia técnica)	Probabilidad de que una compañía sea incapaz de pagar sus cuentas a medida que estas se vencen.
Riesgo comercial	En la banca, la probabilidad de que un deudor extranjero no pueda pagar sus deudas debido a sucesos comerciales (diferente de los sucesos políticos).
Riesgo crediticio	La posibilidad de que la solvencia del prestatario, en el momento de renovar un crédito, sea reclasificada por el prestamista.
Riesgo de la tasa de interés	Posibilidad de que las tasas de interés cambien y de que, por lo tanto, cambien el rendimiento requerido y el valor del bono. Las tasas de interés crecientes, que disminuyen los valores de los bonos, generan una gran inquietud
Riesgo político	Riesgo que surge ante la posibilidad de que un gobierno anfitrión tome medidas que perjudiquen a los inversionistas extranjeros o de que los disturbios políticos de un país pongan en riesgo las inversiones en esa nación.
Riesgo total	Combinación de los riesgos no diversificable y diversificable de un valor.
Seguro Obligatorio Automóviles (SOA)	Seguro Obligatorio de Automóviles dispuesto en la Ley de Tránsito N.º 7331 de 13 de abril de 1993 y sus reformas.
Servicio	Actividad y consecuencia de servir (un verbo que se emplea para dar nombre a la condición de alguien que está a disposición de otro para hacer lo que éste exige u ordena)
Seguro de Riesgos del Trabajo (SRT)	Seguro de Riesgos del Trabajo, dispuesto en el Código de Trabajo, Ley N° 2 de 23 de agosto de 1943 y sus reformas.
Sistema Bretton Woods	Son las resoluciones de la conferencia monetaria y financiera de las Naciones Unidas, realizada en el complejo hotelero de Bretton Woods (Nueva Hampshire, Estados Unidos), entre el 1 y el 22 de julio de 1944, que establecieron el nuevo orden económico mundial que estuvo vigente hasta principios de la década de 1970.
Sistema económico	Conjunto de factores económicos que interactúan en una determinada región. Se trata de la estructura resultante de la producción, la distribución y el consumo de servicios y productos. Mientras que las necesidades son infinitas, los recursos son limitados.

Concepto	Definición
Sistema monetario internacional	La estructura dentro de la cual se determinan los tipos de cambio de las divisas, se da cabida al comercio internacional y los flujos de capital y se realizan ajustes a la balanza de pagos.
Sistema monetario europeo (SME)	Alianza monetaria de 15 países europeos (los mismos miembros de la Unión Europea).
Six Sima	Es una metodología de mejora de procesos, centrada en la reducción de la variabilidad de estos, reforzando y optimizando cada parte de proceso consiguiendo reducir o eliminar los defectos o fallos en la entrega de un producto o servicio al cliente.
Sociedad agencia de seguros	Es la persona jurídica inscrita en el Registro Mercantil como sociedad anónima, cuyo objeto social exclusivo será la intermediación de seguros bajo la figura de agencia de seguros. Actuará únicamente mediante agentes de seguros que cuenten con la licencia y acreditación correspondientes. Deberá estar acreditada por una o varias entidades aseguradoras y ligada a ellas por medio de un contrato que le permite actuar por su nombre y cuenta, o solo por su cuenta. Cuando actúa por nombre y cuenta de la entidad aseguradora, el tercero que contrata por medio de la sociedad agencia de seguros adquiere derechos y contrae obligaciones contractuales con la entidad aseguradora. Cuando actúa solamente por cuenta de la entidad aseguradora, las actuaciones de la sociedad agencia de seguros deben ser validadas por la entidad aseguradora, para que obliguen contractualmente a esta última.
Sociedad agencia de seguros exclusiva	Es la que mantiene una relación de exclusividad con una entidad aseguradora.
Sociedad agencia de seguros no exclusiva	Es la que puede intervenir en la comercialización de productos de varias entidades aseguradoras en líneas de seguros que no compitan entre sí.
Sociedad corredora de seguros	Persona jurídica inscrita en el Registro Mercantil como sociedad anónima, cuyo objeto social exclusivo es la intermediación de seguros bajo la figura de correduría de seguros. Dicha intermediación la realiza sin que actúe en nombre ni por cuenta de una o varias entidades aseguradoras y la ejerce únicamente mediante corredores que cuenten con la licencia y acreditación correspondiente.

Concepto	Definición
Socio con participación relevante	Son socios con participación relevante en el capital social de la entidad los siguientes: Toda persona física o jurídica que posea una participación del 10% o más en el capital social de la entidad, calculada según el inciso l) de este artículo. Toda persona física o jurídica que posea una participación del 25% o más en el capital social de una persona jurídica, según el numeral i) anterior.
Solicitante	Persona que presenta una solicitud de autorización o registro para los actos indicados en el artículo 19 y 46 de este Reglamento.
Seguro de Riesgos del Trabajo (SRT)	Seguro de Riesgos del Trabajo, dispuesto en el Código de Trabajo, Ley N° 2 de 23 de agosto de 1943 y sus reformas.
Superintendencia (SUGESE)	Superintendencia General de Seguros creada por Ley 8653.
Superintendente	Superintendente General de Seguros.
Swap o permuta financiera	Este término se usa en muchos contextos. En general, es la compra y venta simultáneas de divisas o valores, donde la compra se ejecuta de inmediato y la venta a la misma parte se realiza a un precio previamente acordado, pero se concreta en una fecha futura especificada. Los swaps incluyen swaps de tasas de interés, swaps de divisas y swaps de crédito. Un tipo de cambio swap es una cotización de divisas a plazo expresada en términos del número de puntos por los que el tipo de cambio a plazo difiere del tipo de cambio spot.
Swap de divisas	Transacción en la que dos partes intercambian cantidades específicas de dos monedas diferentes al principio, y una vez transcurrido el plazo establecido las pagan de acuerdo con un contrato concertado que refleja los pagos de intereses y posiblemente la amortización del capital. En un swap de divisas, los flujos de efectivo son similares a los que se registran en una transacción cambiaria al contado (spot) y a plazo (forward).
Tasa de descuento ajustada al riesgo (TDAR)	Tasa de rendimiento que debe ganar un proyecto específico para compensar de manera adecuada a los dueños de la empresa, es decir, para mantener o mejorar el precio de las acciones de esta última.



Concepto	Definición
Tasa Interna de Retorno (TIR)	Es la tasa de interés o rentabilidad que ofrece una inversión. Es decir, es el porcentaje de beneficio o pérdida que tendrá una inversión para las cantidades que no se han retirado del proyecto.
Técnica de comunicación a distancia	Todo medio que pueda utilizarse para la prestación de un servicio de intermediación de seguro sin que exista una presencia física simultánea de las partes.
Teoría de la empresa	Consiste en una serie de teorías económicas que explican y predicen la naturaleza de una empresa, compañía o entidad financiera, incluyendo su existencia, su comportamiento, su estructura y su relación con el mercado.
Teoría de la irrelevancia de los dividendos	Teoría de Miller y Modigliani que sugiere que, en un mundo perfecto, el valor de una empresa está determinado únicamente por la rentabilidad y el riesgo de sus activos (inversiones), y que la manera en que la compañía distribuye su flujo de ganancias entre dividendos y fondos retenidos (y reinvertidos) internamente no afecta su valor.
Teoría residual de los dividendos	Escuela de pensamiento que sugiere que el dividendo que paga una compañía debe verse como un residuo, es decir, el monto que queda después de que se han aprovechado todas las oportunidades de inversión aceptables
Tipo de cambio	El tipo de cambio o tasa de cambio es la relación entre el valor de una divisa y otra, es decir, nos indica cuantas monedas de una divisa se necesitan para obtener una unidad de otra.
Tomador	La persona física o jurídica, que, por cuenta propia o ajena, contrata el seguro y traslada los riesgos. Es al que corresponden los derechos obligaciones que se deriven del contrato mercantil que suscribe con la entidad aseguradora para la comercialización de productos autoexpedibles, salvo las que por su naturaleza deban ser cumplidas por el asegurado. Puede concurrir en el tomador la figura de asegurado y beneficiario del seguro.
Transformación de la entidad	Proceso mediante el cual una entidad supervisada modifica su objeto sea para especializarse en seguros personales o generales, en el caso de entidades mixtas, o para transformarse en una entidad mixta. En el caso de asociaciones cooperativas de seguros se transformen en sociedades anónimas.

Concepto	Definición
Trueque	Es el intercambio de bienes y servicios por otros bienes y servicios sin que se utilice dinero para completar la transacción. Para acceder a un trueque, dos partes deben aceptar un contrato denominado permuta.
Trueque internacional	También denominado “barter” o “Trading corporativo”, consiste en la concertación de operaciones de exportación o importación liquidadas mediante pago por compensación en mercancías, o incluso en los mercados domésticos.
Umbral de rentabilidad	En economía, el punto muerto, punto de equilibrio o umbral de rentabilidad (en inglés break-even point - BEP) es el número mínimo de unidades que una empresa necesita vender para que el beneficio en ese momento sea cero. Es decir, cuando los costos totales igualan a los ingresos totales por venta.
Unidad de Desarrollo (UD)	Unidad de cuenta, definida de conformidad con la Ley de Desarrollo de un mercado secundario de hipotecas con el fin de aumentar las posibilidades de las familias costarricenses de acceder a una vivienda propia, y fortalecimiento del crédito indexado a la inflación, Ley 8507, del 28 de abril del 2006.
Utilidad	Beneficio o ganancia, es la diferencia entre los ingresos obtenidos por un negocio y todos los gastos incurridos en la generación de dichos ingresos.
Valor económico agregado (VEA)	El Valor Económico Agregado (EVA, por sus siglas en inglés Economic Value Added) es el importe que queda en una empresa una vez cubiertas la totalidad de los gastos y la rentabilidad mínima proyectada o estimada.
Valor presente neto (VAN)	El valor actual neto, también conocido como valor actualizado neto o valor presente neto (en inglés net present value), cuyo acrónimo es VAN (en inglés, NPV), es un procedimiento que permite calcular el valor presente de un determinado número de flujos de caja futuros, originados por una inversión.
Víctima de accidente de tránsito	Persona o personas que resultaren lesionadas o fallecieron como consecuencia de un accidente de tránsito o de un evento amparable por el seguro obligatorio, independientemente del nexo por consanguinidad o afinidad que tuvieran con el propietario o conductor del vehículo automotor, según lo establece la Ley de Tránsito.



Concepto	Definición
Warrants	Son productos financieros derivados, en concreto son opciones negociables en forma de título valor que ofrecen a su propietario el derecho, pero no la obligación, a comprar (Call) o vender (Put) una cantidad determinada de activo (activo subyacente) a un precio fijo (precio de ejercicio o precio strike)

Apéndices

Estándar de cualificación



FR MNC 03
EDICIÓN 01
Aprobado 02/02/2018



Estándar de Cualificación
Banca y Finanzas
0412-01-01-4

**CATÁLOGO DE CUALIFICACIONES DE LA EDUCACIÓN Y FORMACIÓN
TÉCNICA PROFESIONAL DE COSTA RICA**

Estándar de Cualificación

Banca y Finanzas

Código

0412-01-01-4

Versión 01

Noviembre, 2018



**EL MARCO NACIONAL DE CUALIFICACIONES DE LA EDUCACIÓN Y FORMACIÓN TÉCNICA
PROFESIONAL DE COSTA RICA**

Aprobación

El Marco Nacional de Cualificaciones de la Educación y Formación Técnica Profesional de Costa Rica (MNC-EFTP-CR) fue aprobado en la sesión n° 37-2016, celebrada por el Consejo Superior de Educación el día 18 de julio del 2016, mediante acuerdo n° 06-37-2016, según consta en el Decreto Ejecutivo N° 39841-MEP-MTSS, el cual fue publicado el martes 6 de setiembre del 2016 en el Alcance N° 161A de la Gaceta.

En cuanto a su definición, propósito general y componentes, el documento del MNC-EFTP-CR (2016), en su Capítulo III, establece:

✓ **Definición**

El Marco Nacional de Cualificaciones de Educación y Formación Técnica Profesional de Costa Rica (MNC-EFTP-CR) es la estructura reconocida nacionalmente, que norma las cualificaciones y las competencias asociadas a partir de un conjunto de criterios técnicos contenidos en los descriptores, con el fin de guiar la formación; clasificar las ocupaciones y puestos para empleo; y facilitar la movilidad de las personas en los diferentes niveles; todo lo anterior de acuerdo con la dinámica del mercado laboral. (p.42)

✓ **Propósito general**

El MNC-EFTP-CR norma el subsistema de educación y formación técnica profesional, a través de la estandarización de los niveles de formación, descriptores, duración y perfiles de ingreso y egreso de la formación, entre otros. Establece la articulación vertical y horizontal en el sistema educativo costarricense y orienta la atención de la demanda laboral. (p.42)

✓ **Componentes**

El MNC-EFTP-CR establece un sistema de nomenclatura de cinco niveles de técnico. Cada nivel de cualificación cuenta con su respectivo descriptor, requisito mínimo de escolaridad para el ingreso, rango de duración del plan de estudios y requisito mínimo de escolaridad para la titulación. (p.43)





Estándar de Cualificación
Banca y Finanzas
0412-01-01-4



Estándar de Cualificación
Banca y Finanzas
0412-01-01-4

Con respecto a los Estándares de cualificación y al Catálogo Nacional de Cualificaciones (CNC) el MNC-EFTP-CR, establece:

Los estándares pueden entenderse como definiciones de lo que una persona debe saber, hacer, ser y convivir para ser considerado competente en un nivel de cualificación. Los estándares describen lo que se debe lograr como resultado del aprendizaje de calidad.

El estándar de cualificación es un documento de carácter oficial aplicable en toda la República de Costa Rica, establece los lineamientos para la formulación y alineación de los planes de estudios y programas de la EFTP, que se desarrollan en las organizaciones educativas. (p.8)

El Catálogo Nacional de Cualificaciones (CNC) asume la organización por campos de la educación que establece la CINE-F-2013, agregando el Campo de la Oferta Educativa y se subdivide en Campo Profesión y el Campo Cualificación reconocida a nivel nacional e internacional, las cuales son asociadas al Clasificador de Ocupaciones de Costa Rica (COCR) u otros. (p.1)

La metodología incorpora la Clasificación Internacional Normalizada de la Educación (CINE-F-2013)² con el objetivo de codificar las cualificaciones para el Catálogo Nacional de Cualificaciones de EFTP, normalizar la oferta educativa y los indicadores de la estadística de la EFTP en el ámbito nacional e internacional. (p.1)

El Campo Detallado

Según Clasificación Internacional Normalizada de la Educación, Campos de la Educación y la Formación 2013 (CINE-F 2013) – Descripción de los campos detallados, el campo detallado 0412 Gestión financiera, administración bancaria y seguros, incluye:

Gestión financiera, administración bancaria y seguros: Es el estudio de la planificación, dirección, organización y control de actividades y servicios financieros. Incluye el control y monitoreo de los recursos financieros de las organizaciones, instituciones e individuos, y la prestación de servicios financieros a nivel corporativo e individual.

Los programas y certificaciones con los siguientes contenidos principales se clasifican aquí:

- Estudios de cajeros
- Banca y finanzas
- Teoría financiera
- Seguro
- Análisis de inversiones
- Inversiones y valores
- Seguro de pensiones
- Seguro social
- Corretaje

² Hace referencia a: Campos de Educación y Capacitación 2013 de la CINE (ISCED-F-2013)





Estándar de Cualificación
Banco y Finanzas
0412-01-01-4



Estándar de Cualificación
Banco y Finanzas
0412-01-01-4

CRÉDITOS

Elaboración

- ✓ Instituciones de EFTP y persona representantes que participaron en el desarrollo del EC:

INA, José Alemán Mora
INA, Sandra Martínez Zúñiga
INA, Ma. Rosario Muñoz Roldán
INA, Laura Vargas Jiménez
MEP, Manuel Cabero Cárdenas
MEP, Raúl Quirós Campos
MEP, Misael Cedeño Vindas

- ✓ Empresas que participaron en la elaboración del Estándar de Cualificación:
No aplica.

Aprobación

Edgar Mora Altamirano  28-Nov-2018

Nombre y Firma del Ministro de Educación Pública, Presidente de la CIIS Fecha /

Pablo Macis Bonicho  20-Nov-2018

Nombre y firma de la persona coordinadora del Equipo Técnico de la CIIS Fecha /



Auerdo de aprobación oficial

El presente Estándar de Cualificación fue aprobado por la Comisión Interinstitucional para la Implementación y Seguimiento del Marco Nacional de Cualificaciones de la Educación y Formación Técnico Profesional de Costa Rica, mediante el **Acuerdo N°04-04-2018**, el día **veintiocho** del mes **agosto** del año **dos mil dieciocho**.

ESTANDAR DE CUALIFICACIÓN

I. IDENTIFICACIÓN DE LA CUALIFICACIÓN	
1) Código Cualificación: 0412-01-01-4	
2) Cualificación (Nombre): Banco y Finanzas	
3) Nivel de cualificación: Técnico 4	
Campo Amplio:	
4) D4 Administración de Empresas y de Derecho	6) Campo Específico: 04) Educación comercial y administración
6) Campo Detallado: 0412 Gestión Financiera, Administración Bancaria y Seguros.	7) Campo Profesión: Campo Profesión: 0412-01 Banco, finanzas y seguros
8) Campo Cualificación: 0412-01-01 Banco y finanzas	9) Tiempo de Vigencia del Estándar de Cualificación: 5 años
10) Fecha de Actualización: Noviembre 2023	11) Nivel de escolaridad requerida: Educación Diversificada
12) Competencia General: Implementar procesos de análisis financiero de los servicios de banca, valores, seguros y pensiones del mercado nacional e internacional, según legislación y normativa vigente, con ética y profesionalismo, coordinando equipos de trabajo para la solución de problemas, en un ambiente de sana convivencia.	
13) Competencias específicas de otros Estándares de Cualificación requeridas para la titulación de este:	

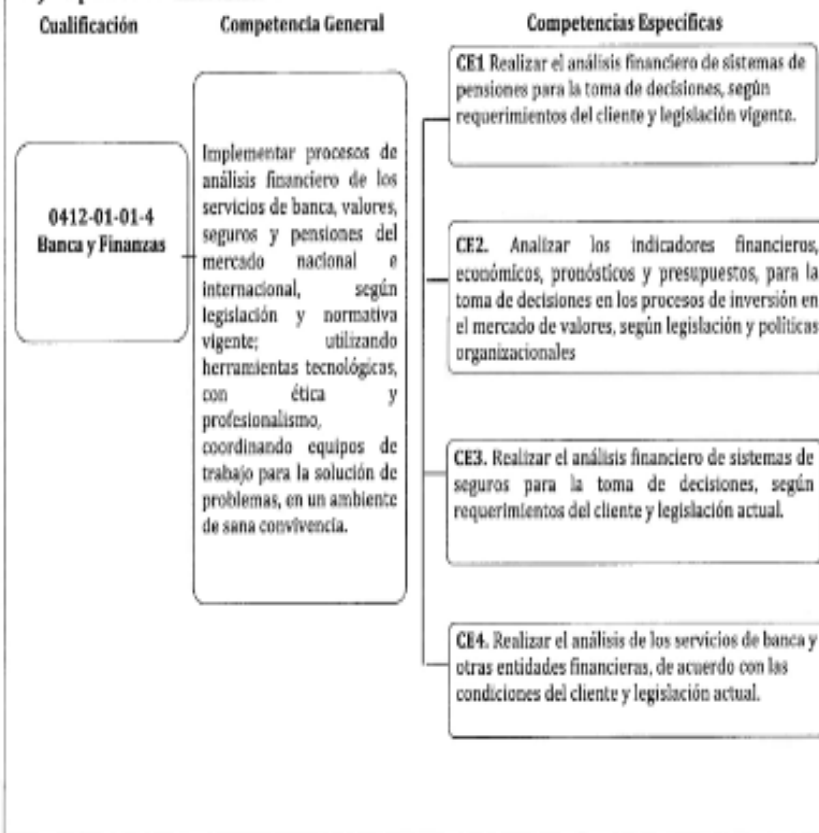


Estándar de Cualificación
Banca y Finanzas
0412-01-01-4



Estándar de Cualificación
Banca y Finanzas
0412-01-01-4

14) Mapa de la Cualificación:



II. DESCRIPCIÓN DE LAS COMPETENCIAS ESPECÍFICAS	
Competencias específicas (CE1)	Resultados de aprendizaje ¹
CE1. Realizar el análisis financiero de sistemas de pensiones para la toma de decisiones, según requerimientos del cliente y legislación vigente.	<p>La persona es competente cuando:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Interpreta normativa y legislación vigente en materia de pensiones. 2. Informa al cliente respecto a los planes de pensiones administrados por la institución. 3. Recomienda un plan de pensiones de acuerdo a la necesidad del cliente. 4. Determina cuota, rendimientos y periodicidad del plan de pensiones. 5. Verifica el cumplimiento de los requisitos estipulados para la adquisición del plan de pensiones. 6. Realiza la venta del plan de pensiones al cliente. 7. Transmite servicio post venta del plan de pensiones de acuerdo con procedimientos administrativos de la entidad y plan de pensiones.
EVALUACIÓN DEL LOGRO DE LA COMPETENCIA ESPECÍFICA Nº 1	
Evidencias CE1	
Conocimiento:	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Normativa y legislación vigente en materia de pensiones. ✓ Catálogo de plan de pensiones. <p>En relación con la adquisición de un lenguaje extranjero:</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ Comprende textos técnicos de uso habitual y cotidiano relacionados con la descripción de acontecimientos de su entorno laboral. ✓ Elabora textos sencillos y bien enlazados sobre temas de interés laboral.
Desempeño:	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Proceso de verificación de los requisitos ✓ Cálculos de cuota, rendimientos y periodicidad del plan de pensiones. <p>Nota: Los desempeños los realiza según la normativa en materia de pensiones mediante el uso de</p>

¹ Resultados de aprendizaje según elementos del descriptor Aplicación y valores disciplinarios.



 Estándar de Cualificación Banca y Finanzas 0412-01-01-4	
	herramientas tecnológicas, con ética y profesionalismo, responsabilizándose de su propio trabajo, e interactuando de forma respetuosa con los integrantes del equipo para la solución de problemas.
Producto:	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Solicitudes de afiliación tramitadas. ✓ Afiliaciones procesadas ✓ Servicio post venta del plan de pensiones tramitado <p>Nota: Los productos los realiza en apego a la normativa vigente, mediante el uso de herramientas tecnológicas, con ética en las funciones que desempeña y en la solución de problemas.</p>
Competencia Específica (CE2)	Resultados de Aprendizaje
CE2. Analizar los indicadores financieros, económicos, productivos y presupuestales, para la toma de decisiones en los procesos de inversión en el mercado de valores, según legislación y políticas organizacionales.	<p>La persona es competente cuando:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Interpreta normativa y legislación bancaria y bursátil. 2. Orienta al cliente sobre las diferentes opciones de inversión directa en activos negociados en el mercado de valores. 3. Argumenta respecto al portafolio de inversiones según requerimiento del cliente. 4. Selecciona un producto en el portafolio de inversiones de la organización, acorde a la capacidad de inversión del cliente. 5. Calcula para el producto seleccionado la proyección de pago, plazo y rendimiento. 6. Verifica el cumplimiento de los requisitos del cliente para la adquisición de productos en el mercado de valores. 7. Registra la adquisición del título valor y emite los documentos de respaldo. 8. Tramita servicio post venta de los títulos valores, de acuerdo con procedimientos administrativos de la entidad y tipo de inversión.

9

 Estándar de Cualificación Banca y Finanzas 0412-01-01-4	
EVALUACIÓN DEL LOGRO DE LA COMPETENCIA ESPECÍFICA Nº 2	
Evidencias CE2.	
Conocimiento:	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Normativa y legislación bancaria y bursátil ✓ Mercado de valores. ✓ Portafolio de inversiones. <p>En relación con la adquisición de una lengua extranjera:</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ Comprensión de textos técnicos de uso habitual y cotidiano relacionados con la descripción de acontecimientos de su entorno laboral. ✓ Elabora textos sencillos y bien enlazados sobre temas de interés laboral
Desempeño:	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Proceso de verificación de los requisitos del cliente. ✓ Cálculos de costo, asociativo y rendimiento de la inversión. <p>Nota: Los desempeños los realiza en apego a la normativa vigente, con ética y profesionalismo, responsabilizándose de su propio trabajo en la toma de decisiones.</p>
Producto:	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Reporte de atención de clientes asesorado. ✓ Productos y servicios financieros comercializados. ✓ Servicio post venta de los títulos valores tramitados. <p>Nota: Los productos los realiza en apego a la normativa vigente, mediante el uso de herramientas tecnológicas, con ética en las funciones que desempeña y en la solución de problemas.</p>

10





Entidad de Cualificación
Banca y Finanzas
0412-01-01-4

Competencias específicas (CE3)	Resultados de aprendizaje
CE3. Realizar el análisis financiero de sistemas de seguros para la toma de decisiones, según requerimientos del cliente y legislación actual.	<p>La persona es competente cuando:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Interpreta normativa y legislación vigente en materia de seguros. 2. Selecciona un producto de acuerdo a la necesidad del cliente en seguros y reaseguros. 3. Informa al cliente respecto al portafolio de seguros según políticas de la institución. 4. Argumenta la cobertura del seguro según el producto seleccionado. 5. Determina la prima del seguro y la forma de pago. 6. Verifica el cumplimiento de los requisitos estipulados para la adquisición de seguros. 3.7 Realiza la venta de seguros de acuerdo con las necesidades del cliente. 7. Tramita reclamaciones de acuerdo con procedimientos administrativos de la entidad y tipo de seguro.
EVALUACIÓN DEL LOGRO DE LA COMPETENCIA ESPECÍFICA N° 3	
Evidencias CE3.	
Conocimiento:	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Normativa y legislación vigente en seguros. ✓ Mercado de seguros. ✓ Portafolio de seguros. <p>En relación con la adquisición de una lengua extranjera:</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ Comprende textos técnicos de uso habitual y cotidiano relacionados con la descripción de acontecimientos de su entorno laboral. ✓ Elabora textos sencillos y bien enlazados sobre temas de interés laboral
Desempeño:	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Proceso de verificación de los requisitos. ✓ Cálculos de prima, cuota y periodicidad del seguro. <p>Nota: Los desempeños los realiza en apego a, los requerimientos del cliente y la legislación vigente, con ética y profesionalismo, responsabilizándose de su propio trabajo en la toma de decisiones.</p>

11



Entidad de Cualificación
Banca y Finanzas
0412-01-01-4

Producto:	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Contratos de seguros elaborados. ✓ Solicitudes de afiliación tramitadas. ✓ Reclamaciones tramitadas. <p>Nota: Los productos los realiza con ética en las funciones que desempeña y en la toma de decisiones.</p>
Competencias específicas (CE4)	Resultados de aprendizaje
CE4 Realizar el análisis de los servicios de banca y otras entidades financieras, de acuerdo con las condiciones del cliente y legislación actual.	<p>La persona es competente cuando:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Interpreta normativa y legislación bancaria, comercial. 2. Informa al cliente sobre los diferentes servicios de intermediación bancaria, según requerimientos. 3. Evalúa la situación financiera de la persona solicitante. 4. Selecciona el producto ofrecido por la banca de acuerdo con la necesidad del cliente. 5. Calcula para el producto seleccionado la proyección de cuota, plazo y rendimiento. 6. Verifica el cumplimiento de los requisitos del cliente según el producto adquirido. 7. Registra la adquisición del producto bancario adquirido. 8. Tramita servicio post venta de acuerdo con procedimientos administrativos de la entidad y tipo de producto.
EVALUACIÓN DEL LOGRO DE LA COMPETENCIA ESPECÍFICA N° 4	
Evidencias CE4.	
Conocimiento:	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Normativa y legislación bancaria y comercial ✓ Proceso Intermediación bancaria. <p>En relación con la adquisición de una lengua extranjera:</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ Comprende textos técnicos de uso habitual y cotidiano relacionados con la descripción de acontecimientos de su entorno laboral. ✓ Elabora textos sencillos y bien enlazados sobre temas de interés laboral
Desempeño:	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Proceso de verificación de los requisitos para los servicios financieros de banca. ✓ Cálculos de cuota, plazo y rendimiento para los servicios financieros de banca. <p>Nota: Los desempeños los realiza en apego a las condiciones del cliente y la legislación vigente, mediante el uso de herramientas tecnológicas con</p>

12





Entidad de Cualificación
Banca y Finanzas
0412-01-01-4

	<p>ética y profesionalismo, responsabilizando de su propio trabajo en la toma de decisiones.</p>
Producto	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Estado del crédito realizado. ✓ Solicitudes de crédito aprobadas o rechazadas. ✓ Cartera de crédito de clientes recuperada o renegociada. ✓ Productos y servicios financieros comercializados. ✓ Servicio post venta de productos y servicios financieros transmitido. <p>Nota: Los productos los realiza de acuerdo con normativa vigente, mediante el uso de herramientas tecnológicas, con ética y profesionalismo en las funciones que desempeña, y en la toma de decisiones, de acuerdo con las condiciones del cliente.</p>



Entidad de Cualificación
Banca y Finanzas
0412-01-01-4

III. RESULTADOS DE APRENDIZAJE TRANSVERSALES A TODAS LAS COMPETENCIAS ESPECÍFICAS¹
<ol style="list-style-type: none"> 1. Atiende y resuelve problemas o diferencias de los clientes relacionados con sus cuentas, cumpliendo las normas de calidad. 2. Maneja información de forma confidencial. 3. Promueve el control interno en desempeño laboral. 4. Trabaja con ética, responsabilidad y profesionalismo. 5. Promueve la sustentabilidad ambiental en la organización. 6. Aplica normas de salud ocupacional durante las labores que desempeña. <p>En relación con la adquisición de una lengua extranjera y la aplicación en la cualificación "Banca y Finanzas" 0412-01-01-4". La persona:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Comprende textos técnicos de uso habitual y cotidiano relacionados con la descripción de acontecimientos de su entorno laboral. 2. Interactúa en conversaciones, de manera espontánea, sobre temas técnicos y cotidianos de interés laboral. 3. Describe hechos y experiencias de su campo laboral. 4. Explica y justifica de manera oral y breve, sus opiniones y proyectos laborales. 5. Relata la trama de un texto oral y escrito. 6. Describe sus reacciones acerca de la trama de un texto técnico, oral y escrito. 7. Elabora textos sencillos y bien enlazados sobre temas de interés laboral.

¹ Resultados de aprendizaje según elementos del descriptor: Autonomía y responsabilidad, interacción profesional, cultural y social. Además, se deberá considerar para cada Entidad de Cualificación, en particular, se requieren algunos de los siguientes: salud ocupacional, sustentabilidad ambiental, servicio a la clientela, calidad, emprendedurismo, innovación, entre otros. En este apartado se incluyen los resultados de aprendizaje de una lengua extranjera. Para efectos del diseño curricular, los resultados de aprendizaje transversales deben integrarse y evaluarse en cada competencia específica.





Estándar de Cualificación
Banca y Finanzas
0412-01-01-4

IV- CONTEXTO LABORAL:
<p>15) Condiciones del contexto laboral:</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ Trabajar bajo presión y por resultados. ✓ Trabajar con disponibilidad de horarios. ✓ Trabajar con posibilidades de movilizarse dentro de la organización.
<p>16) Ámbito de aplicación de la cualificación:</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ Banca y otras entidades financieras.
<p>17) Ocupaciones asociadas con este Estándar de Cualificación (EC) de acuerdo al Clasificador de Ocupaciones de Costa Rica (COCR):</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ COCR-2011: <ul style="list-style-type: none"> 3111 Agentes de Bolsa Cambio y otros servicios Financieros (Incluye Corredor de Bolsa y de Valores). 3112 Oficiales de préstamos y créditos (Incluye Agentes de Préstamos y de Créditos). 3121 Agentes de Seguros. 4112 Empleados de servicios financieros, de servicios y de seguros (Incluye Empleados de Servicios financieros y Empleados de Bolsa).
<p>18) Estándares de Cualificación vinculados y contenidos en el Catálogo Nacional de Cualificaciones de la EFTP-CR:</p> <p>0412-01-01-3 Banca y finanzas.</p>
<p>19) Estándares de Cualificación internacionales relacionados:</p> <p>Fuente: Conocer, México</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ E08754 Implementación de la educación financiera con enfoque productivo para trabajadores. ✓ E2359 Preparar el presupuesto con base en los conceptos de educación financiera. ✓ E2360 Aplicar el presupuesto como herramienta para mejorar las finanzas personales. <p>Fuente: INCIUAL</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ AD0311_3 Comercialización y Administración de productos y servicios financieros. ✓ UCO231_2: Manejar aplicaciones ofimáticas en la gestión de la información y la documentación ✓ UCO992_3: Comunicarse en una lengua extranjera con un nivel de usuario independiente, en las actividades propias de asesoramiento y gestión de servicios financieros. ✓ UCO991_3: Atender y tramitar sugerencias, consultas en materia de transparencia y protección, quejas y reclamaciones del cliente de servicios financieros. ✓ UCO990_3: Gestionar y controlar las operaciones de caja. ✓ UCO989_3: Realizar el aseguramiento y la gestión administrativa de los productos y servicios financieros. <p>Fuente: Chile Valora.</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ 3 P-6419-4211-001-V01 - Administrativo de operaciones

15



Estándar de Cualificación
Banca y Finanzas
0412-01-01-4

<ul style="list-style-type: none"> ✓ 1 P-6419-4211-002-V01 - Asistente de servicio en sucursal ✓ 1 P-6419-4211-003-V01 - Ejecutivo de fuerza de ventas ✓ P-4719-5249-001-V01 - Ejecutivo de servicios financieros
--

V. EMISIÓN DE DIPLOMA					
<p>La persona que aprueba un Programa educativo que haya sido diseñado a partir del presente Estándar de cualificación, según el Marco Nacional de Cualificaciones de la Educación y Formación Técnico Profesional de Costa Rica, se hace acreedor al título de:</p>					
<table border="1"> <tbody> <tr> <td>Banca y Finanzas 0412-01-01-4</td> <td>TÉCNICO 4</td> </tr> <tr> <td>Nombre de la cualificación</td> <td>Nivel de cualificación</td> </tr> </tbody> </table>	Banca y Finanzas 0412-01-01-4	TÉCNICO 4	Nombre de la cualificación	Nivel de cualificación	
Banca y Finanzas 0412-01-01-4	TÉCNICO 4				
Nombre de la cualificación	Nivel de cualificación				
<p>Esta cualificación certifica que la persona es competente para:</p>					
<p>Implementar procesos de análisis financiero de los servicios de banca, valores, seguros y pensiones del mercado nacional e internacional, según legislación y normativa vigente; con ética y profesionalismo, coordinando equipos de trabajo para la solución de problemas, en un ambiente de sana convivencia.</p>					



Instituto de Cualificación
Banca y Finanzas
0412-60-01-4

VI. GLOSARIO DE TÉRMINOS

- ☒ **Terminología asociada a la cualificación:**
- ✓ **Bolsa de valores:** Es una institución que provee el estero tipoológico y la regulación necesaria para facilitar la negociación de valores.
 - ✓ **Entidades financieras:** Una institución financiera es una compañía con ánimo de lucro que tiene como actividad la prestación de servicios financieros a los agentes económicos de la sociedad.
 - ✓ **Indicadores económicos:** Es una estadística sobre la economía. Los indicadores económicos permiten el análisis de los resultados económicos y las predicciones de resultados futuros. Una aplicación de los indicadores financieros es el estudio de los ciclos económicos.
 - ✓ **Indicadores financieros:** Son técnicas que se emplean para analizar las situaciones financieras de las empresas, siendo el más principal para los análisis los estados financieros, como el balance general, el estado de ganancias y pérdidas y el estado de flujo de efectivo.
 - ✓ **Intermediación bancaria:** Proceso por el cual una empresa o varias se especializan en captar depósitos del público para proceder a prestarlos.
 - ✓ **Mercado de seguros:** Son entidades aseguradoras con presencia física en Costa Rica (sociedades anónimas o sucursales de aseguradoras extranjeras), facultadas para operar en el mercado.
 - ✓ **Mercado de valores:** El mercado de valores es un componente del sistema financiero costarricense que pone en contacto a los oferentes de valores (emisores) y a los demandantes de valores (inversionistas).
 - ✓ **Portafolio de inversiones:** Es una selección de documentos que se cotizan en el mercado bursátil, y es los que una persona o empresa deciden colocar o invertir su dinero.
 - ✓ **Portafolio de seguros:** Documento, que contiene las características y bondades más importantes de productos de seguros.
 - ✓ **Reaseguro:** El reaseguro es un nuevo contrato a través del cual un asegurado asume, ya sea de manera parcial o total, la cobertura de un riesgo que ya había sido cubierto por otra firma aseguradora, sin modificar el acuerdo ya establecido entre ésta y su cliente (el asegurado).
 - ✓ **Seguro:** El seguro es un medio para la cobertura de los riesgos al transferirlos a una aseguradora que se va a encargar de garantizar o indemnizar todo o parte del perjuicio producido por la aparición de determinadas situaciones accidentales.
 - ✓ **Servicio post-venta:** El servicio post-venta es un valor agregado que las empresas ofrecen a sus clientes y se enfoca en asegurar la satisfacción del cliente aún luego de realizada la venta. Algunos componentes comunes del servicio post-venta son: garantías extendidas, capacitación, instalación, servicio técnico, entre otros.
 - ✓ **Sistema de pensiones:** El Sistema General de Pensiones tiene como objetivo garantizar a la población, el seguro contra las contingencias derivadas de la vejez, invalidez o muerte, mediante el reconocimiento de una pensión y prestaciones determinadas en la ley.
 - ✓ **Sistemas de seguros:** Es un sistema que protege a la persona y sus bienes frente a diversos hechos que la amenazan.
 - ✓ **Título valor:** Los títulos valores son documentos necesarios para legitimar el ejercicio del derecho literal y autónomo que en ellos se incorpora, pueden ser de contenido crediticio, corporativo o de participación y de tradición o representativo de mercancías.

