

# Las 'start up' legales buscan su nicho de mercado en España

Los despachos de abogados tradicionales tienen un nuevo competidor en el mercado: emprendedores que, con el apoyo de la tecnología, están abriéndose un hueco en el exigente sector español.

Laura Saiz. Madrid

Las *start up* están irrumpiendo en el sector jurídico español a un ritmo impresionante. Cada día son más las nuevas empresas que, sin embargo, aseguran que no vienen a competir con las firmas tradicionales, sino a cubrir un hueco en el que, en la mayoría de los casos, la tecnología desarrollada por ellos mismos facilita y aligera la carga de trabajo jurídico.

Muchos bufetes, por su parte, han decidido seguir el lema de "si no puedes con tu enemigo, únete a él" y prefieren trabajar codo con codo con estos emprendedores. Por ejemplo, Cuatrecasas lanzó su propia aceleradora en 2016 y en su primera convocatoria se presentaron un total de 25 proyectos.

Rousaud Costas Duran se ha decantado por su propio departamento de innovación y emprendimiento, en el que estos nuevos modelos de negocio *legaltech* son sus clientes. "El mundo jurídico no queda al margen de los cambios y son muchos los proyectos que se están desarrollando alrededor de la tecnología", afirma Ignasi Costas, socio responsable de esta área.

## ACELERADORA

Cuatrecasas lanzó su propia aceleradora en 2016. Con el apoyo de Telefónica y Step One, impulsa el crecimiento de nuevos modelos de negocio '*legaltech*'.

## BIGLE LEGAL

### Sin jerga legal

Bigle Legal, que nació en 2016, es una compañía especializada en la creación online de contratos y otros documentos legales a través de una plataforma que permite al usuario personalizarlos con un formulario libre de jerga legal. Esta definición que da Sergio Esteve de Miguel Anglada, cofundador junto a su hermano Alejandro, de su empresa



Alejandro y Sergio Esteve de Miguel, fundadores de Bigle Legal.

reconoce el objetivo de esta 'start up', que incluso se ofrece para los propios despachos de abogados u otras firmas con una gran carga administrativa.

## COUNCILBOX

### Automatizar reuniones

CouncilBox es una plataforma en la nube que reduce la carga burocrática de la administración societaria, "automatizando y aportando seguridad jurídica a todos los procesos necesarios para la correcta celebración de juntas de accionistas, juntas de dirección y consejos de administración", explica uno de sus fundadores, Víctor López, quien indica



Victor López y Agustín Tourón, fundadores de CouncilBox.

que permite ahorrar costes al facilitar las reuniones y la participación de los consejeros que no necesitan desplazarse para asistir a ellas.

## ESTOESLEGAL.COM

### Dudas automatizadas

Estoeslegal.com es una plataforma donde resolver dudas legales de forma automatizada y anónima que, según María G. Lario, consejera delegada de estoeslegal.com, permite conocer, antes de realizar cualquier acción, las consecuencias legales que va a tener. "Es un complemento al abogado tradicional, supliendo ciertas características del trabajo (tareas rutinarias y que no aportan valor al

servicio legal), gracias a las nuevas tecnologías y la automatización", indica sobre un servicio que en 2016 resolvió más de 25.000 dudas legales.



## LEGALIBOO

### 'Hazlo tú mismo'

"El 'hazlo tú mismo' también ha llegado al sector legal". Ése es el lema, según su consejero delegado Andrés Romero, de Legaliboo, una 'start up' nacida en 2015 que ofrece a los usuarios la posibilidad de generar de forma personalizada sus propios documentos legales y contratos. Romero considera que "el cliente es cada vez más consciente de que hay determinadas tareas que no requieren de una alta



Andrés Romero, consejero delegado de Legaliboo.

especialización", aunque insiste en que "el '*legaltech*' no viene a sustituir al abogado, sino a complementarlo".



David Figueras, promotor de Milcontratos.

## MILCONTRATOS.COM

### Bases jurídicas

"Milcontratos.com busca empoderar al ciudadano, facilitando una herramienta que le permita entender y participar de forma sencilla y económica en el mundo jurídico". Así define uno de sus promotores, el abogado David Figueras, esta plataforma cuyo público objetivo son las pequeñas empresas y los ciudadanos, que pueden utilizar sus más de 600 modelos de contratos, demandas y denuncias como base para preparar sus propios documentos jurídicos ante situaciones que, en principio, no exigen asistencia letrada.



Xavi Alvarez y Jaime Feliú, socios fundadores de PymeLegal.

## PYMELEGAL

### Proteger los datos

PymeLegal nació con la idea de ofrecer a las pequeñas empresas una solución para cumplir con las obligaciones de protección de datos. "Ingenieros y abogados especialistas en el ámbito de la privacidad buscaron con el desarrollo de la plataforma una fórmula que permitiera al empresario cubrir esta necesidad, a menudo no prioritaria, pero que su incumplimiento puede conllevar elevadas sanciones", explica su consejero delegado, Jaime Feliú, sobre un servicio que ya cuenta con un millar de clientes.



Laura Urquizu, Josep Coll y David Casellas, equipo directivo de Red Points.

## RED POINTS

### Perseguir piratas

Red Points automatiza la búsqueda y eliminación de contenido o falsificaciones en Internet en tiempo real y de forma continua. Así resume Josep Coll, fundador de Red Points, el trabajo que hace su empresa, cuyo valor diferencial es ser capaz de "tirarse al barro": "El pirata actual utiliza tecnología para lucrarse de la piratería o de las falsificaciones, y la única manera de luchar de forma efectiva contra esa tecnología es con una más potente", explica sobre el funcionamiento de una herramienta que elimina más de 40.000 contenidos ilegales al mes.



Juan Zamora, Salvador Severich y Javier Martínez, fundadores de Signaturit.

## SIGNATURIT

### Acortar tiempos

Acortar los plazos en el cierre de una operación es el objetivo de Signaturit, que nació en 2013 con la vocación de ofrecer firmas 100% válidas legalmente desde cualquier gestor de correo. Más de 2.000 clientes repartidos en 40 países después, considera que su punto fuerte es reducir el tiempo de tramitación de firmas, que puede pasar de cinco días a media hora. Juan Zamora, consejero delegado de Signaturit, explica que su tecnología "cumple el segundo nivel de seguridad de la exigente normativa europea para la firma electrónica".