

Misión UDD

“La Universidad del Desarrollo tiene por misión contribuir a la formación de profesionales de excelencia y a la generación de investigación y extensión, fomentando el emprendimiento, el amor al trabajo bien hecho, el actuar ético y la responsabilidad pública.”

PROGRAMA DE ESTUDIO

A. Antecedentes Generales

- Nombre de la asignatura	: Finanzas Aplicadas al Emprendimiento
- Código	: EEL489
- Carácter de la asignatura (obligatoria / electiva)	: Electivo
- Pre – requisitos	: Finanzas II
- Co – requisitos	: No tiene
- Créditos	: 10
- Ubicación dentro del plan de estudio (semestre o año)	: Sem 9
- Número de clases por semanas (incluyendo las prácticas)	: 2
- Horas académicas de clases por período académico	: 64
- Horas académicas de prácticas por período académico	: No tiene

B. Intenciones del curso

Este curso busca que los alumnos logren identificar una oportunidad de mercado, estructurar una idea y convertirla en negocio. Deberán valorarla financieramente e identificar, a nivel local y global, la o las alternativas más adecuadas de financiamiento. Finalizado el curso deberán presentar de manera formal un business plan, de manera escrita y en formato elevator pitch a una comisión de “potenciales inversionistas”. Este ejercicio les permitirá identificar las fuentes adecuadas de financiamiento, según el estado de desarrollo, industria, requerimiento de capital y perfil de los emprendedores, y aumentar la probabilidad de sobrevivir al conocido “Valle de la Muerte”. Deberán ser capaces de estructurar los documentos necesarios para formalizar la inversión y definir los indicadores de control de gestión, agregación de valor y salida del inversionista.

El curso está basado en la combinación de clases expositivas, lecturas de apoyo, análisis de casos y experiencias de emprendedores y expertos.

C. Objetivos Generales del Curso

A nivel conceptual:

1. Estructurar una idea y convertirla en negocio a partir de la exploración de oportunidades de mercado.
2. Definir el negocio, su estrategia de crecimiento, planificar financieramente y valorizar a partir de metodologías tradicionales.
3. Identificar, a nivel local y global, las alternativas relevantes de financiamiento, considerando el tipo de industria y el estado de desarrollo en que la empresa se encuentre.
4. Disponer un documento de comunicación para potenciales inversionistas.

Misión UDD

“La Universidad del Desarrollo tiene por misión contribuir a la formación de profesionales de excelencia y a la generación de investigación y extensión, fomentando el emprendimiento, el amor al trabajo bien hecho, el actuar ético y la responsabilidad pública.”

5. Simular la presentación de su negocio a potenciales inversionistas.
6. Organizar los documentos necesarios que permitan formalizar la relación entre emprendedores e inversionistas.

A nivel procedimental:

1. Analizar los conceptos claves para desarrollar un negocio a partir de una oportunidad de mercado.
2. Identificar, a nivel local y global, los distintos tipos de financiamiento.
3. Organizar la información relevante para presentar un negocio a un inversionista y para su posterior seguimiento.

A nivel actitudinal:

1. Conocer el contexto general sobre financiamiento de empresas nuevas.
2. Estar atento a las oportunidades que ofrece el mercado para el desarrollo de nuevos negocios.
3. Crear conciencia respecto de las consecuencias de identificar las alternativas de financiamiento adecuadas para cada negocio, según estado de desarrollo e industria.
4. Conocer los elementos críticos para un inversionista al momento de tomar una decisión de inversión.

D. Contenidos

UNIDAD I: Oportunidad de Mercado y Equipo Emprendedor

Conceptual

- 1.1 Entender el contexto general sobre el ecosistema de innovación y emprendimiento en Chile y la relevancia de la creación de empresas de alto impacto. Estudiar las estadísticas de creación y destrucción de empresas en Chile y su impacto en economías como la nuestra.
- 1.2 Identificar una oportunidad de mercado. Conocer el Modelo Timmons y la teoría de equilibrio entre oportunidad, recursos y equipo. Establecer la relación entre el emprendedor y la oportunidad.
- 1.3 Conocer los factores que generan oportunidades. Establecer la relación entre creatividad y brainstorming para la generación de oportunidades y los criterios para evaluarlas.
- 1.4 Estructurar el equipo emprendedor, establecer las fortalezas y debilidades de cada miembro, identificar los roles vacíos. Conocer las alternativas de incentivos y recompensas.

Misión UDD

“La Universidad del Desarrollo tiene por misión contribuir a la formación de profesionales de excelencia y a la generación de investigación y extensión, fomentando el emprendimiento, el amor al trabajo bien hecho, el actuar ético y la responsabilidad pública.”

Procedimental

- 1.1. Identificar oportunidades de mercado, trabajo de brainstorming para obtener ideas de negocios.

UNIDAD II: De la Idea al Negocio

Conceptual

- 1.1. Determinar la propuesta de valor. Definir el modelo de negocio, identificar los componentes de un modelo de negocios. Seguir la metodología de Canvas. Conocer algunos ejemplos de modelos de negocios no tradicionales.
- 1.2. Definir la estrategia de escalamiento, establecer hitos de cumplimiento.
- 1.3. En base a las herramientas financieras, estado de resultado y flujo de caja, planificar financieramente la empresa a mediano y largo plazo. Establecer los requerimientos de capital.
- 1.4. Conocer las metodologías de valorización de empresas y aplicar al negocio propio. Aplicar el método de capital de riesgo, flujo de caja descontado y valorización relativa.
- 1.5. Conocer las herramientas Resumen Ejecutivo, Plan de Negocio y Elevator Pitch, como herramientas de comunicación con potenciales inversionistas.

Procedimental

- 1.1. Trabajar en el modelo de negocio según Canvas a partir de la idea de negocio. Describir de manera ordenada y lógica cómo la empresa creará, entregará y capturará valor.
- 1.2. Iniciar el trabajo de Resumen Ejecutivo y Elevator Pitch.

UNIDAD III: Alternativas de Financiamiento

Conceptual

- 1.1. Considerar los aspectos críticos para cualquier proceso de levantamiento de capital.
- 1.2. Entender la criticidad del Valle de la Muerte y cómo tomar decisiones mientras se permanece en él.
- 1.3. Conocer la alternativa de financiamiento público Subsidios. Conocer los alcances, objetos y limitaciones.
- 1.4. Interiorizarse en herramientas de la banca para financiar empresas nuevas a través de deuda. Factoring, leasing, créditos trading.
- 1.5. Conocer las alternativas de financiamiento por patrimonio. Inversionistas Ángeles, Fondos de Capital de Riesgo (VC), Fondos de Capital Privado (PE), Fondos de Búsqueda (SF), socios estratégicos. Conocer los actores más relevantes, los alcances, objetos y limitaciones. Conocer la realidad Latinoamericana y global.

Misión UDD

“La Universidad del Desarrollo tiene por misión contribuir a la formación de profesionales de excelencia y a la generación de investigación y extensión, fomentando el emprendimiento, el amor al trabajo bien hecho, el actuar ético y la responsabilidad pública.”

- 1.6. Identificar y estructurar la/las alternativa/s de financiamiento adecuada/s respecto al estado de desarrollo e industria en la cual se encuentra la empresa.

Procedimental

- 1.1. Interiorizarse en las alternativas de financiamiento disponibles en el mercado actual.
- 1.2. Identificar la/s alternativa/s correcta/s para el negocio definido.

UNIDAD IV: Inversión y Post Inversión

Conceptual

- 1.1. Conocer las herramientas básicas para estructurar un acuerdo con inversionistas. NDA. MOU. Term sheet.
- 1.2. Revisar los aspectos generales de un pacto de accionistas.
- 1.3. Conocer los aspectos básicos de un due diligence y preparar la información crítica que un inversionista solicitará.
- 1.4. Conocer los aspectos sugeridos a considerar una vez la inversión ha sido materializada, la definición de directorio, indicadores de control de gestión, agregación de valor y salida.

Procedimental

- 1.1. Ensayar y presentar la empresa en formato Elevator Pitch a una comisión de potenciales inversionistas.
- 1.2. Trabajar el NDA, MOU, term sheet y pacto de accionistas.

* Actitudinal

El siguiente objetivo, por su naturaleza transversal, se desarrolla en todas las unidades del curso Finanzas Aplicadas al Emprendimiento: Valorar los contenidos del curso como conocimientos que le permiten, por una parte, conocer el contexto general sobre financiamiento de empresas nuevas, y por otra, facilitar la toma de decisiones.

E. Metodología de Enseñanza

El curso está basado en la combinación de clases expositivas, apoyadas por lecturas, y el uso del método de casos a través de invitados especiales a las sesiones y/o lecturas complementarias. Las clases expositivas requerirán una alta participación del alumnado.

El curso se estructura en base a las siguientes metodologías:

- 1) Metodología expositiva, apoyada por tecnología (proyector multimedial)
- 2) Metodología colaborativa: trabajos en grupos.

Misión UDD

“La Universidad del Desarrollo tiene por misión contribuir a la formación de profesionales de excelencia y a la generación de investigación y extensión, fomentando el emprendimiento, el amor al trabajo bien hecho, el actuar ético y la responsabilidad pública.”

3) Metodología activa: análisis de problemas y discusiones de casos

4) Lectura de material bibliográfico.

Controles de Lectura: El alumno realizará la lectura de la bibliografía indicada por el programa para cada clase o la indicada por el docente en la sesión anterior. El control se realizará al inicio de cada sesión, por un período máximo de 15 minutos.

Informes de Casos: Los informes de casos son grupales y deben ser enviados por correo electrónico al profesor a más tardar al inicio de la clase en que serán discutidos. Será responsabilidad de cada grupo coordinar adecuadamente el envío, y se considerará como NO enviado si es recibido por dos integrantes del grupo de manera paralela.

Las características formales de los informes escritos de casos son las siguientes:

- a) No más de 1 página
- b) Interlineado: Múltiple en 1,2
- c) Fuente: Arial 11
- d) Márgenes: Estándar de word.

Examen o Presentación Proyecto Final: A lo largo del curso, los alumnos deberán estructurar una idea de negocio, valorarla e identificar, a nivel local y global, las alternativas relevantes de financiamiento, considerando el tipo de industria y estado de desarrollo en que la empresa/idea se encuentre. Los alumnos deberán presentar en formato elevator pitch, según lo exija la alternativa de financiamiento que elijan. Alternativamente, en su remplazo, los alumnos que así lo deseen, podrán rendir un examen final.

F. Evaluación

El desafío de la evaluación es ser coherente con la metodología de enseñanza y los objetivos del curso. Por lo tanto, se evaluará en forma permanente utilizando diversos instrumentos y entregando pautas con criterios claros de evaluación. Con regularidad, los alumnos serán sometidos a distintas evaluaciones: resolución de casos, informes, entre otros.

1. **Controles de Lectura:** el objetivo es constatar, durante el desarrollo del curso, el grado de comprensión de los conceptos que luego deberá aplicar el alumno.
2. **Informes de Casos:** el objetivo es que los alumnos revisen casos, que apliquen los conceptos adquiridos y logren elaborar una propuesta, personal o grupal, que esté sustentada en evidencias.
3. **Certamen 1 y 2:** el objetivo es constatar que los alumnos hayan adquirido claridad y dominio de conceptos y los puedan aplicar a situaciones propuestas.
4. **Presentación Proyecto Final o Examen:** De carácter obligatorio, pretende evaluar la integración de los conocimientos adquiridos, a partir de un análisis crítico efectuado con argumentos sólidos.

“La Universidad del Desarrollo tiene por misión contribuir a la formación de profesionales de excelencia y a la generación de investigación y extensión, fomentando el emprendimiento, el amor al trabajo bien hecho, el actuar ético y la responsabilidad pública.”

G. Bibliografía

Obligatoria

AMORÓS, JOSÉ ERNESTO. POBLETE, CARLOS. “GEM, Global Entrepreneurship Monitor”. Reporte Región Metropolitana de Chile, 2011/2012.

CAMP, JUSTON J. “Venture Capital Due Dilligence”. 2002.

DÍAZ, SANDRA. “Acceso a Capital de Riesgo de Chilenas Emprendedoras, Estudio de capital de riesgo e inversionistas ángeles en Chile”, Endeavor Chile.

ECHECOPAR, GERMÁN; ROGERS, ALEJANDRO. “Capital de Riesgo en Chile 2010”. Universidad Adolfo Ibáñez, Universidad del Desarrollo. 2010.

KAPLAN, ROBERT. NORTON, ROBERT. “How to implement a new strategy without disrupting your organization”. HBR Marzo 2006.

MAY, JOHN. O`HALLORAN, ELIZABETH. “State of the Art: An Executive Briefing on Cutting Edge Practices in American Angel Investing”. The Darden School Batten Institute. 2003.

MUSSO, ROBERTO. ECHECOPAR, GERMÁN. “El Valle de la Muerte”. 2012.

O`HALLORAN, ELIZABETH. RODRIGUEZ, PETER. VERGARA, FELIPE. “Angel Investing in Latin America”. The Darden School Batten Institute. 2005.

OSTERWALDER, ALEXANDER. Pigneur, Yves. Smith, Allan; et. al. (2009). Business Model Generation. Nueva Jersey: Hoboken Publication.

SAHLMAN, WILLIAM A. STEVENSON, HOWARD H. “The Entrepreneurial Venture”. Harvard Business School. 1992.

TIMMONS, JEFFRY. SPINELLI, STEPHEN. ZACHARAKIS, ANDREW. “How to raise capital”. McGraw-Hill. 2005.

TIMMONS, JEFFRY. “New venture creation. Entrepreneurship for 21st century”. 1999

Casos

Caso de Estudio Empresa Nutrabien. Desarrollado por Endeavor Chile.

Caso de Estudio Empresa Oleotop- Avenatop. Desarrollado por Endeavor Chile.

Caso de Estudio Empresa Mundo Marino. Desarrollado por Endeavor Chile.

Caso de Estudio Empresa Araucanía Yarns. Desarrollado por Endeavor Chile.

Complementaria

Asociación Chilena de Administradoras de Fondos: <http://www.acafi.cl>

Asociación de Incubadoras: <http://www.chileincuba.cl>

Servicio de Cooperación Técnica: <http://w3.sercotec.cl/web/sercotec/www.sercotec.cl>

Corporación de Fomento a la Producción: <http://www.corfo.cl>

Misión UDD

“La Universidad del Desarrollo tiene por misión contribuir a la formación de profesionales de excelencia y a la generación de investigación y extensión, fomentando el emprendimiento, el amor al trabajo bien hecho, el actuar ético y la responsabilidad pública.”

Fondo Multilateral de Inversiones: <http://www5.iadb.org/mif/Portada.aspx>

Latin America Venture Capital Association: <http://www.lavca.org/>

European Business Angel Network: <http://www.eban.org/>

Angel Capital Association: <http://www.angelcapitalassociation.org/>