

El análisis de los aspectos legales de un proyecto o emprendimiento de transformación digital puede tener distinto alcance y a su respecto se pueden adoptar distintas estrategias, dependiendo del escenario en el que nos encontremos.

Un emprendimiento debe conocer en profundidad el ámbito en el que está desarrollando su proyecto y esto incluye los aspectos jurídicos.

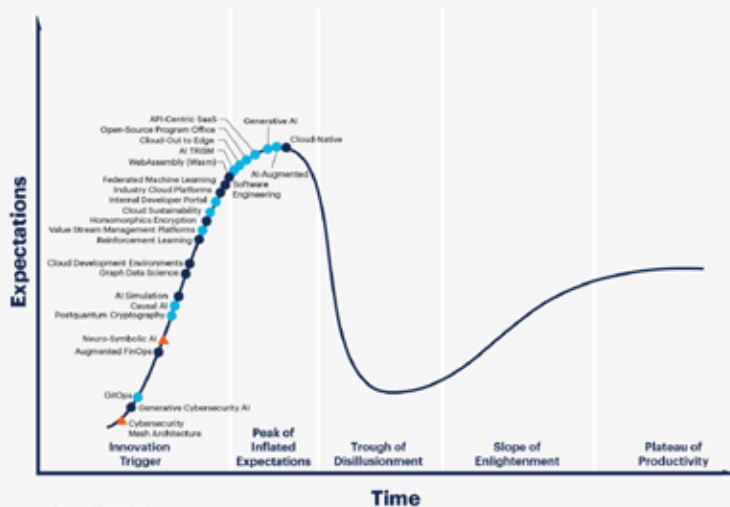
Dos posibles escenarios

Escenario de transformación digital en sentido amplio: podemos decir que se trata de aquellos casos en los que se aplica tecnología ya madura a procesos o modelos que se encontraban rezagados en la transformación digital.

Escenario de transformación digital en sentido estricto: podemos decir que se trata de aquellos casos en los que se está haciendo algo totalmente distinto a lo ya existente, ya sea generando o integrando tecnologías emergentes.

Una herramienta útil para saber si nos encontramos en uno u otro escenario es utilizar los Hype Cycle de Tecnologías Emergentes publicado anualmente por Gartner.

Hype Cycle for Emerging Technologies, 2023

+ INFO 

Según estemos en uno u otro escenario, nos podremos encontrar con casos completamente regulados, pero que por su falta de uso a nivel social (ámbitos con baja o nula digitalización) representan desafíos para los operadores jurídicos; o casos en los que, directamente, no hay regulación específica, frente a lo cual el emprendimiento puede enfrentar dos posibles situaciones: aplicación de normativa ya existente con una nueva interpretación que incluya su caso; o, nueva regulación que imponga más o menos requerimientos. Esto último es muy frecuente en ámbitos hiperregulados como lo son las finanzas y la salud. El Derecho suele ir detrás de los hechos.

Distintas estrategias

Dependiendo del modelo de negocio del proyecto o emprendimiento, se pueden asumir distintas estrategias para la valoración de la viabilidad legal, así como de las oportunidades y estrategias regulatorias.

Modelos B2B y B2G: En emprendimiento puede decidir si se adelanta a las inquietudes regulatorias que pueda tener su cliente objetivo aportando soluciones e incluso entregables asociados a los aspectos legales de la transformación digital. Debe tenerse presente que, en estos casos, además, se trata de un cliente que, además, suele tener un conocimiento jurídico calificado (empresas y gobierno). O, si por el contrario, simplemente se limita a aportar el conocimiento técnico y deja que el cliente resuelva sus inquietudes por su lado. La principal ventaja de adoptar la primera solución es que se puede disminuir la fricción en el proceso de venta; la desventaja es que aumenta los costos del emprendimiento.

Modelo B2C: Cuando el cliente objetivo es el consumidor, podríamos decir que actualmente existe una única estrategia efectiva a adoptar: ser justos y equitativos con los términos de relacionamiento. En el pasado, se han adoptado ciertas políticas cuestionables, que han hecho que hoy en día sea recomendable ser equilibrados y proteger también al consumidor, no solamente al proyecto. Esto conlleva la redacción de términos y condiciones simples, claros, concisos y equilibrados.

Por otra parte, estos abordajes cambian en un escenario de internacionalización, puesto que según la idiosincrasia de cada sociedad posiblemente se deban adoptar una u otra estrategia.

Temas comunes a todos los escenarios y estrategias

A - Cuidado de los activos de la empresa

El avance errático y rápido de un emprendimiento hace que se releguen cuestiones fundamentales como ser los contratos de confidencialidad, los contratos de desarrollo, los contratos de mantenimiento y soporte, los contratos con colaboradores y socios que participan en la programación de los artefactos de

software, etc. Así como también, se suelen relegar las buenas prácticas de ingeniería de software y delivery.

Es imprescindible atender estos aspectos para asegurar que la empresa tiene todo bajo su control.

B - Cumplimiento regulatorio

Más allá de la regulación específica para cada dominio en los que se aplica la tecnología, existe regulación que atraviesa, en general, a todas las industrias. Este es el caso de la regulación en materia de Protección de Datos Personales. Hoy en día todas las jurisdicciones tienen regulación al respecto y se debe adoptar la que sea aplicable según dónde el emprendimiento ofrece sus productos y servicios.

C - Adopción de estándares

Los estándares también cumplen una función fundamental, aunque no sean considerados estrictamente regulación.

Tener buenos estándares sobre: Políticas de uso de Código, Políticas sobre uso de IA generativa, Políticas de gobernanza de datos y de información; Políticas de ciberseguridad, etc.; son cuestiones que no involucran solamente al área legal, sino también a la técnica y administrativa y deben ser conocidas y respetadas por todos los integrantes del emprendimiento. Por esta razón integrar la hoja de ruta de desarrollo del emprendimiento es fundamental, así como también, generar la cultura empresarial sobre estos temas.

Bibliografía recomendada:

Swegle, Paul. Startup Law and Fundraising for Entrepreneurs and Startup Advisors. Business Law Seminar Group, LLC. Kindle Edition.

Meeker, Heather. Open (Source) for Business: A Practical Guide to Open Source Software Licensing. Third Edition. Kindle Edition.