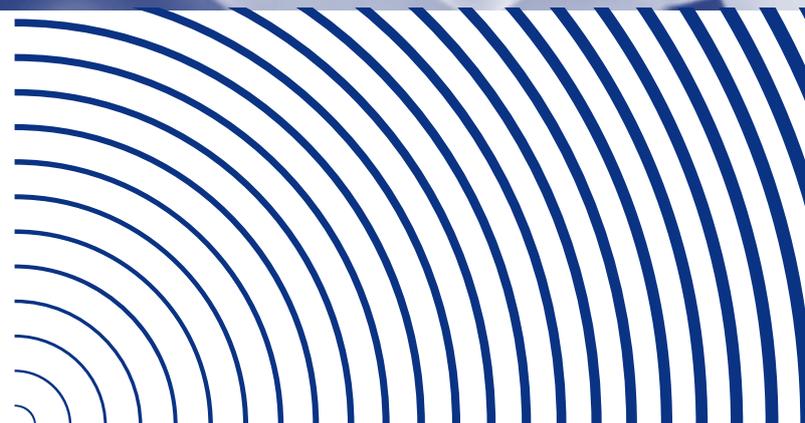




**Emprende
UP**
Universidad
del Pacífico



TALLER

CANVAS LEGAL: GESTIÓN DE RIESGOS Y OPORTUNIDADES LEGALES

I. DESCRIPCIÓN DEL TALLER

Actualmente las empresas no reconocen las contingencias legales, ni tampoco aprovechan las herramientas que el Derecho ofrece para su éxito. Para corregir ello, este programa desarrollará habilidades para, en primer lugar, descubrir los elementos más relevantes del modelo de negocio de la empresa a través del Business Model Canvas, y, en segundo lugar, identificar y analizar los temas legales que impactan a dicho modelo de negocio. Esto les permitirá reconocer los riesgos a los que se exponen y las oportunidades disponibles para el éxito de la empresa, e implementarlas.

II. OBJETIVO DEL TALLER

1. Identificar los aspectos más importantes del modelo de negocio de su empresa, a través del Business Model Canvas.
2. Analizar los temas legales que afectan al modelo de negocio, identificando las contingencias a evitar y las oportunidades a explotar.
3. Coordinar más eficientemente con los equipos legales internos y asesores legales externos, sabiendo qué temas priorizar y qué resultados exigir.
4. Evitar que la empresa se exponga a riesgos legales, y aprovechar las herramientas legales que crean ventajas competitivas.



III. CONTENIDO

UNIDAD DIDACTICA I

Descubriendo el modelo de negocio de la empresa:

- ¿Cómo aplicamos el Business Model Canvas a la empresa?
- ¿Cómo desarrollamos el Canvas Legal de la empresa? ¿Por qué es útil?

UNIDAD DIDACTICA II

Segmentos de clientes:

- ¿Estamos protegiendo a nuestros clientes? La protección del consumidor, relación de consumo, información, idoneidad, contrato de consumo, cláusulas abusivas.
- ¿Con la segmentación estamos discriminando? Discriminación en el consumo y trato preferente.
- ¿Cómo usar legalmente los datos de nuestros clientes, proveedores y colaboradores? Las bases de datos y la protección de datos personales.
- ¿Qué debemos tomar en cuenta para contratar con una empresa? Elementos del contrato con clientes-empresa.
- ¿Cómo contratamos con Entidades del Estado? Registro Nacional de Proveedores, SEACE y fases del procedimiento de selección

UNIDAD DIDACTICA III

Propuesta de valor:

- ¿Cómo protegemos nuestras innovaciones? Patentes de invención y modelos de utilidad, y su rentabilidad.
- ¿Cómo protegemos nuestra distintividad frente a la competencia? Signos distintivos, marca, nombre comercial, lema comercial.
- ¿Cómo protegemos nuestras obras intelectuales? Derechos de autor
- ¿Cómo promueve el Estado la innovación empresarial?

Relación con los clientes:

- ¿Cómo hacemos publicidad evitando riesgos? Actos de engaño, publicidad testimonial, actos de confusión, actos de explotación indebida de la reputación ajena, licencias publicitarias, actos contra el principio de legalidad, actos contra el principio de autenticidad, actos contra el principio de adecuación social.
- ¿Qué nos está permitido en la promoción de ventas?
- ¿Pueden obligarnos a reponer los productos vendidos y restituir lo pagado por los clientes?
- ¿Nuestras prácticas comerciales son agresivas o engañosas?

- ¿Cómo gestionamos los reclamos de los clientes? Gestión de los reclamos de los clientes y el Libro de Reclamaciones.

UNIDAD DIDACTICA IV

Canales de distribución

- ¿Cómo gestionamos nuestras tiendas físicas? Compraventa de inmueble, arrendamiento de inmueble y asociación con tiendas de terceros.
- ¿Podemos usar el comercio electrónico como canal? Comercio electrónico, contratación electrónica, firma digital.
- ¿Qué opciones tenemos para realizar nuestras entregas? Gestión logística de entrega, Condiciones Generales de Uso y Contratación de aplicativos de entrega.

Flujo de ingresos:

- ¿Estamos gestionando correctamente los pagos de nuestros clientes? Características del pago, moneda de pago, interés moratorio e interés compensatorio, tarjetas de crédito.
- ¿Cómo reducimos el riesgo de no pago? Hipoteca, garantía mobiliaria y títulos valores.
- ¿Cómo logramos liquidez en las ventas? Factura y recibo por honorario negociable y órdenes de compra de entidades del Estado.

UNIDAD DIDACTICA V

Recursos clave:

- ¿Cómo protegemos nuestro recurso clave más importante, los colaboradores? Relación laboral, contrato de trabajo, reglas generales, beneficios laborales, terminación y despido, contratos de trabajo sujetos a modalidad.
- ¿Qué otras opciones de fuerza de trabajo tenemos para desarrollar nuestras actividades? Tercerización laboral, intermediación laboral, locación de servicios.
- ¿Cómo gestionamos los acuerdos con terceros que nos ofrecen valor? Franquicia y distribución exclusiva.

Actividades clave:

- ¿Cómo evitamos que nuestras actividades clave sean conocidas por la competencia?



Acuerdos de confidencialidad, convenios de permanencia, pactos de no competencia.

- ¿Tenemos actividades que pueden ser protegidas como secreto empresarial?

UNIDAD DIDACTICA VI

Red de Asociados:

- ¿Cómo colaborar estratégicamente entre empresas?: Contrato de asociación en participación y contrato de consorcio.
- ¿A qué opciones de fuentes de financiamiento podemos acceder? Crowdfunding, inversores ángeles, Venture capital, Private equity.
- ¿Cómo financia el Estado a los emprendimientos?

Estructura de costos:

- ¿Qué opciones tenemos para reducir los costos laborales? Régimen laboral de la microempresa, de la pequeña empresa y régimen general
- ¿Qué opciones tenemos para reducir los costos tributarios? Nuevo régimen único simplificado, régimen especial de renta, régimen MYPE tributario, régimen general
- ¿Cuándo y cómo pagar tasas administrativas al Estado? Texto único de procedimientos administrativos (TUPA) y barreras burocráticas

IV. METODOLOGÍA DE LA ENSEÑANZA

- El programa aborda los temas legales de una manera sencilla, aprovechando herramientas de negocio y educativas como: (i) Business Model Canvas, (ii) Storytelling y (iii) Visual Thinking.
- El programa conjuga las instituciones legales con el marketing, operaciones, gestión de personas, finanzas, innovación, etc.
- Los participantes podrán interactuar directamente con el docente durante el desarrollo del programa, y recibirán feedback de las actividades realizadas.
- Los contenidos serán reforzados con casos de empresas peruanas extraídos de Aprende LEC y un trabajo final directamente relacionado con la realidad de su propia empresa.



V. DATOS DE LOS FACILITADORES



ANTONIO SANTANDER RENGIFO

Gerente Legal y Oficial de
Cumplimiento de
Laboratorios AC Farma

Abogado por la Pontificia Universidad Católica del Perú y MBA por la Universidad del Pacífico, con más de 15 años de experiencia en Derecho Corporativo Empresarial, dedicado a labores de gestión de equipos legales de alto desempeño, Derecho Administrativo, Regulatorio, Comercial, Laboral, Civil y Farmacéutico.

Docente en la Universidad del Pacífico y actual Gerente Legal y Oficial de Cumplimiento en Laboratorios AC FARMA S.A.



Universidad del Pacífico – Pabellón H
Jirón Sánchez Cerro 2121, Jesús María
(+51 1) 219-0100 anexos 2119 o 2633
emprendeup.pe