

Máster de Formación Permanente

Financiación de Startups

Economics, Business
and Enterprise Association

A diagonal photograph of a person's hand holding a green marker, writing on a whiteboard. The whiteboard has some faint, illegible writing on it. The background is blurred, showing other people in a meeting or classroom setting.

tech
universidad



Máster de Formación Permanente Financiación de Startups

- » Modalidad: online
- » Duración: 7 meses
- » Titulación: TECH University
- » Acreditación: 60 ECTS
- » Horario: a tu ritmo
- » Exámenes: online

Acceso web: www.techtute.com/escuela-de-negocios/master/master-financiacion-startups



Índice

01

Presentación del programa

pág. 4

02

¿Por qué estudiar en TECH?

pág. 8

03

Plan de estudios

pág. 12

04

Objetivos docentes

pág. 24

05

Salidas profesionales

pág. 28

06

Metodología de estudio

pág. 32

07

Cuadro docente

pág. 42

08

Titulación

pág. 46

01

Presentación del programa

La Financiación de Startups desempeña un papel clave en la innovación y generación de empleo, aunque muchas enfrentan obstáculos para acceder al capital necesario. Según el Instituto Nacional de Estadística, solo un 35% de estas empresas consigue financiación externa en sus primeras etapas, lo que frena su crecimiento. Ante este panorama, resulta esencial que los profesionales comprendan a fondo las fuentes de financiación disponibles y las estrategias para acceder a ellas. Por ello, TECH ha desarrollado una titulación universitaria pionera, centrada en los métodos más actuales para la Financiación de Startups, todo ello en un formato 100% online que facilita la organización del tiempo de forma flexible y adaptada a las necesidades individuales del alumnado.



“

*Un programa exhaustivo y 100 % online,
exclusivo de TECH y con una perspectiva
internacional respaldada por nuestra
afiliación con Economics, Business and
Enterprise Association”*

Dentro del entorno empresaria la Financiación de Startups se ha convertido en un elemento clave, impulsando la innovación y la competitividad en diversos sectores. Sin embargo, muchas empresas emergentes siguen enfrentando dificultades para acceder al capital necesario en sus etapas iniciales. Ante este escenario, resulta imprescindible que los profesionales dominen estrategias innovadoras que les permitan superar las barreras tradicionales y acompañar de forma efectiva el desarrollo y la expansión de nuevos proyectos emprendedores.

En este contexto, TECH presenta un revolucionario Máster de Formación Permanente en Financiación de Startups. Confeccionado por verdaderos referentes en este ámbito, el itinerario académico profundizará en el empleo de tecnologías disruptivas en las empresas. Por lo tanto, el temario ahondará en las diferentes fuentes de financiación para Startups, teniendo en cuenta el *crowdfunding* y las *initial coin offerings*.

Por otro lado, lo único que necesitará el alumnado para ampliar sus conocimientos será un dispositivo con acceso a Internet, como móvil, ordenador o su *tablet*, para acceder al Campus Virtual. Asimismo, los horarios y cronogramas evaluativos pueden planificarse individualmente por los egresados. También, este temario se distinguirá por apoyarse en el disruptivo sistema de enseñanza *Relearning*, que se fundamenta en la reiteración para garantizar el dominio de sus diferentes aspectos. A su vez, mezcla el proceso académico con situaciones reales para que se adquieran los conocimientos de manera natural y progresiva, sin el esfuerzo extra que conllevaría memorizar.

Gracias a la membresía en la **Economics and Business Education Association (EBEA)**, el egresado accederá a publicaciones, recursos digitales y seminarios online para mantenerse actualizado. Asimismo, podrá participar en conferencias anuales y optar al reconocimiento profesional EBEA, impulsando su crecimiento y excelencia profesional en economía y negocios.

Este **Máster de Formación Permanente en Financiación de Startups** contiene el programa universitario más completo y actualizado del mercado. Sus características más destacadas son:

- ♦ El desarrollo de casos prácticos presentados por expertos en Financiación de Startups
- ♦ Los contenidos gráficos, esquemáticos y eminentemente prácticos con los que están concebidos recogen una información científica y práctica sobre aquellas disciplinas indispensables para el ejercicio profesional
- ♦ Los ejercicios prácticos donde realizar el proceso de autoevaluación para mejorar el aprendizaje
- ♦ Su especial hincapié en metodologías innovadoras
- ♦ Las lecciones teóricas, preguntas al experto, foros de discusión de temas controvertidos y trabajos de reflexión individual
- ♦ La disponibilidad de acceso a los contenidos desde cualquier dispositivo fijo o portátil con conexión a internet



Optimizarás competencias avanzadas en gestión financiera y estructuración de capital, optimizando los recursos para la expansión empresarial"

“

Accederás a un sistema basado en la reiteración, disfrutando de una capacitación natural y progresiva a lo largo de todo el temario”

Incluye en su cuadro docente a profesionales pertenecientes al ámbito en Financiación de *Startups*, que vierten en este programa la experiencia de su trabajo, además de reconocidos especialistas de sociedades de referencia y universidades de prestigio.

Su contenido multimedia, elaborado con la última tecnología educativa, permitirá al profesional un aprendizaje situado y contextual, es decir, un entorno simulado que proporcionará un estudio inmersivo programado para entrenarse ante situaciones reales.

El diseño de este programa se centra en el Aprendizaje Basado en Problemas, mediante el cual el alumno deberá tratar de resolver las distintas situaciones de práctica profesional que se le planteen a lo largo del curso académico. Para ello, el profesional contará con la ayuda de un novedoso sistema de vídeo interactivo realizado por reconocidos expertos.

Profundizarás en el uso de herramientas vanguardistas de análisis de riesgos para minimizar incertidumbres en inversiones de Startups.

Crearás técnicas de escalabilidad y sostenibilidad financiera para Startups en diferentes fases de crecimiento.



02

¿Por qué estudiar en TECH?

TECH es la mayor Universidad digital del mundo. Con un impresionante catálogo de más de 14.000 programas universitarios, disponibles en 11 idiomas, se posiciona como líder en empleabilidad, con una tasa de inserción laboral del 99%. Además, cuenta con un enorme claustro de más de 6.000 profesores de máximo prestigio internacional.



“

Estudia en la mayor universidad digital del mundo y asegura tu éxito profesional. El futuro empieza en TECH”

La mejor universidad online del mundo según FORBES

La prestigiosa revista Forbes, especializada en negocios y finanzas, ha destacado a TECH como «la mejor universidad online del mundo». Así lo han hecho constar recientemente en un artículo de su edición digital en el que se hacen eco del caso de éxito de esta institución, «gracias a la oferta académica que ofrece, la selección de su personal docente, y un método de aprendizaje innovador orientado a formar a los profesionales del futuro».

Forbes
Mejor universidad
online del mundo

Plan
de estudios
más completo

Los planes de estudio más completos del panorama universitario

TECH ofrece los planes de estudio más completos del panorama universitario, con temarios que abarcan conceptos fundamentales y, al mismo tiempo, los principales avances científicos en sus áreas científicas específicas. Asimismo, estos programas son actualizados continuamente para garantizar al alumnado la vanguardia académica y las competencias profesionales más demandadas. De esta forma, los títulos de la universidad proporcionan a sus egresados una significativa ventaja para impulsar sus carreras hacia el éxito.

El mejor claustro docente top internacional

El claustro docente de TECH está integrado por más de 6.000 profesores de máximo prestigio internacional. Catedráticos, investigadores y altos ejecutivos de multinacionales, entre los cuales se destacan Isaiah Covington, entrenador de rendimiento de los Boston Celtics; Magda Romanska, investigadora principal de MetaLAB de Harvard; Ignacio Wistumba, presidente del departamento de patología molecular traslacional del MD Anderson Cancer Center; o D.W Pine, director creativo de la revista TIME, entre otros.

Profesorado
TOP
Internacional

La mayor universidad digital del mundo

TECH es la mayor universidad digital del mundo. Somos la mayor institución educativa, con el mejor y más amplio catálogo educativo digital, cien por cien online y abarcando la gran mayoría de áreas de conocimiento. Ofrecemos el mayor número de titulaciones propias, titulaciones oficiales de posgrado y de grado universitario del mundo. En total, más de 14.000 títulos universitarios, en diez idiomas distintos, que nos convierten en la mayor institución educativa del mundo.

La metodología
más eficaz

Un método de aprendizaje único

TECH es la primera universidad que emplea el *Relearning* en todas sus titulaciones. Se trata de la mejor metodología de aprendizaje online, acreditada con certificaciones internacionales de calidad docente, dispuestas por agencias educativas de prestigio. Además, este disruptivo modelo académico se complementa con el "Método del Caso", configurando así una estrategia de docencia online única. También en ella se implementan recursos didácticos innovadores entre los que destacan vídeos en detalle, infografías y resúmenes interactivos.

nº1
Mundial
Mayor universidad
online del mundo

La universidad online oficial de la NBA

TECH es la universidad online oficial de la NBA. Gracias a un acuerdo con la mayor liga de baloncesto, ofrece a sus alumnos programas universitarios exclusivos, así como una gran variedad de recursos educativos centrados en el negocio de la liga y otras áreas de la industria del deporte. Cada programa tiene un currículo de diseño único y cuenta con oradores invitados de excepción: profesionales con una distinguida trayectoria deportiva que ofrecerán su experiencia en los temas más relevantes.

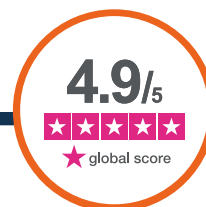
Líderes en empleabilidad

TECH ha conseguido convertirse en la universidad líder en empleabilidad. El 99% de sus alumnos obtienen trabajo en el campo académico que ha estudiado, antes de completar un año luego de finalizar cualquiera de los programas de la universidad. Una cifra similar consigue mejorar su carrera profesional de forma inmediata. Todo ello gracias a una metodología de estudio que basa su eficacia en la adquisición de competencias prácticas, totalmente necesarias para el desarrollo profesional.



Google Partner Premier

El gigante tecnológico norteamericano ha otorgado a TECH la insignia Google Partner Premier. Este galardón, solo al alcance del 3% de las empresas del mundo, pone en valor la experiencia eficaz, flexible y adaptada que esta universidad proporciona al alumno. El reconocimiento no solo acredita el máximo rigor, rendimiento e inversión en las infraestructuras digitales de TECH, sino que también sitúa a esta universidad como una de las compañías tecnológicas más punteras del mundo.



La universidad mejor valorada por sus alumnos

Los alumnos han posicionado a TECH como la universidad mejor valorada del mundo en los principales portales de opinión, destacando su calificación más alta de 4,9 sobre 5, obtenida a partir de más de 1.000 reseñas. Estos resultados consolidan a TECH como la institución universitaria de referencia a nivel internacional, reflejando la excelencia y el impacto positivo de su modelo educativo.



03

Plan de estudios

Los materiales didácticos que componen este Máster de Formación Permanente han sido diseñados por auténticos referentes en Financiación de Startups. Así, el plan de estudios analizará cuestiones que van desde los procesos de digitalización en los modelos de negocio o las estrategias de financiación más innovadoras para proyectos disruptivos hasta los diferentes tipos de *Due Diligence*. Gracias a esto, el alumnado podrá desarrollar estrategias de captación de inversión, gestionar riesgos financieros y liderar negociaciones con inversores y fondos de capital. Como resultado, esto les permitirá optimizar la viabilidad y escalabilidad de los diversos proyectos de los que hagan parte.



“

Estructurarás modelos de financiación eficientes, promoviendo la sostenibilidad y escalabilidad de las iniciativas emprendedoras”

Módulo 1. Ecosistema de Startups

- 1.1. *Startups*: Elementos clave de una *Startup* exitosa
 - 1.1.1. Diferencias entre *Startups* y empresas tradicionales
 - 1.1.2. Innovación como base de las *Startups*
 - 1.1.3. Elementos clave de una *Startup* exitosa
 - 1.1.4. Factores de escalabilidad en *Startups*
- 1.2. Actores principales del ecosistema emprendedor en la *Startup*
 - 1.2.1. Aceleradoras: Beneficios
 - 1.2.2. Incubadoras y su rol en el apoyo inicial
 - 1.2.3. *Venture builders*: un modelo integral
 - 1.2.4. Conexión entre *Startups* y universidades
- 1.3. Innovación tecnológica y su impacto en la *Startup*
 - 1.3.1. Uso de tecnologías disruptivas
 - 1.3.2. Digitalización en modelos de negocio
 - 1.3.3. Innovación en productos y servicios
 - 1.3.4. Ejemplos de *Startups* tecnológicas exitosas
- 1.4. Modelos de negocio escalables de *Startups*
 - 1.4.1. Diseño de modelos escalables
 - 1.4.2. Tecnologías que potencian la escalabilidad
 - 1.4.3. Casos de éxito en modelos escalables
 - 1.4.4. Impacto del mercado objetivo en la escalabilidad
- 1.5. Ecosistema financiero de las *Startups*
 - 1.5.1. Fuentes de financiación inicial
 - 1.5.2. Roles de inversores ángeles y capital semilla
 - 1.5.3. Importancia del *venture capital*
 - 1.5.4. *Crowdfunding* como herramienta financiera
- 1.6. Desafíos iniciales y estrategias de superación de las *Startups*
 - 1.6.1. Problemas comunes en etapas tempranas
 - 1.6.2. Estrategias para superar el valle de la muerte
 - 1.6.3. Creación de equipos sólidos
 - 1.6.4. Gestionar la adaptación al mercado

- 1.7. Rol del inversor en el ecosistema *Startup*
 - 1.7.1. Tipos de inversores y su importancia
 - 1.7.2. Relación entre inversores y emprendedores
 - 1.7.3. Impacto del inversor en la estrategia de crecimiento
 - 1.7.4. Ética en las inversiones para *Startups*
- 1.8. Impacto de las *Startups* en mercados emergentes
 - 1.8.1. Características de los mercados emergentes
 - 1.8.2. Oportunidades para *Startups* en los mercados emergentes
 - 1.8.3. Ejemplos de éxito en economías emergentes
 - 1.8.4. Desafíos específicos en mercados emergentes
- 1.9. Casos de *Startups* disruptivas
 - 1.9.1. Ejemplo 1: empresas tecnológicas globales
 - 1.9.2. Ejemplo 2: innovación en modelos de negocio tradicionales
 - 1.9.3. Ejemplo 3: *Startups* sostenibles y verdes
 - 1.9.4. Análisis de factores comunes en casos de éxito
- 1.10. Perspectivas futuras del ecosistema *Startup*
 - 1.10.1. Tendencias globales en innovación
 - 1.10.2. Tecnologías emergentes y *Startups*
 - 1.10.3. Cambios regulatorios en el sector
 - 1.10.4. Proyección a nuevos mercados globales

Módulo 2. Estrategias de Financiación para Startups

- 2.1. Financiación privada de *Startups*
 - 2.1.1. Financiación privada de *Startups*. Aspectos clave
 - 2.1.2. Contexto de financiación en *startups*: necesidades y retos
 - 2.1.3. Diferencias entre financiación tradicional y financiación en *Startups*
- 2.2. Fuentes de financiación inicial para *Startups*: *Bootstrapping* y FFF (*friends, family & fools*)
 - 2.2.1. *Bootstrapping* y FFF (*friends, family & fools*)
 - 2.2.2. Ventajas y desventajas de la autofinanciación (*bootstrapping*)
 - 2.2.3. *Friends, family & fools* (FFF): riesgos y oportunidades
- 2.3. *Business angels* y su papel en *Startups*
 - 2.3.1. Rol del *business angel* en la fase Inicial de la *Startup*
 - 2.3.2. Perfil del inversor ángel: qué buscan en una *Startup*
 - 2.3.2. Cómo atraer y negociar con *business angels*

- 2.4. *Venture capital y private equity en Startups*
 - 2.4.1. *Venture capital y private equity en Startups*
 - 2.4.2. Fondos de *venture capital*: estructura y procesos de inversión
 - 2.4.2. *Private equity* en *Startups*: cuándo es una opción viable
- 2.5. *Crowdfunding* como alternativa de financiación en *Startups*
 - 2.5.1. *Crowdfunding*: Alternativa a la financiación
 - 2.5.2. Tipos de crowdfunding: *equity*, *reward - based* y *peer - to - peer*
 - 2.5.2. Plataformas más utilizadas y estrategias de éxito
- 2.6. Financiación bancaria y préstamos para *Startups*
 - 2.6.1. La financiación bancaria y los préstamos para *Startups*. Aspectos clave
 - 2.6.2. Líneas de crédito y préstamos para emprendedores
 - 2.6.3. Aavales y garantías: cómo mejorar la financiación bancaria
- 2.7. Etapas de financiación en *Startups*: de la *pre-seed* a la IPO
 - 2.7.1. *Pre - seed* y *seed*: primeros pasos en la financiación
 - 2.7.2. Series A, B, C y más allá: crecimiento y escalabilidad
 - 2.7.3. Salida a bolsa como estrategia de financiación
- 2.8. Estrategias de negociación con inversores en *Startups*
 - 2.8.1. Estrategias de negociación con inversores. El arte de negociar
 - 2.8.2. Planificación de un pitch financiero efectivo
 - 2.8.2. Claves para la negociación de términos de inversión
- 2.9. Valoración de *Startups* y métricas financieras
 - 2.9.1. Valoración de *Startups* y métricas financieras: Tipos
 - 2.9.2. Métodos de valoración: DCF, múltiplos y comparables
 - 2.9.2. Indicadores clave para atraer inversores
- 2.10. Elaboración de un plan financiero sólido para la *Startup*
 - 2.10.1. Planificación de un plan financiero
 - 2.10.2. Estructura y componentes de un plan financiero
 - 2.10.3. Errores comunes en la planificación financiera de *Startups*

Módulo 3. *Business Angels* y Capital Riesgo (*venture capital*) en *Startups*

- 3.1. Tipología de Inversores para *Startups*
 - 3.1.1. Identificación de los diferentes tipos de inversores: *Business angels* y *venture capital*
 - 3.1.2. Características definidoras de los inversores en función de sus estrategias de inversión
 - 3.1.3. Tipos fondos de *venture capital*
 - 3.1.4. Diferencias entre *business angels* y *venture capital*
- 3.2. Ciclo de vida del capital riesgo en *Startups*
 - 3.2.1. Obtención de capital
 - 3.2.2. Fase de inversión
 - 3.2.3. Estrategias de salida: desinversión
 - 3.2.4. Retornos de la inversión y métricas clave
- 3.3. Creación de relaciones con inversores para *Startups*
 - 3.3.1. Redes y comunidades de inversores
 - 3.3.2. Redes de *business angels*
 - 3.3.3. Plataformas y asociaciones de capital riesgo
 - 3.3.4. *Networking* efectivo para inversores y emprendedores
- 3.4. Proceso de evaluación de una *Startup*
 - 3.4.1. Análisis del mercado
 - 3.4.2. Aportación de valor
 - 3.4.3. Evaluación del equipo fundador
 - 3.4.4. Expectativas de crecimiento
- 3.5. Rondas de financiación de una *Startup*
 - 3.5.1. Rondas de financiación. Finalidad
 - 3.5.2. Tipologías de rondas de financiación
 - 3.5.3. Preparación para una ronda de financiación
 - 3.5.4. Acuerdo inicial de intenciones (*term sheet*). Definición, negociación y firma
- 3.6. *Due Diligence* de la *Startup*
 - 3.6.1. *Due Diligence*. Finalidad
 - 3.6.2. Tipos de *Due Diligence*
 - 3.6.3. El proceso de *Due Diligence*
 - 3.6.4. Tipología y tratamiento de las diferentes contingencias en un proceso de *Due Diligence*

- 3.7. Acuerdo de inversión en una *Startup*
 - 3.7.1. Estructuras de inversión
 - 3.7.2. Desembolso de capital
 - 3.7.3. Préstamo convertible
 - 3.7.4. Dotación de liquidez a los socios (ventas en secundario)
- 3.8. Régimen de responsabilidad en la *Startup*
 - 3.8.1. Régimen general
 - 3.8.2. Manifestaciones y garantías del equipo fundador
 - 3.8.3. Limitaciones a la responsabilidad
 - 3.8.4. Garantías
- 3.9. Obligaciones del equipo fundador en una *Startup*
 - 3.9.1. Obligación de permanencia
 - 3.9.2. Obligación de no competencia
 - 3.9.3. Consecuencias del incumplimiento: análisis de las figuras del *good* y el *bad leaver*
- 3.10. Herramientas clave para protegerse frente a un posible escenario de desinversión del equipo fundador en una *Startup*
 - 3.10.1. *Lock-up*
 - 3.10.2. Derecho de adquisición preferente
 - 3.10.3. *Tag along*

Módulo 4. *Search Funds*: Modelo de Financiación e Inversión para *Startups*

- 4.1. Análisis de los tipos de emprendimiento por adquisición (ETA) para *Startups*
 - 4.1.1. Objetivos del emprendimiento por adquisición
 - 4.1.2. Modelos de emprendimiento por adquisición
 - 4.1.3. Comparación entre *search funds* y otros modelos: ETA, startups, MBO, LBO
 - 4.1.4. Factores clave para elegir el modelo adecuado
- 4.2. Modelo *search fund* para *Startups*: Origen y evolución
 - 4.2.1. Origen y evolución del modelo *search fund*
 - 4.2.2. Principales actores y promotores del modelo
 - 4.2.3. Estadísticas y tendencias actuales en *search funds*
- 4.3. *Search funds* para *Startups* desde un punto de vista inversor
 - 4.3.1. Ecosistema de inversión en *search funds*
 - 4.3.2. Criterios y estrategias de inversión en *search funds*
 - 4.3.3. Perspectivas de retorno y riesgos asociados



- 4.4. *Search funds* para *Startups* desde un punto de vista emprendedor
 - 4.4.1. Perfil del *searcher*: habilidades y experiencias necesarias
 - 4.4.2. El camino del emprendedor (*path to search*)
 - 4.4.3. *Partner search fund*: Compañeros de viaje
 - 4.4.4. Guía práctica (*search fund primer*)
- 4.5. *Search funds* para *Startups* Fase 1: *Fundraising* y creación del *search fund*
 - 4.5.1. Preparación y enfoque
 - 4.5.2. Elaboración de documentación clave
 - 4.5.3. Construcción de un captable equilibrado
 - 4.5.4. Creación del vehículo de búsqueda
- 4.6. *Search funds* para *Startups* Fase 2: fase de búsqueda
 - 4.6.1. Métodos para identificar empresas objetivo
 - 4.6.2. Planificación de la búsqueda: Procesos, equipo, herramientas e implementación
 - 4.6.3. Evaluación preliminar de oportunidades (*screening*)
 - 4.6.4. Interacción entre el *searcher* y los inversores (mejores prácticas)
 - 4.6.5. Las primeras LOIs
- 4.7. *Search funds* para *Startups* Fase 3: Adquisición de la compañía
 - 4.7.1. Negociación con la parte vendedora
 - 4.7.2. Proceso de *Due Diligence*: comercial, financiero, legal y técnico
 - 4.7.3. Negociación y estructuración de la compra
 - 4.7.4. Estrategias de financiamiento de la adquisición
- 4.8. *Search Funds* para *Startups* Fase 4: *Onboarding* y gestión de la empresa
 - 4.8.1. Planificación e implementación post-adquisición
 - 4.8.2. Crecimiento y optimización de la compañía
 - 4.8.3. Cuestiones clave en la relación con los distintos *stakeholders*
- 4.9. *Search funds* para *Startups*: *Exit* y Futuro del *searcher*
 - 4.9.1. Alternativas para dar el retorno a los inversores
 - 4.9.2. Preparación de la compañía, previo al evento de liquidez
 - 4.9.3. La vida del emprendedor Post-exit
- 4.10. *Search funds* para *Startups*: Ejemplos y casos reales
 - 4.10.1. Historias de éxito: lecciones aprendidas
 - 4.10.2. fracasos y desafíos: análisis de errores comunes
 - 4.10.3. Perspectivas de los actores involucrados

Módulo 5. Financiación pública y subvenciones para *Startups*

- 5.1. Financiación pública para *Startups*
 - 5.1.1. Importancia de la financiación pública en el ecosistema emprendedor
 - 5.1.2. Diferencias entre financiación pública y privada
 - 5.1.3. Líneas de financiación pública para *Startup*
- 5.2. Organismos internacionales de apoyo a *Startups*
 - 5.2.1. Organismos internacionales de apoyo y su papel en el financiamiento de *Startups*
 - 5.2.2. Estrategias de internacionalización
 - 5.2.3. Principales organismos Internacionales de apoyo a *Startups*
- 5.3. Subvenciones Internacionales para *Startups*: tipos y requisitos
 - 5.3.1. Tipos y requisitos de las subvenciones para *Startups* a nivel Internacional
 - 5.3.2. Diferencias entre subvenciones a fondo perdido y cofinanciadas
 - 5.3.3. Principales programas de subvenciones a nivel Internacional
- 5.4. Préstamos blandos y otros instrumentos de Financiación pública para *Startups*
 - 5.4.1. Préstamos blandos y otros instrumentos de Financiación pública. Aspectos clave
 - 5.4.2. Líneas de financiación con condiciones preferentes
 - 5.4.2. Casos de éxito en el uso de financiación pública
- 5.5. Programas europeos e Internacionales de apoyo a *Startups*
 - 5.5.1. *Horizon Europe*: oportunidades y criterios de selección
 - 5.5.2. EIC Accelerator y otros programas europeos clave
 - 5.5.3. Programas internacionales de alto impacto global para *Startups*
- 5.6. Acceso a fondos Internacionales de inversión públicos y mixtos para *Startups*
 - 5.6.1. Fondos de coinversión público-privada para *Startups* a nivel internacional
 - 5.6.2. Acceso a los fondos Internacionales de inversión públicos y mixtos para *Startups*
 - 5.6.3. Casos de éxito en la combinación de financiación pública y privada
- 5.7. Proceso de solicitud y gestión de ayudas públicas Internacionales para *Startups*. Documentación
 - 5.7.1. Claves para la preparación de documentación
 - 5.7.2. Gestión de las subvenciones públicas a nivel Internacional
 - 5.7.2. Cómo maximizar la probabilidad de obtener financiación internacional

- 5.8. Estrategias de *compliance* y auditoría en financiación pública de *Startups*
 - 5.8.1. Estrategia de *compliance* y auditoría en Financiación pública
 - 5.8.2. Regulaciones internacionales y requisitos de transparencia en fondos públicos
 - 5.8.3. Auditorías y control del uso de los recursos obtenidos
- 5.9. Desafíos y errores comunes en la financiación pública Internacional de *Startups*
 - 5.9.1. Errores frecuentes en solicitudes. Cómo evitarlos
 - 5.9.2. Plazos y gestión eficiente de los fondos obtenidos
 - 5.9.3. Guía para la financiación pública internacional de *Startups*
- 5.10. Casos prácticos y buenas prácticas en la Financiación pública de *Startups*
 - 5.10.1. Análisis de *Startups* que han utilizado Financiación pública con éxito
 - 5.10.2. Estrategias replicables para acceder a recursos públicos
 - 5.10.3. Caso práctico de simulador financiero

Módulo 6. Estrategias de Dilución y Control Accionario para *Startups*

- 6.1. Dilución y control Accionario para *Startups*
 - 6.1.1. Control Accionario. Derechos económicos y derechos políticos
 - 6.1.2. Dilución. Efectos en los derechos económicos y derechos políticos
 - 6.1.3. Tabla de capitalización o *cap table* de una empresa
 - 6.1.4. Estructura e información relevante. Ejemplos prácticos
- 6.2. Mecanismos de dilución para *Startups*
 - 6.2.1. Impacto de una ronda de inversión en los socios actuales
 - 6.2.2. Ampliación de capital. Valoración *premoney* y prima de emisión
 - 6.2.3. Prestamos convertibles
 - 6.2.4. Planes de incentivos
- 6.3. Mecanismos antidilución para *Startups*
 - 6.3.1. Uso de los mecanismos antidilución
 - 6.3.2. Derecho de asunción preferente
 - 6.3.3. Precio medio ponderado o "*weighted average price*"
 - 6.3.4. Otras alternativas: *Full ratchet* y *pay to play*. Ejemplos prácticos
- 6.4. Protección de los nuevos inversores de *Startups*
 - 6.4.1. Ampliaciones de capital "*on a fully diluted basis*"
 - 6.4.2. Exclusión del derecho de asunción preferente
 - 6.4.3. Nueva clase de acciones

- 6.5. Otros mecanismos de protección de los inversores de *Startups*
 - 6.5.1. Liquidación preferente
 - 6.5.2. *Most favoured nation*
 - 6.5.3. *Drag along*
 - 6.5.4. Venta forzosa
- 6.6. Gobierno corporativo en las *Startups*
 - 6.6.1. Composición órgano de administración
 - 6.6.2. La figura del observador
 - 6.6.3. Régimen general para la adopción de acuerdos sociales
 - 6.6.4. Mayorías reforzadas
- 6.7. Obligaciones del gobierno corporativo en las *Startups*
 - 6.7.1. Preocupación por el Interés social
 - 6.7.2. Bloqueo de situaciones de conflicto de interés
 - 6.7.3. Confidencialidad
 - 6.7.4. Consecuencias del incumplimiento
- 6.8. Derechos de los accionistas en las *Startups*
 - 6.8.1. Derechos de información
 - 6.8.2. Derechos de voto. Sindicación
 - 6.8.3. Derechos económicos
 - 6.8.4. Derecho de separación (de salida)
- 6.9. Abuso de la posición de control en las *Startups*
 - 6.9.1. Análisis de empresas que han experimentado dilución significativa
 - 6.9.2. Efectos de la dilución durante una crisis financiera
 - 6.9.3. Caso de empresas con problemas de solvencia y uso de dilución para sobrevivir
 - 6.9.4. Lecciones aprendidas de casos reales de dilución y estrategias de control
- 6.10. El conflicto entre socios de las *Startups*
 - 6.10.1. Situaciones de bloqueo de los órganos sociales
 - 6.10.2. Mecanismos de resolución de conflictos
 - 6.10.3. Opciones de compra y venta

Módulo 7. Estructuración Legal de las *Startups* y Vehículos de Inversión

- 7.1. Las *Startups* y los vehículos de inversión
 - 7.2.1. Tipos de vehículos de inversión
 - 7.2.2. Ecosistema de *Startups*: Entorno local y global
 - 7.2.3. Importancia de la estructura legal: Por qué es esencial para el éxito de una *Startup*
- 7.2. Tipos de entidades legales para *Startups*
 - 7.2.1. Sociedades anónimas: características y ventajas
 - 7.2.2. Sociedades de responsabilidad limitada: características y ventajas
 - 7.2.2.1. Diferencias entre las sociedades de responsabilidad limitada y las sociedades anónimas
 - 7.2.3. Otro tipo de entidades
 - 7.2.4. Consideraciones fiscales
- 7.3. Estructura corporativa de una *Startup*
 - 7.3.1. Socios: derechos y obligaciones
 - 7.3.2. Capital social: aportaciones y participación de los socios
 - 7.3.3. Gobierno corporativo
 - 7.3.4. Obligaciones recurrentes
- 7.4. Acuerdos de socios en las *Startups*
 - 7.4.1. Pacto de socios: Qué debe incluir y su importancia
 - 7.4.2. Acuerdos de Confidencialidad (NDA): protección de la propiedad intelectual
 - 7.4.3. *Vesting*: condiciones y plazos para el reparto de acciones
 - 7.4.4. Cláusulas de salida: opciones en caso de venta de la *Startup*
- 7.5. Financiación de *Startups*
 - 7.5.1. Fuentes de financiación: capital propio, inversores industriales, inversores de capital riesgo y financiación bancaria
 - 7.5.2. Rondas de financiación: *seed*, Serie A, B, C, etc
 - 7.5.3. Aspectos legales de las rondas de inversión: el contrato de inversión
 - 7.5.4. Aspectos legales de las rondas de inversión: el contrato entre socios
- 7.6. Vehículos de inversión en las *Startups*
 - 7.6.1. Tipos de vehículos de inversión: fondos de capital riesgo, *business angels*, *crowdfunding*
 - 7.6.2. Estructura jurídica de los fondos de inversión
 - 7.6.3. Riesgos y beneficios para los inversores y las *Startups*

- 7.7. Propiedad Intelectual y protección legal en las *Startups*
 - 7.7.1. Derechos de autor y patentes: protección de las ideas y tecnologías
 - 7.7.2. Marcas registradas: importancia en el *branding* de la *Startup*
 - 7.7.3. Acuerdos de Licencia: uso de tecnología y propiedad intelectual de terceros
 - 7.7.4. Estrategias para proteger la propiedad intelectual: Enfoque global vs. nacional
- 7.8. Aspectos regulatorios Internacionales en la creación de *Startups*
 - 7.8.1. Trámites administrativos en la creación de *Startups*: licencias y permisos
 - 7.8.2. Regulación en el sector tecnológico
 - 7.8.3. Cumplimiento de normas internacionales: normativas fiscales, laborales y de protección de datos
 - 7.8.4. Impacto de las leyes antimonopolio y de competencia
- 7.9. Aspectos fiscales aplicables a la *Startup*
 - 7.9.1. Tipos de impuestos aplicables a la *Startup*
 - 7.9.2. La fiscalidad de los socios fundadores. Estrategias de planificación fiscal
 - 7.9.3. La fiscalidad de los inversores
 - 7.9.4. Beneficios fiscales en las inversiones: Incentivos y exenciones para los inversores
- 7.10. Salida de inversores de una *Startup*
 - 7.10.1. Mecanismos de salida: Venta, fusión, adquisiciones y salida a bolsa
 - 7.10.2. Derechos y obligaciones de los socios ante un evento de liquidez
 - 7.10.3. Liquidación preferente
 - 7.10.4. Aspectos legales de la liquidación de una *Startup*:
 - 7.10.4.1. Procedimiento y consecuencias legales
 - 7.10.4.2. Reparto de ganancias y liquidación de activos: cálculo y distribución final

Módulo 8. Exit Strategies para Startups: Fusiones, Adquisiciones y Salidas a Bolsa

- 8.1. Opciones de salida a bolsa para *Startups*
 - 8.1.1. Definición de estrategias de salida
 - 8.1.2. Ventajas y desventajas de las estrategias de salida
 - 8.1.3. Casos típicos en el mercado global
 - 8.1.4. Impacto en los inversores iniciales

- 8.2. Fusiones y adquisiciones de *Startups*: procesos clave
 - 8.2.1. Identificación de posibles compradores o socios
 - 8.2.2. *Due Diligence* en fusiones y adquisiciones
 - 8.2.3. Negociación de términos y condiciones
 - 8.2.4. Integración post-adquisición
- 8.3. IPO (*initial public offering*): Preparación de la *Startup* para salida a bolsa
 - 8.3.1. Proceso de preparación para una salida a bolsa
 - 8.3.2. Requisitos regulatorios en mercados internacionales
 - 8.3.3. Elección de mercados: ventajas y desventajas
 - 8.3.4. Costes asociados a una IPO
- 8.4. Evaluación del valor empresarial de la *Startup*
 - 8.4.1. Métodos de evaluación para *Startups*
 - 8.4.2. Factores que influyen en la valuación
 - 8.4.3. Ajustes según el tipo de salida
 - 8.4.4. Importancia de la valuación en la negociación
- 8.5. Casos de éxito en estrategias de salida a bolsa de la *Startup*
 - 8.5.1. Ejemplo de fusiones exitosas
 - 8.5.2. Análisis de IPOs relevantes
 - 8.5.3. *Startups* adquiridas por grandes corporaciones
 - 8.5.4. Factores comunes en casos exitosos
- 8.6. MBO (*management buyout*) en *Startups*
 - 8.6.1. MBO en *Startups*: funcionamiento
 - 8.6.2. Beneficios y desafíos del MBO
 - 8.6.3. Financiamiento de un MBO
 - 8.6.4. Ejemplos prácticos de MBO en *Startups*
- 8.7. Elementos legales Internacionales y financieros en la salida a bolsa de las *Startups*
 - 8.7.1. Documentación clave en procesos de salida
 - 8.7.2. Aspectos fiscales relevantes
 - 8.7.3. Contratos y cláusulas críticas
 - 8.7.4. Recomendaciones para evitar litigios

- 8.8. Negociación en procesos de fusiones y adquisiciones de *Startups*
 - 8.8.1. Estrategias para negociaciones efectivas
 - 8.8.2. Resolución de conflictos en negociaciones
 - 8.8.3. Importancia del *Due Diligence*
 - 8.8.4. Cláusulas de protección en los contratos
- 8.9. Impacto de las salidas a bolsa de las *Startups* en los fundadores
 - 8.9.1. Cambios en la estructura de liderazgo
 - 8.9.2. Opciones de reinversión para los fundadores
 - 8.9.3. Aspectos emocionales y culturales
 - 8.9.4. Retos tras la transición
- 8.10. Perspectivas futuras de estrategias de salida a bolsa de *Startups*
 - 8.10.1. Tendencias emergentes en estrategias de salida
 - 8.10.2. Impacto de las tecnologías en los procesos
 - 8.10.3. Expansión hacia nuevos mercados globales
 - 8.10.4. Innovación en modelos de adquisición y fusiones

Módulo 9. Modelos de Financiación Alternativa para *Startups*

- 9.1. Financiación alternativa para *Startups*
 - 9.1.1. Financiación alternativa: definición y tipos
 - 9.1.2. Diferencias entre la financiación alternativa y la Financiación tradicional
 - 9.1.3. Factores que impulsan la adopción de la Financiación alternativa
 - 9.1.4. Ejemplos de éxito en Financiación alternativa
- 9.2. *Crowdfunding* de inversión y *equity crowdfunding* para *Startups*
 - 9.2.1. Plataformas de *crowdfunding* de inversión: Funcionamiento
 - 9.2.2. Ventajas y desventajas del *crowdfunding*
 - 9.2.3. Regulación y riesgos asociados al *crowdfunding*
 - 9.2.3. Casos de éxito en *crowdfunding*
- 9.3. Deuda convertible y otros instrumentos de deuda en la financiación de *Startups*
 - 9.3.1. Deuda convertible
 - 9.3.2. Proceso para estructurar acuerdos de deuda
 - 9.3.3. Beneficios frente a otros modelos
 - 9.3.4. Ejemplos de *Startups* que utilizan deuda convertible

- 9.4. ICOs (*initial coin offerings*) y STOs (*security token offerings*) en *Startups*
 - 9.4.1. Definición y diferencias entre ICOs y STOs
 - 9.4.2. Requisitos legales y técnicos
 - 9.4.3. Casos de éxito y fracaso en ICOs
 - 9.4.4. Riesgos asociados a estos modelos
- 9.5. Plataformas *peer-to-peer lending* en *Startups*
- 9.6. Modelos operativos de P2P *lending*
 - 9.6.1. Beneficios para *Startups* y prestamistas
 - 9.6.2. Retos regulatorios y de sostenibilidad
 - 9.6.3. Ejemplos de éxito en P2P *lending*
- 9.7. Salidas a bolsa para *Startups*
 - 9.7.1. Requisitos y procesos para una IPO
 - 9.7.2. Beneficios y riesgos de salir a bolsa
 - 9.7.3. Casos de *Startups* exitosas en bolsa
 - 9.7.4. Alternativas a la IPO tradicional (SPACs, *direct listings*)
- 9.8. Bonos y otros productos financieros para *Startups*
 - 9.8.1. Los bonos y su aplicación en *Startups*
 - 9.8.2. Estructuración de emisiones de bonos
 - 9.8.3. Comparativa entre bonos y deuda convertible
 - 9.8.4. Ejemplos de *Startups* que han emitido bonos
- 9.9. *Factoring* y financiamiento basado en activos para *Startups*
 - 9.9.1. *Factoring* para *Startups*: Funcionamiento
 - 9.9.2. Beneficios de financiarse con activos
 - 9.9.3. Diferencias entre *factoring* y *leasing*
 - 9.9.4. Casos de uso en *Startups* tecnológicas
- 9.10. Estrategias combinadas de financiación para *Startups*
 - 9.10.1. Ventajas de combinar modelos de financiación
 - 9.10.2. Estrategias para optimizar recursos
 - 9.10.3. Factores clave para el éxito en estrategias combinadas
 - 9.10.4. Ejemplos de *Startups* que han utilizado estrategias mixtas

- 9.11. Perspectivas futuras de la Financiación alternativa para *Startups*
 - 9.11.1. Tendencias globales en Financiación alternativa
 - 9.11.2. Impacto de la regulación en el sector
 - 9.11.3. Innovaciones tecnológicas en modelos de financiación
 - 9.11.4. Expansión hacia nuevos mercados globales

Módulo 10. Taller de Negociación con Inversores para *Startups*

- 10.1. Inversores del ecosistema emprendedor para *Startups*
 - 10.1.1. Tipología de los principales inversores
 - 10.1.2. Tesis de inversión y retornos
 - 10.1.3. *Momentum*
- 10.2. Habilidades clave para negociar con inversores para *Startups*
 - 10.2.1. Comunicación clara y persuasiva
 - 10.2.2. Enfatización en las ideas clave
 - 10.2.3. Capacidad de negociación y flexibilidad
 - 10.2.4. Conocimiento profundo del negocio y del mercado
- 10.3. Elección del inversor para la *Startup*: cómo acercarnos a nuestros inversores objetivo
 - 10.3.1. Elección del inversor adecuado
 - 10.3.2. Contacto con tu inversor objetivo
 - 10.3.3. Seguimiento y próximas reuniones
- 10.4. Set de documentos para una ronda de inversión para la *Startup*
 - 10.4.1. *Business plan*
 - 10.4.2. *Pitch deck*
 - 10.4.3. *One pager*
- 10.5. Preparación de una presentación efectiva de tu *Startup* (I). Estructura
 - 10.5.1. Estructura ordenada y clara
 - 10.5.2. Propuesta de valor y misión
 - 10.5.3. Mercado y competencia
- 10.6. Preparación de una presentación efectiva de tu *Startup* (II). Modelo de negocio
 - 10.6.1. Modelo de negocio y tracción
 - 10.6.2. Equipo
 - 10.6.3. *Momentum*



- 10.7. Rondas de inversión para tu *Startup*
 - 10.7.1. Tipos de rondas de inversión
 - 10.7.2. Inversión a primario o secundario
 - 10.7.3. Valoración *pre money* y *post money*
 - 10.7.4. Planes de acciones para empleados y directivos
- 10.8. Ejemplos y casos reales de inversión en una *Startup*
 - 10.8.1. Presentación del caso
 - 10.8.2. Escenario inicial
 - 10.8.3. Escenario final tras la ronda de inversión
- 10.9. Negociación con inversores del pacto de socios de una *Startup*: SHA
 - 10.9.1. Por qué es clave negociar un buen SHA
 - 10.9.2. Cláusulas habituales a negociar
 - 10.9.3. Estándares de mercado
- 10.10. Gestión de expectativas ante un posible *exit* en una *Startup*
 - 10.10.1. Establecer expectativas claras desde el principio
 - 10.10.2. Diferentes opciones a la hora de un *exit* de los fundadores
 - 10.10.3. Acuerdos importantes en la negociación del *exit*

“

Dispondrás de un conocimiento holístico sobre la regulación y el cumplimiento normativo, lo que garantizará la seguridad jurídica de las operaciones de financiación”

04 Objetivos docentes

Este programa universitario tiene como meta principal dotar a los profesionales con las competencias clave en Financiación de *Startups*. Al mismo tiempo, el alumnado obtendrá habilidades que abarcan desde la estructuración de modelos financieros hasta la captación de fondos y la gestión del riesgo, permitiéndoles optimizar estrategias de inversión. Así, los egresados serán capaces de llevar a cabo análisis financieros rigurosos, negociar exitosamente con inversores y liderar en proyectos de crecimiento para impulsar la sostenibilidad del ecosistema emprendedor.



“

Dominarás las estrategias más modernas de captación de capital, gestionando negociaciones con inversores y fondos de inversión”



Objetivos generales

- ♦ Analizar las características y diferencias entre *Startups* y empresas tradicionales
- ♦ Profundizar en las diferentes estrategias de financiación disponibles para *Startups* en sus distintas etapas de desarrollo, comprendiendo sus características, ventajas y desafíos
- ♦ Examinar las diferencias fundamentales entre *business angels* y capital riesgo como fuentes de financiamiento para *Startups*
- ♦ Dominar la estructura y características fundamentales del modelo de *search fund*
- ♦ Desarrollar estrategias para la presentación efectiva de proyectos
- ♦ Conocer las herramientas legales que permiten equilibrar el control accionario entre fundadores e inversores
- ♦ Explorar la relevancia de la estructura legal adecuada para el desarrollo exitoso de una *Startup*
- ♦ Identificar los elementos clave de una IPO exitosa
- ♦ Manejar estrategias para maximizar el valor de una *Startup*
- ♦ Identificar las ventajas y riesgos de las ICOs y STOs



Accederás a una amplia gama de recursos multimedia de apoyos como vídeos explicativos, resúmenes interactivos o casos de estudio reales. ¡Matricúlate ya!"





Objetivos específicos

Módulo 1. Ecosistema de *Startups*

- ♦ Definir las características que diferencian a una *Startup* de una empresa convencional
- ♦ Examinar el papel de aceleradoras, incubadoras y *venture builders* en el desarrollo de *Startups*
- ♦ Compilar ejemplos de startups exitosas impulsadas por tecnología
- ♦ Generar estrategias de colaboración con actores del ecosistema emprendedor

Módulo 2. Estrategias de Financiación para *Startups*

- ♦ Identificar las principales fuentes de financiación para *Startups*, desde el autofinanciamiento hasta la inversión institucional
- ♦ Comprender el papel de los *business angels* y los fondos de *venture capital* en el ecosistema emprendedor

Módulo 3. *Business Angels* y Capital Riesgo (*venture capital*) en *Startups*

- ♦ Comprender los diferentes tipos de inversión y los criterios que utilizan los inversores para valorar una *Startup*
- ♦ Abordar los acuerdos de inversión comunes, incluyendo las participaciones accionarias, derechos de preferencia y cláusulas de salida

Módulo 4. *Search funds*: Modelo de Financiación e Inversión para *Startups*

- ♦ Comprender los diferentes modelos de emprendimiento
- ♦ Establecer comparaciones entre las diferentes estructuras para identificar oportunidades estratégicas en su aplicación

Módulo 5. Financiación Pública y Subvenciones para *Startups*

- ♦ Evaluar las oportunidades de financiación en programas europeos
- ♦ Examinar los diferentes tipos de ayudas ofrecidas por las entidades públicas: subvenciones de distintos tipos, préstamos blandos, ayudas puntuales, etc

Módulo 6. Estrategias de Dilución y Control Accionario para *Startups*

- ♦ Definir qué es la dilución accionarial y cómo se produce durante las rondas de inversión
- ♦ Explicar el concepto de antidilución y cómo se aplica en las negociaciones con inversores

Módulo 7. Estructuración Legal de las *Startups* y Vehículos de Inversión

- ♦ Conocer las diferentes formas societarias que puede revestir una *Startup*
- ♦ Definir los aspectos fiscales y legales de la financiación de *Startups*

Módulo 8. *Exit strategies* para *Startups*: Fusiones, Adquisiciones y Salidas a Bolsa

- ♦ Examinar procesos de fusiones y adquisiciones en el contexto de *Startups*
- ♦ Definir los pasos para preparar una IPO

Módulo 9. Modelos de Financiación Alternativa para *Startups*

- ♦ Examinar plataformas de *crowdfunding* y su impacto en *Startups*
- ♦ Definir los pasos para estructurar una deuda convertible

Módulo 10. Taller de Negociación con Inversores para *Startups*

- ♦ Fundamentar la importancia de construir relaciones sólidas con inversores
- ♦ Definir los diferentes documentos que se deben preparar y concretar aspectos clave para que la presentación sea efectiva

05

Salidas profesionales

Este programa universitario de TECH representa una excelente oportunidad para profesionales interesados en la Financiación de *Startups*, ya que les permitirá perfeccionar sus habilidades y dominar estrategias clave de inversión. A través de conocimientos avanzados en capital riesgo, modelos financieros y captación de fondos, los egresados de esta titulación universitaria podrán ampliar sus perspectivas laborales y acceder a nuevas oportunidades tanto en el ecosistema emprendedor como financiero. Del mismo modo, estarán preparados para desempeñarse en aceleradoras, departamentos de innovación corporativa o como asesores financieros, aportando valor en un entorno cada vez más competitivo y orientado al desarrollo de nuevos negocios.



“

*¿Buscas desempeñarte como Gestor
de Fondos de Venture Capital?
Lógralo mediante este programa
universitario en tan solo meses”*

Perfil del egresado

El egresado de este Máster de Formación Permanente será un especialista en Financiación de *Startups*, con capacidad para diseñar estrategias de inversión, gestionar capital de riesgo y evaluar modelos financieros innovadores. A su vez, estará preparado para optimizar la captación de fondos, minimizar riesgos y liderar proyectos de crecimiento empresarial, impulsando el desarrollo y la sostenibilidad en el ecosistema emprendedor. Además, podrá asesorar a iniciativas emergentes en procesos de escalabilidad, colaborar con fondos de inversión o incubadoras, y participar activamente en la toma de decisiones estratégicas que promuevan la consolidación de nuevos modelos de negocio en entornos altamente competitivos.

Diseñarás estrategias financieras en empresas emergentes, asegurando su estabilidad y crecimiento mediante una planificación eficiente de recursos.

- ♦ **Visión Estratégica en Inversión:** analizar el ecosistema emprendedor y detectar oportunidades de inversión en *Startups* con alto potencial de crecimiento, optimizando la toma de decisiones financieras
- ♦ **Gestión Financiera y Optimización de Recursos:** estructurar modelos de financiación eficientes, maximizando la rentabilidad y sostenibilidad de las *Startups* mediante el uso de estrategias innovadoras
- ♦ **Negociación y Captación de Fondos:** liderar negociaciones con inversores, fondos de capital riesgo y entidades financieras, asegurando acuerdos beneficiosos y alineados con los objetivos de la empresa emergente
- ♦ **Análisis de Riesgos y Evaluación de Viabilidad:** evaluar la viabilidad financiera y operativa de proyectos emprendedores, identificando riesgos y diseñando estrategias de mitigación efectivas





Después de realizar el programa universitario, podrás desempeñar tus conocimientos y habilidades en los siguientes cargos:

- 1. Analista de Inversión en Startups:** especialista en la evaluación de modelos de negocio emergentes, analizando su viabilidad financiera y potencial de crecimiento para fondos de inversión y firmas de capital riesgo.
- 2. Gestor de Fondos de Venture Capital:** responsable de la administración y estrategia de inversión de fondos de capital riesgo, identificando y financiando *Startups* con alto potencial de escalabilidad.
- 3. Consultor en Financiación de Startups:** asesor especializado en estrategias de captación de capital, ayudando a emprendedores a estructurar rondas de inversión y optimizar su acceso a financiación.
- 4. Director de Corporate Venture Capital:** encargado de desarrollar iniciativas de inversión en *Startups* desde grandes corporaciones, fomentando la innovación abierta y la sinergia entre empresas consolidadas y nuevos emprendimientos.
- 5. Especialista en Instrumentos de Financiación Alternativa:** dedicado al diseño y gestión de modelos de financiación como *crowdfunding*, *business angels*, aceleradoras y otras alternativas al capital tradicional.
- 6. Asesor en Fusiones y Adquisiciones de Startups:** consultor experto en la estructuración de procesos de compra, venta y fusión de *Startups*, maximizando el valor en transacciones estratégicas.
- 7. Responsable de Relaciones con Inversores:** gestor de la comunicación y negociación entre *Startups* e inversores, asegurando la alineación de intereses y la optimización de acuerdos de financiación.

06

Metodología de estudio

TECH es la primera universidad en el mundo que combina la metodología de los **case studies** con el **Relearning**, un sistema de aprendizaje 100% online basado en la reiteración dirigida.

Esta disruptiva estrategia pedagógica ha sido concebida para ofrecer a los profesionales la oportunidad de actualizar conocimientos y desarrollar competencias de un modo intensivo y riguroso. Un modelo de aprendizaje que coloca al estudiante en el centro del proceso académico y le otorga todo el protagonismo, adaptándose a sus necesidades y dejando de lado las metodologías más convencionales.



“

TECH te prepara para afrontar nuevos retos en entornos inciertos y lograr el éxito en tu carrera”

El alumno: la prioridad de todos los programas de TECH

En la metodología de estudios de TECH el alumno es el protagonista absoluto. Las herramientas pedagógicas de cada programa han sido seleccionadas teniendo en cuenta las demandas de tiempo, disponibilidad y rigor académico que, a día de hoy, no solo exigen los estudiantes sino los puestos más competitivos del mercado.

Con el modelo educativo asincrónico de TECH, es el alumno quien elige el tiempo que destina al estudio, cómo decide establecer sus rutinas y todo ello desde la comodidad del dispositivo electrónico de su preferencia. El alumno no tendrá que asistir a clases en vivo, a las que muchas veces no podrá acudir. Las actividades de aprendizaje las realizará cuando le venga bien. Siempre podrá decidir cuándo y desde dónde estudiar.

“

*En TECH NO tendrás clases en directo
(a las que luego nunca puedes asistir)”*



Los planes de estudios más exhaustivos a nivel internacional

TECH se caracteriza por ofrecer los itinerarios académicos más completos del entorno universitario. Esta exhaustividad se logra a través de la creación de temarios que no solo abarcan los conocimientos esenciales, sino también las innovaciones más recientes en cada área.

Al estar en constante actualización, estos programas permiten que los estudiantes se mantengan al día con los cambios del mercado y adquieran las habilidades más valoradas por los empleadores. De esta manera, quienes finalizan sus estudios en TECH reciben una preparación integral que les proporciona una ventaja competitiva notable para avanzar en sus carreras.

Y además, podrán hacerlo desde cualquier dispositivo, pc, tableta o smartphone.

“

El modelo de TECH es asincrónico, de modo que te permite estudiar con tu pc, tableta o tu smartphone donde quieras, cuando quieras y durante el tiempo que quieras”

Case studies o Método del caso

El método del caso ha sido el sistema de aprendizaje más utilizado por las mejores escuelas de negocios del mundo. Desarrollado en 1912 para que los estudiantes de Derecho no solo aprendiesen las leyes a base de contenidos teóricos, su función era también presentarles situaciones complejas reales. Así, podían tomar decisiones y emitir juicios de valor fundamentados sobre cómo resolverlas. En 1924 se estableció como método estándar de enseñanza en Harvard.

Con este modelo de enseñanza es el propio alumno quien va construyendo su competencia profesional a través de estrategias como el *Learning by doing* o el *Design Thinking*, utilizadas por otras instituciones de renombre como Yale o Stanford.

Este método, orientado a la acción, será aplicado a lo largo de todo el itinerario académico que el alumno emprenda junto a TECH. De ese modo se enfrentará a múltiples situaciones reales y deberá integrar conocimientos, investigar, argumentar y defender sus ideas y decisiones. Todo ello con la premisa de responder al cuestionamiento de cómo actuaría al posicionarse frente a eventos específicos de complejidad en su labor cotidiana.



Método Relearning

En TECH los *case studies* son potenciados con el mejor método de enseñanza 100% online: el *Relearning*.

Este método rompe con las técnicas tradicionales de enseñanza para poner al alumno en el centro de la ecuación, proveyéndole del mejor contenido en diferentes formatos. De esta forma, consigue repasar y reiterar los conceptos clave de cada materia y aprender a aplicarlos en un entorno real.

En esta misma línea, y de acuerdo a múltiples investigaciones científicas, la reiteración es la mejor manera de aprender. Por eso, TECH ofrece entre 8 y 16 repeticiones de cada concepto clave dentro de una misma lección, presentada de una manera diferente, con el objetivo de asegurar que el conocimiento sea completamente afianzado durante el proceso de estudio.

El Relearning te permitirá aprender con menos esfuerzo y más rendimiento, implicándote más en tu especialización, desarrollando el espíritu crítico, la defensa de argumentos y el contraste de opiniones: una ecuación directa al éxito.



Un Campus Virtual 100% online con los mejores recursos didácticos

Para aplicar su metodología de forma eficaz, TECH se centra en proveer a los egresados de materiales didácticos en diferentes formatos: textos, vídeos interactivos, ilustraciones y mapas de conocimiento, entre otros. Todos ellos, diseñados por profesores cualificados que centran el trabajo en combinar casos reales con la resolución de situaciones complejas mediante simulación, el estudio de contextos aplicados a cada carrera profesional y el aprendizaje basado en la reiteración, a través de audios, presentaciones, animaciones, imágenes, etc.

Y es que las últimas evidencias científicas en el ámbito de las Neurociencias apuntan a la importancia de tener en cuenta el lugar y el contexto donde se accede a los contenidos antes de iniciar un nuevo aprendizaje. Poder ajustar esas variables de una manera personalizada favorece que las personas puedan recordar y almacenar en el hipocampo los conocimientos para retenerlos a largo plazo. Se trata de un modelo denominado *Neurocognitive context-dependent e-learning* que es aplicado de manera consciente en esta titulación universitaria.

Por otro lado, también en aras de favorecer al máximo el contacto mentor-alumno, se proporciona un amplio abanico de posibilidades de comunicación, tanto en tiempo real como en diferido (mensajería interna, foros de discusión, servicio de atención telefónica, email de contacto con secretaría técnica, chat y videoconferencia).

Asimismo, este completísimo Campus Virtual permitirá que el alumnado de TECH organice sus horarios de estudio de acuerdo con su disponibilidad personal o sus obligaciones laborales. De esa manera tendrá un control global de los contenidos académicos y sus herramientas didácticas, puestas en función de su acelerada actualización profesional.



La modalidad de estudios online de este programa te permitirá organizar tu tiempo y tu ritmo de aprendizaje, adaptándolo a tus horarios”

La eficacia del método se justifica con cuatro logros fundamentales:

1. Los alumnos que siguen este método no solo consiguen la asimilación de conceptos, sino un desarrollo de su capacidad mental, mediante ejercicios de evaluación de situaciones reales y aplicación de conocimientos.
2. El aprendizaje se concreta de una manera sólida en capacidades prácticas que permiten al alumno una mejor integración en el mundo real.
3. Se consigue una asimilación más sencilla y eficiente de las ideas y conceptos, gracias al planteamiento de situaciones que han surgido de la realidad.
4. La sensación de eficiencia del esfuerzo invertido se convierte en un estímulo muy importante para el alumnado, que se traduce en un interés mayor en los aprendizajes y un incremento del tiempo dedicado a trabajar en el curso.

La metodología universitaria mejor valorada por sus alumnos

Los resultados de este innovador modelo académico son constatables en los niveles de satisfacción global de los egresados de TECH.

La valoración de los estudiantes sobre la calidad docente, calidad de los materiales, estructura del curso y sus objetivos es excelente. No en valde, la institución se convirtió en la universidad mejor valorada por sus alumnos según el índice global score, obteniendo un 4,9 de 5.

Accede a los contenidos de estudio desde cualquier dispositivo con conexión a Internet (ordenador, tablet, smartphone) gracias a que TECH está al día de la vanguardia tecnológica y pedagógica.

Podrás aprender con las ventajas del acceso a entornos simulados de aprendizaje y el planteamiento de aprendizaje por observación, esto es, Learning from an expert.

Así, en este programa estarán disponibles los mejores materiales educativos, preparados a conciencia:



Material de estudio

Todos los contenidos didácticos son creados por los especialistas que van a impartir el curso, específicamente para él, de manera que el desarrollo didáctico sea realmente específico y concreto.

Estos contenidos son aplicados después al formato audiovisual que creará nuestra manera de trabajo online, con las técnicas más novedosas que nos permiten ofrecerte una gran calidad, en cada una de las piezas que pondremos a tu servicio.



Prácticas de habilidades y competencias

Realizarás actividades de desarrollo de competencias y habilidades específicas en cada área temática. Prácticas y dinámicas para adquirir y desarrollar las destrezas y habilidades que un especialista precisa desarrollar en el marco de la globalización que vivimos.



Resúmenes interactivos

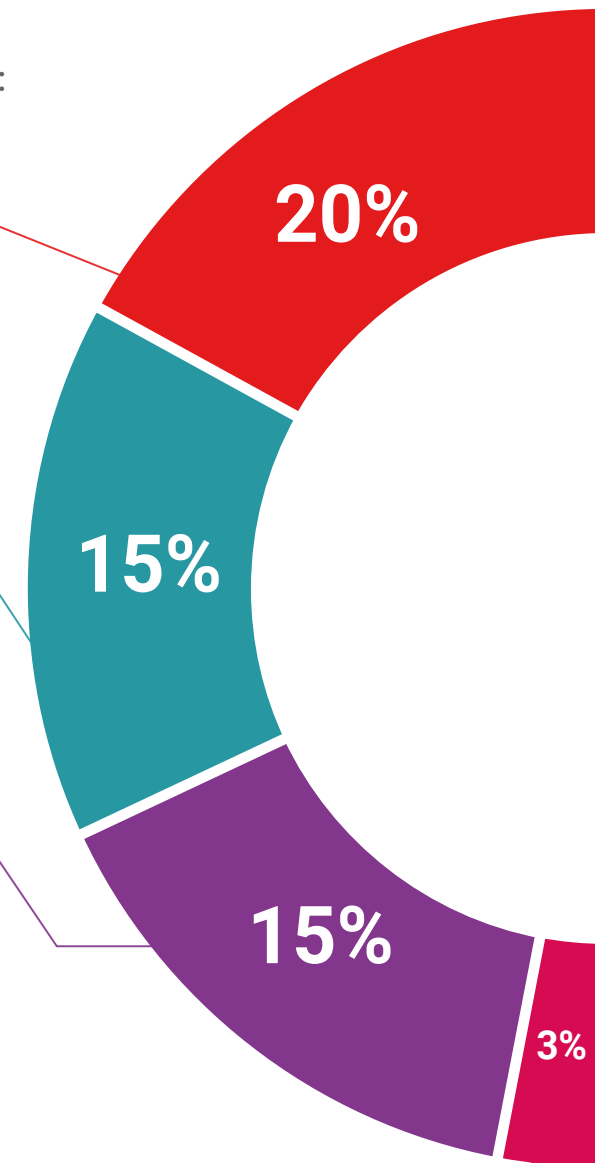
Presentamos los contenidos de manera atractiva y dinámica en píldoras multimedia que incluyen audio, vídeos, imágenes, esquemas y mapas conceptuales con el fin de afianzar el conocimiento.

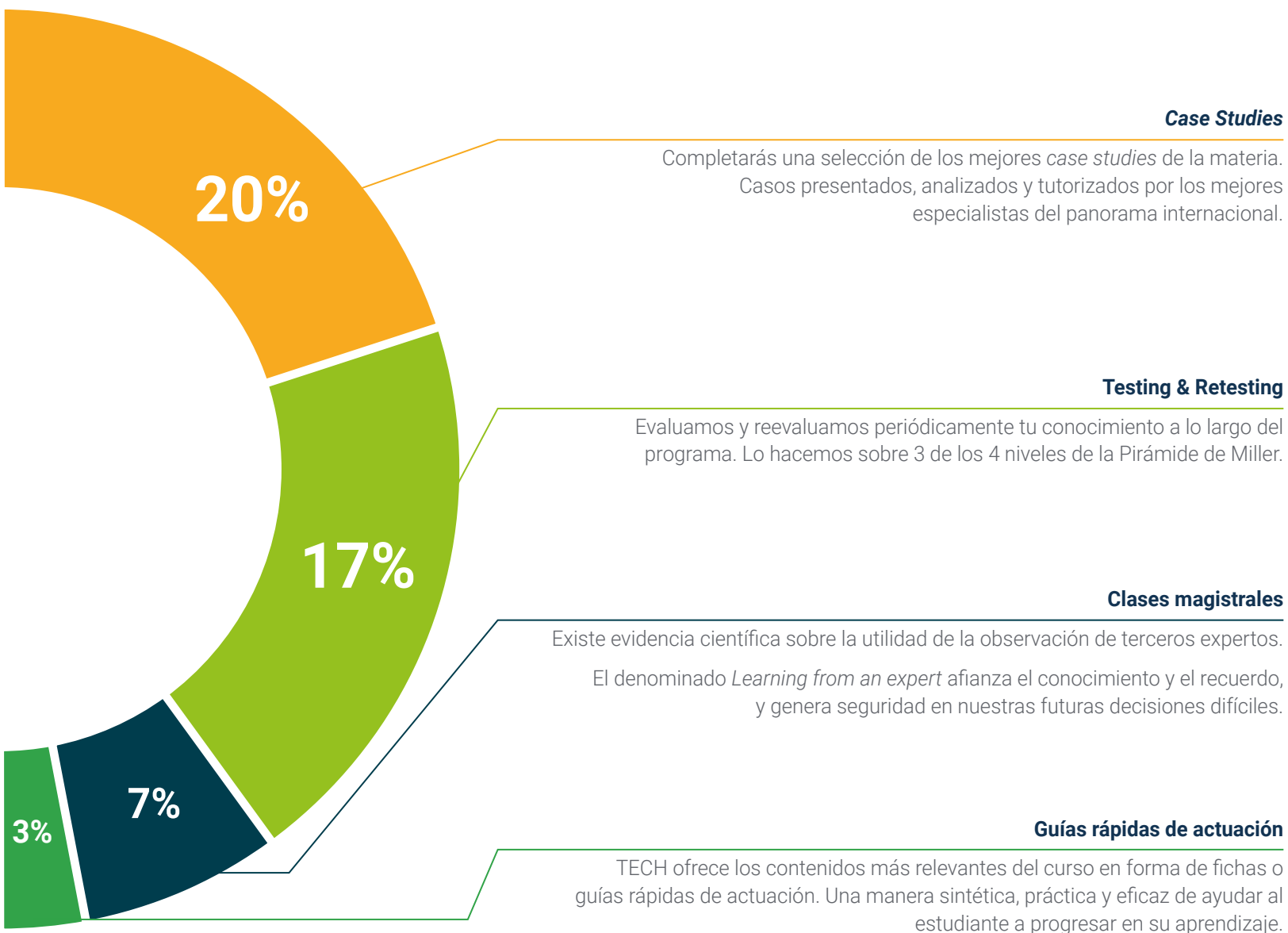
Este sistema exclusivo educativo para la presentación de contenidos multimedia fue premiado por Microsoft como "Caso de éxito en Europa".



Lecturas complementarias

Artículos recientes, documentos de consenso, guías internacionales... En nuestra biblioteca virtual tendrás acceso a todo lo que necesitas para completar tu capacitación.





Case Studies

Completarás una selección de los mejores *case studies* de la materia. Casos presentados, analizados y tutorizados por los mejores especialistas del panorama internacional.



Testing & Retesting

Evaluamos y reevaluamos periódicamente tu conocimiento a lo largo del programa. Lo hacemos sobre 3 de los 4 niveles de la Pirámide de Miller.



Clases magistrales

Existe evidencia científica sobre la utilidad de la observación de terceros expertos. El denominado *Learning from an expert* afianza el conocimiento y el recuerdo, y genera seguridad en nuestras futuras decisiones difíciles.



Guías rápidas de actuación

TECH ofrece los contenidos más relevantes del curso en forma de fichas o guías rápidas de actuación. Una manera sintética, práctica y eficaz de ayudar al estudiante a progresar en su aprendizaje.



07

Cuadro docente

La filosofía de TECH se basa en proporcionar las titulaciones universitarias más completas y actualizadas del panorama académico, por lo que selecciona cuidadosamente sus claustros docentes. De hecho, para la impartición de este Máster de Formación Permanente, ha reunido a los expertos más destacados en el campo de la Financiación de Startups. De esta forma, han elaborado múltiples contenidos didácticos que sobresalen por su elevada calidad y poner adaptarse a las exigencias del mercado laboral actual. Sin duda, una experiencia inmersiva que permitirá a los profesionales incrementar sus perspectivas laborales de manera significativa



“

El equipo docente de esta titulación universitaria destaca por su amplia trayectoria laboral en el campo de la Financiación de Startups”

Dirección



Dña. Segura García, Paula

- ♦ M&A Legal en Crowe Legal y Tributario
- ♦ Máster en Derecho de Empresa por Esade Universidad Ramón Llull
- ♦ Licenciatura en Derecho por Esade Universidad Ramón Llull

Profesores

D. Alegre Zalve, Joaquín

- ♦ Socio Responsable de *Banking & Finance* en Crowe Legal y Tributario
- ♦ Director de *Banking & Finance* en Andersen
- ♦ *Senior Manager* de Banking y Regulación Financiera en PwC
- ♦ Abogado en Cuatrecasas
- ♦ Especialista Legal en Credit Suisse
- ♦ Máster en Valoración de Empresas y Contabilidad de Sociedades por Universidad Pompeu Fabra
- ♦ Licenciatura en Derecho por Universidad de Valencia

D. Moya Nájera, Alejandro

- ♦ Director de Scipio Holding Group
- ♦ *General Partner* en Scipio Swanlaab
- ♦ Sales Director en S&S
- ♦ Consejero en BoD - IESMAT SA
- ♦ Fundador de The Residential Club
- ♦ Grado en Administración y Dirección de Empresas por Universidad de Valencia



Dr. Grigorián Keheaián, Levón

- ♦ Socio de *Banking & Finance* en Crowe Legal y Tributario
- ♦ Vicepresidente del Instituto del Accionista
- ♦ Representante de Enterprise Armenia
- ♦ Abogado en Cuatrecasas
- ♦ Doctorado en Derecho por Universidad Pompeu Fabra
- ♦ Máster en Derecho en Estudios Jurídicos Internacionales por Georgetown University Law Center
- ♦ Máster en Derecho y Política de la Unión Europea por Real Instituto de Estudios Europeos
- ♦ Máster en Valoración y Contabilidad de Empresas por UPF Barcelona School of Management
- ♦ Licenciatura en Derecho por Universidad de Zaragoza

D. Adrién Calduch, Enrique

- ♦ Fundador de Cüimo
- ♦ Abogado de Derecho Mercantil en Cuatrecasas
- ♦ Máster de Leyes en Derecho Mercantil Internacional por Instituto de Empresa
- ♦ Licenciatura en Derecho, Administración y Dirección de Empresas por Universidad de Valencia

D. Núñez Mejías, José María

- ♦ Abogado y Redactor de artículos jurídicos en Derecho Virtual
- ♦ Jefe de redacción y Guionista de artículos en Derecho Virtual
- ♦ Máster en Abogacía por Universidad de Cáceres
- ♦ Graduado en Derecho por la Universidad de Cáceres

08 Titulación

Este programa en Financiación de Startups garantiza, además de la capacitación más rigurosa y actualizada, el acceso a un título de Máster de Formación Permanente expedido por TECH Universidad.



“

Supera con éxito este programa y recibe tu titulación universitaria sin desplazamientos ni farragosos trámites”

Este programa te permitirá obtener el título de **Máster de Formación Permanente en Financiación de Startups** emitido por TECH Universidad.

TECH es una Universidad española oficial, que forma parte del Espacio Europeo de Educación Superior (EEES). Con un enfoque centrado en la excelencia académica y la calidad universitaria a través de la tecnología.

Este título propio contribuye de forma relevante al desarrollo de la educación continua y actualización del profesional, garantizándole la adquisición de las competencias en su área de conocimiento y aportándole un alto valor curricular universitario a su formación. Es 100% válido en todas las Oposiciones, Carrera Profesional y Bolsas de Trabajo de cualquier Comunidad Autónoma española.

Además, el riguroso sistema de garantía de calidad de TECH asegura que cada título otorgado cumpla con los más altos estándares académicos, brindándole al egresado la confianza y la credibilidad que necesita para destacarse en su carrera profesional.

TECH es miembro de la **Economics, Business and Enterprise Association (EBEA)**, una entidad de prestigio dedicada a impulsar la excelencia profesional en ciencias empresariales. Esta vinculación fortalece su compromiso con la excelencia académica en el ámbito empresarial.

TECH es miembro de:

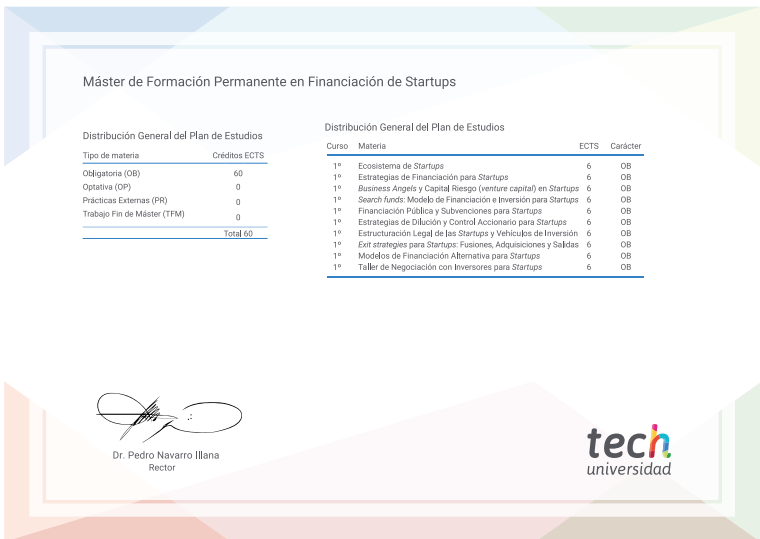


Título: **Máster de Formación Permanente en Financiación de Startups**

Modalidad: **online**

Duración: **7 meses**

Acreditación: **60 ECTS**



*Apostilla de La Haya. En caso de que el alumno solicite que su título en papel recabe la Apostilla de La Haya, TECH Universidad realizará las gestiones oportunas para su obtención, con un coste adicional.



Máster de Formación Permanente Financiación de Startups

- » Modalidad: online
- » Duración: 7 meses
- » Titulación: TECH University
- » Acreditación: 60 ECTS
- » Horario: a tu ritmo
- » Exámenes: online

Máster de Formación Permanente

Financiación de Startups

Economics, Business
and Enterprise Association

The background of the slide is a diagonal split. The top-left half is white, and the bottom-right half is a dark blue-grey. A large, semi-transparent image of hands holding a pen and writing on a document is overlaid diagonally across the center. The image has a blue, network-like overlay with dots and lines. In the bottom right corner, there is a logo for "tech universidad".

tech
universidad