

CURSO ON-LINE



**“CLAVES DEL ÉXITO EN EL PROCESO
DE PRESENTACIÓN DE PROPUESTAS
A INVERSORES”**

CURSO ON-LINE

“CLAVES DEL ÉXITO EN EL PROCESO DE PRESENTACIÓN DE PROPUESTAS A INVERSORES”

Fechas de celebración: del 31 del octubre al 28 de noviembre

40 horas

Fecha límite de inscripción: 24 de octubre

PLAZAS LIMITADAS

En la situación actual de dificultad de obtención de crédito empresarial a través de mecanismos tradicionales de financiación, se hace aún más necesario el acceso a la financiación brindada por agentes financieros como capital riesgo o business angels.

A la hora de presentar un proyecto a estos potenciales inversores es conveniente conocer en profundidad, los procedimientos de análisis, sus mecanismos de valoración así como sus cláusulas de negociación más habituales. A través de este curso trataremos de adaptar enfoques y puntos de vista del personal emprendedor para que pueda ver su proyecto desde la óptica del/de la inversor/a.

Objetivo general

El curso buscará preparar al personal emprendedor para que pueda afrontar de la mejor manera posible el complicado proceso de negociación con los/las inversores/as en el camino de búsqueda de financiación para su proyecto, comprendiendo el peculiar lenguaje del/de la inversor/a y adaptándose a sus esquemas de análisis.

Objetivos específicos

- Que el alumnado adquiera un conocimiento práctico de cómo afrontar un proceso de negociación con personal inversor.

- Hacer ver a las personas asistentes, los mensajes a reforzar y los errores a corregir en este proceso de intercambio de información a través de los distintos contenidos y documentos.
- Que los participantes comprendan las principales cláusulas que los/las inversores/as utilizan para proteger sus inversiones.
- Adquirir una base para defender la valoración de la compañía en función de los principales métodos utilizados para la valoración de las compañías.

Personal destinatario

El curso está dirigido a emprendedores y emprendedoras de proyectos tecnológicos de carácter innovador, personal que trabaje dentro del área de asesoramiento a la creación y financiación de empresas, así como a todas aquellas personas que vean en el mismo una herramienta que pueda facilitar la obtención de recursos financieros para su proyecto.

Programa

1- El resumen ejecutivo (3h)

- 1.1 Contenido
- 1.2 REALIZACIÓN DE CASO PRACTICO

2- El plan de empresa y el plan financiero (7h)

- 2.1 Contenido
- 2.2 Recomendaciones de enfoque y principales puntos de evaluación por parte del inversor
- 2.3 Errores frecuentes
- 2.4. REALIZACIÓN DE CASO PRÁCTICO

3- Como valorar mi empresa (7h)

- 3.1 Introducción
- 3.2 Comparables
- 3.3 Multiplicadores
- 3.4 Cash-flow
- 3.5 REALIZACIÓN DE CASO PRÁCTICO

4- Instrumentos de ajuste; Valoraciones dinámicas (5h)

- 4.1 Stock Option Plan
- 4.2 Préstamo participativo
- 4.3 REALIZACIÓN DE CASO PRÁCTICO

5- Elevator pitch (3h)

- 5.1 Contenido
- 5.2 Características
- 5.3 Errores frecuentes
- 5.4 REALIZACIÓN DE CASO PRACTICO

6- El proceso negociador inversor-emprendedor (5h)

- 6.1 Tipología de inversores
- 6.2 Principales cláusulas del capital riesgo
- 6.3 Principales errores del emprendedor en el proceso de negociación
- 6.4 REALIZACIÓN DE CASO PRÁCTICO

Formador

David Calvo Mallón

Es licenciado en administración y dirección de empresas y Máster en Banca y Finanzas, ha desarrollado toda su carrera profesional en el área de las finanzas y la gestión de start-ups y la transferencia de tecnología durante más de 10 años.

Posee un gran conocimiento en la gestión de start ups y compañías de base tecnológica debido a su paso como analista de inversiones de Uninvest, durante más de 7 años, además de experiencia en el sector bancario. En la actualidad dirige la oficina de transferencia de tecnología del Instituto Maimónides de investigación Biomédica de Córdoba en el Hospital Reina Sofía.

Matrícula

140 euros.

Para **formalizar** la matrícula se deberán seguir los siguientes **pasos**:

1. **Cumplimentar el [formulario de inscripción](#).**
2. **Cuando se confirme la inscripción (será vía mail o telefónica), no antes, ingresar en el plazo señalado, la cantidad a pagar (140 euros), en el número de cuenta que se indique.**
3. Inmediatamente formalizado el ingreso, se deberá enviar una **copia de la transferencia bancaria** realizada, por alguna de las vías que se recogen a continuación: escaneada a la dirección de correo electrónico uniemprende@usc.es, por fax al número 881 815 553 o en mano en el Programa Uniemprende, Edificio Emprendia s/n- 2ª planta; Campus Vida (Santiago de Compostela).
4. **Recibida la ficha de inscripción y el justificante de pago, se confirmará mediante correo electrónico o vía telefónica su matriculación en el seminario.**

Inscripciones



Para inscribirte accede al [Formulario de inscripción](#)

Más información

UNIEMPRENDE (USC)-Edificio Emprendia, Campus Vida; 15782-Santiago de Compostela

En la dirección de correo electrónico: uniemprende@usc.es

En el teléfono: 900 100 981

En la web: www.uniemprende.es