Experto Universitario

Negociación y Operativa Integral en Startups

tech global university

tech global university

Experto Universitario
Negociación y Operativa Integral en Startups

- Modalidad: **online**
- Duración: **6 meses**
- Titulación: **TECH Global University**
- Acreditación: **18 ECTS**
- Horario: **a tu ritmo**
- Exámenes: **online**

Acceso web: **www.techtitute.com/escuela-de-negocios/experto-universitario/experto-negociacion-operativa-integral-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. 18

05 Salidas profesionales — pág. 22

06 Metodología de estudio — pág. 26

07 Cuadro docente — pág. 36

08 Titulación — pág. 40

01

Presentación del programa

En el ecosistema de las *Startups*, la capacidad para negociar acuerdos clave con inversores, socios y proveedores es fundamental para el crecimiento y la sostenibilidad de las empresas. Asimismo, esto influye directamente en el acceso a financiación, la estructuración de acuerdos y la creación de alianzas que permiten a las instituciones escalar y competir en mercados globales. En este escenario, los profesionales necesitan manejar las mejores prácticas para gestionar eficazmente los recursos de una *Startup*, optimizar su estructura y asegurar el éxito en el largo plazo. Por ello, TECH lanza un innovador programa universitario focalizado en la Negociación y Operativa Integral en *Startups*. Asimismo, se imparte en una flexible modalidad totalmente online.

Gracias a este programa, 100% online, dominarás la gestión operativa integral de las Startups y optimizarás sus procesos para garantizar su escalabilidad"

El éxito de una *Startup* no depende únicamente de una idea innovadora, sino también de su capacidad para gestionar eficientemente sus operaciones y negociar estratégicamente con inversores, socios y otros actores clave. En este sentido, la gestión de una *Startup* implica una visión holística de todos sus procesos, desde la estructuración financiera hasta las negociaciones de acuerdos clave. Por este motivo, es esencial que los expertos dominen las estrategias más avanzadas para maximizar el valor de sus proyectos, gestionar riesgos y alcanzar sus objetivos de crecimiento.

En este contexto, TECH presenta un revolucionario programa en Negociación y Operativa Integral en *Startups*. El itinerario académico profundizará en múltiples métodos de financiación como *bootstrapping, venture capital* y *crowdfunding*. Al mismo tiempo, el temario ofrecerá a los egresados las técnicas de Negociación más modernas para establecer relaciones exitosas con los inversores. En adición, los contenidos didácticos analizarán la estructuración legal de los vehículos de inversión. Gracias a esto, los alumnos adquirirán una comprensión integral de los mecanismos de financiación y aprenderán a negociar términos de inversión favorables que aseguren el crecimiento de las *Startups*. Además, desarrollarán competencias clave para estructurar acuerdos de inversión sólidos, así como para gestionar eficazmente las relaciones con inversores y socios estratégicos.

Por otra parte, en lo que respecta a la metodología, la titulación se imparte de forma 100% online, otorgándoles a los expertos la oportunidad de acceder al contenido desde cualquier lugar y en cualquier momento, adaptando el estudio a sus horarios. En adición, TECH emplea su distuptivo método de aprendizaje: el *Relearning*. Este sistema consiste en la repetición de conceptos clave para fijar conocimientos y facilitar un aprendizaje duradero. Además, de manera complementaria, los egresados hallarán en el Campus Virtual diversos recursos multimedia de apoyo como resúmenes interactivos, casos de estudio reales o vídeos explicativos.

Este **Experto Universitario en Negociación y Operativa Integral en 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 Negociación y Operativa Integral en 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

Te capacitarás en la estructura y gestión de rondas de financiación, desde la búsqueda de inversores hasta la formalización de acuerdos"

Tendrás un conocimiento holístico en la negociación de acuerdos de colaboración con grandes corporaciones y organismos gubernamentales para potenciar el crecimiento de las Startups”

Implementarás procesos de innovación continua, asegurando que la Startup se mantenga competitiva en un entorno tecnológico y empresarial en constante evolución.

Con el sistema Relearning que emplea TECH reducirás las largas horas de estudio y memorización. ¡Asimilarás los conceptos esenciales de manera natural!

Incluye en su cuadro docente a profesionales pertenecientes al ámbito de la Negociación y Operativa Integral en 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.

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».

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.

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 once idiomas distintos, que nos convierten en la mayor institución educativa del mundo.

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.

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.

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 conforman esta titulación universitaria han sido diseñados por expertos altamente especializados en Negociación y Operativa Integral en Startups. El plan de estudios analizará diversas fuentes de financiación como *bootstrapping*, *venture capital* y *crowdfunding*. A su vez, el temario otorgará a los alumnos las estrategias de Negociación más sofisticadas para establecer relaciones con los inversores. En sintonía con esto, los materiales didácticos profundizarán en la estructuración legal de los vehículos de inversión. De este modo, los egresados desarrollarán habilidades para negociar eficazmente los términos financieros y proteger los derechos de los socios mediante contratos bien estructurados.

Profundizarás en la estructura y gestión de rondas de financiación, desde la búsqueda de inversores hasta la formalización de acuerdos"

Módulo 1. Estrategias de financiación para *Startups*

1.1. Financiación privada de *Startups*
- 1.1.1. Financiación privada de *Startups*. Aspectos clave
- 1.1.2. Contexto de financiación en *startups*: necesidades y retos
- 1.1.3. Diferencias entre financiación tradicional y financiación en *Startups*

1.2. Fuentes de financiación inicial para *Startups*: *Bootstrapping* y FFF (*friends, family & fools*)
- 1.2.1. *Bootstrapping* y FFF (*friends, family & fools*)
- 1.2.2. Ventajas y desventajas de la autofinanciación (*bootstrapping*)
- 1.2.3. *Friends, family & fools* (FFF): riesgos y oportunidades

1.3. *Business angels* y su papel en *Startups*
- 1.3.1. Rol del *business angel* en la fase Inicial de la *Startup*
- 1.3.2. Perfil del inversor ángel: qué buscan en una *Startup*
- 1.3.2. Cómo atraer y negociar con *business angels*

1.4. *Venture capital* y *private equity* en *Startups*
- 1.4.1. *Venture capital* y *private equity* en *Startups*
- 1.4.2. Fondos de venture capital: estructura y procesos de inversión
- 1.4.2. *Private equity* en *Startups*: cuándo es una opción viable

1.5. *Crowdfunding* como alternativa de financiación en *Startups*
- 1.5.1. *Crowdfunding*: Alternativa a la financiación
- 1.5.2. Tipos de *crowdfunding*: *equity, reward-based* y *peer-to-peer*
- 1.5.2. Plataformas más utilizadas y estrategias de éxito

1.6. Financiación bancaria y préstamos para *Startups*
- 1.6.1. La financiación bancaria y los préstamos para *Startups*. Aspectos clave
- 1.6.2. Líneas de crédito y préstamos para emprendedores
- 1.6.3. Avales y garantías: cómo mejorar la financiación bancaria

1.7. Etapas de financiación en *Startups*: de la *pre-seed* a la IPO
- 1.7.1. *Pre-seed* y *seed*: primeros pasos en la financiación
- 1.7.2. Series A, B, C y más allá: crecimiento y escalabilidad
- 1.7.3. Salida a bolsa como estrategia de financiación

1.8. Estrategias de Negociación con inversores en *Startups*
- 1.8.1. Estrategias de Negociación con inversores. El arte de negociar
- 1.8.2. Planificación de un *pitch* financiero efectivo
- 1.8.2. Claves para la Negociación de términos de inversión

1.9. Valoración de *Startups* y métricas financieras
- 1.9.1. Valoración de *Startups* y métricas financieras: Tipos
- 1.9.2. Métodos de valoración: DCF, múltiplos y comparables
- 1.9.2. Indicadores clave para atraer inversores

1.10. Elaboración de un plan financiero sólido para la *Startup*
- 1.10.1. Planificación de un plan financiero
- 1.10.2. Estructura y componentes de un plan financiero
- 1.10.3. Errores comunes en la planificación financiera de *Startups*

Módulo 2. Estructuración legal de las *Startups* y vehículos de inversión

2.1. Las *Startups* y los vehículos de inversión
- 2.2.1. Tipos de vehículos de inversión
- 2.2.2. Ecosistema de *Startups*: Entorno local y global
- 2.2.3. Importancia de la estructura legal: Por qué es esencial para el éxito de una *Startup*

2.2. Tipos de entidades legales para *Startups*
- 2.2.1. Sociedades anónimas: características y ventajas
- 2.2.2. Sociedades de responsabilidad limitada: características y ventajas
  - 2.2.2.1. Diferencias entre las sociedades de responsabilidad limitada y las sociedades anónimas
- 2.2.3. Otro tipo de entidades
- 2.2.4. Consideraciones fiscales

2.3. Estructura corporativa de una *Startup*
- 2.3.1. Socios: derechos y obligaciones
- 2.3.2. Capital social: aportaciones y participación de los socios
- 2.3.3. Gobierno corporativo
- 2.3.4. Obligaciones recurrentes

2.4. Acuerdos de socios en las *Startups*
- 2.4.1. Pacto de socios: Qué debe incluir y su importancia
- 2.4.2. Acuerdos de Confidencialidad (NDA): Protección de la propiedad intelectual
- 2.4.3. *Vesting*: condiciones y plazos para el reparto de acciones
- 2.4.4. Cláusulas de salida: opciones en caso de venta de la *Startup*

2.5. Financiación de *Startups*
- 2.5.1. Fuentes de financiación: capital propio, inversores industriales, inversores de capital riesgo y financiación bancaria
- 2.5.2. Rondas de financiación: *seed*, Serie A, B, C, etc
- 2.5.3. Aspectos legales de las rondas de inversión: el contrato de inversión
- 2.5.4. Aspectos legales de las rondas de inversión: el contrato entre socios

2.6. Vehículos de inversión en las *Startups*
- 2.6.1. Tipos de vehículos de inversión: fondos de capital riesgo, *business angels, crowdfunding*
- 2.6.2. Estructura jurídica de los fondos de inversión
- 2.6.3. Riesgos y beneficios para los inversores y las *Startups*

2.7. Propiedad Intelectual y protección legal en las *Startups*
- 2.7.1. Derechos de autor y patentes: protección de las ideas y tecnologías
- 2.7.2. Marcas registradas: importancia en el branding de la *Startup*
- 2.7.3. Acuerdos de Licencia: uso de tecnología y propiedad intelectual de terceros
- 2.7.4. Estrategias para proteger la propiedad intelectual: Enfoque global vs. nacional

2.8. Aspectos regulatorios Internacionales en la creación de *Startups*
- 2.8.1. Trámites administrativos en la creación de *Startups*: licencias y permisos
- 2.8.2. Regulación en el sector tecnológico
- 2.8.3. Cumplimiento de normas internacionales: normativas fiscales, laborales y de protección de datos
- 2.8.4. Impacto de las leyes antimonopolio y de competencia

2.9. Aspectos fiscales aplicables a la *Startup*
- 2.9.1. Tipos de impuestos aplicables a la *Startup*
- 2.9.2. La fiscalidad de los socios fundadores. Estrategias de planificación fiscal
- 2.9.3. La fiscalidad de los inversores
- 2.9.4. Beneficios fiscales en las inversiones: Incentivos y exenciones para los inversores

2.10. Salida de inversores de una *Startup*
- 2.10.1. Mecanismos de salida: Venta, fusión, adquisiciones y salida a bolsa
- 2.10.2. Derechos y obligaciones de los socios ante un evento de liquidez
- 2.10.3. Liquidación preferente
- 2.10.4. Aspectos legales de la liquidación de una *Startup*:
  - 2.10.4.1. Procedimiento y consecuencias legales
  - 2.10.4.2. Reparto de ganancias y liquidación de activos: Cálculo y distribución final

Módulo 3. Modelos de financiación alternativa para *Startups*

3.1. Financiación alternativa para *Startups*
- 3.1.1. Financiación alternativa: Definición y tipos
- 3.1.2. Diferencias entre la financiación alternativa y la financiación tradicional
- 3.1.3. Factores que impulsan la adopción de la financiación alternativa
- 3.1.4. Ejemplos de éxito en financiación alternativa

3.2. *Crowdfunding* de inversión y *equity crowdfunding* para *Startups*
- 3.2.1. Plataformas de *crowdfunding* de inversión: Funcionamiento
- 3.2.2. Ventajas y desventajas del *crowdfunding*
- 3.2.3. Regulación y riesgos asociados al *crowdfunding*
- 3.2.3. Casos de éxito en *crowdfunding*

3.3. Deuda convertible y otros instrumentos de deuda en la financiación de *Startups*
- 3.3.1. Deuda convertible
- 3.3.2. Proceso para estructurar acuerdos de deuda
- 3.3.3. Beneficios frente a otros modelos
- 3.3.4. Ejemplos de *startups* que utilizan deuda convertible

3.4. ICOs (*initial coin offerings*) y STOs (*security token offerings*) en *Startups*
- 3.4.1. Definición y diferencias entre ICOs y STOs
- 3.4.2. Requisitos legales y técnicos
- 3.4.3. Casos de éxito y fracaso en ICOs
- 3.4.4. Riesgos asociados a estos modelos

3.5. Plataformas *peer-to-peer lending* en *Startups*

3.6. Modelos operativos de P2P *lending*
- 3.6.1. Beneficios para *Startups* y prestamistas
- 3.6.2. Retos regulatorios y de sostenibilidad
- 3.6.3. Ejemplos de éxito en P2P *lending*

3.7. Salidas a bolsa para *Startups*
- 3.7.1. Requisitos y procesos para una IPO
- 3.7.2. Beneficios y riesgos de salir a bolsa
- 3.7.3. Casos de *Startups* exitosas en bolsa
- 3.7.4. Alternativas a la IPO tradicional (SPACs, *direct listings*)

3.8. Bonos y otros productos financieros para *Startups*
- 3.8.1. Los bonos y su aplicación en *Startups*
- 3.8.2. Estructuración de emisiones de bonos
- 3.8.3. Comparativa entre bonos y deuda convertible
- 3.8.4. Ejemplos de *Startups* que han emitido bonos

3.9. *Factoring* y financiamiento basado en activos para *Startups*
- 3.9.1. *Factoring* para *Startups*: Funcionamiento
- 3.9.2. Beneficios de financiarse con activos
- 3.9.3. Diferencias entre *factoring* y *leasing*
- 3.9.4. Casos de uso en *Startups* tecnológicas

3.10. Estrategias combinadas de financiación para *Startups*
- 3.10.1. Ventajas de combinar modelos de financiación
- 3.10.2. Estrategias para optimizar recursos
- 3.10.3. Factores clave para el éxito en estrategias combinadas
- 3.10.4. Ejemplos de *startups* que han utilizado estrategias mixtas

3.11. Perspectivas futuras de la financiación alternativa para *Startups*
- 3.11.1. Tendencias globales en financiación alternativa
- 3.11.2. Impacto de la regulación en el sector
- 3.11.3. Innovaciones tecnológicas en modelos de financiación
- 3.11.4. Expansión hacia nuevos mercados globales

Módulo 4. Taller de negociación con Inversores para *Startups*

4.1. Inversores del ecosistema emprendedor para *Startups*
- 4.1.1. Tipología de los principales inversores
- 4.1.2. Tesis de inversión y retornos
- 4.1.3. *Momentum*

4.2. Habilidades clave para negociar con inversores para *Startups*
- 4.2.1. Comunicación clara y persuasiva
- 4.2.2. Enfatización en las ideas clave
- 4.2.3. Capacidad de Negociación y flexibilidad
- 4.2.4. Conocimiento profundo del negocio y del mercado

4.3. Elección del inversor para la *Startup*: Cómo acercarnos a nuestros inversores objetivo
- 4.3.1. Elección del inversor adecuado
- 4.3.2. Contacto con tu inversor objetivo
- 4.3.3. Seguimiento y próximas reuniones

4.4. Set de documentos para una ronda de inversión para la *Startup*
- 4.4.1. *Business plan*
- 4.4.2. *Pitch deck*
- 4.4.3. *One pager*

4.5. Preparación de una presentación efectiva de tu *Startup* (I). Estructura
- 4.5.1. Estructura ordenada y clara
- 4.5.2. Propuesta de valor y misión
- 4.5.3. Mercado y competencia

4.6. Preparación de una presentación efectiva de tu *Startup* (II). Modelo de negocio
- 4.6.1. Modelo de negocio y tracción
- 4.6.2. Equipo
- 4.6.3. *Momentum*

4.7. Rondas de inversión para tu *Startup*
- 4.7.1. Tipos de rondas de inversión
- 4.7.2. Inversión a primario o secundario
- 4.7.3. Valoración *pre money* y *post money*
- 4.7.4. Planes de acciones para empleados y directivos

4.8. Ejemplos y casos reales de inversión en una *Startup*
- 4.8.1. Presentación del caso
- 4.8.2. Escenario inicial
- 4.8.3. Escenario final tras la ronda de inversión

4.9. Negociación con inversores del pacto de socios de una *Startup*: SHA
- 4.9.1. Por qué es clave negociar un buen SHA
- 4.9.2. Cláusulas habituales a negociar
- 4.9.3. Estándares de mercado

4.10. Gestión de expectativas ante un posible *exit* en una *Startup*
- 4.10.1. Establecer expectativas claras desde el principio
- 4.10.2. Diferentes opciones a la hora de un *exit* de los fundadores
- 4.10.3. Acuerdos importantes en la Negociación del *exit*

04

Objetivos docentes

Este completísimo programa universitario de TECH está diseñado para proporcionar a los profesionales las herramientas más innovadoras para gestionar y negociar eficazmente en Startups. Al mismo tiempo, los egresados desarrollarán competencias en estrategias de crecimiento, estructuración de rondas de inversión y liderazgo operativo, contribuyendo significativamente al éxito y la escalabilidad de Startups en un entorno empresarial competitivo a la par que dinámico.

Gestionar la financiación de la Startup de manera óptima, tomando decisiones informadas sobre la captación de recursos y el manejo del flujo de caja"

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 accionarial 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
- Utilizar herramientas útiles que te ayuden a tener una relación duradera con inversores

Extraerás valiosas lecciones mediante casos reales en entornos simulados de aprendizaje”

Objetivos específicos

Módulo 1. 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 2. 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 3. Modelos de financiación alternativa para *Startups*

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

Módulo 4. 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 de TECH es una oportunidad idónea para aquellos profesionales que buscan especializarse en la Negociación y Operativa Integral de *Startups*. A través de conocimientos avanzados en estrategias de crecimiento, financiación y gestión operativa, los egresados desarrollarán competencias clave para liderar *Startups* con éxito, optimizando procesos, negociando con inversores y gestionando recursos en un entorno competitivo y en constante cambio.

¿Quieres ejercitarte como Dirección de Expansión de Startups? Lógralo con este programa en tan solo 6 meses”

Perfil del egresado

El egresado de este programa en Negociación y Operativa Integral en Startups será un profesional capacitado para diseñar y ejecutar estrategias avanzadas de gestión y negociación. De igual modo, tendrá habilidades para optimizar procesos operativos, estructurar rondas de financiación y liderar negociaciones estratégicas. Además, podrá gestionar el crecimiento de startups en mercados competitivos, tomando decisiones clave para su expansión y sostenibilidad, mientras lidera equipos y proyectos innovadores.

> *Dirigirás proyectos de innovación dentro de Startups para asegurar su posicionamiento competitivo y adopción de tecnologías emergentes.*

- **Visión Estratégica en Inversión:** Capacidad para 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:** Habilidad para estructurar modelos de financiación eficientes, maximizando la rentabilidad y sostenibilidad de las *Startups* mediante el uso de estrategias innovadoras
- **Negociación y Captación de Fondos:** Aptitud para 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:** Capacidad para evaluar la viabilidad financiera y operativa de proyectos emprendedores, identificando riesgos y diseñando estrategias de mitigación efectivas

Después de realizar el Experto 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:** Profesional 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.

> *Supervisarás la gestión financiera en las Startups, incluyendo la estructuración de rondas de financiación y la optimización de recursos"*

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.

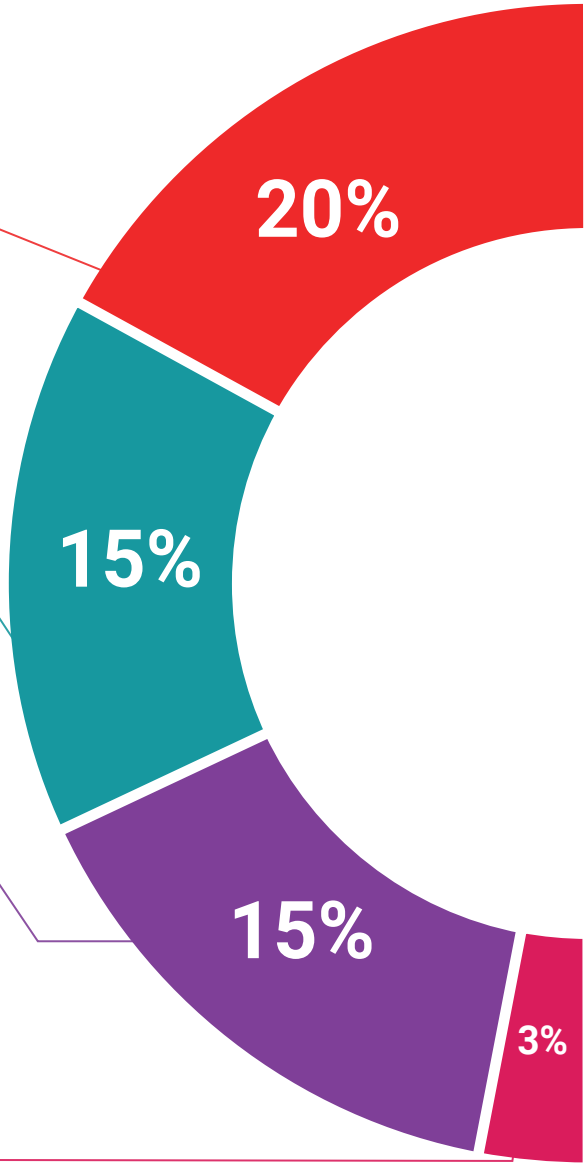
Resúmenes interactivos

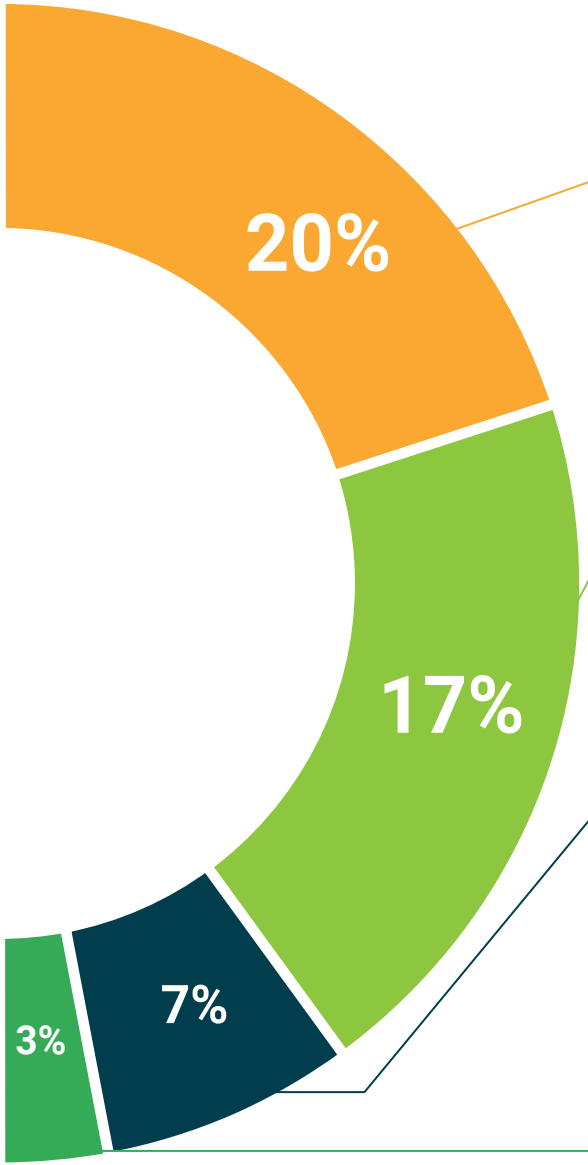
Presentamos los contenidos de manera atractiva y dinámica en píldoras multimedia que incluyen audio, vídeos, imágenes, esquemas y mapas conceptuales con el fin de afianzar el conocimiento.

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

Para el diseño e impartición de este programa, TECH se ha hecho con los servicios de auténticas referencias en el campo de la Negociación y Operativa Integral en *Startups*. Gracias a esto, han confeccionado una miríada de contenidos didácticos que no solo destacan por su elevada calidad, sino que también por adaptarse a los requerimientos del mercado laboral actual. De este modo, los alumnos se adentrarán en una experiencia académica de alta intensidad que optimizará sus perspectivas laborales significativamente.

El equipo docente de este programa está compuesto por expertos de renombre en la Negociación y operativa Integral en 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. 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

- 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

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. 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

08

Titulación

El Experto Universitario en Negociación y Operativa Integral en Startups garantiza, además de la capacitación más rigurosa y actualizada, el acceso a un título de Experto Universitario expedido por TECH Global University.

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

Este programa te permitirá obtener el título propio de **Experto Universitario en Negociación y Operativa Integral en Startups** avalado por **TECH Global University**, la mayor Universidad digital del mundo.

TECH Global University, es una Universidad Oficial Europea reconocida públicamente por el Gobierno de Andorra ***(boletín oficial)***. Andorra forma parte del Espacio Europeo de Educación Superior (EEES) desde 2003. El EEES es una iniciativa promovida por la Unión Europea que tiene como objetivo organizar el marco formativo internacional y armonizar los sistemas de educación superior de los países miembros de este espacio. El proyecto promueve unos valores comunes, la implementación de herramientas conjuntas y fortaleciendo sus mecanismos de garantía de calidad para potenciar la colaboración y movilidad entre estudiantes, investigadores y académicos.

Este título propio de **TECH Global University**, es un programa europeo de formación continua y actualización profesional que garantiza la adquisición de las competencias en su área de conocimiento, confiriendo un alto valor curricular al estudiante que supere el programa.

Título: **Experto Universitario en Negociación y Operativa Integral en Startups**

Modalidad: **online**

Duración: **6 meses**

Acreditación: **18 ECTS**

tech global university

D/Dña _____, con documento de identificación _____ ha superado con éxito y obtenido el título de:

Experto Universitario en Negociación y Operativa Integral en Startups

Se trata de un título propio de 540 horas de duración equivalente a 18 ECTS, con fecha de inicio dd/mm/aaaa y fecha de finalización dd/mm/aaaa.

TECH Global University es una universidad reconocida oficialmente por el Gobierno de Andorra el 31 de enero de 2024, que pertenece al Espacio Europeo de Educación Superior (EEES).

En Andorra la Vella, a 28 de febrero de 2024

Dr. Pedro Navarro Illana
Rector

código único TECH: AFWDR23S techtitute.com/titulos

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

tech global university

Experto Universitario
Negociación y Operativa Integral en Startups

- Modalidad: **online**
- Duración: **6 meses**
- Titulación: **TECH Global University**
- Acreditación: **18 ECTS**
- Horario: **a tu ritmo**
- Exámenes: **online**

Experto Universitario

Negociación y Operativa Integral en Startups

tech global university