

## DATOS DE IDENTIFICACIÓN

Titulación:	Grado en Comunicación Audiovisual
-------------	-----------------------------------

Rama de Conocimiento:	Ciencias Sociales y Jurídicas
-----------------------	-------------------------------

Facultad/Escuela:	Ciencias de la Comunicación
-------------------	-----------------------------

Asignatura:	Creación y Gestión de la Empresa Audiovisual
-------------	--

Tipo:	Obligatoria
-------	-------------

Créditos ECTS:	6
----------------	---

Curso:	4
--------	---

Código:	3046
---------	------

Periodo docente:	Octavo semestre
------------------	-----------------

Materia:	Empresa
----------	---------

Módulo:	Organización y Producción de la Comunicación Audiovisual y Multimedia
---------	---

Tipo de enseñanza:	Presencial
--------------------	------------

Idioma:	Castellano
---------	------------

Total de horas de dedicación del alumno:	150
--	-----

Equipo Docente	Correo Electrónico
Leticia Covadonga Cimarra Cardenal	leticia.cimarra@ufv.es

## DESCRIPCIÓN DE LA ASIGNATURA

El objetivo de esta asignatura es explorar distintas dimensiones de la creación y crecimiento de una nueva empresa. Fomentaremos la innovación y la formación de nuevos negocios, estudiando ejemplos de empresas ya creadas poniendo a los alumnos el reto de llevarlo a cabo.

Responderemos preguntas de contenido y de proceso, conceptualizaremos y desarrollaremos nuevas ideas e iniciativas.

Durante nuestras clases trataremos de identificar y evaluar oportunidades, definiremos modelos de negocio, hablaremos de captación de recursos y no olvidaremos las formas de hacer crecer el negocio.

Con esta asignatura se pretere que el alumno adquiriera las herramientas necesarias para entender y ser capaces de desarrollar un plan de negocio conciso, coherente, efectivo y completo y prepararlo para, así, a final de curso, estar listo para lanzar una iniciativa emprendedora.

## OBJETIVO

Como profesora y emprendedora quiero que los alumnos:

Conozcan la realidad actual en el campo del emprendimiento, sepan reaccionar y aprendan a desenvolverse a la hora de emprender un negocio propio.

## CONOCIMIENTOS PREVIOS

No son necesarios conocimientos previos

## CONTENIDOS

### EN SESIONES ALTERNAS

- Ficha del perfil de emprendedor (la harán ellos mismos el primer día de clase)
- Metodología de "Study Cases" basada en 4 casos reales. Implica lectura de los casos y resolución de incógnitas.
- Clases magistrales de emprendedores de diferentes ámbitos
- Trabajo sobre cada uno de ellos con la ficha del perfil de emprendedor como base
- Visionado de los documentales:  
The Pop Up Agency  
Fyre  
Jiro, Dreams of Sushi
- Posterior trabajo sobre los documentales rellenando la ficha del emprendedor
- Realización análisis DAFO
- Diseño de idea de negocio
- Caso práctico sobre situaciones reales de problemas en emprendimineto
- Clase y caso práctico sobre el valor del trabajo
- Sesión de relación con el dinero basada en los principios del libro Padre Rico Padre Pobre
- Resumen de la asignatura

## ACTIVIDADES FORMATIVAS

Study Cases como espina dorsal a lo largo del cuatrimestre: lectura y análisis de casos reales para solucionar una incógnita real.

Asimismo los alumnos aprenderán de diferentes emprendedores que les contarán sus experiencias en el mundo del emprendimiento, visionarán documentales, compartirán sus propias ideas de negocio y las irán desarrollando poco a poco.

De igual manera aprenderán la importancia de los análisis DAFO.

**IMPORTANTE:** Las actividades formativas, así como la distribución de los tiempos de trabajo, pueden verse modificadas y adaptadas en función de los distintos escenarios establecidos siguiendo las indicaciones de las autoridades sanitarias. La signatura está perfectamente adaptada a todos los escenarios posibles.

## DISTRIBUCIÓN DE LOS TIEMPOS DE TRABAJO

ACTIVIDAD PRESENCIAL	TRABAJO AUTÓNOMO/ACTIVIDAD NO PRESENCIAL
60 horas	90 horas

## COMPETENCIAS

### Competencias básicas

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

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

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

Que los estudiantes puedan transmitir información, ideas, problemas y soluciones a un público tanto especializado como no especializado

Que los estudiantes hayan desarrollado aquellas habilidades de aprendizaje necesarias para emprender estudios posteriores con un alto grado de autonomía

### **Competencias generales**

Desarrollar la capacidad para desempeñar labores comunicativas en el entorno multimedia o audiovisual como trabajador autónomo y en sistemas de autoempleo.

Aprender a aprender: comprender el propio dinamismo del desarrollo personal mediante las competencias de comunicación, investigación, pensamiento crítico-creativo, planteamiento y ejecución de planes de acción y trabajo en equipo.

Cultivar actitudes de liderazgo y responsabilidad social en el desempeño personal y profesional

### **Competencias específicas**

Adquirir un conocimiento de la estructura, funcionamiento y gestión de la empresa de comunicación y ser capaz de identificar los procesos y técnicas implicadas en la gestión de empresas audiovisuales, en todas sus dimensiones: producción, distribución y exhibición.

## **RESULTADOS DE APRENDIZAJE**

Reflexionar sobre la posibilidad de ser emprendedores

Adquirir los conocimientos y el espíritu emprendedor. Pensar de forma creativa y sepan resolver problemas en situaciones realmente complicadas, que son las que se dan en la vida real.

Desarrollar propuestas de negocio completas. Eso implica, no solo tener una buena idea de negocio, si no también traducirla a su viabilidad financiera y de Marketing.

Escuchar a emprendedores reales. Éxito y fracaso.

## SISTEMA DE EVALUACIÓN DEL APRENDIZAJE

**EVALUACIÓN CONTINUA EN CONVOCATORIA ORDINARIA** Se evaluarán la actitud en clase y la participación.  
50% trabajo final individual (BP 40% , 2 ensayos 5% y ficha del emprendedor 5% )  
40% Asistencia a clase y a charlas  
10% Participación Todo ello ponderado de 0 a 10 . Se extraerá una media y el resultado será la nota final

**EVALUACIÓN NO CONTINUA EN CONVOCATORIA ORDINARIA:** - Los alumnos que cursen la asignatura fuera de la evaluación continua por motivo justificado, deben indicarlo por escrito a la profesora y proceder con el sistema de tutorías y trabajo que se indique (50%), presentándose a una prueba oral que supondrá el 50% de su calificación. **CONVOCATORIA EXTRAORDINARIA:** - Los alumnos que se presenten a la convocatoria extraordinaria, deben presentarse a una prueba oral de la bibliografía incluida en esta guía (50%). También deben entregar trabajos acordados con la profesora (50%). Las conductas de plagio, así como el uso de medios ilegítimos en las pruebas de evaluación, serán sancionados conforme a lo establecido en la Normativa de Evaluación y la Normativa de Convivencia de la universidad

## BIBLIOGRAFÍA Y OTROS RECURSOS

### Básica

Carmen Costa-Sánchez, Sandra Martínez Costa (eds.); [autores] Amalia Baltar Estévez [y otros 15].  
Comunicación corporativa audiovisual y online :innovación y tendencias /

Lorán Herrero, María Dolores. La comunicación audiovisual en la empresa :formatos, nuevas fórmulas y usos /

Sánchez-Gey, Nuria. Historia y estructura de la producción audiovisual [Recurso electrónico] / Spain :Ediciones Pirámide,2021.