



RELEVANCIA DE LOS ASPECTOS LEGALES EN EL DISEÑO DEL MODELO DE NEGOCIOS

Siempre hemos escuchado que “es mejor prevenir que lamentar”, por algo es un dicho, y las contingencias legales no están exentas de ello, menos aun cuando hablamos de diseñar un modelo de negocio. Es cierto que, por regla general, solucionar un problema, es más caro (no sólo monetariamente hablando) que prevenirlo, por lo que lo más rentable va a ser prevenir.

Hoy en día, que es tan pujante la innovación y el emprendimiento, y los distintos agentes están generando nuevos negocios para los diversos mercados, es habitual que todo ese empuje y fuerza se vea interrumpido, en distintas etapas, por contingencias que, de prevenirlas, nunca debieron haber existido.

Lamentablemente es más habitual de lo que nos gustaría, el hecho que cuando se diseña un modelo de negocio, se dejen al margen los aspectos legales.



Esto se debe a que, al partir un nuevo negocio, normalmente los fondos son escasos y por tanto, generalmente se prioriza netamente el tema comercial y se posterga la asesoría legal, quedando ésta relegada a una etapa posterior, cuando ya se está implementando el modelo de negocio y comienzan a aparecer las distintas contingencias, tomando una postura en cuanto a los temas legales, más reactiva que preventiva.

Ser reactivo y dejar para esta etapa, una vez implementado el modelo de negocio, la asesoría legal, es un grave error, y puede ser mucho más peligroso de lo que parece. Son innumerables y a su vez sumamente variables y específicos, los riesgos a los que puede quedar expuesta una empresa, si inicialmente no se tomaron en cuenta los aspectos legales del negocio.

Muchos nuevos clientes buscan en un principio contratar un servicio en particular, como si fuese un menú de comidas, en el cual un determinado plato tiene un cierto valor, y lamentablemente muchos profesionales también lo ven así. El problema de ello, es que se cae en lo mismo que señalábamos, dejando al margen una asesoría legal propiamente tal y recibiendo en vez, un servicio estandarizado a cambio de un monto preestablecido.

Hay que tener claro que ningún negocio, por mucho que se parezcan, es igual a otro, y los servicios estandarizados, en esta área, no aplican. Esto no quiere decir que respecto de servicios y prestaciones similares, se pueda estandarizar un valor, pero es de suma importancia tener claro que, por muy estandarizada que sea la figura, el servicio en particular, no va a ser exactamente el mismo, y lo que puede servir para un negocio, no necesariamente va a servir para otro que comercialmente es similar.

Lo anterior, simplemente contextualiza un tema que es fundamental tener presente, el hecho de que, al momento de empezar a desarrollar un nuevo negocio, y diseñar su modelo de negocio, hay que asesorarse y tener en cuenta los distintos factores relacionados a una u otra figura, ya que, dependiendo cómo se implemente un determinado negocio, van a ser los distintos riesgos a los que el negocio se verá expuesto.

Es así como, dependiendo de la estructura de producción o desarrollo del servicio o producto que se vaya a entregar, será la responsabilidad y riesgos en materia laboral que tendrá el negocio, ya que es muy distinto por ejemplo tener el desarrollo y producción de un determinado producto en fábricas propias en Chile, a tener externalizada la producción, a industrias ubicadas fuera del país. También será muy distinto según cual es mi público objetivo, quedando el cliente amparado o no por la Ley de Protección al Consumidor.

Y así es como, cada detalle del modelo de negocio puede ir afectando los riesgos y por tanto las posibles contingencias económicas que afectarán el negocio.

Adicionalmente a lo ya señalado, en materia tributaria, el modelo de negocio tiene contingencias no menores, las cuales pueden afectar, dependiendo de cómo se satisfaga ciertas necesidades de los clientes, cuáles serán a su vez las cargas impositivas, que, si no se tienen en cuenta desde un principio, puede hacer que el negocio no sea rentable en cuanto al precio de mercado por satisfacer cierta necesidad, o porque el margen de utilidad hace que el negocio no sea lo suficientemente rentable.

Por lo anterior, es de suma relevancia, no esperar a tener una contingencia legal para preocuparse de estos aspectos, y es aconsejable asesorarse en materia legal desde un principio, a fin de tener una visión a lo menos general, y así poder diseñar un modelo de negocio que sea rentable y competitivo (teniendo claro las obligaciones impositivas relacionadas), disminuyendo los riesgos y posibles contingencias lo más posible.



CONTACTO:

Gonzalo Alberto Sáez
gonzalo.saez@saezycia.cl

www.saezycia.cl