



## DEPARTAMENTO DE FOL:

### PROCEDIMIENTO DE RECUPERACIÓN DE LA 1ª Y 2ª EVALUACIÓN 2019/20

<b>Curso:</b>	2º CFGM en Sistemas Microinformáticos y Redes
<b>Contacto con el profesor del módulo:</b>	<a href="mailto:pmariaromero@iesplayamar.es">pmariaromero@iesplayamar.es</a> Sala de <i>Google Classroom</i> : hjobdiy
<b>Procedimiento de recuperación del módulo para 1ª y 2ª evaluación:</b>	<p>Cuando el alumno tenga alguna de estas evaluaciones con resultados negativos, para superarlas tendrán que realizar un plan de recuperación consistente en:</p> <ul style="list-style-type: none"><li>• Tareas que cubran SOLO los Resultados de Aprendizaje no adquiridos en las evaluaciones no superadas.</li><li>• Una prueba objetiva tan SOLO de los temas y/o Resultados de Aprendizaje que no ha superado.</li></ul> <p><b><u>La ponderación de la tarea y la prueba objetiva será del 50% para cada una de ellas</u></b>, tal y como está previsto en la programación inicial del módulo.</p>
<b>Contenidos:</b>	Manual de la asignatura que se ha utilizado este curso: <a href="#">García González, B. y Muñoz Gil, J. <i>Empresa e Iniciativa emprendedora</i>. Editorial TulibrodeFP. Valencia. (2019)</a>
<b>Prueba objetiva:</b>	La prueba objetiva, que llegado el momento y si las circunstancias sanitarias así lo permiten, podrá ser presencial, consistirá en preguntas teóricas y de resolución práctica, que demuestren la adquisición de las destrezas que con el módulo de EIE se persiguen. Estas pruebas podrán ser de forma oral y/o escrita. Como ya se ha mencionado, la prueba objetiva sumará hasta el 50% del total de la nota del tema y/o Resultado de Aprendizaje.
<b>Tareas:</b>	La tarea de recuperación del módulo de Empresa e Iniciativa emprendedora consistirá en la realización de un <b><u>proyecto o plan de una empresa</u></b> del sector del ciclo formativo que se está cursando, donde se desarrollen todos los puntos que se han visto a lo largo del curso: presentación del proyecto y del emprendedor, la idea de negocio, estudio del mercado, con especial mención a los clientes y sus necesidades, el entorno, así como la competencia; las estrategias de marketing; los recursos humanos y el organigrama de la empresa; la forma jurídica que adoptará; el plan de ofrecimiento del producto o servicio; el análisis de los costes con el umbral de rentabilidad, el balance, el plan de tesorería y la cuenta de resultados; la tramitación y la inversión.