

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. Giovanni Giusti Profesorado Teoría: Roger Baranera, Rosendo Garganta y Minerva García 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 inglés 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

	<p>al estudiante en una situación en concreto, el profesor puede proponer distintas actividades, tanto a nivel individual como en grupo, entre sus estudiantes</p>
<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
<p>4.- Evaluación de la asignatura</p>	
<p>Sistema de evaluación:</p> <p>SE1. Participación en las actividades planteadas dentro del aula - 30%</p> <p>SE2. Trabajo Final: Pacto de Socios - 70%</p>	
<p>5.- Contenidos de la asignatura</p>	
<ol style="list-style-type: none"> 1. Etapas de desarrollo de la empresa y las fuentes de financiación <ol style="list-style-type: none"> 1.1. Evolución empresa 1.2. Necesidades según etapa 1.3. Fuentes de financiación- Características 1.4. Preparar la empresa para la financiación 1.5. Valoración empresa - consideraciones generales 2. La financiación pública <ol style="list-style-type: none"> 2.1 Características de la financiación pública 2.2 Tipos de financiación pública 2.3 Principales fuentes nacionales 2.4 Ahorros fiscales y de seguridad social 3. La financiación privada <ol style="list-style-type: none"> 3.1. Financiamiento de Startups: Introducción y panorama general. 3.2. Auto-financiamiento y Bootstrapping: Estrategias y ventajas. 3.3. Crowdfunding: Tipos, plataformas y mejores prácticas. 3.4. Inversores Ángeles y Capital de Riesgo: Procesos y expectativas. 3.5. Rondas de Financiación: Pre-Money, Post-Money, Dilución. 3.6. Captable y cómo funciona el proceso de levantar una ronda 4. Evaluación de Inversiones y Salidas <ol style="list-style-type: none"> 4.1. Criterios de Inversión: Evaluación y selección de proyectos. 4.2. Métodos de Valoración de Startups. 4.3. Estructura de una ronda. 4.4. Construcción de Relaciones Estratégicas: Networking y alianzas. 4.5. Estrategias de Salida para Emprendedores e Inversores: Tipos y preparación. 4.6. Instrumentos de Inversión: Características y elección. 	

5. El Pacto de Socios

- 5.1. Visión Social
- 5.2. Visión Económica
- 5.3. Enfoque Jurídico
- 5.4. Construir el propio pacto de socios

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.

Fernández, P. (2008). Métodos de valoración de empresas. IESE Business School-Universidad de Navarra, 771, 1-49.

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.

8005 - Financing Mechanisms: Public and Private

Subject type	
<p> Title: Master's Degree in Entrepreneurship and Innovation Course: First Quarter: Second ECTS credits: 4 Subject Coordinator: Dr. Giovanni Giusti Teaching Theory: Roger Baranera, Rosendo Garganta and Minerva García Language of delivery: English / Spanish </p>	
1.- Objectives	
<p>General learning objectives of the subject</p>	<p>The objective of the subject is to provide participants with the necessary tools to decide if a project is viable and profitable from a financial point of view, in addition to providing the student with sufficient knowledge to carry out correct financial monitoring of a company. The student will also learn the best methods to finance their own company.</p>
2.- Competencies	
<p>2.1.- Basic competencies</p>	<ul style="list-style-type: none"> • CB2.- That 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 students know how to communicate their conclusions and the knowledge and ultimate 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

<p>2.2.- Transversal skills</p>	<ul style="list-style-type: none"> • CT1.- Communicate business ideas and projects in English effectively, clearly, applying synthesis skills • CT3.- Recognize the diversity of points of view, understand multiculturalism and be able to make one's own opinions known while respecting divergent opinions. • CT4. Develop the capacity to evaluate sex and gender inequalities to design solutions
<p>2.3.- Specific competencies</p>	<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 R&D and innovation management projects and plans at a 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.
<p>3.- Work 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 face-to-face classes
<p>Directed learning</p>	<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 us to offer a practical perspective of the subject and in which the student's participation is key. • Study of cases: Dynamic that starts from 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"> • Non-face-to-face tutorials: for which the student will have telematic resources such as email and ESCSET intranet resources
4.- Evaluation of the subject	
Evaluation system: <p style="margin-left: 40px;">SE1. Participation in activities proposed within the classroom - 30%</p> <p style="margin-left: 40px;">SE2. Final Work: Partners Agreement - 70%</p>	
5.- Contents of the subject	
<ol style="list-style-type: none"> 1. Company development stages and financing sources <ol style="list-style-type: none"> 1.1. Company evolution 1.2. Needs according to stage 1.3. Financing sources - Characteristics 1.4. Prepare the company for financing 1.5. Company valuation - general considerations 2. Public financing <ol style="list-style-type: none"> 2.1 Characteristics of public financing 2.2 Types of public financing 2.3 Main national sources 2.4 Tax and social security savings 3. Private financing <ol style="list-style-type: none"> 3.1. Startup Financing: Introduction and overview. 3.2. Self-financing and Bootstrapping: Strategies and advantages. 3.3. Crowdfunding: Types, platforms and best practices. 3.4. Angel Investors and Venture Capital: Processes and expectations. 3.5. Financing Rounds: Pre-Money, Post-Money, Dilution. 3.6. Captable and how the process of raising a round works 4. Evaluation of Investments and Exits <ol style="list-style-type: none"> 4.1. Investment Criteria: Evaluation and selection of projects. 4.2. Startup Valuation Methods. 4.3. Structure of a round. 4.4. Building Strategic Relationships: Networking and alliances. 4.5. Exit Strategies for Entrepreneurs and Investors: Types and preparation. 4.6. Investment Instruments: Characteristics and choice. 5. The Partners Agreement <ol style="list-style-type: none"> 5.1. Social Vision 5.2. Economic Vision 5.3. Legal Approach 	

5.4. Build your own partners' agreement

6.- Teaching resources

Basic bibliography:

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

Ramos, FB, Bolado, MFF, & Lobato, MFM (2016). Investment theory. Pyramid Editions.

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

Martín Cabiedes, L. (2015). Do you have a startup? All the keys to obtaining financing.

Fernández, P. (2008). Business valuation methods. IESE Business School-University of Navarra, 771, 1-49.

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). How to Close Funding Rounds Successfully: A Practical Guide to Venture Capital Operations. Header Books.