

8005 - Mecanismes de finançament: públic i privat

Tipus d'assignatura	
<p>Titulació: Màster Universitari en Emprenedoria i Innovació Curs: Primer Trimestre: Segon Crèdits ECTS: 4 Coordinador de l'assignatura: Dr. Josep Patau Professorat teoria i seminaris: Dr. Josep Patau, Dr. Giovanni Giusti, Rosendo Garganta i Roger Baranera Idioma d'impartició: Anglès / Castellà</p>	
1.- Objectius	
<p>Objectius generals d'aprenentatge de l'assignatura</p>	<p>L'objectiu de l'assignatura és dotar els participants de les eines necessàries per decidir si un projecte és viable i econòmicament rendible, així com proporcionar a l'estudiant els coneixements suficients per supervisar correctament el finançament d'una empresa. L'estudiant també aprendrà els millors mètodes per finançar la seva pròpia empresa.</p>
2.- Competències	
<p>2.1.- Competències bàsiques</p>	<ul style="list-style-type: none"> • CB2.- Que els estudiants sàpiguen aplicar els coneixements adquirits i la seva capacitat de resolució de problemes en entorns nous o poc coneguts en contextos més amplis (o multidisciplinaris) 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 • CB5.- Que els estudiants tinguin les habilitats d'aprenentatge que els permetin continuar estudiant d'una manera que serà en gran part autodirigida o autònoma

2.2.- Competències transversals	<ul style="list-style-type: none"> • CT1.- Comunicar en anglès idees i projectes empresarials de manera efectiva, clara, aplicant capacitat de síntesi • 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
2.3.- Competències específiques	<ul style="list-style-type: none"> • CE3.- Aplicar intel·ligència competitiva per detectar signes de canvi, analitzar tendències, reaccions i estratègies dels competidors actuals i/o potencials • CE4.- Dissenyar i implementar amb èxit projectes i plans de gestió d'R+D i innovació a nivell empresarial • CE5.- Saber reconèixer i utilitzar tots els recursos financers disponibles, públics i privats, a disposició dels emprenedors • CE6.- Utilitzar sistemes avançats d'informació financera per donar suport a la presa de decisions empresarials • CE7.- Saber aplicar i adaptar la tecnologia per a la creació de projectes emprenedors.
3.- Metodologia de treball	
Sessions teòriques	<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>Aprentatge 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 parteix de l'estudi d'un cas que serveixi per contextualitzar l'alumne en una situació particular, el professor pot proposar diferents activitats, tant a nivell individual com en grup, entre els seus alumnes
<p>Autoaprenentatge</p>	<ul style="list-style-type: none"> • 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 - 30%
- SE2. Treball final: Pacte de Socis - 70%

5.- Continguts de l'assignatura

1. Classificació d'inici: conceptes bàsics

- 1.1. Mètodes de valoració: Mètodes estàtics i dinàmics
- 1.2. Casos pràctics: valoració d'empreses
- 1.3. Métodos de valoración de startup: Berkus, Scorecard, VC, comparables y Discounted Cash Flow
- 1.4. Casos pràctics: valoració d'*startups*

2. Finançament públic i privat

- 2.1. Finançament públic (préstec participatiu, conveni europeu, etc.)
- 2.2. Finançament privat
- 2.3. *Crowdfunding*, Business Angels, capital risc, etc.
- 2.4. Capital

2.5. Procés d'inversió de capital risc (ampliació de capital, prima d'emissió, etc.)

2.6. Bretxa de gènere en el finançament privat

3. El procés d'inversió

3.1. Anàlisi i valoració de projectes d'inversió

3.1.1. Què s'entén per inversió

3.1.2. Càlcul de la rendibilitat d'una inversió: VAN, TIR i devolució

3.1.3. Fases per analitzar un projecte d'inversió

3.1.4. Despeses enfonsades i altres consideracions sobre les despeses a cobrar

3.1.5. Rendibilitat de la inversió

3.2. Negociació amb inversors

4. Casos de finançament de *startups*

4.1. Permanència de la inversió en la *startup*

4.2. Les principals operacions d'inversió a Espanya i Europa

5. El pacte de socis

5.1. Visió Social

5.2. Visió Econòmica

5.3. Enfocament legal

5.4. Construir el propi acord d'accionistes

6.- Recursos didàctics

Bibliografia bàsica:

Draper III, W. H. (2011). The startup game: inside the partnership between venture capitalists and entrepreneurs. St. Martin's Press.

Ramos, F. B., Bolado, M. F. F., & Lobato, M. F. M. (2016). Teoría de la inversión. Ediciones Pirámide.

Brealey, R. A., Myers, S. C., Allen, F., & Mohanty, P. (2012). Principles of corporate finance. Tata McGraw-Hill Education.

Martín Cabiedes, L. (2015). ¿Tienes una startup? Todas las claves para conseguir financiación.

Akkaya, M. (2020). Startup valuation: Theories, models, and future. In Valuation Challenges and Solutions in Contemporary Businesses (pp. 137-156). IGI Global.

Kanze, D., Huang, L., Conley, M. A., & Higgins, E. T. (2018). We ask men to win and women not to lose: Closing the gender gap in startup funding. *Academy of Management Journal*, 61(2), 586-614.

Guzman, J., & Kacperczyk, A. O. (2019). Gender gap in entrepreneurship. *Research Policy*, 48(7), 1666-1680.

Bibliografia complementària:

Doblinger, C., Surana, K., & Anadon, L. D. (2019). Governments as partners: The role of alliances in US cleantech startup innovation. *Research Policy*, 48(6), 1458-1475.

Feld, B., & Mendelson, J. (2015). Cómo cerrar rondas de financiación con éxito: una guía práctica para operaciones de capital riesgo. Libros de Cabecera.

Babich, V., Marinesi, S., & Tsoukalas, G. (2021). Does crowdfunding benefit entrepreneurs and venture capital investors?. *Manufacturing & Service Operations Management*, 23(2), 508-524.

8005 - Mecanismos de Financiación: Públicos y Privados

Tipo de asignatura	
<p>Titulación: Máster Universitario en Emprendimiento e Innovación Curso: Primero Trimestre: Segundo Créditos ECTS: 4 Coordinador Asignatura: Dr. Josep Patau Profesorado Teoría y Seminarios: Dr. Josep Patau, Dr. Giovanni Giusti, Rosendo Garganta y Roger Baranera Idioma de impartición: inglés / castellano</p>	
1.- Objetivos	
<p>Objetivos de aprendizaje generales de la asignatura</p>	<p>El objetivo de la asignatura es aportar a los participantes las herramientas necesarias para decidir si un proyecto es viable y rentable desde el punto de vista financiero, además de aportar al estudiante conocimientos suficientes para realizar un correcto seguimiento financiero de una empresa. El estudiante también aprenderá cuales son los mejores métodos para financiar su propia empresa.</p>
2.- Competencias	
<p>2.1.- Competencias básicas</p>	<ul style="list-style-type: none"> • 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 • CB5.- Que los estudiantes posean las habilidades de aprendizaje que les permitan continuar estudiando de un modo que habrá de ser en gran medida autodirigido o autónomo

<p>2.2.- Competencias transversales</p>	<ul style="list-style-type: none"> • CT1.- Comunicar en ingles las ideas y proyectos de negocio de manera efectiva, clara, aplicando capacidad de síntesis • 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 • CE4.- Diseñar e implantar con éxito proyectos y planes de gestión de la I+D y la innovación a nivel empresarial • CE5.- Saber reconocer y utilizar todos los recursos financieros disponibles, públicos y privados, al alcance de los emprendedores • CE6.- Utilizar sistemas de información financiera avanzados de apoyo a la toma de decisiones empresariales • CE7.- Saber aplicar y adaptar la tecnología para la creación de proyectos emprendedores.
<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 ligadas a las 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"> • 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 - 30%

SE2. Trabajo Final: Pacto de Socios - 70%

5.- Contenidos de la asignatura

1. Valoración Start Up: conceptos básicos

1.1. Métodos de valoración: Métodos estáticos y dinámicos

1.2. Casos prácticos: valoración de empresas

1.3. Métodos de valoración de startup: Berkus, Scorecard, VC, comparables y Discounted Cash Flow

1.4. Casos prácticos: valoración de startups

2. Financiación Pública y Privada

2.1. La financiación pública (préstamo participativo, convenio europeo, etc.)

2.2. Financiación Privada

2.3. El Crowdfunding, Business Angels, capital riesgo, etc.

2.4. El capital riesgo

2.5. El Proceso de inversión del capital riesgo (ampliación de capital, prima de emisión, etc.)

2.6. Brecha de género en la financiación privada

3. El proceso de inversión

3.1. Análisis y valoración de proyectos de inversión

3.1.1. Qué se entiende por inversión

3.1.2. Cálculo de la rentabilidad de una inversión: VAN, TIR y payback

3.1.3. Etapas para el análisis de un proyecto de inversión

3.1.4. Costes hundidos y otras consideraciones respecto a los gastos a imputar

3.1.5. Rentabilidad solicitada a la inversión

3.2. Negociación con inversores

4. Casos de financiación de Startups

4.1. Permanencia de inversión en la startup

4.2. Las principales operaciones de inversión en España y Europa

5. El Pacto de Socios

5.1. Visión Social

5.2. Visión Económica

5.3. Enfoque Jurídico

5.4. Construir el propio pacto de accionistas

6.- Recursos didácticos

Bibliografía básica:

Draper III, W. H. (2011). The startup game: inside the partnership between venture capitalists and entrepreneurs. St. Martin's Press.

Ramos, F. B., Bolado, M. F. F., & Lobato, M. F. M. (2016). Teoría de la inversión. Ediciones Pirámide.

Brealey, R. A., Myers, S. C., Allen, F., & Mohanty, P. (2012). Principles of corporate finance. Tata McGraw-Hill Education.

Martín Cabiedes, L. (2015). ¿Tienes una startup? Todas las claves para conseguir financiación.

Akkaya, M. (2020). Startup valuation: Theories, models, and future. In Valuation Challenges and Solutions in Contemporary Businesses (pp. 137-156). IGI Global.

Kanze, D., Huang, L., Conley, M. A., & Higgins, E. T. (2018). We ask men to win and women not to lose: Closing the gender gap in startup funding. *Academy of Management Journal*, 61(2), 586-614.

Guzman, J., & Kacperczyk, A. O. (2019). Gender gap in entrepreneurship. *Research Policy*, 48(7), 1666-1680.

Bibliografía complementaria:

Doblinger, C., Surana, K., & Anadon, L. D. (2019). Governments as partners: The role of alliances in US cleantech startup innovation. *Research Policy*, 48(6), 1458-1475.

Feld, B., & Mendelson, J. (2015). Cómo cerrar rondas de financiación con éxito: una guía práctica para operaciones de capital riesgo. Libros de Cabecera.

Babich, V., Marinesi, S., & Tsoukalas, G. (2021). Does crowdfunding benefit entrepreneurs and venture capital investors?. *Manufacturing & Service Operations Management*, 23(2), 508-524.

8005 - Funding Methods: Public and Private

General Information	
<p>Degree: University Master's Degree in Entrepreneurship and Innovation Course: First Quarter: Second ECTS credits: 4 Course Coordinator: Josep Patau, Ph.D. Teaching Theory and Workshops: Josep Patau, Ph.D., Giovanni Giusti, Ph.D., Rosendo Garganta and Roger Baranera Teaching language: English / Spanish</p>	
1.- Objectives	
<p>General objectives</p>	<p>The objective of the subject is to provide the participants with the necessary tools to decide if a project is viable and financially profitable, as well as providing the student with sufficient knowledge to carry out a proper financial follow-up of a company. The student will also learn the best methods to finance their own company.</p>
2.- Competences	
<p>2.1.- Basic competences</p>	<ul style="list-style-type: none"> • 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 • CB5.- That students possess the learning skills that allow them to continue studying in a way that will be largely self-directed or autonomous

2.2.- Transversal competences	<ul style="list-style-type: none"> • CT1.- Communicate business ideas and projects in English effectively, clearly, applying synthesis capacity • CT3.- Recognize the diversity of points of view, understand multiculturalism and be able to make their own opinions known in respect to divergent opinions • CT4. Develop the ability to assess gender inequalities to design solutions
2.3.- Specific competences	<ul style="list-style-type: none"> • CE3.- Apply competitive intelligence to detect signs of change, analyze trends, reactions and strategies of current and / or potential competitors. • CE4.- Design and successfully implement projects and management plans for R&D and innovation at the business level. • CE5.- Know how to recognize and use all available financial resources, public and private, within the reach of entrepreneurs • CE6.- Use advanced financial information systems to support business decision making • CE7.- Know how to apply and adapt technology for the creation of entrepreneurial projects.
3.- Methodology	
Theoretical sessions	<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

<p>Autonomous learning</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Tutoring: for which the student will have telematic resources such as email and the intranet resources of the ESCSET
<p>4.- Overall assessment of the subject</p>	
<p>Evaluation system:</p> <p>ES1. Participation in the activities raised within the classroom - 30%</p> <p>ES2. Final Work - Funding and Shareholder Agreement - 70%</p>	
<p>5.- Contents</p>	
<p>1. Start Up Assessment: basic concepts</p> <p>1.1. Valuation methods: Static and dynamic methods</p> <p>1.2. Practical cases: company valuation</p> <p>1.3. Startup valuation methods: Berkus, Scorecard, VC, comparable and Discounted Cash Flow</p> <p>1.4. Case studies: valuation of startups</p> <p>2. Public and Private Financing</p> <p>2.1. Public financing (participatory loan, European agreement, etc.)</p> <p>2.2. Private financing</p> <p>2.3. Crowdfunding, Business Angels, venture capital, etc.</p> <p>2.4. Venture capital</p> <p>2.5. The venture capital investment process (capital increase, issue premium, etc.)</p> <p>2.6. Gender gap in private financing</p> <p>3. The investment processes</p> <p>3.1. Analysis and evaluation of investment projects</p> <p>3.1.1. What is meant by investment</p> <p>3.1.2. Calculation of the profitability of an investment: VAN, TIR and payback</p> <p>3.1.3. Stages for the analysis of an investment project</p> <p>3.1.4. Sunk costs and other considerations regarding the expenses to be imputed</p>	

3.1.5. Required return on investment

3.2. Negotiation with investors

4. Financing Startup cases

4.1. Investment permanence in the startup

4.2. The main investment operations in Spain and Europe

5. Funding and Shareholder Agreement

5.1. Social Vision

5.2. Economic Vision

5.3. Legal Approach

5.4. Building your shareholder agreement

6.- Didactic Resources

References:

Draper III, W. H. (2011). The startup game: inside the partnership between venture capitalists and entrepreneurs. St. Martin's Press.

Ramos, F. B., Bolado, M. F. F., & Lobato, M. F. M. (2016). Teoría de la inversión. Ediciones Pirámide.

Brealey, R. A., Myers, S. C., Allen, F., & Mohanty, P. (2012). Principles of corporate finance. Tata McGraw-Hill Education.

Martín Cabiedes, L. (2015). ¿Tienes una startup? Todas las claves para conseguir financiación.

Akkaya, M. (2020). Startup valuation: Theories, models, and future. In Valuation Challenges and Solutions in Contemporary Businesses (pp. 137-156). IGI Global.

Kanze, D., Huang, L., Conley, M. A., & Higgins, E. T. (2018). We ask men to win and women not to lose: Closing the gender gap in startup funding. *Academy of Management Journal*, 61(2), 586-614.

Guzman, J., & Kacperczyk, A. O. (2019). Gender gap in entrepreneurship. *Research Policy*, 48(7), 1666-1680.

Further Reading:

Doblinger, C., Surana, K., & Anadon, L. D. (2019). Governments as partners: The role of alliances in US cleantech startup innovation. *Research Policy*, 48(6), 1458-1475.

Feld, B., & Mendelson, J. (2015). *Cómo cerrar rondas de financiación con éxito: una guía práctica para operaciones de capital riesgo*. Libros de Cabecera.

Babich, V., Marinesi, S., & Tsoukalas, G. (2021). Does crowdfunding benefit entrepreneurs and venture capital investors?. *Manufacturing & Service Operations Management*, 23(2), 508-524.