

## DATOS GENERALES DE LA ASIGNATURA

**ASIGNATURA:** Iniciativa Emprendedora y Creación de Empresas

**PLAN DE ESTUDIOS:** Grado en Ingeniería de Organización Industrial

**GRUPO:** 2122-T1

**CENTRO:** Escuela Politécnica Superior

**CARÁCTER DE LA ASIGNATURA:** Obligatorio

**ECTS:** 6,0

**CURSO:** 4º

**SEMESTRE:** 1º Semestre

**IDIOMA EN QUE SE IMPARTE:**

Castellano, excepto las asignaturas de idiomas que se impartirán en el idioma correspondiente

**HORARIOS :**

	Día	Hora inicio	Hora fin
Lunes		19:00	21:00
Jueves		17:00	19:00

**EXÁMENES ASIGNATURA:**

	Día	Hora inicio	Hora fin	Aula
02 de febrero de 2022		16:00	18:30	Aula 1113

## DATOS DEL PROFESOR

**NOMBRE Y APELLIDOS:** FRANCISCO ANTONIO LLOREDA BAHAMONDE

**EMAIL:** [floreda@uemc.es](mailto:floreda@uemc.es)

**TELÉFONO:** 983 00 10 00

**HORARIO DE TUTORÍAS:** Lunes a las 18:00 horas

**CV DOCENTE:**

- *Licenciado en Ciencias Económicas y Empresariales por la Universidad de Deusto.*
- *Exchange Programme en New Land park College of Higher Education en lo que hoy es Buckinghamshire University.*
- *Durante el curso 2018/2019, profesor de Investigación de Mercados en la Facultad de Sociales de la UEMC (Grado de Periodismo y RRPP).*
- *Durante el curso 2020/2021 y 2021/2022, profesor de Iniciativa Emprendedora en la Escuela Politécnica Superior de la UEMC (Grado en Ingeniería de Organización Industrial).*
- *Durante el curso 2021/2022, profesor de Dirección Comercial en la Facultad de Sociales de la UEMC (Grado de Periodismo y RRPP, y Grado de A.D.).*
- *Formador tanto corporativo como externo en numerosos cursos empresariales sobre Técnicas Comerciales, Pensamiento Lógico y Creativo, Comunicación Efectiva, etc.*
- *Participación en monográficos para Deusto-SS (Organización Comercial) y ETEA (Fijación de Precios) dentro de actividades para graduados.*

**CV PROFESIONAL:**

- *Posiciones de creciente responsabilidad en Procter and Gamble, en Ventas, Trade Marketing y de Marketing, hasta Director Asociado .*
- *Posiciones de Dirección Comercial en Cadbury, Gallina Blanca, IRI (Investigación de Mercados) y Supermercados el Árbol.*
- *Consultor Comercial para Tierra de Sabor (JCYL), asesorando no sólo a la JCYL sino también a PYMES alimentarias de la región.*

- *Consultor libre para PYMES de CYL y participante en redes de Interim Management.*
- *Participación en el fondo de apoyo a nuevas iniciativas (start-ups) "Semilla Expiga".*

**CV INVESTIGACIÓN:**

No habiendo participado en Investigación Académica, he participado de diferentes maneras en proyectos de investigación empresariales. A título de ejemplo:

- Desde mi posición de miembro del Grupo de Demanda de AECOC he liderado, dirigido y valorado los proyectos de investigación en el ámbito de la optimización de la cooperación entre Distribuidores y fabricantes desde el punto de vista de la satisfacción al consumidor.
- Como responsable comercial de IRI he trabajado en numerosos proyectos de consultoría basados en la investigación del consumidor para algunos de los fabricantes y distribuidores clave de este país. Desde la explotación ad-hoc de datos de mercado, hasta cuantitativos y cualitativos, pasando por profilers y otros estudios.

**DATOS ESPECÍFICOS DE LA ASIGNATURA**

**DESCRIPTOR DE LA ASIGNATURA:**

La asignatura se encuentra dentro de la **Materia 10 o Creación de Empresas**. Pretende transmitir a los alumnos temas como el Espíritu Empresarial, la Idea de Negocio, el Modelo de Negocio y el Business Plan (que incluirá Plan Operacional, la definición de los productos y servicios en oferta, el Plan de Marketing, etc.). También se pretende aportar al alumno los conocimientos y habilidades precisas para lograr el éxito de un proyecto emprendedor.

Sin que existan pre-requisitos especiales, se tendrá en cuenta el plan de estudios de los primeros tres cursos de la carrera a la hora de definir los contenidos de la asignatura.

La importancia de la materia está determinado por dos aspectos:

1. El peso del emprendimiento tanto como mera fuente de autoempleo, como llegando a ser una auténtica iniciativa empresarial. Ambos aspectos tanto en el presente como, previsiblemente, aún más en el futuro. Las fronteras entre emprendimiento y trabajo por cuenta ajena se irán desdibujando.
2. El carácter general de la asignatura puede, además, contribuir a aportar al alumno una visión general del negocio y a incluir o reforzar aspectos que siendo esenciales en el mundo real no siempre son tratados a nivel académico.

**CONTENIDOS DE LA ASIGNATURA:**

1. **DESDE LA IDEA HASTA EL BUSINESS PLAN** : Bloque central de la asignatura. Proceso que nos lleva desde desarrollar la idea a estar en condiciones del estudio de viabilidad, planear los pasos a seguir y preparar la venta de la idea a terceros.
  1. **ANÁLISIS DEL ENTORNO Y DISEÑO DE LA ESTRATEGIA** : Obtención de información, análisis del entorno, SWOT y diseño de la estrategia. Importancia de la Implementación estratégica. El pensamiento estratégico debe estar presente en todo proyecto emprendedor.
  2. **GENERACIÓN DE IDEAS Y DEFINICIÓN DE PRODUCTOS/SERVICIOS** : Generación y selección de la Idea a desarrollar y su traducción a una oferta concreta de productos o servicios.
  3. **BUSINESS MODEL** : Diseño de los principales procesos (internos y externos) que nos van a permitir crear, entregar y capturar valor en nuestra actividad. ¿Va teniendo sentido la idea?
  4. **BUSINES PLAN: ASPECTOS COMERCIALES, OPERACIONALES, ORGANIZATIVOS Y RRHH, ETC.** : Para llegar a definir claramente nuestra idea de negocio, sus objetivos y estrategias y así poder determinar su viabilidad y atractivo para posibles inversores.
  5. **PRESENTACIONES EFECTIVAS** : La presentación de la idea, en diferentes formatos, exige unas técnicas mínimas que permitan obtener la comprensión, confianza y acuerdo de la audiencia.
  6. **PITCH DECK Y ELEVATOR PITCH** : Proceso para arrancar el interés de los potenciales colaboradores, especialmente los financiadores de la idea.

7. **EJERCICIOS PRÁCTICOS BLOQUE I** : Pensamiento creativo y lógico, en base a un ejercicio grupal de resolución de problemas.
2. **LANZAMIENTO DE LA IDEA** : El emprendedor necesita habilidades y conocimientos que le permitan lograr la cooperación de clientes, colaboradores, financiadores y otros emprendedores, para lograr el éxito de su proyecto.
  1. **PERFIL DEL EMPRENDEDOR / PREPARACIÓN DEL EMPRENDEDOR** : El emprendedor nace, pero también se hace. Competencias y habilidades que deben existir pero que pueden desarrollarse. La figura del emprendedor es una de las claves de éxito de todo proyecto empresarial.
  2. **ECOSISTEMA EMPRENDEDOR, NETWORKING** : Cada vez más, el emprendimiento se realiza en red (de contactos). Su creación, manejo y desarrollo es esencial en el éxito de una empresa.
  3. **MARCA PERSONAL Y EL EMPRENDEDOR** : El emprendedor es la marca principal de su negocio, debe saber diseñarla y desarrollarla..
  4. **TÉCNICAS DE NEGOCIACIÓN** : Deberemos llegar a acuerdos mutuamente satisfactorios. Revisaremos los dos modelos principales de negociación: URY y MiniMax..
  5. **TÉCNICAS COMERCIALES BÁSICAS** : Se impartirán técnicas básicas para la venta, mantener reuniones comerciales eficientes, manejo de objeciones, cierres, etc.
  6. **ASPECTOS LEGALES DEL LANZAMIENTO** : Opciones, sus ventajas y desventajas.
  7. **ASPECTOS FINANCIEROS DEL LANZAMIENTO** : Sistemas de financiación y sus implicaciones para el control y la supervivencia del negocio.
  8. **RIESGOS DEL EMPRENDIMIENTO. PREVENCIÓN DEL FRACASO.** : Se trata de prevenir los principales motivos de fracaso que se encuentran en el lanzamiento de un proyecto de emprendimiento.
  9. **EJERCICIOS PRÁCTICOS BLOQUE II** : Ejercicio individual de aplicación del concepto de Marca Personal a la situación personal de cada alumno.
3. **EJERCICIO PRÁCTICO GLOBAL DEL PROCESO CENTRAL DE EMPRENDIMIENTO: MODEL, PLAN, PITCH DECK, ELEVATOR PITCH** : Sobre idea propuesta por el alumno y aceptada por el profesor, desarrollo de la misma a través de los hitos desarrollados en el Bloque I: Business Model, Business Plan, Pitch Deck y Elevator Pitch.
  1. **EJERCICIO PRÁCTICO, DESARROLLO IDEA DE NEGOCIO HASTA BUSINESS PLAN.** : Para ir cubriendo los principales hitos desarrollados teóricamente en el Bloque I: B.Model, B.Plan, Pitch Deck y Elevator Pitch.

#### **OBSERVACIONES CONTENIDO DE LA ASIGNATURA:**

Los alumnos tendrán una comprensión general del flujo de la puesta en marcha de un proyecto emprendedor y del funcionamiento de un negocio. Del proceso de maduración y validación de la idea. Y también, de los pasos en la venta del proyecto a los colaboradores, clientes y financiadores cuya cooperación es imprescindible para el éxito de un proyecto empresarial.

#### **RECURSOS DE APRENDIZAJE:**

1. Los contenidos principales de cada tema serán facilitados en los PPT utilizados durante la clase.
2. Adicionalmente, se facilitarán los apuntes complementarios que sean precisos.
3. Los ejercicios simulados principales corresponderán al cierre del bloque I. Se realizarán, adicionalmente, pequeños ejercicios por parte de los alumnos que serán compartidos en clase.
4. Se sugerirán las lecturas complementarias y bibliografía que puedan ayudar a los alumnos a avanzar en el proceso de aprendizaje y en la preparación de los casos.
5. Se procurará comenzar cada sesión repasando brevemente ejemplos de emprendedores de diferentes niveles para servir como inspiración a aquellos alumnos que se puedan plantear el emprendimiento.

### **COMPETENCIAS Y RESULTADOS DE APRENDIZAJE A ADQUIRIR POR EL ALUMNO**

#### **COMPETENCIAS BÁSICAS:**

- CB1. Que los estudiantes hayan demostrado poseer y comprender conocimientos en un área de estudio que parte de la base de la educación secundaria general, y se suele encontrar a un nivel que, si bien se apoya en libros de texto avanzados, incluye también algunos aspectos que implican conocimientos procedentes de la

vanguardia de su campo de estudio

- CB2. Que los estudiantes sepan aplicar sus conocimientos a su trabajo o vocación de una forma profesional y posean las competencias que suelen demostrarse por medio de la elaboración y defensa de argumentos y la resolución de problemas dentro de su área de estudio
- CB3. Que los estudiantes tengan la capacidad de reunir e interpretar datos relevantes (normalmente dentro de su área de estudio) para emitir juicios que incluyan una reflexión sobre temas relevantes de índole social, científica o ética
- CB4. Que los estudiantes puedan transmitir información, ideas, problemas y soluciones a un público tanto especializado como no especializado
- CB5. Que los estudiantes hayan desarrollado aquellas habilidades de aprendizaje necesarias para emprender estudios posteriores con un alto grado de autonomía

**COMPETENCIAS GENERALES:**

- CG01. Capacidad de análisis, síntesis e interpretación de la información
- CG02. Capacidad de organización y planificación
- CG03. Capacidad para resolver problemas y tomar decisiones
- CG04. Capacidad para comunicar de manera eficaz, tanto de forma oral como escrita, ideas y proyectos ante cualquier tipo de audiencia.
- CG05. Capacidad para utilizar las tecnologías de información y comunicación en su desempeño profesional
- CG06. Capacidad para buscar y analizar información procedente de diversas fuentes
- CG07. Capacidad para comunicarse con fluidez y eficacia en su desempeño profesional
- CG08. Capacidad para trabajar en equipo
- CG09. Capacidad para ejercer con responsabilidad, autonomía, independencia y compromiso ético la práctica profesional
- CG10. Capacidad para desarrollar el pensamiento crítico y autocrítico
- CG11. Capacidad de aprendizaje autónomo (aprender a aprender)
- CG12. Capacidad para generar nuevas ideas (creatividad)
- CG13. Capacidad y habilidades de liderazgo
- CG14. Iniciativa y espíritu emprendedor
- CG16. Capacidad para aplicar los conocimientos a la práctica

**COMPETENCIAS ESPECÍFICAS:**

- CE18. Capacidad para organizar y gestionar eficientemente los recursos financieros de la empresa
- CE21. Capacidad para evaluar una idea empresarial y realizar un modelo de negocio de base tecnológica viable desde el punto de vista técnico, comercial y económico financiero.

**RESULTADOS DE APRENDIZAJE:**

El alumno será capaz de:

- Desarrollar un plan de negocio.
- Interpretar la información de un plan de negocio
- Definir e identificar objetivos empresariales

**BIBLIOGRAFÍA Y RECURSOS DE REFERENCIA GENERALES**

**BIBLIOGRAFÍA BÁSICA:**

- Heidi Neck, Patricia Greene, Candida Brush (2014): ENTREPRENEURSHIP, THE PRACTICE AND MIND SET. SAGE PUBLICATIONS. ISBN: 978-1-4833-8352-1

**BIBLIOGRAFÍA COMPLEMENTARIA:**

- F. J. Maqueda lafuente (1989): Cómo crear y desarrollar una empresa. DEUSTO. ISBN: 84-234-0792-6
- Angel Miquel Pino (2017): Cómo Descubrir Ideas de Negocios Rentables. Transforma tu Mente en una Fábrica

de Ideas Innovadoras para Ganar Dinero: Como Iniciar y Empezar un Negocio ... Futuro. Descubre Oportunidades de Negocio . Independently published. ISBN: 1973222159

**WEBS DE REFERENCIA:**

Web / Descripción

[ENTREPRENEUR](http://www.entrepreneur.com)(http://www.entrepreneur.com)

El tema central es el emprendimiento, los problemas a superar, jóvenes y mujeres ante el reto...

[START UP NATION](http://startupnation.com)(http://startupnation.com)

Todo tipo de fuentes de inspiración y ejemplos prácticos.

[GOBIERNO DE ESPAÑA. INDUSTRIA, COMERCIO Y TURISMO](http://www.ipyme.org/es-es/creaempresa/paginas/crea-tu-empresa.aspx). (http://www.ipyme.org/es-es/creaempresa/paginas/crea-tu-empresa.aspx)

Ayudas (información, guías, recursos, información de subvenciones...) a la hora de creación, financiación y gestión de proyectos de emprendimiento.

**OTRAS FUENTES DE REFERENCIA:**

La prensa económica y de empresa, en general, son fuentes igualmente útiles.

**PLANIFICACIÓN DEL PROCESO DE ENSEÑANZA-APRENDIZAJE DE LA ASIGNATURA**

**METODOLOGÍAS:**

**MÉTODO DIDÁCTICO:**

- Las clases teóricas tendrán una fuerte componente expositiva por parte del profesor.
- Los ejercicios prácticos serán desarrollados en clase por el profesor, tras la entrega general y la exposición particular de alguno de los alumnos.

**MÉTODO DIALÉCTICO:**

- En todas las clases teóricas y en la resolución de ejercicios, se pretende mediante preguntas la construcción en común de los contenidos buscados. Se pretende también el autodescubrimiento.
- En este sentido, a título general, se procederá en cuatro pasos ordenados de la siguiente manera:
  1. Aportaciones espontáneas de los alumnos
  2. Discusión entre los diferentes alumnos
  3. Aportaciones inducidas mediante preguntas o respuestas del profesor
  4. Presentación "oficial o modelo" por parte del profesor

**MÉTODO HEURÍSTICO:**

Los trabajos prácticos y actividades entre clases enfrentarán a los alumnos con la necesidad de generar auto-descubrimientos. En su caso deberán buscar información y elementos de juicio para su resolución.

**CONSIDERACIONES DE LA PLANIFICACIÓN:**

La planificación de esta asignatura abarca 18 semanas. Los contenidos teóricos se dividen en dos bloques. La principal actividad práctica (denominada Bloque III) recorrerá el contenido teórico y se dividirá (en el tiempo) en cada uno de los dos Bloques, según se apliquen unos u otros contenidos teóricos al ejercicio.

1. Las 8 primeras semanas se dedicarán a los contenidos teóricos correspondientes al bloque I (de la Idea al Business Plan) y terminarán con una sesión de refuerzo (resumen de los contenidos principales), con la entrega de la primera parte del ejercicio práctico y con el examen teórico de la evaluación permanente del bloque I.
2. Las 7 semanas siguientes se dedicarán a los contenidos teóricos correspondientes al bloque II y terminarán con una sesión de refuerzo (resumen de los contenidos principales) y con el examen teórico de la evaluación permanente del Bloque II. La semana 11 se estima el cierre definitivo del ejercicio práctico, con la recogida de la parte correspondiente al Bloque II.
3. La semana 16 se dedicará a la realización de tutorías intensivas para la preparación de las pruebas de evaluación finales y/o resolución de dudas.
4. Por último, durante las semanas 17 y 18 se realizará la prueba de evaluación final ordinaria en las fechas

marcadas por la Dirección de la Escuela.

Además los alumnos cuentan con la posibilidad de realizar tutorías individuales (se realizarán por TEAMS) en el horario marcado por la profesora o en otro que pudieran acordar profesora y alumno/a.

Esta planificación estimada podrá verse modificada por causas ajenas a la voluntad de la organización académica. El profesor informará convenientemente a los alumnos de las nuevas modificaciones puntuales. En concreto este curso:

*La docencia y la evaluación en la asignatura se desarrollarán de forma presencial, siempre y cuando la Universidad cuente con la autorización por parte de las autoridades competentes, y atendiendo a los protocolos sanitarios establecidos, a lo previsto en el Plan UEMC de medidas frente la Covid-19, en el Plan Académico de Contingencia y en los Planes Específicos que se puedan implementar para atender a las particularidades de la titulación (<https://www.uemc.es/p/plan-especifico-para-la-adaptacion-de-la-evaluacion-presencial>).*

## **PRIMER BLOQUE**

- El primer bloque se cerrará con un examen teórico de los contenidos que lo componen.
- También incluirá un ejercicio de pensamiento convergente y divergente para educar a los alumnos en las competencias clave para emprender con éxito (el ejercicio girará en torno a la resolución de problemas).

## **SEGUNDO BLOQUE**

- El segundo bloque incluirá un examen teórico
- y un ejercicio sobre aplicación de la marca personal al caso personal de cada alumno.

## **TERCER BLOQUE**

- Consistirá en el gran ejercicio práctico de la asignatura para familiarizar al alumno con los conceptos principales: modelo, plan, pitch deck y elevator pitch.

### **PLANIFICACIÓN INTENCIONAL DEL CURSO**

- De forma aproximada e intencional (sujeta a necesidad de refuerzos, etc.) la planificación del curso es la siguiente:
  - La primera clase estará orientada a revisar la agenda docente, temas que se tratarán a lo largo del curso y una visión general de la asignatura.
  - Todos los temas serán vistos en un día de clase. Las excepciones, que tendrán una duración estimada de dos clases, serán las siguientes:
    - Tema 2 del primer bloque: Ideas.
    - Business Plan.
  - Adicionalmente, habrá clases específicas destinadas al refuerzo de los ejercicios prácticos y a permitir a los alumnos pasar de la comprensión de la teoría a su aplicación práctica. >
  - Antes de los exámenes teóricos, habrá igualmente clases de refuerzo del temario que será incluido en el mismo.
- De esta forma, las fechas de las pruebas serán las indicadas en el apartado 4/Planificación de Actividades y Evaluaciones.
- El Bloque III se manejará de manera coordinada al bloque I, no siendo reservado al final del calendario.

*Esta planificación estimada podrá verse modificada por causas ajenas a la organización académica primeramente presentada. El profesor informará convenientemente a los alumnos de las nuevas modificaciones puntuales.*

**“La docencia y la evaluación en la asignatura se desarrollarán de forma presencial, siempre y cuando la Universidad cuente con la autorización por parte de las autoridades competentes, y atendiendo a los protocolos sanitarios establecidos, a lo previsto en el Plan UEMC de medidas frente la Covid-19, en el Plan Académico de Contingencia y en los Planes Específicos que se puedan implementar para atender a las**

particularidades de la titulación (<https://www.uemc.es/p/plan-especifico-para-la-adaptacion-de-la-evaluacion-presencial>).

**PROGRAMACIÓN DE ACTIVIDADES Y EVALUACIONES:**

**PROGRAMACIÓN DE ACTIVIDADES:**

Actividad	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	¿Se evalúa?	CO	CE
EVALUACIÓN TEÓRICA								X							X	X	X	
TRABAJO PRÁCTICO BLOQUE											X					X	X	
TRABAJOS QUINCENALES			X									X				X	X	

**CONSIDERACIONES DE LA EVALUACIÓN EN LA CONVOCATORIA ORDINARIA:**

La planificación arriba indicada corresponde a la evaluación continua, por la que los alumnos podrán liberar toda o parte de la asignatura.

1. Cada uno de los bloques podrá ser liberado de forma anticipada (evaluación continua) y por separado.
2. Se acudirá a la convocatoria ordinaria sólo con aquella parte no liberada.
3. Los bloques I y II valdrán, de los 100 puntos totales de la asignatura, 30 cada uno. 25 para el examen teórico y 5 para el ejercicio práctico.
4. El bloque III (gran ejercicio práctico de desarrollo de la iniciativa de negocio) valdrá 40.

Al examen final de la convocatoria ordinaria se presentarán los alumnos que no hayan liberado toda la asignatura. El examen de la convocatoria ordinaria consistirá en preguntas teóricas (para los bloques I y II para aquellos que no hayan liberado) y en preguntas semi-prácticas o de aplicación, para aquellos que no hayan liberado el Bloque III, ante la imposibilidad de desarrollar un nuevo ejercicio.

**NOTAS IMPORTANTES:**

- Los porcentajes de evaluación del apartado "sistemas de evaluación" son anuales y no coinciden con los que resultan en cada uno de los dos bloques en que se organiza la asignatura.
- *En caso de situación de entorno online debido a la situación sanitaria, se adaptaría la evaluación siguiendo el protocolo específico de la UEMC.*
- *Esta planificación tiene un carácter meramente orientativo y podrá ser modificada a criterio del profesor, en función de circunstancias externas y de la evolución del grupo. El profesor informará convenientemente a los alumnos de dichas modificaciones. Los sistemas de evaluación descritos en esta guía docente son sensibles tanto a la evaluación de las competencias como de los contenidos de la asignatura. La realización fraudulenta de cualquiera de las pruebas de evaluación, así como la extracción de información de las pruebas de evaluación, será sancionada según lo descrito en el Reglamento 7/2015, de 20 de noviembre, de Régimen Disciplinario de los estudiantes, Arts. 4, 5 y 7 y derivarán en la pérdida de la convocatoria correspondiente, así como en el reflejo de la falta y de su motivo en el expediente académico del alumno.*

**CONSIDERACIONES DE LA EVALUACIÓN EN LA CONVOCATORIA EXTRAORDINARIA:**

Aquellos que no hayan podido aprobar la asignatura en la convocatoria ordinaria se presentarán, con el tema total de la asignatura, a la convocatoria extraordinaria.

Los alumnos que tengan que acudir a la convocatoria extraordinaria lo harán con mecánica idéntica a la indicada arriba, para el examen final de la Convocatoria Ordinaria, en referencia a la sustitución del ejercicio Bloque III por preguntas de aplicación.

**NOTAS IMPORTANTES:**

- *En caso de situación de entorno online debido a la situación sanitaria, se adaptaría la evaluación siguiendo el protocolo específico de la UEMC.*
- *Esta planificación tiene un carácter meramente orientativo y podrá ser modificada a criterio del profesor, en función de circunstancias externas y de la evolución del grupo. El profesor informará*

convenientemente a los alumnos de dichas modificaciones. Los sistemas de evaluación descritos en esta guía docente son sensibles tanto a la evaluación de las competencias como de los contenidos de la asignatura. La realización fraudulenta de cualquiera de las pruebas de evaluación, así como la extracción de información de las pruebas de evaluación, será sancionada según lo descrito en el Reglamento 7/2015, de 20 de noviembre, de Régimen Disciplinario de los estudiantes, Arts. 4, 5 y 7 y derivarán en la pérdida de la convocatoria correspondiente, así como en el reflejo de la falta y de su motivo en el expediente académico del alumno.

#### SISTEMAS DE EVALUACIÓN:

SISTEMA DE EVALUACIÓN	PORCENTAJE (%)
Pruebas objetivas	10%
Pruebas de respuesta corta	15%
Pruebas de respuesta larga, de desarrollo	25%
Trabajos y proyectos	30%
Pruebas de ejecución de tareas reales y/o simuladas	20%

#### EVALUACIÓN EXCEPCIONAL:

Los estudiantes que por razones excepcionales no puedan seguir los procedimientos habituales de evaluación continua exigidos por el profesor podrán solicitar no ser incluidos en la misma y optar por una «evaluación excepcional». El estudiante podrá justificar la existencia de estas razones excepcionales mediante la cumplimentación y entrega del modelo de solicitud y documentación requerida para tal fin en la Secretaría de la Universidad Europea Miguel de Cervantes en los siguientes plazos: con carácter general, desde la formalización de la matrícula hasta el viernes de la segunda semana lectiva del curso académico para el caso de alumnos de la Universidad, y hasta el viernes de la cuarta semana lectiva del curso académico para el caso de alumnos de nuevo ingreso. En los siete días hábiles siguientes al momento en que surja esa situación excepcional si sobreviene con posterioridad a la finalización del plazo anterior.

Se mantienen las condiciones establecidas por el profesorado para el alumnado que tiene concedida la evaluación excepcional, salvo aquellas pruebas de evaluación que requieran de una adaptación en remoto debido a la situación de confinamiento completo de la titulación o de la propia Universidad. Se atenderá en todo caso a lo previsto en el “Plan UEMC de medidas frente a la Covid-19”, así como a los Planes Específicos que se han implementado para atender a la situación sanitaria motivada por el Covid-19

<https://www.uemc.es/p/documentacion-covid-19>