

DATOS GENERALES DE LA ASIGNATURA

ASIGNATURA: Iniciativa Emprendedora y Creación de Empresas
PLAN DE ESTUDIOS: Grado en Ingeniería de Organización Industrial (PGR-IOINDUST)
GRUPO: 2324-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

DATOS DEL PROFESOR

NOMBRE Y APELLIDOS: FRANCISCO ANTONIO LLORED A BAHAMONDE
EMAIL: flloreda@uemc.es
TELÉFONO: 983 00 10 00
HORARIO DE TUTORÍAS: Miércoles a las 17:00 horas
CV DOCENTE: <ul style="list-style-type: none"> • <i>Licenciado en Ciencias Económicas y Empresariales por la Universidad de Deusto.</i> • <i>Exchange Programme en New Land Park College of Higher Education en lo que hoy es Buckinghamshire New University.</i> • <i>Durante el curso 2018/2019, profesor de Investigación de Mercados en la Facultad de Sociales de la UEMC (Grado de Periodismo y RRPP).</i> • <i>Durante el curso 2020/2021, 2021/2022 y 2022/2023, profesor de Iniciativa Emprendedora en la Escuela Politécnica Superior de la UEMC (Grado en Ingeniería de Organización Industrial).</i> • <i>Durante el curso 2021/2022 y 2022/2023, profesor de Dirección Comercial en la Facultad de Sociales de la UEMC (Grado de Periodismo y RRPP, y Grado de A.D.).</i> • <i>Durante el curso 2022/2023, profesor de Estrategia Empresarial en la Escuela Politécnica Superior de la UEMC (Grado en Ingeniería de Organización Industrial).</i> • <i>Formador tanto corporativo como externo en numerosos cursos empresariales sobre Técnicas Comerciales, Pensamiento Lógico y Creativo, Comunicación Efectiva, etc.</i> • <i>Participación en monográficos para Deusto-SS (Organización Comercial) y ETEA (Fijación de Precios) dentro de actividades para post-grado.</i>
CV PROFESIONAL: <ul style="list-style-type: none"> • <i>Posiciones de creciente responsabilidad en Procter and Gamble, en Ventas, Trade Marketing y de Marketing, hasta Director Asociado .</i> • <i>Posiciones de Dirección Comercial en Cadbury, Gallina Blanca, IRI (Investigación de Mercados) y Supermercados el Árbol.</i> • <i>Consultor Comercial para Tierra de Sabor (JCYL), asesorando no sólo a la JCYL sino también a PYMES alimentarias de la región.</i> • <i>Consultor libre para PYMES de CYL y participante en redes de Interim Management.</i> • <i>Participación en el fondo de apoyo a nuevas iniciativas (start-ups) "Semilla Expiga".</i>
CV INVESTIGACIÓN: No habiendo participado en Investigación Académica, he participado de diferentes maneras en proyectos de investigación empresariales. A título de ejemplo: <ul style="list-style-type: none"> • 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 modelos analíticos, 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 en un proyecto emprendedor.

Sin que existan prerequisites 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 determinada por dos aspectos:

1. El peso del emprendimiento tanto como mera fuente de auto-empleo, como llegando a ser una auténtica iniciativa empresarial. Ambos aspectos tanto en el presente como aún más en el futuro. Se espera que las fronteras entre emprendimiento y trabajo por cuenta ajena se vayan desdibujando progresivamente.
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 de valorar su 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. **PITCH DECK Y ELEVATOR PITCH** : Proceso para arrancar el interés de los potenciales colaboradores, especialmente los financiadores de la idea.
 6. **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.
2. **LANZAMIENTO DE LA IDEA: COMPETENCIAS PRECISAS PARA EL EMPRENDIMIENTO Y ÁREAS CLAVE DE IMPLANTACIÓN** : El emprendedor necesita habilidades que le permitan lograr la cooperación de clientes, colaboradores, financiadores y otros emprendedores, para lograr el éxito de su proyecto
 1. **TÉCNICAS DE NEGOCIACIÓN** : Deberemos llegar a acuerdos mutuamente satisfactorios. Revisaremos los dos modelos principales de negociación: basado en intereses y tradicional o competitivo.
 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. **TÉCNICAS COMERCIALES BÁSICAS** : Se impartirán técnicas básicas para la venta, mantener reuniones comerciales eficientes, manejo de objeciones, cierres, etc.
 4. **MARCA PERSONAL Y EL EMPRENDEDOR** : El emprendedor es la marca principal de su negocio, debe saber diseñarla y desarrollarla..
 5. **ASPECTOS FINANCIEROS DEL LANZAMIENTO** : El emprendedor necesita conocimientos básicos financieros que le permitan alcanzar el éxito de su proyecto emprendedor
 6. **ASPECTOS LEGALES DEL LANZAMIENTO** : Opciones legales en la puesta en marcha de un proyecto de emprendimiento, sus ventajas y desventajas.
 3. **ACTIVIDADES COMPLEMENTARIAS NO EVALUABLES** : Buscando fomentar la cultura emprendedora en los alumnos
 1. **PERFIL Y FORMACIÓN 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. **"VIDAS EJEMPLARES" DE EMPRENDEDORES** : Discusión sobre ejemplos y aprendizajes extraíbles de los casos de algunos conocidos emprendedores.

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. Se realizarán ejercicios prácticos relacionados con los temas de ambos Bloques. Los ejercicios serán discutidos en clase, antes, durante y después de su realización por los alumnos.
4. Cuando proceda, los ejercicios prácticos tendrán carácter de liberatorios de los temas teóricos correspondientes a la materia aplicada.
5. 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.
6. Se incluirá el repaso breve y la discusión de ejemplos de emprendedores de diferentes niveles, para servir como inspiración a aquellos alumnos que se puedan plantear el emprendimiento. También discutir el perfil del emprendedor y su necesaria formación, para permitir al alumno interesado el entender su posible encaje con la figura del emprendedor.

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
- Eric Ries (2011): THE LEAN START-UP. Portfolio Penguin. ISBN: 978-0670921607
- Bill Aulet (24 marzo 2017): DISCIPLINED ENTREPRENEURSHIP WORKBOOK. Wiley. ISBN: 978-1119365792

BIBLIOGRAFÍA COMPLEMENTARIA:

- F. J. Maqueda lafuenta (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://www.startupnation.com)(<http://www.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>)

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 para la asignatura.

PLANIFICACIÓN DEL PROCESO DE ENSEÑANZA-APRENDIZAJE DE LA ASIGNATURA

METODOLOGÍAS:

MÉTODO DIDÁCTICO:

- Las clases teóricas tendrán una fuerte componente expositiva por parte del profesor.
- Como puente hacia los ejercicios prácticos, se explicará en clase la aplicación de la teoría a casos de negocio.
- 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 autodescubrimientos. En su caso, deberán buscar información y elementos de juicio para su resolución.

CONSIDERACIONES DE LA PLANIFICACIÓN:

La planificación de esta asignatura abarca 17 semanas. Los contenidos teóricos junto con los de su aplicación práctica correspondiente se dividen en TRES bloques.

1. Las 7 primeras semanas se dedicarán a los contenidos teóricos correspondientes al Bloque I (de la Idea al Business Plan) y a su aplicación mediante ejercicios prácticos y terminarán con una sesión de refuerzo (resumen de los contenidos principales) y con el examen teórico de la evaluación permanente del bloque I.
2. Las 8 semanas siguientes se dedicarán a los contenidos teóricos correspondientes al Bloque II y a su aplicación mediante ejercicios prácticos y terminarán con una sesión de refuerzo (resumen de los contenidos principales) y con el examen teórico de la evaluación permanente del Bloque II.
3. La semana 16 se dedicará a la consolidación de los conceptos clave 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 de la convocatoria ordinaria en las fechas marcadas por la Dirección de la Escuela.

Además, los alumnos cuentan con la posibilidad de realizar tutorías individuales por Teams en el horario marcado por el profesor, o en otro que pudieran acordar profesor 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.

PRIMER BLOQUE

- Consistirá en la revisión de los temas teóricos correspondientes y a su aplicación mediante un ejercicio práctico, "de la idea a su aplicación", en torno a un proyecto de emprendimiento hipotético.
- El primer bloque se cerrará con un examen teórico de los contenidos básicos que lo componen.

SEGUNDO BLOQUE

- El segundo bloque consistirá en revisar los temas teóricos referentes a competencias (negociación, networking, habilidades comerciales, manejo de marca personal...) y a aspectos parciales del emprendimiento (legal, financiero, manejo de riesgos...) clave para el éxito de una iniciativa emprendedora.
- y diversos ejercicios prácticos sobre aplicación de los diferentes temas teóricos del Bloque 2/3.

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.
- *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,

USO DE INTELIGENCIA ARTIFICIAL

1. Esta(s) actividad(es) es(son) susceptible(s) de utilizar herramientas de inteligencia artificial de manera ética y responsable, lo que supone que su uso está destinado para conseguir más información, contrastar y ayudar de manera efectiva a fomentar la creatividad y enriquecer el aprendizaje activo. Así se entiende que la aplicación inapropiada como el traslado de la reproducción de las herramientas sin aportación y trabajo propio, representa un comportamiento inadecuado, que no cumple con los objetivos de la(s) actividad(es) y así se verá reflejado en su calificación.
2. El profesor podrá incorporar medidas de carácter aleatorio o fijo (sustentación oral del resultado, incluir variaciones en los enunciados, aplicaciones de los resultados a otros contextos, etc.), antes, durante o al finalizar cada actividad formativa, con el propósito de confirmar el uso apropiado de la herramienta de inteligencia artificial.

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		

Actividad	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	¿Se evalúa?	CO	CE
TRABAJO PRÁCTICOS					X				X	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. Para ello deberán obtener al menos un 50% de los puntos asignados a cada PARTE DE LA ASIGNATURA.

1. Cada uno de los dos BLOQUES en que la asignatura está dividida podrá ser liberado de forma anticipada (evaluación continua) y por separado.
2. Se acudirá al examen final de la convocatoria ordinaria, sólo con aquel BLOQUE no liberado
3. Los BLOQUES 1 y 2 valdrán, de los 100 puntos totales de la asignatura, 55 el BLOQUE 1 y 45 puntos EL BLOQUE 2. De ellos, 20 puntos corresponderán a los exámenes teóricos de cada bloque, 5 a actitudes y el resto a las actividades prácticas de cada uno de ellos (30 y 20 respectivamente).
4. Los puntos correspondientes a actitudes reflejarán la puntualidad, participación, aportación al aprendizaje del grupo y comportamiento cooperativo del alumno. Evidentemente, sin una adecuada asistencia, no puede mostrarse nada de los aspectos evaluados.

Al examen final de la convocatoria ordinaria se presentarán los alumnos que no hayan liberado toda la asignatura y tendrán que hacer sólo la parte del examen correspondiente al bloque/s no liberado/s. El examen de la convocatoria ordinaria consistirá en preguntas teóricas y prácticas o de aplicación.

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.
- *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.*

USO DE INTELIGENCIA ARTIFICIAL

- El uso inapropiado de herramientas de inteligencia artificial, tendrán una calificación de cero (0). Asimismo, si se comprueba que este comportamiento irresponsable es generalizado o habitual por parte del estudiante, además de reflejarlo en su evaluación continua y final, puede acarrear la apertura de un expediente disciplinario.

CONSIDERACIONES DE LA EVALUACIÓN EN LA CONVOCATORIA EXTRAORDINARIA:

Aquellos que no hayan podido liberar la asignatura en la fase de evaluación continua de la convocatoria ordinaria, se presentarán con el contenido del Bloque(s) no liberados, al examen, al final de la convocatoria ordinaria. En esta convocatoria, se procederá a calcular la media de la asignatura y se aprobará o no la asignatura, en su conjunto. Para calcular dicha media se tomará la última puntuación de cada bloque: al ser liberada en la evaluación continua o tras el examen al final de la convocatoria ordinaria.

Los alumnos que tengan que acudir a la convocatoria extraordinaria por no haber aprobado con la media de la ordinaria, lo harán con mecánica idéntica a la indicada arriba, para el examen final de la Convocatoria Ordinaria y lo harán con todo el tema de la asignatura (ambos bloques).

NOTAS IMPORTANTES:

- *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	15%
Trabajos y proyectos	30%
Pruebas de ejecución de tareas reales y/o simuladas	20%
Escalas de actitudes	10%