Máster en Emprendimiento, Innovación & Business AI

Crea · Automatiza · Escala

Renace-Lidera-Transforma

Emprender no es solo "montar una empresa"

En realidad incluye varias formas:

Autoempleo

Crear tu propio puesto de trabajo, como jefe/a de tu propia marca.

Emprendimiento escalable

Negocio diseñado para crecer rápido (digital, franquiciable, con producto).

Emprendimiento social

Resuelve problemas sociales/ambientales con lógica de negocio.

Intraemprendimiento

Innovar dentro de una empresa existente.

¿Por qué cada día necesitamos más ideas innovadoras?

Porque el mundo cambia más rápido que los modelos de negocio "de siempre". Y en 2026 esto se nota muchísimo por:

Competitividad y productividad

Si no innovas, compites solo por precio... y ahí siempre gana alguien con más margen o más volumen. La innovación permite diferenciarte y mejorar productividad (hacer más con menos).

Cambios en el consumidor y transformación tecnológica

1. Cambios en el consumidor

El cliente hoy quiere:

- Respuesta rápida
- Experiencia simple
- Personalización
- Confianza (marca, reseñas, transparencia)

Innovar es adaptarse a ese nuevo estándar.

1. Transformación tecnológica (IA incluida)

La IA no sustituye al emprendedor: sustituye al emprendedor que no la usa. Innovar con IA significa:

- Automatizar tareas repetitivas (tiempo)
- Tomar mejores decisiones (datos)
- Vender mejor (segmentación, contenidos, CRM)
- Atender mejor (asistentes, soporte)

Retos sociales y futuro del empleo

Retos sociales y sostenibilidad

Energía, vivienda, salud, envejecimiento, movilidad, educación, clima… Son necesidades enormes que abren oportunidades para negocios con propósito y mercado.

Talento y futuro del empleo

Más innovación = más opciones para que el talento se quede y crezca en España: proyectos con impacto, empleo cualificado, nuevos perfiles digitales.

¿Por qué este máster en emprendimiento?

Entorno digital 2026-2027

En 2026-2027, el entorno digital exige estrategias omnicanal integradas, automatización de procesos y analítica avanzada en tiempo real.

IA imprescindible

La IA ya no es "extra", trabajar sin IA es competir en desventaja.

Competencia global

La competencia es global: tu competidor puede ser un negocio automatizado desde otro país, aunque tú estés en Cuenca (y él en Miami).

IA para pymes

Para autónomos y pymes, la IA bien aplicada significa: más impacto con menos tiempo, más precisión y escalabilidad.

PROPÓSITO

NUESTRO PROPÓSITO EN ESTE MÁSTER

Este máster existe para que el alumnado sea capaz de **diseñar y ejecutar un proyecto de negocio real, sostenible y competitivo**, integrando tecnologías actuales y liderazgo empresarial.

El enfoque nace de la necesidad de emprender e innovar en un contexto de revolución tecnológica y economía digital.

OBJETIVOS PRINCIPALES

Al finalizar, el alumno podrá:

1 **DEFINIR Y VALIDAR UNA IDEA DE NEGOCIO**

Propuesta de valor + mercado + modelo.

2 **CONSTRUIR UN NEGOCIO GESTIONABLE Y ESCALABLE**

Procesos, equipo, finanzas, marketing.

3 **IMPLEMENTAR IA EN TAREAS CLAVE**

Automatización, análisis, atención al cliente, contenidos, reporting (enfoque aplicado).

4 **DEFENDER UN PROYECTO FINAL PROFESIONAL**

Orientado a la práctica, aplicando metodología y entregables reales.

¿A QUIÉN VA DIRIGIDO?

Perfil de entrada

- Emprendedores o profesionales que buscan materializar proyectos o actualizar competencias.
- Con titulación universitaria o experiencia acreditable mínima de 3 años.
- Especialmente diseñado para autónomos, microempresas y pymes que necesitan digitalización e IA aplicada.

Perfil de egreso

El egresado podrá:

Desarrollar un proyecto propio bajo regulaciones españolas y asesorar a otros emprendedores con metodologías actuales.

Salidas: Administrador, Gerente de proyectos, Gerente de empresas, Director comercial.

Enfoque 2026-2027: líder de automatización en pyme, consultor de procesos, operador de negocio con IA (human + AI).

ESTRUCTURA GLOBAL (60 ECTS)

Estructura oficial del programa:

1	2	3
9 MÓDULOS OBLIGATORIOS	PRÁCTICAS CURRICULARES	TRABAJO FINAL DE MÁSTER
24 ECTS	18 ECTS	18 ECTS

Módulos	ECTS
Análisis Interno	2.0
Análisis Externo	2.0
Plan Legal	3.0
Plan de Procesos	3.0
Plan de Recursos Humanos	3.0
Plan de Marketing	3.0
Plan de Contabilidad y Finanzas	3.0
Análisis e Investigación de Mercado	3.0
Las Tecnologías en el Emprendimiento	2.0

METODOLOGÍA

Learning by Doing

Cómo se aprende:

01

Proyecto real desde el minuto 1

Cada módulo entrega una pieza del negocio.

02

Simulaciones de decisiones

(mercado, pricing, campañas, procesos) inspiradas en el modelo docente práctico.

03

Herramientas digitales e IA aplicadas en clase

(lo que haces en aula, lo repites en tu negocio).

04

Enfoque "pyme-realista"

Soluciones de alto impacto y bajo coste (automatizar lo repetitivo, medir lo importante).

DIFERENCIAL 2026-2027

IA TRANSVERSAL

Integrada en todos los módulos

IA integrada en todos los módulos (estrategia, legal, procesos, RRHH, marketing, finanzas, research...).

Aplicaciones típicas

Automatización de tareas, asistentes 24/7, personalización, reporting, modelos predictivos.

Principio guía

"Más impacto, menos tiempo, mayor precisión".

Enfoque responsable

Se incluye un enfoque responsable: ética y regulación del uso de IA.

MÓDULO 1

ANÁLISIS INTERNO + ESTRATEGIA

Es el diagnóstico de tu "*casa por dentro*": recursos, capacidades, propuesta de valor y dirección estratégica. Aquí se decide si tu negocio será una cabaña bonita… o una empresa que aguanta tormentas.

- Análisis estratégico
- Principios generales del management
- Nuevos modelos de negocio
- Desarrollo de la idea de negocio
- Propuesta de valor

Actualización 2026-2027 (con IA)

Diagnóstico asistido: detectar cuellos de botella y oportunidades con análisis guiado.

Diseño de propuesta de valor con iteración rápida (hipótesis → test → mejora).

MÓDULO 2

ANÁLISIS EXTERNO + MERCADO

MIRAR FUERA EVITA EL CLÁSICO:

"*yo creo que esto se vende*".

Aquí comprobamos si el mercado también lo cree.

MACRO ENTORNO | CLIENTES | PROVEEDORES | COMPETENCIA

Actualización 2026 (con IA y datos)

Tendencia clave: decisiones basadas en datos, no intuición.

Investigación rápida: síntesis de señales del mercado y mapeo competitivo.

MÓDULO 3

PLAN LEGAL OPERATIVO

Sin base legal, tu negocio puede funcionar... hasta que deja de funcionar. Este módulo protege tu proyecto desde el inicio hasta el cierre.

1 — **APERTURA**

Tipos de empresa, requisitos y procedimientos

2 — **CONTRATOS**

Análisis de contratos frecuentes y cómo estructurarlos

3 — **DEMANDAS**

Cómo redactar y cómo reaccionar ante conflictos

4 — **CIERRE**

Qué hacer cuando un plan falla y hay que cerrar para continuar

Contratación y evidencias en entornos digitales. Propiedad intelectual y uso responsable de IA (criterios de ética y regulación aplicable).

MÓDULO 4

PLAN DE PROCESOS + AGILIDAD + OKRs

Una pyme sin procesos se convierte en "empresa de apagar fuegos". Aquí montamos el sistema para que el negocio funcione incluso cuando tú estás de vacaciones (o cuando estás con fiebre, que es más realista).

1

Inicio de metodologías

2

Herramientas de gestión

3

Procesos organizativos y ceremonias ágiles

4

OKRs + priorización y herramientas de visualización digitales

- Automatización de tareas repetitivas (backoffice, seguimiento, control).

  "Agentes"/asistentes 24/7 para atención y operación cuando sea aplicable.

MÓDULO 5

PLAN DE RRHH + EQUIPO + CULTURA

Tu negocio no crece por magia: crece por personas (y por sistemas). Este módulo estructura el equipo y evita contratar "a la desesperada".

- Organigrama
- Selección
- Equipo
- Motivación

Roles híbridos: personas apoyadas por IA (productividad realista).

Cultura de mejora continua: formación, documentación, procesos.

MÓDULO 6

PLAN DE MARKETING (CON IA APLICADA)

En Marketing 2026 no es "postear"; es un sistema de crecimiento medible, con automatización y personalización.

1

PLAN DE MARKETING: CONCEPTOS GENERALES

2

ANÁLISIS DEL ENTORNO Y DE LA COMPETENCIA

3

INFORMACIÓN DEL MERCADO Y LA COMPETENCIA

4

PRESUPUESTO DE MARKETING

- Omnicanal + automatización + experiencia de cliente como ventaja competitiva.
- Personalización y contenidos apoyados por IA (con control de calidad).
- Optimización de campañas y presupuestos (cuando aplique).

MÓDULO 7

CONTABILIDAD, FINANZAS Y MÉTRICAS

Porque "vendo mucho" no significa "gano dinero".

Aquí construimos salud financiera y control.

- Inversiones
- Reportes
- Impuestos
- Neurofinanzas

Control de caja y escenarios (qué pasa si sube coste, baja demanda o cambias precios).

Reporting automatizable (menos Excel eterno, más visión y decisión).

MÓDULO 8

ANÁLISIS E INVESTIGACIÓN DE MERCADO

Valida tu negocio con evidencia. Te ayuda a decidir con datos: producto, precio, canal y comunicación.

Proceso de investigación

Fuentes, métodos, cuestionarios

Cuantificación

Escalas de medición, ética

Muestra

Muestreo, codificación, tabulación, análisis simple

Análisis multivariante

Preparación de información e informe final

Analítica y dashboards ejecutivos (visualización clara para decidir).

Investigación competitiva y señales del mercado con apoyo de automatización (según viabilidad).

MÓDULO 9

TECNOLOGÍAS EN EL EMPRENDIMIENTO

Elegir herramientas bien te ahorra miles de euros… y también discusiones internas.

1

Herramientas de administración

2

Canales de comunicación

3

Gestión y análisis de datos

4

Páginas web

- Automatización (low-code), CRM, analítica, documentación y seguridad básica.

  IA aplicada a: atención, contenidos, reporting, organización interna (en función del negocio).

PRÁCTICAS | 18 ECTS

PRÁCTICAS CURRICULARES

- Manejo de archivos, bases de datos, documentación
- Participación en procesos internos para validar conocimientos
- Asistencia a reuniones y gestiones con organismos e instituciones
- Gestión y organización interna, herramientas informáticas del sector
- Integración en equipos de trabajo

Objetivo: identificar 1–2 procesos repetitivos y proponer mejora/automatización con impacto medible.

TFM

18 ECTS

TRABAJO FINAL DE MÁSTER

Trabajo orientado a la práctica: elaborar y defender un proyecto aplicando la metodología impartida.

Proyecto real

Con plan de implementación, KPIs y cuadro de mando (en línea con enfoque de proyecto aplicado y defensa profesional).

Inclusión de IA

Donde aporte valor (automatización, analítica, atención, contenidos) con uso responsable.

SISTEMA DE EVALUACIÓN

Propuesta alineada con evaluación integral:

Participación activa

Híbrida (50% presencial - 50% online)

Evaluaciones por módulo

Casos, prácticas

TFM + defensa pública

Ante tribunal

CLAUSTRO Y PERFIL DOCENTE

Claustro multidisciplinar para visión completa del emprendimiento.

Docentes Senior

Experiencia profesional contrastada (mín. 10 años) vinculada a asignaturas.

Docentes Junior

Experiencia profesional contrastada (mín. 5 años) vinculada a asignaturas.

Refuerzo 2026-2027

Especialistas en IA/automatización con experiencia real de implementación (modelo de claustro tecnológico).

ACREDITACIÓN

TITULACIÓN PROPIA

Unimos este "**trío de ases**" para fortalecer la formación especializada y conectar oportunidades académicas y profesionales entre España y Estados Unidos, con estándares formales del ecosistema educativo estadounidense y español.

FÉNIX BUSINESS SCHOOL (ESP)🇪🇸

Escuela de Negocios orientada a formación práctica y especializada. Centro acreditado en España y Adscrito a URBE University.

IMMIGRATION INSTITUTE OF FLORIDA (USA)🇺🇸

Instituto experto que impulsa la capacitación profesional vinculada a entornos internacionales.

URBE UNIVERSITY (USA)🇺🇸

Universidad privada acreditada por ACCSC (reconocida por el U.S. Department of Education) y licenciada por la CIE del Florida Department of Education (Lic. #5594).

Datos de Contacto

Para más información detallada sobre el Máster Profesional, nuestro equipo de admisiones está a tu disposición.

Teléfonos España (Madrid)

+34 673.816.553

Correo Electrónico

secretaria@proyectofenix.es