

PROGRAMA

STARTUP  
LAWYERS



SITUACIONES INUSUALES  
REQUIEREN PROFESIONALES EXCEPCIONALES

# PROGRAMA

---

# STARTUP LAWYERS

---

Madrid, 20 de abril al 1 de junio

**Director Académico**  
Alejandro Touriño,  
Socio ECJJA

**Tipo:**  
Programa Avanzado

**Formato:**  
Tiempo Parcial

**Idioma:**  
Español

**Convocatoria:**  
Abril 2017

**Duración:**  
26 Sesiones – 39 horas

---

# PROGRAMA

---

## STARTUP LAWYERS

Los retos legales a los que se enfrentan start-ups y emprendedores son variados y de muy diversa índole y exigen a los profesionales jurídicos que les asesoran una máxima especialización y conocimiento del ecosistema emprendedor. No en vano, los procesos de gestación, nacimiento, financiación y desinversión de una idea innovadora se producen a un ritmo distinto de las iniciativas empresariales tradicionales, y vienen marcados por múltiples particularidades que convierten a las start-ups en realidades jurídicas y mercantiles distintas, que requieren, por ende, un asesoramiento jurídico distinto y especializado.

Sin embargo, y pese a la reciente novedad en nuestro país del escenario expuesto, la necesidad de asesoramiento jurídico por parte de start-ups y emprendedores está fuera de toda duda. Cada vez son más comunes este tipo de iniciativas, y cada vez son más los casos de éxito, los cuales requieren asesoramiento en múltiples áreas del Derecho, principalmente, en lo relacionado con la protección de intangibles, el asesoramiento en la elección de la forma societaria adecuada, la regulación de la relación entre los socios, la entrada de inversión en el capital social de la compañía en rondas de financiación, la internacionalización y, en ocasiones, la desinversión o venta del proyecto. Todo ello, unido al hecho de que este tipo de iniciativas suele tener una base tecnológica fuerte, que hace que los servicios jurídicos demandados exijan un importante valor añadido.

Por los anteriores motivos, el abogado que se disponga a asesorar a este tipo de proyectos innovadores requiere de un conocimiento específico de ciertas áreas del Derecho, pero también conocer las necesidades particulares del emprendedor, de manera que pueda dar solución y anticiparse a los distintos escenarios a los que se va a enfrentar el proyecto innovador. Circunstancias, todas ellas que escasean en el mercado jurídico actual.

**Alejandro Touriño,**  
*Socio ECIJA*

## A QUIÉN VA DIRIGIDO

El programa **se dirige** a abogados, asesores jurídicos, profesionales del sector y, en particular, a todos aquéllos **que quieran** conocer las particularidades jurídicas de estos entornos, así como de adquirir de primera mano la experiencia de profesionales con experiencia en el asesoramiento en este campo.

## BENEFICIOS DEL PROGRAMA

El programa de Startup Lawyers se adapta a las necesidades y desafíos del asesoramiento jurídico a start-ups, iniciativas emprendedoras, fondos de inversión, venture capital, business angels, aceleradoras, incubadoras, etc., en un entorno cada vez más global. El programa ayuda a los profesionales que lo cursen a desarrollar una visión global e integrada del ecosistema emprendedor, proporcionando los conocimientos y herramientas jurídicos básicos, adecuados a la nueva economía global.

---

# PROGRAMA

---

# STARTUP LAWYERS

## OBJETIVOS

El programa pretende abordar, todas las áreas de práctica del Derecho que afectan al asesoramiento a emprendedores y sociedades de nueva creación, dotando, tanto a éstos como a quienes deseen prestar sus servicios jurídicos a aquéllos, de los conceptos básicos para ofrecer asistencia jurídica, de negocio y fiscal a proyectos empresariales innovadores tanto a nivel nacional como internacional. Se pretende, en definitiva, trasladar al asistente una metodología de trabajo que sepa adaptarse al perfil de cliente que forma parte del ámbito emprendedor, en sus diversos sectores, y sepa establecer una estrategia a largo plazo.

El programa pretende dotar a los asistentes de las bases necesarias para dar solución y consejo jurídico especializado a quienes deseen asesorar a este tipo de iniciativas, trasladando al tiempo las bases para el diseño de estrategias de negocio, conociendo los puntos fuertes y débiles del modelo emprendedor al que se enfrentan. Se trata, en definitiva, de trasladar a los asistentes las herramientas necesarias para el asesoramiento a empresas en sus fases de expansión y desarrollo (rondas de **inversión**, Mercado Alternativo Bursátil, internacionalización, etc.), así como el asesoramiento a inversores privados (business angels, fondos de venture capital, etc.), aceleradoras de empresas, incubadoras, universidades, centros de investigación, entre otros y asesoramiento a entidades públicas.

## METODOLOGÍA

El programa se desarrollará con un enfoque eminentemente práctico, a través de sesiones lectivas que se basarán en la participación conjunta de los ponentes y los asistentes, mediante una exposición del ponente acerca del tema de la sesión, para su tratamiento y discusión posterior con los asistentes.

El programa se estructura en seis diferentes módulos, que pretenden poner en contexto el ciclo de vida de un proyecto emprendedor, desde el nacimiento de una idea emprendedora hasta su desinversión final, haciendo especial hincapié en las particularidades de los proyectos de base tecnológica:

- 1.- Arranque de la startup.**
- 2.- Crecimiento, financiación y consolidación de la startup.**
- 3.- Internacionalización de la startup.**
- 4.- Monetización de la startup.**
- 5.- Venta y desinversión de la startup.**
- 6.- Peculiaridades de las startups de base tecnológica.**



### Módulo 1: Arranque de la startup.

- Nacimiento y protección de una idea innovadora. Desarrollo jurídico de un *business plan*. Apoyo de incubadoras y aceleradoras de startups.
- Aspectos mercantiles: elección de la fórmula societaria y del órgano de administración más adecuados, pacto de socios, etc.
- Aspectos fiscales: tributación, exenciones y ventajas fiscales y stock options, etc.
- Aspectos laborales: obligaciones con trabajadores, seguridad social, diseño de sistemas de retribución e incentivos, etc.
- Aspectos digitales: Redacción de textos legales de un sitio web. Auditoría LOPD, LSSI, etc.

### Módulo 2: Crecimiento, financiación y consolidación de la startup.

- Asesoramiento inicial de negocio. Normativa general y específica que puede afectar al negocio. Asesoramiento continuado adaptado a la realidad económica y de mercado del proyecto emprendedor.
- Fórmulas de facturación de los servicios a prestar a startups y emprendedores. Cuotas fijas, planes a medida, facturación variable, permuta de honorarios por participaciones en el capital social.
- Protección de la propiedad intelectual e industrial del negocio. Blindaje de intangibles e información como elementos base del proyecto emprendedor.
- Búsqueda de fórmulas de financiación: *Family & Friends (& Fools)*, *Business Angels*, *Venture Capital*, *Private Equity*, *Financiación Pública* y *Crowdfunding*.
- Aspectos jurídicos de una ronda de financiación (planificación jurídica y secretos de los inversores).

### Módulo 3: Internacionalización de la startup.

- Modelos de internacionalización. Estrategia, tecnologías, alianzas y mercados.
- Aspectos legales de los modelos B2B y B2C. Régimen normativo aplicable a modelos de negocio que prestan sus servicios principalmente a empresas.
- Análisis DAFO, elección de mercados, partners y control de costes.
- Principales problemas a anticipar a la hora de internacionalizar. Barreras jurídicas, fiscales, culturales, idiomáticas y de negocio.

### Módulo 4: Monetización de la startup.

- Estrategias de monetización. Gestión de la idea innovadora con el objetivo de la explotación económica como base de operaciones.
- *E-commerce*, *m-commerce*, *social commerce*. Modelos de comercio electrónico adaptados a las nuevas realidades.
- Aspectos legales del marketing y la comunicación digital. Puesta en mercado del proyecto innovador.
- Acuerdos comerciales (NDAs, Letters of Intent, Acuerdos comerciales, de franquicia, agencia, distribución, comisión, etc.). Acuerdos clave en el éxito de la difusión y explotación comercial del negocio. El canal como modelo de éxito de la startup.
- Incorporación al Mercado Alternativo Bursátil. Procedimiento y requisitos.

### Módulo 5: Venta y desinversión de la startup.

- Estrategias jurídicas en la desinversión. Análisis de realidades económicas y búsqueda de soluciones jurídicas y fiscales adaptadas a las necesidades del proyecto.
- *Due Diligence de la startup*. Determinación de las contingencias fiscales, mercantiles, de negocio de la sociedad.
- *Drag Along*, *Tag Along*, *Put option*, *Call option*.

### Módulo 6: Peculiaridades de las startups de base tecnológica.

- Gestión integral de la innovación tecnológica. El "i+D" como elemento diferenciador de la startup de base tecnológica.
- Negociación de acuerdos de transferencia de tecnología. Adquisición, transferencia y licenciamiento de tecnología.
- El valor de los intangibles (*know-how*, nombres de dominio, marcas, *software*, contenidos, etc.) y explotación en entornos digitales, tiendas de aplicaciones y *market stores*.

### Módulo: ACTIVIDAD COMPLEMENTARIA: LEGAL MENTORSHIPS AREA 3I

Los alumnos del programa tendrán la ocasión de realizar una sesión de asesoramiento jurídico con startups en el Area3I, aceleradora de startups del IE.

# PONENTES

---

El programa es impartido por profesionales de primer nivel, con amplia experiencia en el asesoramiento a start-ups y emprendedores, juristas y profesionales con sobrado bagaje en los distintos escenarios que un proyecto emprendedor plantea, tanto abogados en ejercicio, como asesores internos, inversores privados -business angels, fondos de venture capital, etc.-, aceleradoras, incubadoras, universidades, centros de investigación, etc.

Dicho claustro es dirigido por:

**D. Alejandro Touriño,**

Director Académico del Programa y Socio ECIJA.

---

**D. Borja Adsuara Varela**

Ex-Director de Red.es

**D. Juan Carlos Alfonso**

Director General del ICEX

**D. Carlos Blanco**

Socio Fundador de IT Net y Fundador de Akamon Entertainment

**D. Óscar Casado**

Director Jurídico de Tuenti

**Dña. Paloma Castellano Sanz**

Directora de Wayra Madrid

**D. Rodolfo Carpintier**

CEO DAD (Inversor)

**D. Juan García-Mochales**

Socio de Avest Abogados

**D. Carlos Guerrero**

Socio del departamento de Innovación y Tecnologías de la Información (IT) de Fornesa Abogados

**D. José Herrera Fontanals**

Director en PwC Barcelona. Secretario de la Asociación Española de Business Angels

**Dña. María José Huertas Jiménez**

Letrado Servicios Jurídicos Repsol. Responsable del asesoramiento jurídico al Fondo de Emprendedores-Fundación Repsol

**D. Alonso Hurtado Bueno**

Socio IT ECIJA

**Dña. Cristina Sirera**

Group Data Protection Advisor, Corporate Colt Technology Services

**D. David Maeztu**

Director del Legalitas Lab

**D. Martí Manent**

Fundador y Presidente de Derecho.com y elAbogado.com

**D. Ícaro Moyano**

Consultor, BrandManic, Hightrack

**D. Joaquín Muñoz**

Abogado de Madrid Empeñe

**D. Juan Carlos Olarra**

Director de Lexinter Abogados.

**D. Ángel Pérez**

Socio de DJV Abogados

**D. Raúl Rojas**

Socio, Labour ECIJA

**D. Alejandro Sánchez del Campo**

Regulatory Counsel en Telefónica Digital

**D. Franz Ruz**

Socio de ECIJA

# IE LAW SCHOOL EXECUTIVE EDUCATION

IE Law School Executive Education, Programas para profesionales en el sector jurídico y fiscal, basados en la excelencia académica y la innovación de su escuela. Los Programas de IE Law School Executive Education reúnen a líderes del mundo jurídico-fiscal y empresarial, nacional e internacional. Los participantes comparten sus conocimientos, teniendo la oportunidad de discutir soluciones a los problemas más inminentes del mundo jurídico.

## INFORMACIÓN GENERAL

### LUGAR Y FECHAS DE REALIZACIÓN

El programa se impartirá del **20 de abril al 1 de junio de 2017**. Los **jueves y viernes** en horario de **tarde**, en la sede del IE Law School, Madrid.

### DERECHOS DE INSCRIPCIÓN

El precio del Programa, es de **3.200 €**, incluyendo las sesiones y la documentación.

Los Antiguos Alumnos de Programas Máster, Alta Dirección y Programas Superiores de IE, tendrán una bonificación del 25%. Los Antiguos Alumnos de Programas Cortos tendrán un 10%.

### ALOJAMIENTO

Con objeto de facilitar el alojamiento a las personas de fuera de Madrid, IE Law School tiene acuerdos de colaboración con diferentes hoteles cercanos a la escuela, donde se ofrecen interesantes descuentos en las habitaciones para los asistentes al curso. Si desea información sobre estos hoteles, no dude en preguntarnos cuando realice su inscripción al curso.

### FORMALIZACIÓN DE LA MATRÍCULA

La formalización de la matrícula se podrá realizar:

- Por teléfono, llamando al:  
**915.689.563 / 915.689.555**
- Por correo electrónico, enviando sus datos a: **inscripciones@ie.edu**
- A través de nuestro boletín de inscripción online, disponible en nuestra web:  
**<http://www.ie.edu/programas-abiertos>**

<sup>(\*)</sup> Las inscripciones se realizarán por riguroso orden de reserva.



