

Managing investors

Tipus d'assignatura	
<p>Titulació: Màster Universitari en Emprenedoria i Innovació Curs: Primer Trimestre: Tercer Crèdits ECTS: 3 (Optativa) Coordinador de l'assignatura: Dr. John Correa Idioma de lliurament: Anglès</p>	
1.- Objectius	
<p>Objectius generals d'aprenentatge de l'assignatura</p>	<p>L'objectiu d'aquesta assignatura és dotar els estudiants de les habilitats i els coneixements necessaris per gestionar relacions amb inversors de manera efectiva. Els estudiants aprendran a identificar diferents tipus d'inversors, comprendre les seves expectatives i dissenyar estratègies per atraure i mantenir el seu suport financer en projectes empenedors.</p>
2.- Competències	
<p>2.1. Competències bàsiques</p>	<ul style="list-style-type: none"> • CB1.- Posseir i comprendre coneixements que proporcionin una base o oportunitat per ser originals en el desenvolupament i/o aplicació d'idees, sovint en un context de recerca • CB2.- Que els estudiants sàpiguen aplicar els coneixements adquirits i la seva capacitat per resoldre problemes en entorns nous o poc coneguts en contextos més amplis relacionats amb la seva àrea d'estudi • CB4.- Que els estudiants sàpiguen comunicar les seves conclusions i els últims coneixements i raons que els sustenten a audiències especialitzades i no especialitzades d'una manera clara i inequívoca

<p>2.2. Competències transversals</p>	<ul style="list-style-type: none"> • CT2.- Liderar un equip i treballar equips multidisciplinaris, participar activament en tasques i negociar davant d'opinions discrepades fins que s'assoleixin posicions de consens • CT3.- Reconèixer la diversitat de punts de vista, entendre la multiculturalitat i poder donar a conèixer les opinions en compliment d'opinions divergents • CT4. Desenvolupar la capacitat d'avaluar les desigualtats de gènere per dissenyar solucions.
<p>2.3. Competències específiques</p>	<ul style="list-style-type: none"> • CE3.- Aplicar la intel·ligència competitiva per detectar senyals de canvi, analitzar tendències, reaccions i estratègies dels competidors actuals i/o potencials. • CE7.- Saber aplicar i adaptar la tecnologia per a la creació de projectes emprenedors. • CE8.- Fomentar el capital relacional mitjançant la creació de xarxes socials i la incorporació a les ja existents amb l'objectiu d'obtenir-ne el màxim profit en el desenvolupament i aplicació de la seva idea de negoci.
<p>3.- Metodologia de treball</p>	
<p>Sessions teòriques</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Classe magistral: Sessions de classe d'exposició basades en l'explicació del professor en què assisteixen tots els alumnes matriculats en l'assignatura • Presentacions: Formats multimèdia que admeten classes presencials

<p>Aprenentatge orientat</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Seminaris: Format presencial en grups de treball reduïts. Es tracta de sessions vinculades a les sessions presencials de l'assignatura que permeten oferir una perspectiva pràctica de l'assignatura i en què la participació dels estudiants és clau • Casos d'estudi: Dinàmica que forma part de l'estudi d'un cas que serveix per contextualitzar l'estudiant en una situació particular, el professor pot proposar diferents activitats
<p>Autoaprenentatge</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Resolució d'exercicis i problemes: Activitat no presencial dedicada a la resolució d'exercicis pràctics • Tutoria no presencial: per a la qual l'estudiant disposarà de recursos telemàtics com el correu electrònic i els recursos intranet d'ESCSET

4.- Avaluació de l'assignatura

Sistema d'avaluació:

- SE1. Participació en les activitats plantejades dins de l'aula - 20%
- SE2. Pla de captació y gestió d'inversors - 50%
- SE3. Examen final - 30%

5.- Continguts de l'assignatura

1. Introducció a la gestió d'inversors
 - 1.1. Importància de les relacions amb inversors en l'ecosistema emprenedor.
 - 1.2. Tipologies d'inversors: Business Angels, Venture Capital, Crowdfunding.
 - 1.3. Expectatives i motivacions dels inversors.
2. Fonts de finançament per a startups
 - 2.1. Finançament propi vs. finançament extern.
 - 2.2. Avantatges i inconvenients de les diferents fonts de finançament.
 - 2.3. Criteris de selecció d'inversors adequats.
3. Disseny d'una estratègia de finançament
 - 3.1. Identificació de les necessitats financeres del projecte.
 - 3.2. Elaboració del pla financer.
 - 3.3. Estratègies per a la captació d'inversors.
4. Comunicació amb inversors
 - 4.1. Disseny i presentació de propostes de valor.
 - 4.2. Tècniques de negociació amb inversors.
 - 4.3. Eines digitals per a la comunicació amb inversors.
5. Gestió de relacions amb inversors
 - 5.1. Manteniment de la confiança i la transparència.
 - 5.2. Resolució de conflictes en la relació startup-inversor.
 - 5.3. Criteris per seleccionar inversors alineats amb l'estratègia empresarial.
6. Cas d'estudi: Estratègies exitoses en la gestió d'inversors
 - 6.1. Anàlisi de casos reals.
 - 6.2. Factors clau per a l'èxit.

6.- Recursos didàctics

Bibliografia bàsica:

Gompers, P., & Lerner, J. (2001). *The venture capital cycle*. MIT Press.

Amis, D., & Stevenson, H. (2001). *Winning angels: The 7 fundamentals of early stage investing*. Pearson Education.

Feld, B., & Mendelson, J. (2019). *Venture Deals: Be Smarter Than Your Lawyer and Venture Capitalist* (4th ed.). Wiley.

Ramsinghani, M. (2021). *The Business of Venture Capital: The Art of Raising a Fund, Structuring Investments, Portfolio Management, and Exits* (3rd ed.). Wiley

Ries, E. (2011). *The Lean Startup: How Today's Entrepreneurs Use Continuous Innovation to Create Radically Successful Businesses*. Crown Business.

Bibliografia complementaria:

Hisrich, R. D., & Peters, M. P. (2020). *Entrepreneurship*. McGraw-Hill Education.

Metrick, A., & Yasuda, A. (2021). *Venture capital and the finance of innovation*. Wiley

Managing investors

Tipo de asignatura	
<p>Titulación: Máster Universitario en Emprendimiento e Innovación Curso: Primero Trimestre: Tercero Créditos ECTS: 3 (Optativa) Coordinador Asignatura: Dr. John Correa Idioma de impartición: inglés</p>	
1.- Objetivos	
<p>Objetivos de aprendizaje generales de la asignatura</p>	<p>El objetivo de esta asignatura es dotar a los estudiantes de las habilidades y conocimientos necesarios para gestionar relaciones con inversores de forma efectiva. Los estudiantes aprenderán a identificar diferentes tipos de inversores, comprender sus expectativas y diseñar estrategias para atraer y mantener su apoyo financiero en proyectos emprendedores.</p>
2.- Competencias	
<p>2.1.- Competencias básicas</p>	<ul style="list-style-type: none"> • CB1.- Poseer y comprender conocimientos que aporten una base u oportunidad de ser originales en el desarrollo y/o aplicación de ideas, a menudo en un contexto de investigación • CB2.- Que los estudiantes sepan aplicar los conocimientos adquiridos y su capacidad de resolución de problemas en entornos nuevos o poco conocidos dentro de contextos más amplios (o multidisciplinares) relacionados con su área de estudio • CB4.- Que los estudiantes sepan comunicar sus conclusiones y los conocimientos y razones últimas que las sustentan a públicos especializados y no especializados de un modo claro y sin ambigüedades

<p>2.2.- Competencias transversales</p>	<ul style="list-style-type: none"> • CT2.- Liderar un equipo y trabajar equipos multidisciplinares, participando activamente en las tareas y negociando ante opiniones discrepantes hasta llegar a posiciones de consenso • CT3.- Reconocer la diversidad de puntos de vista, entender la multiculturalidad y ser capaz de dar a conocer las opiniones propias dentro del respeto a las opiniones divergentes • CT4. Desarrollar la capacidad de evaluar las desigualdades por razón de sexo y género para diseñar soluciones
<p>2.3.- Competencias específicas</p>	<ul style="list-style-type: none"> • CE3.- Aplicar la inteligencia competitiva para detectar señales de cambio, analizar tendencias, reacciones y estrategias de competidores actuales y/o potenciales. • CE7.- Saber aplicar y adaptar la tecnología para la creación de proyectos emprendedores. • CE8.- Fomentar el capital relacional mediante la creación de redes sociales y la incorporación a las ya existentes con el fin de sacar el máximo provecho posible de ellas en el desarrollo y aplicación de su idea de negocio
<p>3.- Metodología de trabajo</p>	
<p>Sesiones teóricas</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Clase magistral: Sesiones de clase expositivas basadas en la explicación del profesor en la que asisten todos los estudiantes matriculados en la asignatura • Presentaciones: Formatos multimedia que sirven de apoyo a las clases presenciales

<p>Aprendizaje dirigido</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Seminarios: Formato presencial en pequeños grupos de trabajo. Son sesiones presenciales de la asignatura que permiten ofrecer una perspectiva práctica de la asignatura y en la que la participación del estudiante es clave. • Estudio de casos: Dinámica que parte del estudio de un caso que sirve para contextualizar al estudiante en una situación en concreto, el profesor puede proponer distintas actividades, tanto a nivel individual como en grupo, entre sus estudiantes.
<p>Aprendizaje autónomo</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Resolución de ejercicios y problemas: Actividad no presencial dedicada a la resolución de ejercicios prácticos a partir de los datos suministrados por el profesor. • Tutorías no presenciales: para las que el alumno dispondrá de recursos telemáticos como el correo electrónico y los recursos de la intranet de la ESCSET.

4.- Evaluación de la asignatura

Sistema de evaluación:

- SE1. Participación en las actividades planteadas dentro del aula - 20%
- SE2. Plan de captación y gestión de inversores - 50%
- SE3. Examen final - 30%

5.- Contenidos de la asignatura

1. Introducción a la gestión de inversores
 - 1.1. Importancia de las relaciones con inversores en el ecosistema emprendedor.
 - 1.2. Tipologías de inversores: Business Angels, Venture Capital, Crowdfunding.
 - 1.3. Expectativas y motivaciones de los inversores.
2. Fuentes de financiación para startups
 - 2.1. Financiación propia vs. financiación externa.
 - 2.2. Ventajas e inconvenientes de las diferentes fuentes de financiación.
 - 2.3. Criterios de selección de inversores adecuados.
3. Diseño de una estrategia de financiación
 - 3.1. Identificación de necesidades financieras del proyecto.
 - 3.2. Elaboración del plan financiero.
 - 3.3. Estrategias para la captación de inversores.
4. Comunicación con inversores
 - 4.1. Diseño y presentación de propuestas de valor.
 - 4.2. Técnicas de negociación con inversores.
 - 4.3. Herramientas digitales para la comunicación con inversores.
5. Gestión de relaciones con inversores
 - 5.1. Mantenimiento de la confianza y transparencia.
 - 5.2. Resolución de conflictos en la relación startup-inversor.
 - 5.3. Criterios para seleccionar inversores alineados con la estrategia empresarial.
6. Caso de estudio: Estrategias exitosas en la gestión de inversores
 - 6.1. Análisis de casos reales.
 - 6.2. Factores clave para el éxito.

6.- Recursos didácticos

Bibliografía básica:

Gompers, P., & Lerner, J. (2001). *The venture capital cycle*. MIT Press.

Amis, D., & Stevenson, H. (2001). *Winning angels: The 7 fundamentals of early stage investing*. Pearson Education.

Feld, B., & Mendelson, J. (2019). *Venture Deals: Be Smarter Than Your Lawyer and Venture Capitalist* (4th ed.). Wiley.

Ramsinghani, M. (2021). *The Business of Venture Capital: The Art of Raising a Fund, Structuring Investments, Portfolio Management, and Exits* (3rd ed.). Wiley

Ries, E. (2011). *The Lean Startup: How Today's Entrepreneurs Use Continuous Innovation to Create Radically Successful Businesses*. Crown Business.

Bibliografía complementaria:

Hisrich, R. D., & Peters, M. P. (2020). *Entrepreneurship*. McGraw-Hill Education.

Metrick, A., & Yasuda, A. (2021). *Venture capital and the finance of innovation*. Wiley

Managing investors

General Information	
<p>Degree: University Master's Degree in Entrepreneurship and Innovation Course: First Quarter: Third ECTS credits: 3 (elective) Course Coordinator: Dr. John Correa Teaching language: English</p>	
1.- Objectives	
<p>General objectives</p>	<p>The objective of this course is to equip students with the skills and knowledge necessary to effectively manage relationships with investors. Students will learn to identify different types of investors, understand their expectations, and design strategies to attract and maintain their financial support in entrepreneurial projects.</p>
2.- Competences	
<p>2.1.- Basic competences</p>	<ul style="list-style-type: none"> • CB1.- Possess and understand knowledge that provides a basis or opportunity to be original in the development and / or application of ideas, often in a research context. • CB2.- That the students know how to apply the knowledge acquired and their ability to solve problems in new or little-known environments within broader (or multidisciplinary) contexts related to their area of study • CB4.- That the students know how to communicate their conclusions and the latest knowledge and reasons that support them to specialized and non-specialized audiences in a clear and unambiguous way

<p>2.2.- Transversal competences</p>	<ul style="list-style-type: none"> • CT2.- Lead a team and work multidisciplinary teams, actively participating in the tasks and negotiating before dissenting opinions until reaching consensus positions • CT3.- Recognize the diversity of points of view, understand multiculturalism and be able to make one's own opinions known within respect for divergent opinions • CT4. Develop the ability to assess gender inequalities to design solutions
<p>2.3.- Specific competences</p>	<ul style="list-style-type: none"> • CE3.- Apply competitive intelligence to detect signals of change, analyze trends, reactions, and strategies of current and/or potential competitors. • CE7.- Be able to apply and adapt technology for the creation of entrepreneurial projects. • CE8.- Foster relational capital by creating social networks and integrating into existing ones to maximize their potential in the development and implementation of a business idea.
<p>3.- Methodology</p>	
<p>Theoretical sessions</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Master class: Expository class sessions based on the teacher's explanation in which all students enrolled in the subject attend • Presentations: Multimedia formats that support classroom classes

Directed learning	<ul style="list-style-type: none">• Seminars: Face-to-face format in small work groups. They are sessions linked to the face-to-face sessions of the subject that allow offering a practical perspective of the subject and in which student participation is key• Case study: Dynamics based on the study of a case that serves to contextualize the student in a specific situation, the teacher can propose different activities, both individually and in groups, among his students
Autonomous learning	<ul style="list-style-type: none">• Resolution of exercises and problems: Non-face-to-face activity dedicated to the resolution of practical exercises from the data provided by the teacher• Tutoring: for which the student will have telematic resources such as email and the intranet resources of the ESCSET

4.- Overall assessment of the subject

Evaluation System:

- SE1. Participation in the activities raised within the classroom - 20%
- SE2. Investor Attraction and Management Plan - 50%
- SE3. Final exam - 30%

5.- Contents

1. Introduction to Investor Management
 - 1.1. Importance of investor relations in the entrepreneurial ecosystem.
 - 1.2. Types of investors: Business Angels, Venture Capital, Crowdfunding.
 - 1.3. Investor expectations and motivations.
2. Funding Sources for Startups
 - 2.1. Own financing vs. external financing.
 - 2.2. Advantages and disadvantages of different funding sources.
 - 2.3. Criteria for selecting the right investors.
3. Designing a Financing Strategy
 - 3.1. Identifying the financial needs of the project.
 - 3.2. Developing the financial plan.
 - 3.3. Strategies for attracting investors.
4. Communication with Investors
 - 4.1. Designing and presenting value propositions.
 - 4.2. Negotiation techniques with investors.
 - 4.3. Digital tools for investor communication.
5. Investor Relationship Management
 - 5.1. Maintaining trust and transparency.
 - 5.2. Conflict resolution in the startup-investor relationship.
 - 5.3. Criteria for selecting investors aligned with the business strategy.
6. Case Study: Successful Investor Management Strategies
 - 6.1. Analysis of real-world cases.
 - 6.2. Key success factors.

6.- Didactic Resources

Reference:

Gompers, P., & Lerner, J. (2001). *The venture capital cycle*. MIT Press.

Amis, D., & Stevenson, H. (2001). *Winning angels: The 7 fundamentals of early stage investing*. Pearson Education.

Feld, B., & Mendelson, J. (2019). *Venture Deals: Be Smarter Than Your Lawyer and Venture Capitalist* (4th ed.). Wiley.

Ramsinghani, M. (2021). *The Business of Venture Capital: The Art of Raising a Fund, Structuring Investments, Portfolio Management, and Exits* (3rd ed.). Wiley

Ries, E. (2011). *The Lean Startup: How Today's Entrepreneurs Use Continuous Innovation to Create Radically Successful Businesses*. Crown Business.

Further Reading:

Hisrich, R. D., & Peters, M. P. (2020). *Entrepreneurship*. McGraw-Hill Education.

Metrick, A., & Yasuda, A. (2021). *Venture capital and the finance of innovation*. Wiley