

Refuerzo · 1.^a evaluación (unidades 1-3)

Lo imprescindible de la primera evaluación —empleabilidad, autoconocimiento y proyecto profesional— en lenguaje sencillo, para asegurar el aprobado.

1.^a evaluación · Unidades 1, 2, 3

REPASO TEÓRICO

U1. El reto de tu empleabilidad

La **empleabilidad** es tu capacidad de conseguir y mantener un empleo a lo largo de toda la vida laboral, que hoy dura unos cuarenta años. No es lo mismo que el **empleo** (el puesto concreto que tienes en un momento) ni que la **cualificación** (el título que acredita una formación). El título se firma una vez y no caduca en el papel; la empleabilidad hay que construirla y mantenerla cada año.

La empleabilidad se apoya en cosas sobre las que *tú puedes actuar*: tus competencias actualizadas, tu experiencia, tu red de contactos, tu actitud y tu capacidad de adaptación. Por eso dos personas con el mismo título pueden tener una empleabilidad muy distinta.

El mercado laboral cambia por tres grandes fuerzas: la **digitalización**, la **transición ecológica** y el **envejecimiento** de la población. Cuando tus competencias dejan de servir aparece la **obsolescencia profesional**. Las dos respuestas son el **upskilling** (mejorar lo que ya sabes dentro de tu ocupación) y el **reskilling** (reciclarte hacia otra ocupación). Por todo esto, el **aprendizaje permanente** ya no es opcional: es una condición para no quedarte atrás.

U2. Conócete: intereses, competencias y motivaciones

Antes de buscar trabajo tienes que saber qué ofreces. El **autoconocimiento profesional** consiste en saber qué te interesa, qué se te da bien y qué te mueve. Conviene no mezclar cuatro ideas: el **interés** es lo que te atrae; la **competencia** es algo que sabes hacer y puedes demostrar con evidencias; la **aptitud** es la facilidad para aprender algo; y la **actitud** es tu disposición y comportamiento ante el trabajo.

La **motivación** puede ser **intrínseca** (nace de ti: disfrutas la tarea o creces con ella) o **extrínseca** (depende de recompensas externas como el sueldo o el reconocimiento). Las dos son útiles, pero conviene saber cuál pesa más en ti.

Para ordenar tus intereses se usa el **modelo RIASEC** de Holland, que distingue seis tipos: **Realista**, **Investigador**, **Artístico**, **Social**, **Emprendedor** y **Convencional**. Saber a qué tipos respondes ayuda a elegir ocupaciones y entornos de trabajo coherentes con tu perfil.

U3. Tu DAFO personal y tu proyecto profesional

El **DAFO personal** cruza tu interior con el mercado. Lo interno son tus **Debilidades** y **Fortalezas** (lo que puedes cambiar con tus decisiones); lo externo, del mercado laboral, son las **Amenazas** y **Oportunidades** (lo que solo puedes anticipar). Regla rápida: si depende de ti, es interno; si depende del mercado, es externo.

El **análisis CAME** convierte ese diagnóstico en acciones: **Corregir** las debilidades, **Afrontar** las amenazas, **Mantener** las fortalezas y **Explotar** las oportunidades.

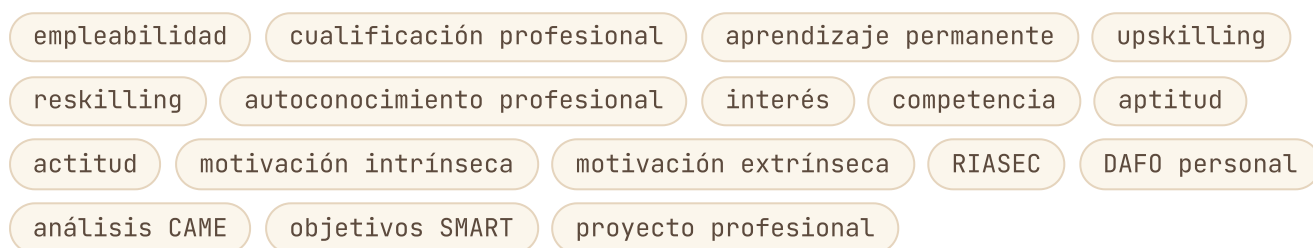
Un **proyecto profesional** es un plan con objetivos a corto, medio y largo plazo, no un sueño abstracto. Cada objetivo debe ser **SMART**: específico, medible, alcanzable, realista y con plazo. Sobre esa base se diseña una **hoja de ruta de inserción** que ordena formación, experiencia y búsqueda de empleo, y que se revisa y ajusta cada cierto tiempo.

LO ESENCIAL

- La empleabilidad es tu capacidad de conseguir y mantener un empleo a lo largo de la vida laboral; no es lo mismo que tener un título o una cualificación. Se construye y se mantiene cada año.
- El aprendizaje permanente (formarse durante toda la vida) ya no es opcional: las profesiones cambian y hay que actualizarse para no quedarse obsoleto (upskilling y reskilling).

- El autoconocimiento profesional consiste en saber qué te interesa, qué se te da bien (competencias y aptitudes) y qué te mueve (motivación). Es la materia prima de cualquier decisión de carrera.
- Conviene distinguir interés (lo que te atrae), competencia (lo que sabes hacer con evidencias), aptitud (la capacidad para aprenderlo) y actitud (tu disposición ante el trabajo).
- El DAFO personal cruza tu interior (Debilidades y Fortalezas) con el exterior, el mercado laboral (Amenazas y Oportunidades). El análisis CAME lo convierte en acciones: Corregir, Afrontar, Mantener, Explotar.
- Un proyecto profesional es un plan con objetivos SMART (específicos, medibles, alcanzables, realistas y con plazo) a corto, medio y largo plazo, no un sueño abstracto.

VOCABULARIO



EJEMPLOS RESUELTOS

1. **Distingue interés, competencia, aptitud y actitud.** Marta dice: «me encanta la informática, sé montar un ordenador y lo he hecho varias veces, aprendo rápido los programas nuevos y siempre entrego mis tareas a tiempo». Clasifica cada frase.

Vamos una por una con la definición delante.

1. «Me encanta la informática» → es lo que le *atrae*, por tanto un **interés**.
2. «Sé montar un ordenador y lo he hecho varias veces» → algo que *sabe hacer* y puede *demostrar con evidencias*, por tanto una **competencia**.
3. «Aprendo rápido los programas nuevos» → *facilidad para aprender*, por tanto una **aptitud**.
4. «Entrego mis tareas a tiempo» → su *disposición y comportamiento* ante el trabajo, por tanto una **actitud**.

Truco para no fallar: interés = me gusta; competencia = sé hacerlo y lo demuestro; aptitud = lo aprendo fácil; actitud = cómo me comporto.

2. **Construye un DAFO personal.** Coloca cada frase de Iván en su casilla: (a) tiene el carné de carretillero; (b) en su pueblo hay pocas empresas de su sector; (c) le cuesta mucho hablar en una entrevista; (d) crece la demanda de su perfil por la digitalización del almacén.

Primero separamos interno y externo, luego positivo y negativo.

- (a) Tener el carné depende de él y es positivo → **Fortaleza** (interna, +).
- (b) Que haya pocas empresas es del mercado y le perjudica → **Amenaza** (externa, -).
- (c) Que le cueste hablar depende de él y es negativo → **Debilidad** (interna, -).
- (d) Que crezca la demanda es del mercado y le favorece → **Oportunidad** (externa, +).

Recuerda: Debilidades y Fortalezas son internas (las puedes cambiar); Amenazas y Oportunidades son externas (solo las anticipas).

3. **Convierte un objetivo en SMART. Reescribe «quiero hacer prácticas» para que cumpla los cinco criterios SMART.**

Repasamos qué pide cada letra y la aplicamos.

S (específico): ¿en qué y dónde? «Conseguir las prácticas (FCT) en una empresa de mi sector».

M (medible): ¿cuánto? «Solicitarlas en 5 empresas».

A (alcanzable) y R (realista): 5 solicitudes es asumible con mi tiempo.

T (con plazo): «antes del 30 de mayo».

Objetivo final: «Solicitar las prácticas (FCT) en 5 empresas de mi sector antes del 30 de mayo».

Ahora se puede comprobar si se cumple o no.

4. **Calcula tu tasa de respuesta. Durante un mes envías 20 candidaturas y consigues 5 entrevistas. ¿Qué porcentaje de tus candidaturas se convierte en entrevista? Si quisieras 8 entrevistas con esa misma tasa, ¿cuántas candidaturas tendrías que enviar?**

Paso 1. Tasa de respuesta = entrevistas / candidaturas = $5 / 20 = 0,25 = 25 \%$.

Paso 2. Para conseguir 8 entrevistas con una tasa del 25 %, despejamos: candidaturas = $8 / 0,25 = 32$ candidaturas.

Comprobación: 25 % de 32 = $0,25 \times 32 = 8$ entrevistas. Correcto.

Idea útil: buscar empleo es un proceso de números; mejorar el CV sube la tasa, y enviar más candidaturas sube el total de entrevistas.

PRACTICA

1. Explica con tus palabras la diferencia entre **tener un título** y **tener empleabilidad**, y pon un ejemplo.
2. Clasifica cada elemento como **interés**, **competencia**, **aptitud** o **actitud**: a) me gusta trabajar al aire libre; b) sé manejar una hoja de cálculo y lo he demostrado en clase; c) aprendo idiomas con facilidad; d) soy puntual y responsable.
3. Indica si cada motivación es **intrínseca** o **extrínseca**: a) hago el trabajo porque me apasiona y disfruto; b) me esfuerzo por el sueldo; c) busco el reconocimiento del jefe; d) me siento bien aprendiendo cosas nuevas.
4. Coloca cada frase en la casilla correcta de un **DAFO personal** (Debilidad, Amenaza, Fortaleza, Oportunidad): a) tengo nivel alto de inglés; b) en mi zona cierran empresas del sector; c) me cuesta hablar en público; d) crece la demanda de mi perfil por la digitalización.
5. Reescribe este objetivo para que sea **SMART**: «quiero buscar trabajo».
6. El análisis **CAME** indica qué hacer con cada parte del DAFO. Une cada letra del DAFO con su acción CAME: Debilidad, Amenaza, Fortaleza, Oportunidad.
7. Define con tus palabras qué es la **empleabilidad** y di si caduca como un título o hay que mantenerla cada año.
8. Explica la diferencia entre **upskilling** y **reskilling** con un ejemplo de cada uno.

9. Indica qué tres grandes fuerzas están transformando el mercado laboral y, para una de ellas, pon un ejemplo de cómo afecta a una profesión.
10. Clasifica cada elemento como **aptitud** o **competencia**: a) tengo facilidad para los números; b) sé llevar la caja de una tienda y lo he hecho durante un verano.
11. Asocia cada perfil con su tipo del modelo **RIASEC**: a) le gusta arreglar máquinas con las manos; b) disfruta ayudando y enseñando a otras personas; c) le encanta ordenar datos y llevar registros.
12. Di si cada objetivo es **SMART** o no, y por qué: a) «quiero mejorar»; b) «conseguir el carné de carretillero antes del 1 de junio».
13. Un objetivo SMART debe ser **medible**. Reescribe «quiero mejorar mi inglés» de forma medible y con plazo.
14. Tienes un test RIASEC de **30 preguntas**. En las del tipo **Social** sumas 12 puntos. ¿Qué porcentaje del total representa el tipo Social?
15. Quieres dedicar **4 horas a la semana** a formarte durante **10 semanas**. ¿Cuántas horas de formación habrás hecho en total al acabar?
16. Envías **10 candidaturas** y consigues **2 entrevistas**. Calcula tu tasa de respuesta en porcentaje.
17. Aplica el **análisis CAME**: si una de tus debilidades es que «hablas poco inglés», ¿qué acción CAME te corresponde y qué harías?
18. Ordena estos tres objetivos según sean a **corto, medio o largo plazo**: a) terminar el ciclo de FP; b) solicitar las prácticas este mes; c) conseguir un contrato indefinido en mi sector dentro de tres años.

SOLUCIONARIO

1. El título acredita que has superado una formación en un momento concreto; se firma una vez y no caduca formalmente.
La empleabilidad es tu capacidad real de conseguir y conservar un empleo a lo largo del tiempo, e incluye competencias actualizadas, experiencia, actitud y adaptación al cambio. Se mantiene cada año. Ejemplo: dos personas con el mismo título de FP; quien sigue formándose, cuida su red de contactos y se adapta a las nuevas herramientas del sector tiene más empleabilidad que quien dejó de aprender el día que se graduó.
2. a) **Interés** (lo que te atrae).
b) **Competencia** (algo que sabes hacer y puedes demostrar con evidencias).
c) **Aptitud** (capacidad o facilidad para aprender algo).
d) **Actitud** (disposición y comportamiento ante el trabajo).
3. Intrínseca (nace de uno mismo, del propio disfrute o crecimiento): a) y d).
Extrínseca (depende de recompensas externas): b) el sueldo y c) el reconocimiento ajeno.
4. Recuerda: lo interno (de ti) son Debilidades y Fortalezas; lo externo (del mercado) son Amenazas y Oportunidades.
a) **Fortaleza** (interna y positiva).

-
- b) **Amenaza** (externa y negativa).
c) **Debilidad** (interna y negativa).
d) **Oportunidad** (externa y positiva).
5. Un objetivo SMART es específico, medible, alcanzable, realista y con plazo.
Ejemplo: «Enviar 10 candidaturas adaptadas a empresas de mi sector y conseguir al menos 2 entrevistas antes del 30 de junio».
Es específico (candidaturas de mi sector), medible (10 envíos y 2 entrevistas), alcanzable y realista, y tiene un plazo concreto (30 de junio).
6. Debilidad → **Corregir**.
Amenaza → **Afrontar**.
Fortaleza → **Mantener**.
Oportunidad → **Explotar**.
Es decir: corriges lo que te falla, afrontas lo que te amenaza, mantienes tus puntos fuertes y explotas las oportunidades del mercado.
7. La **empleabilidad** es tu capacidad de conseguir y conservar un empleo a lo largo de toda la vida laboral. Incluye competencias actualizadas, experiencia, red de contactos, actitud y adaptación al cambio. A diferencia del título, que se firma una vez y no caduca en el papel, la empleabilidad **hay que construirla y mantenerla cada año**: si dejas de formarte, baja.
8. **Upskilling** es mejorar las competencias dentro de tu misma ocupación. Ejemplo: un administrativo que aprende a usar un nuevo programa de facturación; sigue siendo administrativo, pero más capacitado. **Reskilling** es reciclarte hacia una ocupación distinta. Ejemplo: alguien de un sector en declive que se forma en instalación de placas solares y cambia de oficio.
9. Las tres fuerzas son la **digitalización**, la **transición ecológica** y el **envejecimiento** de la población.
Ejemplo (digitalización): un mecánico de coches debe aprender electrónica y software para reparar vehículos eléctricos; ya no basta con la mecánica tradicional.
10. a) **Aptitud**: es una facilidad o capacidad para aprender, todavía sin demostrar con experiencia concreta.
b) **Competencia**: es algo que sabes hacer y puedes demostrar con una evidencia (la experiencia del verano).
11. a) trabajo manual y técnico → tipo **Realista (R)**.
b) ayudar y enseñar → tipo **Social (S)**.
c) ordenar datos y registros → tipo **Convencional (C)**.
Los seis tipos son: Realista, Investigador, Artístico, Social, Emprendedor y Convencional.
12. a) **No es SMART**: no es específico, ni medible, ni tiene plazo. «Mejorar» en qué y cuánto no se puede comprobar.
b) **Sí es SMART**: es específico (carné de carretillero), medible (lo tienes o no), alcanzable, realista y con plazo (antes del 1 de junio).
13. Ejemplo: «Aprobar el examen de inglés nivel B1 antes de diciembre».
Es medible (apruebas o no), específico (nivel B1) y tiene plazo (diciembre). Otra opción: «Estudiar inglés 3 horas a la semana durante el curso».
14. Porcentaje = puntos del tipo / total × 100 = 12 / 30 × 100 = **40 %**.
Operación: 12 ÷ 30 = 0,4; 0,4 × 100 = 40 %. El tipo Social es claramente tu interés dominante.
15. Horas totales = horas por semana × número de semanas = 4 × 10 = **40 horas**.
Eso es un ejemplo de aprendizaje permanente planificado: con poco tiempo constante se consigue un

total importante.

16. Tasa = entrevistas / candidaturas $\times 100 = 2 / 10 \times 100 = \mathbf{20\%}$.

Operación: $2 \div 10 = 0,2$; $0,2 \times 100 = 20\%$. Una de cada cinco candidaturas se convierte en entrevista.

17. A una **Debilidad** le corresponde **Corregir**.

Acción concreta: apuntarte a un curso de inglés o practicar cada semana hasta alcanzar un nivel B1.

Corregir significa reducir o eliminar la debilidad con un plan.

18. b) solicitar las prácticas este mes $\rightarrow$ **corto plazo**.

a) terminar el ciclo de FP $\rightarrow$ **medio plazo**.

c) contrato indefinido en tres años $\rightarrow$ **largo plazo**.

Un buen proyecto profesional encadena los tres: el de corto apoya al de medio, y el de medio al de largo.