FORMACIÓN E-LEARNING

Curso Online de

Valoración de Startups

Para conocer los diversos modelos de valoración de startups que mejor se ajusten a las características de la empresa que se quiera valorar.

CURSO BONIFICABLE

Iniciativas Empresariales
estrategias de formación

MANAGER BUSINESS SCHOOL

Tel. 900 670 400 - attcliente@iniciativasempresariales.com
www.iniciativasempresariales.com

BARCELONA - BILBAO - MADRID - SEVILLA - VALENCIA - ZARAGOZA

Valoración de Startups

Presentación

En el siglo XXI se ha incrementado la proliferación de startups o empresas de nueva creación, sobre todo en el ámbito tecnológico, debido a las condiciones del mercado. En un contexto donde los activos tradicionales están dando rentabilidades mínimas, los inversores buscan nuevos activos en los que invertir con mayor potencial de rentabilidad a la vez que asumen más riesgo.

La valoración de una startup se lleva a cabo con la intención de obtener financiamiento, comúnmente a partir de que un inversor adquiera un cierto porcentaje de la startup a cambio de una cantidad de dinero concreta. Esta financiación se obtiene en las diferentes fases de las startups con un inicio de financiación de Business Angels y Venture Capital.

Este curso le ayudará a conocer el valor aproximado de la empresa y de las herramientas de búsqueda y contactos para conseguir la financiación.

La Formación E-learning

Los cursos online se han consolidado como un método educativo de éxito en la empresa ya que aportan flexibilidad al proceso de aprendizaje, permitiendo al alumno escoger los momentos más adecuados para su formación. Con más de 35 años de experiencia en la formación de directivos y profesionales, Iniciativas Empresariales y la Manager Business School presentan sus cursos e-learning. Diseñados por profesionales en activo, expertos en las materias impartidas, son cursos de corta duración y eminentemente prácticos, orientados a ofrecer herramientas de análisis y ejecución de aplicación inmediata en el puesto de trabajo.

Nuestros cursos e-learning dan respuesta a las necesidades formativas de la empresa permitiendo:

1. La posibilidad de *escoger* el momento y lugar más adecuado para su formación.
2. *Interactuar* con otros estudiantes enriqueciendo la diversidad de visiones y opiniones y su aplicación en situaciones reales.
3. *Aumentar sus capacidades* y competencias en el puesto de trabajo en base al estudio de los casos reales planteados en el curso.
4. *Trabajar* con los recursos que ofrece el entorno on-line.

Tel. 900 670 400 - attcliente@iniciativasempresariales.com - www.iniciativasempresariales.com

Valoración de Startups

Objetivos del curso:

- Conocer los principales métodos utilizados en la valoración de empresas, así como los principales inconvenientes que presentan a la hora de ser aplicados a startups.
- Analizar las diferentes valoraciones que podemos aplicar en una startup.
- Diseñar la estrategia de negocio e identificar cuáles son las fuentes de valor estratégicas donde focalizar las acciones.
- Saber cómo atraer a un Business Angel o Venture Capital a realizar una inversión en nuestra startup.
- Cómo realizar una presentación de la startup a los inversores.

> “Realizar la valoración lo más exacta posible de una startup aplicando una metodología específica es imprescindible a la hora de buscar financiación”

Dirigido a:

Inversores, Directivos, Empresarios y Emprendedores, así como a otros colectivos con capacidad financiera que quieran conocer las diferentes metodologías existentes en la valoración de startups.

Tel. 900 670 400 - attcliente@iniciativasempresariales.com - www.iniciativasempresariales.com

Valoración de Startups

Estructura y Contenido del curso

El curso tiene una duración de 30 horas lectivas 100% online que se realizan a través de la plataforma e-learning de Iniciativas Empresariales que permite el acceso de forma rápida y fácil a todo el contenido:

Manual de Estudio
4 módulos de formación que contienen el temario que forma parte del curso y que ha sido elaborado por profesionales en activo expertos en la materia.

Material Complementario
En cada uno de los módulos que le ayudará en la comprensión de los temas tratados.

Ejercicios de aprendizaje y pruebas de autoevaluación
para la comprobación práctica de los conocimientos adquiridos.

Bibliografía y enlaces de lectura recomendados para completar la formación.

Metodología 100% E-learning

Aula Virtual *
Permite el acceso a los contenidos del curso desde cualquier dispositivo las 24 horas del día los 7 días de la semana.
En todos nuestros cursos es el alumno quien marca su ritmo de trabajo y estudio en función de sus necesidades y tiempo disponible.

Soporte Docente Personalizado
El alumno tendrá acceso a nuestro equipo docente que le dará soporte a lo largo de todo el curso resolviendo todas las dudas, tanto a nivel de contenidos como cuestiones técnicas y de seguimiento que se le puedan plantear.

* El alumno podrá descargarse la APP Moodle Mobile (disponible gratuitamente en Google Play para Android y la Apple Store para iOS) que le permitirá acceder a la plataforma desde cualquier dispositivo móvil y realizar el curso desde cualquier lugar y en cualquier momento.

Tel. 900 670 400 - attcliente@iniciativasempresariales.com - www.iniciativasempresariales.com

Valoración de Startups

Contenido del Curso

MÓDULO 1. Introducción a la valoración de startups

5 horas

Considerando la realidad que enfrentan los emprendedores a lo largo de las diferentes etapas de crecimiento de una empresa, particularmente una startup, este primer módulo del curso pretende orientar y crear conciencia respecto de las características y los value drivers de valoración más aceptadas en el medio, de manera que todo emprendedor busque no solo estructurar su proyecto de acuerdo a las exigencias de la industria en la que participe, sino también que atienda el llamado de aquellas objetivamente demandadas por posibles inversionistas.

1.1. Introducción.

1.2. Valoración de emprendimientos de startups.

1.3. Características de la valoración de una startup:
1.3.1. Asimetría de la información.
1.3.2. Gobierno corporativo.
1.3.3. Problemas de agencia.

1.4. Value drivers de una startup:
1.4.1. Equipo de trabajo.
1.4.2. Diferenciación frente a competidores.
1.4.3. Escalabilidad.
1.4.4. Tamaño de mercado.
1.4.5. Aliados estratégicos.
1.4.6. Protección de la propiedad intelectual.
1.4.7. Productividad con calidad.
1.4.8. Marketing.
1.4.9. Tecnología.
1.4.10. Experiencia de usuario.

1.5. Plan de negocio:
1.5.1. La presentación.
1.5.2. La idea.
1.5.3. Estudio de mercado.
1.5.4. La descripción comercial.
1.5.5. La descripción técnica.
1.5.6. El plan de compras.
1.5.7. La estructura de la organización.
1.5.8. Estructura legal.
1.5.9. El estudio económico / financiero.
1.5.10. Evaluación del riesgo.

1.5.11. Conclusiones.

MÓDULO 2. Modelos de valoración de startups

5 horas

Una startup es una organización de carácter temporal que busca un modelo de negocio escalable, repetible y rentable. Pasan, durante su desarrollo, por una serie de fases que en la mayoría de los casos se cumplen.
La valoración de una startup se lleva a cabo con la intención de obtener financiamiento, por lo general a partir de que un inversor adquiera un cierto porcentaje a cambio de una cantidad concreta de dinero.

2.1. Introducción:
2.1.1. Definición de startup.
2.1.2. Fases de una startup:
2.1.2.1. Fase semilla.
2.1.2.2. Fase temprana.
2.1.2.3. Fase de crecimiento.
2.1.2.4. Fase de expansión.
2.1.2.5. Fase de venta.
2.1.3. Fracasos de las startups.

2.2. Modelos de valoración:
2.2.1. Descuentos de flujos de caja (DFC):
2.2.1.1. Flujos de caja.
2.2.1.2. Valor terminal o residual.
2.2.2. Múltiplos de EBITDA.
2.2.3. Múltiplos de Revenue.
2.2.4. Método Berkus.
2.2.5. Valoración por puntos (Scorecard Valuation).
2.2.6. Método Venture Capital (VC):
2.2.6.1. Cálculo del valor pre-money de la startup.
2.2.6.2. Si hay dilución.

2.3. Conclusiones.

Tel. 900 670 400 - attcliente@iniciativasempresariales.com - www.iniciativasempresariales.com

MÓDULO 3. Business Angels y Venture Capital

5 horas

Un Business Angel es un particular (empresario, directivo de empresa, ahorrador o emprendedor con éxito) que a título privado aporta su capital, sus conocimientos técnicos y su red de contactos personales.
El Venture Capital hace referencia a la aportación de capital en proyectos empresariales que se encuentran en etapas tempranas.

3.1. Business Angels:
3.1.1. Características de los Business Angels.
3.1.2. Tipos de redes de Business Angel.
3.1.3. Redes de Business Angels.

3.2. Atraer a un Business Angel:
3.2.1. Fases del proceso de participación en una empresa.
3.2.2. Captación de proyectos y preparación del plan de negocio.
3.2.3. Análisis y valoración del proyecto.
3.2.4. La primera entrevista:
3.2.4.1. Qué ofrecerán los promotores al Business Angel.
3.2.4.2. Qué demandará el Business Angel a los promotores.

3.3. Documentos del pacto:
3.3.1. El acuerdo de confidencialidad.
3.3.2. La carta de intenciones.
3.3.3. La debida diligencia o Due Diligence.
3.3.4. El contrato de inversión.
3.3.5. El pacto de accionistas:
3.3.5.1. El precio de compra.
3.3.5.2. El gobierno y la administración.
3.3.5.3. Protección del business angel.
3.3.5.4. La transmisión de las participaciones.
3.3.5.5. Gastos y arbitraje.
3.3.6. La carta de manifestación y garantías.
3.3.7. Ejecución de acuerdos.
3.3.8. El plan de empresa.

3.4. Venture Capital:
3.4.1. Tipos de entidades de capital-riesgo.
3.4.2. Atraer capital riesgo al proyecto.
3.4.3. La entrada de capital riesgo en la empresa.
3.4.4. Relación de entidades de capital riesgo.

3.5. Etapas de la inversión:
3.5.1. La inversión.

3.5.2. Seguimiento de la inversión.
3.5.3. La desinversión:
3.5.3.1. Recompra de las participaciones por parte del equipo promotor.
3.5.3.2. Transmisión de las participaciones a otros socios inversores.
3.5.3.3. Incorporación del business angel como socio permanente.
3.5.3.4. Incorporación de las acciones de la empresa en el mercado de valores.
3.5.3.5. Liquidación de la empresa.

MÓDULO 4. Presentación del proyecto a Venture Capital y Business Angels

15 horas

4.1. Presentación del proyecto:
4.1.1. Preparar la presentación:
4.1.1.1. Dominar el proyecto.
4.1.1.2. Conocer a la audiencia y vincularse con ella emocionalmente.
4.1.1.3. Preparar el material.
4.1.1.4. Gestionar el tiempo antes y durante la presentación.
4.1.1.5. Prever preguntas y preparar respuestas.
4.1.1.6. Preparar el escenario.
4.1.1.7. Preparar el inicio de la presentación.
4.1.2. Estructura de la presentación:
4.1.2.1. Presentación.
4.1.2.2. Problema.
4.1.2.3. Solución.
4.1.2.4. Oportunidad y mercado objetivo.
4.1.2.5. Población objetivo y beneficio social.
4.1.2.6. Organigrama.
4.1.2.7. Marketing y ventas.
4.1.2.8. Previsiones financieras.
4.1.2.9. Necesidades financieras.
4.1.2.10. Final.
4.1.3. Turno de preguntas:
4.1.3.1. Recomendaciones.
4.1.3.2. Saber escuchar.
4.1.4. Después de la presentación.
4.1.5. La comunicación en la presentación:
4.1.5.1. La comunicación verbal.
4.1.5.2. La comunicación no verbal.

4.2. Fondos de inversión Venture Capital:

4.2.1. Adara Ventures.
4.2.2. Axon Partners.
4.2.3. Bonsai Venture Capital.
4.2.4. Crowdcube.
4.2.5. Faraday Ventures.
4.2.6. JME Venture Capital.
4.2.7. Nauta Capital.
4.2.8. Seaya Ventures.
4.2.9. Startupxplore.
4.2.10. Telefónica Open Future.

4.3. Listado de Business Angel.

Valoración de Startups

Autor

Alberto Laplaza
Máster MBA en Administración y Dirección de Empresas. Profesor Universitario en creación y gestión de PYMES, Dirección de RRHH, creación de empresas y dirección estratégica, entre otras, y fundador de las startups:
- Eventos Experience.
- Enikte.

Titulación

Una vez finalizado el curso el alumno recibirá el diploma que acreditará el haber superado de forma satisfactoria todas las pruebas propuestas en el mismo.