



Máster

Formación Permanente

MBA EN EMPRENDIMIENTO E INNOVACIÓN

Facultad de Comercio y
Turismo

DURACIÓN: febrero a
diciembre 2025
CREDITOS: 60 ECTS
MODALIDAD: On-line
IDIOMA: Español

Módulo	Tema	Créditos	Horas
1	Iniciativa emprendedora e ideas de negocios	8	60
2	Desarrollo e implantación del proyecto de negocio	8	60
3	Marketing para emprendedores	8	60
4	Financiación de proyectos de emprendimiento	8	60
5	Organización de proyectos de emprendimiento	8	60
6	Estrategias de crecimiento y gestión del ciclo de vida de los proyectos de emprendimiento	8	60
7	Trabajo de Fin de Máster (TFM)	12	

Objetivos académicos

El MBA en Emprendimiento e Innovación está enfocado a personas interesadas en la creación y ejecución de ideas de negocio y en el desarrollo de proyectos de emprendimiento.

Este máster introduce e instruye a los estudiantes en los pasos relevantes para crear y poner en marcha negocios (1) como potenciales emprendedores que pretendan llevar a la práctica ideas de negocio o (2) como intraemprendedores, para dirigir proyectos o nuevas líneas de negocio, dentro de grandes organizaciones.

Se aporta al estudiante una visión general, desde la ideación e implantación del negocio, hasta la aplicación de las políticas de marketing, financieras y de organización y recursos humanos que permita poner en marcha negocios exitosos o transformar empresas tradicionales en compañías más innovadoras y con mayor potencial.

¿Por qué estudiar este máster?

Estudiar el MBA en Emprendimiento e Innovación ofrece al estudiante la posibilidad de adquirir las competencias más actuales y relevantes para lanzar su idea de negocio mediante:

- El desarrollo de habilidades de emprendimiento.
- El fomento de la creatividad y la innovación.
- Las oportunidades de hacer networking y establecer contactos.
- El aprendizaje experimental.
- El acceso a recursos y oportunidades de negocio.
- La comprensión profunda del proceso y contexto empresarial.
- La capacidad de adaptación y la flexibilidad profesional.

Plan de estudios

Módulo 1 – Iniciativa emprendedora e ideas de negocio.

- Emprendimiento y negocios
- Características y perfil de los emprendedores
- Tipos de empresas de nueva creación y emprendimiento

- El proceso emprendedor
- Búsqueda e identificación de oportunidades de negocio
- Innovación y creatividad para iniciativas emprendedoras.
- Fuentes y mecanismos de generación de nuevas ideas (design thinking)
- Análisis de viabilidad de la idea de negocio
- Propiedad intelectual y emprendimiento
- Ecosistemas emprendedores (incubadoras, OTT, emprendimiento corporativo)
- El emprendimiento social

Módulo 2 – Desarrollo e implantación del proyecto de negocio.

- El proyecto de negocio
- Necesidades de información
- Descripción del emprendimiento: misión y estrategia empresarial.
- La propuesta de valor de un proyecto de negocio
- Oportunidades de mercado, recursos y ventajas competitivas.
- Planificación del proyecto de negocio: producción y operaciones; marketing; organización; finanzas y evaluación de riesgos.
- Desarrollo de modelos y metodologías de negocio eficaces.
- Modelo Canvas y otros modelos alternativos (lean startup, modelos 3P).

Módulo 3 – Marketing para emprendedores.

- Análisis del entorno, la industria y la competencia.
- Selección del mercado objetivo
- Investigación de mercados y sistemas de información para el análisis del comportamiento del consumidor.
- El plan de marketing mix: las 4 Ps
- Plan de marketing digital y redes sociales (campañas online, métricas, SEO y creación de contenidos)

- El proceso de venta, la previsión de ventas y la estimación de la demanda.
- Las estrategias de comunicación y el elevator pitch
- Networking y emprendimiento

Módulo 4 – Financiamiento de proyectos de emprendimiento.

- El papel de la información contable y los estados financieros
- Balance general, cuenta de resultados y estados de flujo de efectivo
- Análisis económico y financiero
- Selección de proyectos de inversión
- Sistemas de control de costes
- Presupuestos y decisiones de fijación de precios
- Capital social para nuevos emprendimientos, capital semilla y capital privado
- Inversionistas formales e informales
- Estructura financiera (capital versus deuda)

Módulo 5 – Organización de proyectos de emprendimiento.

- Forma jurídica de los proyectos de emprendimiento.
- Diseño de la organización
- La propiedad, la dirección y el gobierno corporativo
- Construcción del equipo humano: reclutamiento y selección, formación, evaluación y retribución.
- Liderazgo y cultura organizativa.
- Habilidades directivas para emprendedores del siglo XXI.
- Estrategias y procesos operativos para nuevos emprendimientos.
- Tecnologías para nuevos negocios
- TICs, emprendimiento digital y comercio electrónico
- Gestión de tecnologías emergentes: Agile, Scrum, Design sprint
- Desarrollo de software para gestión de proyectos.

Módulo 6 – Estrategias de crecimiento y gestión del ciclo de vida de los proyectos de emprendimiento.

- Retos y estrategias de crecimiento
- Estrategias de crecimiento interno
- Estrategias de crecimiento externo
- Fusiones y adquisiciones
- Licencias, alianzas estratégicas, joint ventures
- Franquicias
- Estrategias de salida
- El proceso de sucesión
- Opciones de venta del negocio
- Reorganización, recuperación, quiebra y liquidación
- Big data, análisis de datos y toma de decisiones
- El emprendimiento born-global

Módulo 7 – Trabajo Fin de Máster (TFM)

- Ideación, diseño y desarrollo de una propuesta de proyecto específico de emprendimiento.

PRICE: 9.500 €

INFO: juancizq@ucm.es