



TITULACION	GESTIÓN DE VENTAS Y ESPACIOS COMERCIALES	NIVEL	1SGV
FAMILIA PROFESIONAL	COMERCIO Y MARKETING		
MODULO PROFESIONAL	LOGÍSTICA DE ALMACENAMIENTO		

Relación de unidades didácticas. Secuenciación y distribución temporal		
U.D.	Descripción	Tiempo
0	Presentación del módulo. Introducción a Moodle Centros. Modelo Telemático	1
1	Introducción a la contabilidad	3
2	Filosofía de la Gestión Logística	12
3	Gestión de las operaciones sujetas a logística inversa y problemática del embalaje	28
4	Gestión de stocks	28
5	Organización del proceso de almacenaje	36
6	Confección y control presupuestario del almacén	22

EVALUACION DEL PROCESO DE APRENDIZAJE DE LOS ALUMNOS/AS

I.- Los instrumentos de evaluación.

- . Registro de observación del trabajo diario del alumnado.
- . Resultados y procedimientos aplicados en cuanto a realización de trabajos y de otras actividades de ejecución grupal o individual (la presentación y ejecución dentro del plazo, los errores cometidos, actitud ante el trabajo, etc.).
- . Exámenes y/o ejercicios de clase o fuera de ella, de contenido teórico-práctico

II.- Criterios de calificación

- . Todos los instrumentos de evaluación se calificarán en una escala de 1 a 10.
- . En las evaluaciones parciales, cada RA se evaluará sobre 10.
- . Si un criterio no se evalúa, su peso se distribuirá entre los demás.
- . La nota de cada evaluación parcial, se formará como media ponderada de los RA impartidos.
- . Para poder hacer media, la nota de cada RA deberá ser mínimo de 4,5 puntos.
- . La nota final se calculará teniendo en cuenta todos los RA y sus correspondientes ponderaciones

Contenidos conceptuales.- 70 %	Contenidos procedimentales. 20%	Contenidos actitudinales.- 10 %
Pruebas escritas u orales, de contenido teórico-prácticos, por temas y R.A.	Ejercicios o pruebas específicas sobre la utilización de procedimientos adecuados y aplicaciones prácticas de los conceptos adquiridos	Observación en clase, participación, trabajo en equipo, organización, interés, participación diaria en el módulo.

III.- Criterios para la recuperación

La recuperación versará sobre los RA no superados, tanto en primera instancia, después de la correspondiente evaluación, como en Junio.

La forma de recuperación de las unidades temáticas suspensas consistirá siempre en un ejercicio escrito teórico-práctico, según la materia a que se refiere.

La calificación de los exámenes de recuperación será de "aprobado/a" o "suspenso/a".

Eval.	Resultados de aprendizaje, criterios de evaluación, temporalización y ponderación	Ponderación	Contenidos
1ª-2ª	1.- Gestionar los stocks del almacén, asegurando su aprovisionamiento y expedición	15 %	Un. 2, 5
2ª	2.- Organizar el proceso de almacenaje por topo de actividad y volumen de mercancías, optimizando los espacios y los tiempos de manipulación.	20 %	Un. 2, 3, 5



SINTESIS DE PROGRAMACIÓN FP y FPB

Curso 2022/23

3ª	3.- Confeccionar y controlar el presupuesto del almacén, identificando las desviaciones provenientes de la asignación de coste.	20 %	Un. 6
1ª	4.- Gestionar los stocks de almacén, asegurando su aprovisionamiento y expedición	20 %	Un. 4, 5
1ª	5.- Gestionar las operaciones sujetas a la logística inversa, determinando el tratamiento que se ha de dar a las mercancías retornadas	20 %	Un. 2, 3
2ª	6- Supervisar los procesos realizados en el almacén, implantando sistemas de mejora de la calidad del servicio y planes de formación/reciclaje del personal	5 %	Un. 5

El desarrollo de los criterios de evaluación de cada uno de los resultados de aprendizaje, se encuentran ampliamente desarrollados en la ORDEN de 29 de julio de 2015 (BOJA nº 179, de 14 de septiembre de 2015), por la que se desarrolla el currículo correspondiente al Título de Técnico Superior en Gestión de Ventas y Espacios Comerciales.

RECURSOS DIDÁCTICOS

- Taller de informática.
- Proyector y pantalla de proyección.
- Altavoces
- Ordenador del profesor.
- Un ordenador para cada alumno/a
- Apuntes y documentación facilitadas por el profesor.
- Pizarra.
- Revistas y publicaciones relacionadas con el módulo.



TITULACIÓN	Técnico Superior en Gestión de Ventas y Espacios Comerciales	NIVEL	1 SGV
FAMILIA PROFESIONAL	COMERCIO Y MARKETING		
MÓDULO PROFESIONAL	Políticas de Marketing		

RELACIÓN DE UNIDADES DIDÁCTICAS: SECUENCIACIÓN Y DISTRIBUCIÓN TEMPORAL		
U.D.	Descripción	Tiempo (h).
00	Uso de la Moodle	2
01	Evaluación de las oportunidades de mercado de una empresa.	24
02	Definición de la política de producto/servicio	32
03	Definición de la política de precios.	32
04	Selección de la forma y canal de distribución	32
05	Selección de las acciones de comunicación	40
06	Elaboración de briefings de productos, servicios o marcas	32
07	Elaboración del plan de marketing	48
18	Seguimiento y control de las políticas y acciones del plan de marketing	20
	Total de horas desarrolladas en el módulo profesional	256

EVALUACION DEL PROCESO DE APRENDIZAJE DE LOS ALUMNOS/AS

I.- Los instrumentos de evaluación

I.- Los **instrumentos de evaluación** utilizados, para poder obtener información acerca del aprendizaje de los alumnos/as, son los siguientes:

- Registro de observación del trabajo diario del alumno/a (cómo se desenvuelve en el aula y participación en clase).
- Resultados de trabajos y de otras actividades de ejecución grupal o individual.
- Pruebas teórico-prácticas
- Revisión de cuadernos (Moodle y los medios proporcionados para ello).

Cada unidad didáctica llevará asociada la correspondiente nota del resultado de aprendizaje.

- El alumno/a superará el módulo profesional bien por evaluaciones parciales, diciembre y marzo, o bien por examen final de marzo/junio. Para ello tendrá que obtener una nota global igual o superior a "5".

- Si el alumno tuviera suspensa alguna de las evaluaciones parciales, deberá comparecer a la convocatoria ordinaria de mayo/junio; donde realizará un examen final del módulo.

La nota final de la evaluación, será el resultado de realizar la media ponderada del peso de los resultados de aprendizaje impartidos según peso asignado a cada uno de ellos. A su vez la nota de cada R.A. se ha obtenido ponderando cada uno de sus criterios de evaluación, igualmente según peso asignado a cada uno de ellos.

Para que el alumno apruebe la evaluación, tendrá que haber superado las pruebas de conceptos y prácticas del aula y todos y cada uno de los R.A con nota mínima de 5. La nota final será el resultado de aplicar los tantos por cientos correspondientes a las

**pruebas teórico-prácticas y revisión de dossier y actitud.**

Todos los instrumentos de evaluación se calificarán en una escala de 1 a 10.

En las evaluaciones parciales cada RA se evaluará sobre 10.

Si un criterio no se evalúa su peso se distribuirá entre los demás

La nota de cada evaluación parcial se formará como media aritmética o ponderada de los RA impartidos.

II. La evaluación continua.

La evaluación continua, por tanto, se inicia con la evaluación inicial, continúa a lo largo de todo el proceso, y concluye con la evaluación final y recuperación.

Según la Orden de 29 de septiembre de 2010, por la que se regula la evaluación, certificación, acreditación y titulación académica del alumnado que cursa enseñanzas de formación profesional inicial que forma parte del sistema educativo en la Comunidad Autónoma de Andalucía en su artículo 2 establece: "1. La evaluación de los aprendizajes del alumnado que cursa los ciclos formativos será continua y se realizará por módulos profesionales. 2. La aplicación del proceso de evaluación continua del alumnado requerirá, en la modalidad presencial, su asistencia regular a clase y su participación en las actividades programadas para los distintos módulos profesionales del ciclo formativo".

Entendemos por asistencia regular el 75% de las horas establecidas para cada módulo, es decir, el porcentaje máximo de faltas será del 25% incluidas justificadas y no justificadas.

Por tanto, llegado a este porcentaje, no se aplicará el procedimiento de evaluación continua.

III.- Criterios para la recuperación

Se recuperará de la misma manera que se evaluó a no ser que se detecte que el sistema de evaluación adoptado no es válido, por tiempo o forma de desarrollo, si así se hiciera se recurriría a otros procesos de evaluación.

Por ejemplo, si se detecta que los exámenes escritos en un determinado tema producen siempre evaluaciones negativas a un alumno y se han buscado posibles soluciones y éstas no funcionan se recurriría a exámenes orales. Los procesos de recuperación conllevan una mayor dedicación a los alumnos afectados y se realizarán después de cada evaluación parcial, con el objeto de no acumular demasiada materia.

En las actividades prácticas propuestas no tiene mucho sentido la recuperación puesto que las prácticas se realizan de una manera secuencial, de forma que no se hace un ejercicio hasta no haber superado el anterior. De todas formas, si algún alumno no consigue alcanzar el ritmo marcado en el tiempo previsto, podrá realizarlas en el periodo de recuperación de junio.

Los alumnos/as solo deberán de recuperar los resultados de aprendizaje no superados. A excepción de la aplicación de la evaluación continua.

El alumnado de segundo curso de oferta completa que tenga módulos profesionales no superados mediante evaluación parcial, o desee mejorar los resultados obtenidos, no podrá cursar el módulo profesional de formación en centros de trabajo y, tendrá obligación de asistir a clases y continuar con las actividades lectivas hasta la fecha de finalización del régimen ordinario de clases de cada año.

Para poder optar a la recuperación de una materia en un sistema de evaluación continua, el alumno debe de haber entregado al menos los 80% de los trabajos y actividades exigidos por cada unidad didáctica. En caso contrario no podrá optar a la recuperación hasta la Convocatoria final de Junio.

Contenidos



SINTESIS DE PROGRAMACIÓN FP y FPB

Curso 2022/23

Evaluación	RESULTADOS DE APRENDIZAJE, CRITERIOS DE EVALUACIÓN, TEMPORALIZACIÓN Y PONDERACIÓN EN LA EVALUACIÓN.	Ponderaciones	Contenidos
1ª	R.A. 1. Evalúa las oportunidades de mercado, para el lanzamiento de un producto, la entrada en nuevos mercados o la mejora del posicionamiento del producto o servicio, analizando las variables de marketing-mix y las tendencias y evolución del mercado.	10%	Ud. 1
1ª	R. A. 2. Análisis de las características y atributos de producto, servicio o líneas de productos y adecuación a las necesidades y perfil del cliente.	15%	Ud. 2
1ª	R. A. 3. Define la política de precios de los productos o servicios, analizando los costes, la demanda, la competencia y demás factores que intervienen en la formación y cálculo de los precios.	15%	Ud. 3
2ª	R.A. 4. Selecciona la forma y canal de distribución más adecuado para cada producto, servicio o gama de productos, analizando las alternativas de distribución disponibles.	15%	Ud. 4
2ª	R.A. 5. Selecciona las acciones de comunicación más adecuadas para lanzar nuevos productos y servicios o prolongar su permanencia en el mercado y reforzar así la imagen corporativa y de marca, evaluando las distintas alternativas disponibles.	15%	Ud. 5
1ª	R. A. 6. Elabora briefings de productos, servicios o marcas para la ejecución o la contratación externa de acciones de comunicación, relacionando las variables del marketing-mix, los objetivos comerciales y el perfil de los clientes.	10%	Ud. 6
3ª	R. A. 7. Elabora el plan de marketing, seleccionando la información de base del producto, precio, distribución y comunicación y relacionando entre sí las variables del marketing-mix.	10%	Ud. 7
3ª	R. A. 8. Realiza el seguimiento y control de las políticas y acciones comerciales establecidas en el plan de marketing, evaluando su desarrollo y el grado de consecución de los objetivos previstos.	10%	Ud. 8

El desarrollo de los criterios de evaluación de cada uno de los resultados de aprendizaje, se encuentran ampliamente desarrollados en la ORDEN de 28 de julio de 2015 (BOJA 16-09-2015)

**RECURSOS DIDÁCTICOS**

Los espacios, materiales y recursos didácticos básicos que se necesitan para poder impartir las clases son:

- El aula.
- Pizarra.
- Ordenador del profesorado, con dispositivo de proyección.
- Pantalla para proyección.
- Altavoces.
- Ordenadores para el alumnado con conexión a Internet
- Plataforma Moodle Centros.
- Revistas y prensa especializada.
- Libros de texto
 - ✓ Políticas de marketing. Editorial Paraninfo. Gabriel Escribano Ruiz
 - ✓ Fundamentos de marketing. Editorial Pirámide. Miguel Santesmas Mestre
 - ✓ Conceptos y estrategias de marketing. Editorial Pirámide. Miguel Santesmas Mestre
 - ✓ Políticas de marketing. Editorial McGraw Hill. M^a Amparo de la Encarnación Gabín
- Calculadora

ANEXO COVID-19

Ante la posibilidad de una nueva suspensión de la actividad docente presencial durante el curso 2022/2023, en nuestro centro se ha diseñado un modelo telemático que regula como se desarrollaría el proceso de enseñanza aprendizaje en esta situación de no presencialidad, donde entre otras cuestiones se establece Moodle Centros como la plataforma a utilizar, utilizando su sala de videoconferencias para conectarse con los alumnos para su seguimiento al menos el 50% de las horas lectivas de cada módulo.



TITULACION	Técnico Superior en Gestión de Ventas y Espacios Comerciales	NIVEL	1SGV
FAMILIA PROFESIONAL	COMERCIO Y MARKETING		
MODULO PROFESIONAL	INVESTIGACIÓN COMERCIAL		

RELACIÓN DE UNIDADES DIDÁCTICAS: SECUENCIACIÓN Y DISTRIBUCIÓN TEMPORAL		
U.D.	Descripción	Tiempo
00	Introducción a Moodle Centros. Modelo telemático	1
01	Las variables del mercado en el entorno de la empresa	19
02	El Sistema de información de marketing (SIM)	20
03	El plan de investigación comercial.	22
04	La información secundaria.	15
05	La Información primaria	20
06	La población: tamaño muestra y características	22
07	Análisis estadístico de los datos	30
08	Bases de datos relacionales.	11
	Total de horas desarrolladas en el módulo profesional	160

EVALUACIÓN DEL PROCESO DE APRENDIZAJE DEL ALUMNADO.

I.- Los instrumentos de evaluación

I.- Los **instrumentos de evaluación** utilizados, para poder obtener información acerca del aprendizaje de los alumnos/as, son los siguientes:

- Registro de observación del trabajo diario del alumno/a (cómo se desenvuelve en el aula y participación en clase).
- Resultados de trabajos y de otras actividades de ejecución grupal o individual.
- Pruebas teórico-prácticas
- Revisión de cuadernos (Moodle y los medios proporcionados para ello).

Cada unidad didáctica llevará asociada la correspondiente nota del resultado de aprendizaje.

- El alumno/a superará el módulo profesional bien por evaluaciones parciales, diciembre y marzo, o bien por examen final de marzo/junio. Para ello tendrá que obtener una nota global igual o superior a "5".

- Si el alumno tuviera suspensa alguna de las evaluaciones parciales, deberá comparecer a la convocatoria ordinaria de mayo/junio; donde realizará un examen final del módulo.

La nota final de la evaluación, será el resultado de realizar la media ponderada del peso de los resultados de aprendizaje impartidos según peso asignado a cada uno de ellos. A su vez la nota de cada R.A. se ha obtenido ponderando cada uno de sus criterios de evaluación, igualmente según peso asignado a cada uno de ellos.



Para que el alumno apruebe la evaluación, tendrá que haber superado las pruebas de conceptos y prácticas del aula y todos y cada uno de los R.A con nota mínima de 5. La nota final será el resultado de aplicar los tantos por cientos correspondientes a las pruebas teórico-prácticas y revisión de dossier y actitud.

Todos los instrumentos de evaluación se calificarán en una escala de 1 a 10.

En las evaluaciones parciales cada RA se evaluará sobre 10.

Si un criterio no se evalúa su peso se distribuirá entre los demás

La nota de cada evaluación parcial se formará como media aritmética o ponderada de los RA impartidos.

II. La evaluación continua.

La evaluación continua, por tanto, se inicia con la evaluación inicial, continúa a lo largo de todo el proceso, y concluye con la evaluación final y recuperación.

Según la Orden de 29 de septiembre de 2010, por la que se regula la evaluación, certificación, acreditación y titulación académica del alumnado que cursa enseñanzas de formación profesional inicial que forma parte del sistema educativa en la Comunidad Autónoma de Andalucía en su artículo 2 establece: "1. La evaluación de los aprendizajes del alumnado que cursa los ciclos formativos será continua y se realizará por módulos profesionales. 2. La aplicación del proceso de evaluación continua del alumnado requerirá, en la modalidad presencial, su asistencia regular a clase y su participación en las actividades programadas para los distintos módulos profesionales del ciclo formativo".

Entendemos por asistencia regular el 75% de las horas establecidas para cada módulo, es decir, el porcentaje máximo de faltas será del 25% incluidas justificadas y no justificadas. Por tanto, llegado a este porcentaje, no se aplicará el procedimiento de evaluación continua.

III.- Criterios para la recuperación

Se recuperará de la misma manera que se evaluó a no ser que se detecte que el sistema de evaluación adoptado no es válido, por tiempo o forma de desarrollo, si así se hiciera se recurriría a otros procesos de evaluación.

Por ejemplo, si se detecta que los exámenes escritos en un determinado tema producen siempre evaluaciones negativas a un alumno y se han buscado posibles soluciones y éstas no funcionan se recurriría a exámenes orales. Los procesos de recuperación conllevan una mayor dedicación a los alumnos afectados y se realizarán después de cada evaluación parcial, con el objeto de no acumular demasiada materia.

En las actividades prácticas propuestas no tiene mucho sentido la recuperación puesto que las prácticas se realizan de una manera secuencial, de forma que no se hace un ejercicio hasta no haber superado el anterior. De todas formas, si algún alumno no consigue alcanzar el ritmo marcado en el tiempo previsto, podrá realizarlas en el periodo de recuperación de junio.

Los alumnos/as solo deberán de recuperar los resultados de aprendizaje no superados. A excepción de la aplicación de la evaluación continua.

El alumnado de segundo curso de oferta completa que tenga módulos profesionales no superados mediante evaluación parcial, o desee mejorar los resultados obtenidos, no podrá cursar el módulo profesional de formación en centros de trabajo y, tendrá obligación de asistir a clases y continuar con las actividades lectivas hasta la fecha de finalización del régimen ordinario de clases de cada año.

Para poder optar a la recuperación de una materia en un sistema de evaluación continua, el alumno debe de haber entregado al menos los 80% de los trabajos y actividades exigidos por cada unidad didáctica. En caso contrario no podrá optar a la recuperación hasta la Convocatoria final de Junio.

**Contenidos**

1. Análisis de las variables del mercado en el entorno de la empresa
2. Configuración de un sistema de información de marketing (SIM)
3. Elaboración del plan de la investigación comercial.
4. Organización de la información secundaria disponible.
5. Obtención de información primaria.
6. Determinación de las características y tamaño de la muestra de la población.
7. Tratamiento y análisis estadístico de los datos.
8. Gestiona bases de datos relacionales.

Evaluación		RESULTADOS DE APRENDIZAJE, CRITERIOS DE EVALUACIÓN, TEMPORALIZACIÓN Y PONDERACIÓN EN LA EVALUACIÓN.	Ponderaciones	Contenidos
1		1. Analiza las variables del mercado y del entorno de la empresa u organización, valorando su influencia en la actividad de la empresa y en la aplicación de las diferentes estrategias comerciales.	10%	Ud. 01
1		2. Configura un sistema de información de marketing (SIM) adaptado a las necesidades de información de la empresa, definiendo las fuentes de información, los procedimientos y las técnicas de organización de los datos.	10%	Ud.02
1		3. Elabora el plan de la investigación comercial, definiendo los objetivos y finalidad del estudio, las fuentes de información y los métodos y técnicas aplicables para la obtención, tratamiento y análisis de los datos.	20%	Ud.03
	2	4. Organiza la información secundaria disponible, de acuerdo con las especificaciones y criterios establecidos en el plan de investigación, valorando la suficiencia de los datos respecto a los objetivos de la investigación.	10%	Ud.04
	2	5. Obtiene información primaria de acuerdo con las especificaciones y criterios establecidos en el plan de investigación, aplicando procedimientos y técnicas de investigación cualitativa y/o cuantitativa para la obtención de datos.	20%	Ud.05
	2	6. Determina las características y el tamaño de la muestra de la población objeto de la investigación, aplicando técnicas de muestreo para la selección de la misma.	10%	Ud.06
	3	7. Realiza el tratamiento y análisis de los datos obtenidos y elabora informes con las conclusiones, aplicando técnicas de análisis estadístico y herramientas informáticas.	10%	Ud.07
	3	8. Gestiona bases de datos relacionales, de acuerdo con los objetivos de la investigación, determinando los formatos más adecuados para la introducción, recuperación y presentación de la información con rapidez y precisión.	10%	Ud.08

El desarrollo de los criterios de evaluación de cada uno de los resultados de aprendizaje, se encuentran ampliamente desarrollados en la ORDEN de 28 de julio de 2015 (BOJA 16-09-2015)



RECURSOS DIDÁCTICOS

- Taller de informática.
- Proyector y pantalla de proyección.
- Altavoces
- Ordenador del profesor.
- Un ordenador para cada alumno/a
- Apuntes y documentación facilitadas por el profesor.
- Pizarra.
- Revistas y publicaciones relacionadas con el módulo (Revista Emprendedores y diarios de tirada nacional.
- Manuales de referencia.
- Apuntes del profesor.
- Vídeos
- Plataforma Moodle Centro
- ✓ Libro de texto de referencia: **"Investigación Comercial"**. Editorial Paraninfo.

ANEXO COVID-19

Ante la posibilidad de una nueva suspensión de la actividad docente presencial durante el curso 2022/2023, en nuestro centro se ha diseñado un modelo telemático que regula como se desarrollaría el proceso de enseñanza aprendizaje en esta situación de no presencialidad, donde entre otras cuestiones se establece Moodle Centros como la plataforma a utilizar, utilizando su sala de videoconferencias para conectarse con los alumnos para su seguimiento al menos el 50% de las horas lectivas de cada módulo.



TITULACION	Técnico Superior en Gestión de Ventas y Espacios Comerciales	NIVEL	1SGV
FAMILIA PROFESIONAL	COMERCIO Y MARKETING		
MODULO PROFESIONAL	GESTIÓN ECONÓMICA Y FINANCIERA DE LA EMPRESA		

RELACIÓN DE UNIDADES DIDÁCTICAS: SECUENCIACIÓN Y DISTRIBUCIÓN TEMPORAL

U.D.	Descripción	Tiempo
00	Introducción a Moodle Centros. Modelo telemático	1
01	Iniciativas emprendedoras y oportunidades de creación de empresas	24
02	Forma Jurídica de la empresa	26
03	Organización y trámites para la obtención de recursos financieros	26
04	Determinación de las formalidades para la compra o alquiler de activos	26
05	Gestión de la venta del producto o servicio	42
06	Gestión del proceso contable y fiscal en las empresas	36
07	Determinación de la rentabilidad de las inversiones	11
	Total de horas desarrolladas en el módulo profesional	192

EVALUACION DEL PROCESO DE APRENDIZAJE DE LOS ALUMNOS/AS

La evaluación será continua. Se inicia con la evaluación inicial, se continúa a lo largo de todo el proceso y, se concluye con la evaluación final y recuperación.

I.- Los instrumentos de evaluación

- Registro de observación del trabajo diario del alumno/a (cómo se desenvuelve en el aula y participación en clase).
- Resultados de trabajos y de otras actividades de ejecución grupal o individual.
- Pruebas teórico-prácticas
- Revisión de cuadernos.

II.- Criterios de calificación

Para calificar cada criterio de evaluación de los distintos resultados de aprendizaje y se aplicarán los siguientes porcentajes de valoración:

Contenidos conceptuales 70%	Contenidos procedimentales 20%	Contenidos actitudinales 10%
Pruebas escritas u orales de contenido teórico-práctico por temas y resultados de aprendizaje	Ejercicios o pruebas específicas sobre la utilización de procedimientos adecuados y aplicaciones prácticas de los conceptos adquiridos	Observación en clase, participación, trabajo en equipo, organización, interés, participación diaria activa en el módulo

La nota final de la evaluación, será el resultado de realizar la media ponderada del peso de los resultados de aprendizaje impartidos. A su vez la nota de cada R.A. se ha obtenido ponderando cada uno de sus criterios de evaluación.

Todos los instrumentos de evaluación se calificarán en una escala de 1 a 10.

En las evaluaciones parciales cada RA se evaluará sobre 10.

Si un criterio no se evalúa su peso se distribuirá entre los demás

La nota de cada evaluación parcial se formará como media aritmética o ponderada de los RA impartidos.

Para hacer la media la nota de cada RA deberá ser mayor de 5.



Las fracciones decimales se redondearán por exceso a partir de 5.
Las recuperaciones de los RA no superados se realizarán en el trimestre siguiente.
La nota final se calculará teniendo en cuenta todos los RA y sus correspondientes ponderaciones.

Para que el alumno apruebe la evaluación, tendrá que haber superado las pruebas de conceptos y prácticas del aula. La nota final será el resultado de aplicar los tantos por cientos correspondientes a las pruebas teórico-prácticas y revisión de dossier y actitud redondeando el resultado al alza a partir del decimal 5.

III.- Criterios para la recuperación

Se recuperará de la misma manera que se evaluó a no ser que se detecte que el sistema de evaluación adoptado no es válido, si así se hiciera se recurriría a otros proceso de evaluación. Por ejemplo si se detecta que los exámenes escritos en un determinado tema producen siempre evaluaciones negativas a un alumno y se han buscado posibles soluciones y éstas no funcionan se recurriría a exámenes orales. Los procesos de recuperación conllevan una mayor dedicación a los alumnos afectados y se realizarán después de cada evaluación parcial, con el objeto de no acumular demasiada materia.

En las actividades prácticas propuestas no tiene mucho sentido la recuperación puesto que las prácticas se realizan de una manera secuencial, de forma que no se hace un ejercicio hasta no haber superado el anterior. De todas formas si algún alumno no consigue alcanzar el ritmo marcado en el tiempo previsto, podrá realizarlas en el periodo de recuperación de junio.

Los alumnos/as solo deberán de recuperar los resultados de aprendizaje no superados. A excepción de la aplicación de la evaluación continua.

El alumnado de segundo curso de oferta completa que tenga módulos profesionales no superados mediante evaluación parcial, o desee mejorar los resultados obtenidos, no podrá cursar el módulo profesional de formación en centros de trabajo y, tendrá obligación de asistir a clases y continuar con las actividades lectivas hasta la fecha de finalización del régimen ordinario de clases de cada año.

Para poder optar a la recuperación de una materia en un sistema de evaluación continua, el alumno debe de haber entregado al menos los 80% de los trabajos y actividades exigidos por cada unidad didáctica. En caso contrario no podrá optar a la recuperación hasta la Convocatoria final de Junio

Contenidos

- 1. Recopilación de la información sobre iniciativa emprendedora y oportunidades de creación de empresas.**
- 2. Establecimiento de la forma jurídica de la empresa:**
- 3. Organización de los trámites para la obtención de recursos financieros:**
- 4. Determinación de las formalidades para la compra o alquiler de vehículos y otros activos:**
- 5. Elaboración de facturas, recibos y documentos de cobros y pagos:**
- 6. Gestión del proceso contable y fiscal en las empresas:**
- 7. Determinación de la rentabilidad de las inversiones.**



Evaluación		RESULTADOS DE APRENDIZAJE, CRITERIOS DE EVALUACIÓN, TEMPORALIZACIÓN Y PONDERACIÓN EN LA EVALUACIÓN.	Ponderaciones	Contenidos
1		1. Recopila información sobre iniciativas emprendedoras y oportunidades de creación de empresas, valorando el impacto sobre el entorno de actuación e incorporando valores éticos.	10%	UD.01
1		2. Establece la forma jurídica de la empresa, ajustándose a la normativa vigente.	10%	UD.02
1		3. Organiza los trámites para la obtención de los recursos necesarios para la financiación de las inversiones y suministros, evaluando las distintas alternativas financieras posibles.	20%	UD.03
	2	4. Determina las formalidades para la compraventa y/o el alquiler de los vehículos y otros activos, analizando las necesidades de inversiones y suministros y los recursos financieros necesarios.	10%	UD.04
	2	5. Elabora facturas, recibos y documentos de cobro y pago de los productos y de los servicios prestados, aplicando las normas mercantiles y fiscales de facturación.	20%	UD.05
	3	6. Gestiona el proceso contable y fiscal de la empresa, aplicando la normativa mercantil y fiscal vigente y los principios y normas del Plan General Contable.	20%	UD.06
	3	7. Determina la rentabilidad de las inversiones y la solvencia y eficiencia de la empresa, analizando los datos económicos y la información contable disponible.	10%	UD.07
El desarrollo de los criterios de evaluación de cada uno de los resultados de aprendizaje, se encuentran ampliamente desarrollados en la <u>ORDEN de 28 de julio de 2015</u> (BOJA 16-09-2015)				

RECURSOS DIDÁCTICOS

- Taller de informática.
- Proyector y pantalla de proyección.
- Altavoces
- Ordenador del profesor.
- Un ordenador para cada alumno/a
- Apuntes y documentación facilitadas por el profesor.
- Pizarra.
- Revistas y publicaciones relacionadas con el módulo (Revista Emprendedores y diarios de tirada nacional.
- Manuales de referencia.
- Apuntes del profesor.
- Vídeos
- Plataforma Moodle Centros
- ✓ Libro de texto: “*Gestión Económica y Financiera de la Empresa*”. Editorial Paraninfo.