

GUÍA DOCENTE

MÁSTER UNIVERSITARIO EN GESTIÓN DEPORTIVA

Curso 2024-2025

ASIGNATURA

EMPRENDIMIENTO Y SPORTSTECH

Asignatura obligatoria

Créditos: 3 ECTS

Profesores de la asignatura:

Xavier Moya y profesores invitados

PRESENTACIÓN DE LA ASIGNATURA

Descripción

Las empresas se enfrentan cada vez más a entornos competitivos que cambian rápidamente y a la necesidad de redefinir sus ofertas a los clientes. La aparición de las nuevas tecnologías y la continua innovación en productos y servicios, juntamente con la adopción de nuevas tendencias y hábitos de consumo de los consumidores, ha supuesto que el sector deportivo esté experimentando cambios disruptivos, ofreciendo la posibilidad a la entrada de nuevos participantes que compiten frente a negocios más tradicionales.

Es fundamental que los gerentes y emprendedores comprendan y gestionen los procesos que contribuyen a la creación y captura de valor en este nuevo entorno. Esta asignatura está diseñada para familiarizar a los estudiantes con los desafíos a los que se enfrentan los emprendedores cuando deciden poner en marcha un proyecto, analizando todas las fases que intervienen en el proceso de desarrollo de un negocio. Conoceremos cuáles son las cualidades esenciales que debe poseer una persona para emprender un negocio y conoceremos qué papel juegan los inversores en el crecimiento del proyecto. Se analizarán casos de éxito dentro del sector deportivo en startups y empresas cuyo producto o servicio poseen un componente tecnológico e innovador, como pueden ser aplicaciones, plataformas online, software de gestión, entre otros ejemplos.

El proceso que transcurre desde que una persona tiene una idea que potencialmente puede dar lugar a la creación de una empresa hasta que decide llevarla a la práctica es el más complejo, dado que en esta fase debe afrontar los riesgos y tomar decisiones. La elección de un buen modelo de negocio puede ser una de las claves del proyecto, y es importante poderlo analizar a través de las herramientas necesarias. Cualquier idea de negocio debe ir acompañada de un plan de empresa trabajado de forma rigurosa y profesional, para tener a disposición todos los elementos esenciales antes de la puesta en marcha del proyecto.

Objetivos

Al finalizar esta asignatura los participantes serán capaces de responder, con argumentos fundamentados, a cuestiones como las siguientes:

- Realizar una aproximación a la puesta en marcha de una iniciativa empresarial.
- Fomentar la capacidad de generación de ideas y la detección de oportunidades.
- Analizar, diseñar y evaluar la viabilidad de un modelo de negocios.
- Desarrollo de competencias relacionadas con el emprendimiento.
- Comprender los aspectos prácticos relacionados con el lanzamiento de nuevas empresas, desde la búsqueda de financiación e inversores, hasta las fases de crecimiento de una startup.
- Aplicabilidad práctica de los conceptos adquiridos en el Trabajo Final de Máster.

Contenidos

1. Introducción: de la idea al modelo de negocio
 - Idea de negocio
 - El modelo de negocio
 - Viabilidad de un modelo de negocio
2. Diseñando el modelo de negocio: Business Model Canvas
 - Business Model Canvas
 - Metodología Lean Startup
3. El proceso emprendedor. Perfil emprendedor
 - La planificación del proceso emprendedor.
 - Mitos y realidades de la actividad emprendedora.
 - La figura del empresario/a: en busca de una definición
 - El emprendedor y su equipo
 - Competencias emprendedoras

4. Startups

- Aspectos prácticos para el lanzamiento de startups
- Puesta en marcha de nuevos proyectos empresariales
- Financiación de startups
- ¿Cómo elaborar un buen pitch ante un inversor?

5. Experiencias de emprendimiento y casos de éxito en el sector deportivo.

COMPETENCIAS/RESULTADOS DE APRENDIZAJE

RA11. El estudiante será capaz de clasificar las herramientas de emprendimiento que intervienen en todas las fases de creación de un nuevo negocio en el ecosistema sportstech, analizando todas las etapas del proceso que transcurren desde la idea inicial hasta la puesta en marcha de una iniciativa empresarial, observable en los distintos ejercicios o en el TFM

Mat 4.4. Integrará los conocimientos adquiridos para transformar una idea innovadora en un modelo de negocio, a través de instrumentos específicos de desarrollo de nuevos negocios como el Business Model Canvas y el Lean Canvas.

Mat 4.5. Elaborará un business plan de creación de una startup tecnológica en el sector deportivo, desarrollando todos los elementos relativos a la creación de un producto o servicio, búsqueda de financiación e inversión, mercado objetivo, tracción, definición de indicadores KPIs y *road map* con las etapas de crecimiento.

PLAN DE APRENDIZAJE DE LA ASIGNATURA

Metodología docente

La metodología docente es una combinación de los siguientes recursos pedagógicos:

- Clases magistrales que consisten en la exposición de un tema por parte del profesor acerca de los conceptos clave de la temática abordada.
- Aprendizaje dirigido a partir de la exposición de situaciones y casos reales para su análisis y debate.

El objetivo es tratar de generar sesiones magistrales muy participativas en las que se puedan intercambiar experiencias y conocimientos.

HORAS DE DEDICACIÓN: 30 HORAS

EVALUACIÓN

La evaluación se entiende como un aspecto más en la adquisición de conocimientos. En esta asignatura se evaluará a partir de los siguientes métodos y criterios:

- Actividad práctica – Creación producto/servicio suscripción (35%)
- Actividad práctica – Business Model Canvas (35%)
- Test (20%)
- Participación en clase (10%)

La nota final se expresa en una escala de 0 a 10 puntos, con un máximo de una cifra decimal, siendo 5 la nota mínima exigida para considerar aprobada la asignatura.

PROFESORADO

Xavier Moya

Core Faculty de la UPF Barcelona School of Management. Licenciado en Administración y Dirección de Empresas por la Universidad Pompeu Fabra y Máster en Dirección y Gestión del Deporte en IDEC-UPF. Máster Universitario de Gestión Empresarial del Deporte de la Universidad de Vigo. Investigador asociado de UPF Sports Lab. Profesor y mentor en el programa INDESUPi TECH ESPORT 4.0.

BIBLIOGRAFÍA

- Carter, S. (2012). *Destaca! Utiliza las redes sociales para impulsar tu negocio*. Social Business, Anaya Multimedia. Celaya, J. (2009) *La empresa en la Web 2.0*. Ed. Gestión 2000. (3ª edición)
- Blank, S. y Dorf, B. (2013). *El manual del emprendedor*. Ediciones Gestión 2000.
- Clark, T. y Osterwalder, A. (2012). *Tu modelo de negocio*. Deusto Ediciones.
- Croll, A. (2014). *Lean analytics: cómo utilizar los datos para crear más rápido una startup mejor*. UNIR Editorial.
- Kawasaki, G. (2017). *El arte de empezar 2.0*. Deusto Ediciones.
- Osterwalder, A. y Pigneur, Y. (2010). *Generación de modelos de negocio*. Deusto.
- Osterwalder, A. y Pigneur, Y. (2011). *Diseñando la propuesta de valor*. Deusto Ediciones.
- Ries, E. (2012). *El método Lean Startup: Cómo crear empresas de éxito utilizando la innovación continua*. Deusto Ediciones.