



Título propio reconocido por:



UNIVERSITAT POLITÈCNICA  
DE CATALUNYA  
BARCELONATECH

# **EXECUTIVE EDUCATION**

## **GLOBAL EXECUTIVE MBA**

### **GUIA DOCENTE**

### **DE EMPRENDIMIENTO**

**2025-26**

## DATOS GENERALES

Nombre:	<b>EMPRENDIMIENTO</b>
Código:	
Curso:	2025-26
Titulación:	GLOBAL EXECUTIVE MBA
Nº de créditos (ECTS):	5
Ubicación en el plan de estudios:	2025-26
Modalidad:	Presencial/Online
Departamento:	Executive Education
Responsable departamento:	Dr. Gabriel Gustavo Maresca
Fecha de la última revisión:	Octubre 2025
Profesorado:	Oriol Vinzia Oscar Canela Josep Beltran

## 1. DESCRIPCIÓN GENERAL

La asignatura de Emprendimiento proporciona a los estudiantes una sólida base de conocimientos y habilidades para comprender y desarrollar proyectos emprendedores en el contexto empresarial actual. A lo largo de la asignatura, se exploran diversos temas esenciales relacionados con el emprendimiento y las *startups*.

Se analizará a profundidad el ecosistema emprendedor, examinando la figura del emprendedor y las características de liderazgo necesarias para alcanzar el éxito en este ámbito. Los estudiantes adquirirán conocimientos sobre la creación de startups, desde la etapa inicial de ideación hasta la fase de crecimiento. Se les proporcionará una comprensión sólida sobre el diseño de modelos de negocio efectivos y la identificación y desarrollo de un producto mínimo viable (MVP). Además, se explorarán estrategias para acceder a financiación y se proporcionarán herramientas para comprender y utilizar métricas clave en el seguimiento y evaluación del progreso de los proyectos emprendedores.

## 2. OBJETIVOS

- Comprender los fundamentos del emprendimiento y las características del ecosistema emprendedor actual, incluyendo la figura del emprendedor y las habilidades de liderazgo necesarias.

- Explorar el proceso de creación de una *startup*, desde la generación de ideas hasta la fase de crecimiento, con énfasis en el diseño de modelos de negocio y el desarrollo de productos mínimos viables (MVP) y pruebas de concepto (POC).
- Analizar el ecosistema inversor y adquirir conocimientos sobre herramientas y estrategias para acceder a financiación y comprender las métricas clave utilizadas para evaluar el progreso y el éxito de los proyectos emprendedores.

### 3. CONTENIDOS

---

#### BLOQUE I. ECOSISTEMA *STARTUP*

---

#### BLOQUE II. ECOSISTEMA INVERSOR Y *DECK* DE INVERSIÓN

---

### BLOQUE I. ECOSISTEMA *STARTUP*

#### Resultados de aprendizaje

El estudiante después de estudiar los temas del bloque y realizar los ejercicios, será capaz de:

- Conocer el ecosistema emprendedor, de qué agentes se compone y cuáles son sus funcionalidades con relación a un proyecto de nueva creación o *startup*.
- Identificar las distintas metodologías para la creación y lanzamiento de una *startup* desde su ideación hasta la denominada fase *growth* o de crecimiento.
- Elaborar un plan de empresa viable para la obtención de capital.

### TEMA 1. EMPRENDIMIENTO Y ECOSISTEMA EMPRENDEDOR

#### Contenido

##### 1.1 El Emprendedor

##### 1.2 La startup

##### 1.3 El Ecosistema Emprendedor: mapeo de agentes

##### 1.4 Entorno de desarrollo de una startup

## TEMA 2. CREACIÓN Y CRECIMIENTO DE UNA STARTUP

### Contenido

- 2.1 Aspectos clave para iniciar una *startup*.
- 2.2 El modelo de negocio: Lean Startup.
- 2.3 Producto Mínimo Viable y Prueba de Concepto: Herramientas para evaluar la primera versión de tu *startup*.

## BLOQUE II. ECOSISTEMA INVERSOR Y *DECK* DE INVERSIÓN

### Resultados de aprendizaje

El estudiante después de estudiar los temas del bloque y realizar los ejercicios, será capaz de:

- Conocer el ecosistema inversor, de qué agentes se compone y cuáles son sus características principales y cómo interactúan en relación con un proyecto de nueva creación o *startup*.
- Elaborar un plan de empresa viable específico para la obtención de capital.

## TEMA 3. ECOSISTEMA INVERSOR

### Contenido

- 3.1 Ecosistema inversor.
- 3.2 Financiación para *startups*
- 3.3 *Elevator Pitch*
- 3.4 *Deck* de inversión.

## TEMA 4. DOCUMENTACION PARA LA BÚSQUEDA DE INVERSIÓN

### Contenido

- 4.1. *Elevator Pitch*
- 4.2. *Deck* de inversión.

## 4. METODOLOGÍA DE ENSEÑANZA Y APRENDIZAJE

---

El proceso de aprendizaje experiencial en Euncet Business School combina un conjunto de metodologías que permiten al participante alcanzar de una forma práctica e innovadora las competencias propias del perfil profesional de salida establecido en un programa executive.

**CLASES PARTICIPATIVAS.** Las sesiones lectivas se llevan a cabo mediante la interacción permanente entre el estudiantado y el profesorado que las imparte con la finalidad de contrastar los conceptos tratados mediante análisis y debate abierto con el apoyo de casos prácticos reales y simulaciones orientadas a la toma de decisiones.

**CASOS PRÁCTICOS.** Resolución de supuestos de problemáticas empresariales para experimentar la aplicación práctica de los contenidos teóricos de las diferentes asignaturas.

**APRENDIZAJE POR PROYECTOS.** Realización de trabajos en grupo para desarrollar y presentar tareas y proyectos, resolviendo situaciones o retos.

## 5. EVALUACIÓN

---

Los programas Executive Education están basados en un modelo de evaluación por competencias, en el que se valora el progreso del estudiante en la consecución de los objetivos planteados en el programa de estudios. Se basa en la reflexión y el análisis de casos prácticos de la vida real, proyectos, debates, ejercicios, o presentaciones realizadas de forma individual o grupal, que contribuyan a la toma de decisiones empresariales.

El sistema de evaluación de esta asignatura pretende garantizar tanto la comprensión de los contenidos cómo la capacidad del estudiante para ponerlos en práctica; valorando el progreso y el esfuerzo continuado.

La calificación final de la asignatura se obtiene de la sumatoria del valor de la media aritmética de las notas de los retos de aprendizaje. La nota se expresará, para cada estudiante, en la escala siguiente, con mención de la calificación cualitativa que corresponda:

- 0-49: Suspenso
- 50-69: Aprobado
- 70-89: Notable
- 90-100: Sobresaliente

Una asignatura suspendida impide la obtención del título de Máster, por lo tanto, se deberá volver a matricular esa asignatura.

## 6. BIBLIOGRAFÍA

---

### 6.1. BIBLIOGRAFÍA BÁSICA

- Christensen, C. (1997). The Innovator's Dilemma. Harvard Business School Press. ISBN: 978-1633691780
- Elkington, J. (2004). Enter the Triple Bottom Line. In A. Henriques & J. Richardson (Eds.), The Triple Bottom Line: Does It All Add Up? (pp. 1-16). Earthscan Publications. ISBN: 978-1853839824
- Evans, D. S., & Schmalensee, R. (2016). Matchmakers: The New Economics of Multisided Platforms. Harvard Business Review Press. ISBN: 978-1633691728
- Dyer, J. (2011). The Innovator's DNA: Mastering the Five Skills of Disruptive Innovators. Harvard Business Review Press. ISBN: 978-1422134818
- Gladwell, M. (2000). The Tipping Point: How Little Things Can Make a Big Difference. Back Bay Books. ISBN: 978-0316346627
- Grant, A. (2013). Give and Take: A Revolutionary Approach to Success. Penguin Books. ISBN: 978-0143124986
- Hagiu, A., & Wright, J. (2020). Invisible Engines: How Software Platforms Drive Innovation and Transform Industries. MIT Press. ISBN: 978-0262539126
- Liedtka, J., & Ogilvie, T. (2011). Designing for Growth: A Design Thinking Tool Kit for Managers. Columbia University Press. ISBN: 978-0231158381
- Mair, J., & Martí, I. (2006). Social Entrepreneurship Research: A Source of Explanation, Prediction, and Delight. Journal of World Business, 41(1), 36-44. (No ISBN)
- Malone, M., Salim, S., & Van Geest, Y. (2014). Exponential Organizations: Why New Organizations are Ten Times Better, Faster, and Cheaper Than Yours (and What to Do about It). Diversion Books. ISBN: 978-1626814233
- Osterwalder, A., & Pigneur, Y. (2010). Business Model Generation: A Handbook for Visionaries, Game Changers, and Challengers. Wiley. ISBN: 978-0470876411
- Parker, G. G., Van Alstyne, M. W., & Choudary, S. P. (2016). Platform Revolution: How Networked Markets Are Transforming the Economy and How to Make Them Work for You. W. W. Norton. ISBN: 978-0393354355
- Ries, E. (2011). The Lean Startup: How Today's Entrepreneurs Use Continuous Innovation to Create Radically Successful Businesses. Crown Business. ISBN: 978-0307887894
- Ries, E. (2019). The Startup Way: How Modern Companies Use Entrepreneurial Management to Transform Culture and Drive Long-Term Growth. Currency. ISBN: 978-1101903209

- Rumelt, R. (2011). Good Strategy/Bad Strategy: The Difference and Why It Matters. Crown Business. ISBN: 978-0307886231
- Stickdorn, M. (2018). This is Service Design Doing: Applying Service Design Thinking in the Real World. O'Reilly Media. ISBN: 978-1491927182

## 6.2. WEBGRAFÍA

- AngelList. (s.f.). Recuperado de <https://angel.co/>
- B Lab. (s.f.). Recuperado de <https://bcorporation.net/>
- Crunchbase. (s.f.). Recuperado de <https://www.crunchbase.com/>
- Harvard Business Review - Platform Strategy. (s.f.). Recuperado de <https://hbr.org/topic/platform-strategy>
- Lean Startup. (s.f.). Recuperado de <https://leanstartup.co/>
- McKinsey Digital. (s.f.). Recuperado de <https://www.mckinsey.com/business-functions/mckinsey-digital/>
- Platform Revolution. (s.f.). Recuperado de <https://platformrevolution.com/>
- SeedInvest. (s.f.). Recuperado de <https://www.seedinvest.com/>
- Social Enterprise Alliance. (s.f.). Recuperado de <https://socialenterprise.us/>
- StartUpLab. (s.f.). Recuperado de <https://www.startuplab.io/>
- Strategyzer. (s.f.). Recuperado de <https://www.strategyzer.com/>

## 6.3. AUDIOVISUALES

- Sorensen, PO (Director) (2022) The Playlist [Serie]. Netflix.
- Boyle, D. (Director). (2015). Steve Jobs [Película]. Universal Pictures.
- Fincher, D. (Director). (2010). The Social Network [Película]. Columbia Pictures.
- Hancock, J. L. (Director). (2016). The Founder [Película]. The Weinstein Company.
- McKay, A. (Director). (2015). The Big Short [Película]. Paramount Pictures.
- O. Russell, D. (Director). (2015). Joy [Película]. 20th Century Fox.
- Meyers, N. (Director). (2015). The Intern [Película]. Warner Bros. Pictures.
- Miller, B. (Director). (2011). Moneyball [Película]. Columbia Pictures.
- Scorsese, M. (Director). (2013). The Wolf of Wall Street [Película]. Paramount Pictures.
- Muccino, G. (Director). (2006). The Pursuit of Happyness [Película]. Columbia Pictures.