



centro adscrito a:



UNIVERSITAT POLITÈCNICA
DE CATALUNYA
BARCELONATECH

**GUÍA DOCENTE DE
LIDERAZGO,
EMPRENDIMIENTO Y
CREACIÓN DE EMPRESAS
2024-25**

DATOS GENERALES

Nombre Asignatura:	Liderazgo, emprendimiento y creación de empresas en el deporte
Código:	801739
Curso:	2024-25
Titulación:	Grado en Ciencias y Tecnologías Aplicadas al Deporte y al Acondicionamiento Físico
N.º de créditos (ECTS):	6
Ubicación en el plan de estudios:	Tercer curso, primer cuatrimestre
Departamento:	Dirección estratégica y organización
Responsable departamento:	Dra. Cristina Cáliz
Fecha de la última revisión:	Julio 2024
Profesor Responsable:	Josep María García Sala

1. DESCRIPCIÓN GENERAL

En la siguiente asignatura los participantes adquirirán metodologías de última generación para desarrollar y validar ideas de negocio. El curso introducirá una visión completa sobre un ciclo de Desarrollo de una empresa, desde su fundación hasta la quiebra.

2. OBJETIVOS

- Comprender el significado de emprendimiento y start-up
- Definir una oportunidad de negocio
- Establecer la importancia de la propuesta de valor
- Definir las posibilidades de impulso para el crecimiento de una empresa
- Conocer las metodologías clave para impulsar la innovación
- Conocer las estrategias del mercado
- Entender los procesos de financiación de las ideas
- Descubrir los trámites legales en una start-up

3. CONTENIDOS

BLOQUE 1: IDENTIFICACIÓN DE VALOR

TEMA 1: ¿QUÉ SIGNIFICA SER UN EMPRENDEDOR?

Resultados del aprendizaje

Todos los alumnos comprenderán las habilidades básicas de un emprendedor, habilidades blandas y duras para comenzar a emprender nuevas ideas.

Contenido

- El papel del emprendedor
- Identificación de patrones y evaluación de valor.
- Puesta en marcha y liderazgo de proyectos
- Pensamiento crítico.
- Habilidades de presentación y comunicación.
- El sistema económico, mercados, bancos centrales y gobiernos.

TEMA 1: INNOVACIÓN

Resultados del aprendizaje

Los alumnos conocerán las principales metodologías de innovación para identificar futuras ideas de negocios.

Contenido

- ¿Qué es la innovación?
- Innovación disruptiva
- Innovación abierta
- Océanos Azules vs Rojos
- Innovación e Inteligencia Artificial
- Valor de inversión e innovación

- El camino del emprendimiento

BLOQUE 2: VALUE CREATION

TEMA 3: GENERANDO IDEAS DE NEGOCIO

Resultados del aprendizaje

Después del capítulo, los alumnos podrán comprender los conceptos de propuesta de valor, validación del modelo de negocio bajo las premisas del diseño centrado en el usuario.

Contenido

- ¿Qué es una Start-Up vs. una pequeña empresa?
- Diseño de propuesta de valor y ventajas competitivas
- Business Canvas
- Puesta en marcha esbelta – Lean Start-up
- Test de idea de negocio
- Test de ventaja competitiva
- Valor del negocio frente al valor del producto

TEMA 4: PREPARACIÓN PARA LA INVERSIÓN

Resultados del aprendizaje

Los participantes serán capaces de preparar propuestas de financiación pública y privada.
Claves para financiar una start-up.

Contenido

- Estados financieros
- Necesidades de inversión
- Opciones de financiación
- Plataformas de inversión
- Estrategia de negocios
- Preparación de propuestas
- Control de proyectos y KPI
- Pitch Deck / Storytelling

BLOQUE 3: GESTIÓN DEL CRECIMIENTO

TEMA 5: METODOLOGÍAS DE INNOVACIÓN INTEGRADAS

Resultados del aprendizaje

Después del curso, se presentará un resumen proponiendo la metodología adecuada en el momento adecuado para validar la propuesta de valor, el ajuste del mercado del producto y la estrategia de ir al mercado.

Contenido

- Invincible Company
- Ignite Methodology
- Lean Canvas path

TEMA 6: PROCEDIMIENTOS LEGALES

Resultados del aprendizaje

Después del curso, los participantes obtendrán conocimientos legales básicos sobre el proceso empresarial desde la fundación hasta el retiro o la quiebra.

Contenido

- NDA
- Letter of Intend – Carta de Intenciones
- Memorandum of Understanding – Memorando de Acuerdos
- Partnership Agreement – Acuerdo de Partnership
- Proceso de fundación
- Contrato de Servicio
- Vendiendo la compañía & Due diligences
- Proceso de Concurso o Cierre

4. METODOLOGÍA DE ENSEÑANZA Y APRENDIZAJE

Clase altamente participativa combinando metodologías de:

- Aprendizaje basado en casos
- Aprendizaje basado en problemas
- Aprendizaje en base a proyectos

Los participantes trabajarán individualmente y en grupos. La parte más interesante de la asignatura será un trabajo conjunto de 4 meses desarrollando tu propia idea de negocio, desde la concepción hasta la validación.

5. EVALUACIÓN

De acuerdo con el Plan Bolonia, el modelo premia el esfuerzo constante y continuado del alumnado. El 40% de la nota se obtiene de la evaluación continua de las actividades dirigidas y el 60% restante, del examen final presencial. El examen final tiene dos convocatorias.

La nota final de la asignatura (NF) se calculará mediante la siguiente fórmula:

$$NF = \text{Nota de Examen Final} \times 60\% + \text{Nota de Evaluación Continua} \times 40\%$$

La nota mínima del examen final para calcular la NF será de 40 puntos sobre 100.

La asignatura se aprueba con una NF igual o superior a 50 puntos sobre 100.

Tipo de actividad	Descripción	% Evaluación continua	
Entregas			34%
	Propuesta de indentificación de valor	7%	
	Valoración del entorno económico actual	7%	
	Propuesta de Valor + Estrategia (DAFO y Océano Azul)	17%	
	Business Canvas	17%	
	Valoración de un negocio / Descuento de Caja	17%	
	Estudio de la situación económica de un negocio	17%	
	Storytelling de tu negocio	6%	
	Lean Canvas para tu negocio	12%	
Cuestionarios			6%
	Desarrollo de negocio	50%	
	Desarrollo de negocio	50%	
	Examen		60%
Examen	Examen final		60%
		TOTAL	100%

6. BIBLIOGRAFÍA

6.1. BIBLIOGRAFÍA BÁSICA

- Alexander Osterwalder, Frederic Etienne, Alan Smith, Yves Pigneur: The Invincible Company, Willey 2020
- David J. Bland, Alexander Osterwalder, Testing Business Ideas, Willey 2020
- School, Jeane Liedtka and Tim Ogilvie (2010), Designing for Growth: A Design Thinking Tool Kit for Managers, Columbia Business
- Paul Harris (2011) Design Thinking; Gavin Ambrose, AVA Publishing
- Tim Brown (2009) Change by Design, , Harper Business.
- Kaufmann Foundation "Entrepreneurial Impact: the role of MIT", 2009.
- Harvard Business Review "Meeting the Challenge of Corporate Entrepreneurship", 2006
- MIT Sloan Management Review "The Four Models of Corporate Entrepreneurship", 2007

- Harvard Business Review “Sould You Listen to The Costumer?”, 2012
- California Management Review “Organizational DNA for Strategic Innovation”, 2005
- Alexander Osterwalder (2015), Value Proposition Design, Willey 2015
- Eric Ries (2013), El método Lean StartUp: Cómo crear empresas de éxito usando la innovación, Deusto
- Alexander Oesterwalder & Ives Pigneur (2011), Business Model Canvas, Willey 2011
- Dan Roam (2008), Tu mundo en una Servilleta: Resolver problemas y vender ideas Mediante dibujos, Portfolio.
- Dave Gray, Sunni Brown, James Macanufo (2010) Gamestorming: A Playbook for Innovators, Rulebreakers and Changemakers, , O’ Relly
- School, Jeane Liedtka and Tim Ogilvie (2010), Designing for Growth: A Design Thinking Tool Kit for Managers, Columbia Business
- Paul Harris (2011) Design Thinking; Gavin Ambrose, AVA Publishing
- Tim Brown (2009) Change by Design, , Harper Business.

6.2. WEBGRAPHY / BLOGS

- <https://javiermegias.com/blog/>
- <http://theleanstartup.com/>
- <http://catempren.gencat.cat/ca/inici>
- <https://steveblank.com/>