

## ¿Qué buscan las startups en los abogados?

Por **Alejandro Touriño Pena**

Socio de ECIJA y Director del programa [Startup Lawyers](#), del IE Law School

| 30.03.2016



Responder a una pregunta tan amplia y tramposa como esa no es una cuestión sencilla. Sin embargo, hace poco leía un artículo publicado por Zach Abramowitz en el medio norteamericano Above the Law, titulado "How To Pitch Your Legal Services To Startups", que versaba precisamente sobre cómo ofrecer con éxito servicios jurídicos a startups. En realidad, el artículo era algo así como la segunda parte de otro que se llamaba "[How Lawyers Can Add Value for Startups](#)", y que venía a abordar la manida cuestión de cómo aportar valor en la prestación de servicios jurídicos.

Este es debate de primera magnitud en nuestro país. No olvidemos que España es uno de los países de Europa con más volumen de abogados por habitante y, sin embargo, el número de startups en nuestro país dista bastante de otros de nuestro entorno cultural como Reino Unido o Francia, solo por mencionar algunos. Sin embargo, sí hemos visto cómo las grandes empresas, las escuelas de negocios y también las universidades han apostado en los últimos tiempos por crear aceleradoras e incubadoras de proyectos emprendedores, algunos de los cuales empiezan ya a mostrar sus frutos.

Pues bien, el discurso circular de ambas piezas giraba en torno a la necesidad de los abogados de aportar valor a la startup, so pena de no ser capaz de conquistar y retener al potencial cliente. Hasta aquí poco o nada de novedoso en los textos de Abramowitz. Sin embargo, exponía el autor algo que, aunque obvio, no debe dejar de llamar nuestra atención. Aportar valor al cliente es un aspecto clave en la prestación de servicios. Lo que ocurre es que la aportación de valor va a depender de muchos elementos; el primero de ellos (muchas veces obviado por el abogado), conocer en qué fase de desarrollo se encuentra nuestro potencial cliente.

Me sorprendía enormemente en este sentido una anécdota que narraba el autor, que al parecer es práctica habitual en Silicon Valley, según he podido comprobar en conversaciones posteriores con distintos interlocutores. Según parece, son muchas las startups que firman acuerdos de intenciones no vinculantes (letters of intent - LOI) con varias firmas de abogados, llegando únicamente a convertirse en clientes de aquella firma que es capaz de aportar valor a la startup. Y aquí volvemos al principio, porque como adelantaba el autor, el objetivo prioritario en las fases iniciales de una startup (en esas en las que elige abogados) es la obtención de financiación. Por ese motivo, añadir valor supone en este caso no solamente exhibir experiencia, la posibilidad de ofrecer un asesoramiento jurídico certero, ser agresivo en precios o proactivo y ágil en la resolución de las necesidades del cliente, sino la obtención de financiación para el cliente. Es decir, que el abogado que realmente se lleva el gato al agua es aquel que es capaz de presentar de manera satisfactoria a un fondo de capital o a un business angel a la startup.

Soy consciente de que no es descubrir América afirmar que conseguir financiación para un cliente, una startup en este caso, es clave, pero ¿realmente somos conscientes de que la clave diferencial para ser nosotros y no otros los elegidos es el poder presentar a nuestro potencial cliente a potenciales inversores? ¿No tiene acaso todo el sentido del mundo que si el cliente se aproxima a nosotros en busca de financiación sea el propio abogado quien pueda ayudarle a identificar y convertir esa posible financiación? No es más que convertirse en un facilitador de proyectos, de manera que el abogado no solo ofrezca un asesoramiento jurídico sino algo que en un momento inicial puede ser de mucha más ayuda al emprendedor.

Pienso en mis alumnos del Venture Lab y recuerdo sus sentencias en muchas ocasiones donde me

## COMENTARIOS JURISPRUDENCIALES



### "Derecho al olvido"

Sentencia del Tribunal de Justicia de 13 de mayo de 2014, Google



### La publicidad engañosa y la publicidad comparativa como figuras autónomas con regulación independiente

Sentencia del Tribunal de Justicia de 13 de marzo de 2014, Posteshop (C-52/13).



### Autoridades aduaneras destruyen reloj ROLEX falsificado comprado por particular danés a página web china de comercio on-line.

Sentencia del Tribunal de Justicia de 6 de febrero de 2014, Blomqvist (C-98/13).

## GESTIÓN DE DESPACHOS



### Los 10 consejos claves de SEO que un profesional jurídico debe tener en cuenta para mejorar su presencia online.

Cada vez es más importante para muchos despachos de abogados y asesorías tener un portal web que no solo dé una visión moderna de la empresa, sino que genere suficiente tráfico para cumplir sus objetivos de negocio.



### Business Intelligence. El arte de conocer a tus clientes.

Lo importante no es que yo sepa que soy bueno, sino que lo sepan los demás. Por ello, siempre he pensado, que puedes ser jurídicamente muy bueno, pero si no tienes clientes, no eres nada.



### Compliance y modelos de negocio en los despachos de abogados

El "Compliance", en toda su extensión, ha venido para quedarse y no es en absoluto

dicen que los acuerdos de confidencialidad o los pactos de socios se “encuentran” en Internet, pero los inversores no. No estoy muy de acuerdo ni con lo primero ni con lo segundo, pero puede que haya algo de cierto en que si el cliente quiere algo, solo será abogado del cliente quien sea capaz de ofrecérselo. Se ha dicho muchas veces que aportar valor es la clave en la prestación de servicios jurídicos y, sin tratar de convertirlo en dogma de fe, me temo que por ahí van los tiros de la aportación de valor en el ecosistema emprendedor. Posiblemente ya no basta con empatizar con el cliente, ya no basta con ser flexibles en honorarios o incluso con acceder a intercambiar nuestro trabajo por participaciones sociales de las startup (en un modelo puro de media for equity). Quizás la clave mayor, que no única, será el dar al cliente lo que verdaderamente precisa en cada momento. Y si en ese momento nuestro potencial cliente, llamado startup en fase semilla, tiene como principal objetivo levantar financiación, el principal valor diferencial que podemos exhibir es no solamente asesorar respecto a qué puntos ceder y respecto a cuáles no en un posible acuerdo de inversión, sino en presentar al correcto candidato para invertir en el proyecto de nuestro potencial cliente.

Pero claro, tenía razón Abramowitz cuando decía que ese es también un riesgo para el abogado, porque si las partes a presentar no casan, bien porque el inversor no encuentre atractivo el proyecto o porque la startup no esté preparada para recibir financiación, el papel del abogado se debilita también.

Y no faltarán quienes critiquen que no es esa tarea del abogado. Pero esta es a mi juicio una batalla que no merece la pena volver a luchar. El abogado tiene el cometido de prestar servicios jurídicos, pero también otros muchos que, aunque no son aquellos para los que hemos sido puramente entrenados, son clave para nuestro cliente.

Termino donde empecé. No es dogma de fe, ni pretende serlo, pero si son esos los derroteros, solo los que sepan seguirlos serán los que triunfen en un ecosistema tan agresivo y competitivo. Permanezcamos atentos. Los startup lawyers lo harán.

Lefebvre - EL Derecho no comparte necesariamente ni se responsabiliza de las opiniones expresadas por los autores o colaboradores de esta publicación

tesauro

Abogado, Fiscal, Juez, Internet, Tecnología



ajeno al Sector Legal, que se ve inmerso en un cúmulo de exigencias en expansión, fruto de la incapacidad del Estado para combatir los retos de la Globalización con los medios de policía tradicionales.

## CASE STUDY & MASTER CLASS



### Apreciación o no de responsabilidad Penal a Persona Jurídica por acoso

¿Qué responsabilidad tiene y cabe exigirse a las operadoras telefónicas ante casos de hostigamiento? ¿La posición legal de la operadora ante este presunto ilícito se corresponde con la de colaboradora necesaria en la comisión del delito previsto en el 172 ter. del CP?



### Responsabilidad de la operadora al permitir acoso telefónico

¿La negativa de una operadora telefónica a atender la petición que le formula un cliente cuando solicita no recibir en su domicilio llamadas telefónicas que vengan con numeración oculta, le supone a la operadora asumir una posición de cómplice?

## ENTREVISTAS



### Raúl Rubio, socio de Baker & McKenzie

"El regulador europeo ha decidido apostar claramente por la creación del derecho al olvido"



### Michele Quintano, Director Ejecutivo Open Enrollment Programs, Executive Education de ESADE

"El objetivo de la analítica en el negocio es ayudar a adoptar decisiones informadas e inteligentes"



### William Malcolm, Senior Privacy Counsel en Google

"El derecho al olvido es un derecho fundamental inalienable, pero a la vez restringido, que debe equilibrarse con la libertad de expresión"

## REDES SOCIALES & ABOGADOS



### 10 Claves para mejorar el Posicionamiento de tu despacho virtual

Conoce las 10 acciones que nos ayudarán con el SEO, para conseguir colocar nuestro despacho de abogados en la mejor posición posible en Internet y Redes Sociales, obtener una mayor visibilidad y un crecimiento óptimo de nuestro negocio, logrando así nuestro objetivo principal: conseguir clientes en RRSS.



### 5 Estrategias de Marketing en Redes Sociales que incrementarán tus Followers

Ser visible en RRSS requiere de un pequeño esfuerzo extra, que conlleva el trabajo de conseguir subscriptores a tu site, followers en tus perfiles de RRSS, realizar encuestas y concursos, publicitarnos y conseguir un mejor posicionamiento.

### Derechos de autor: luces y sombras de su uso en RRSS

En el site de nuestro bufete de





abogados y en nuestros perfiles sociales hay que tener presente cómo hacer las cosas dentro de la legalidad. Así que preguntémosnos ¿Cómo usar adecuadamente las obras de otros? ¿De qué herramientas dispongo? ¿Puedo proteger mis creaciones?

Autores

Artículos



[Pedro de la Torre Rodríguez](#)

Perito informático colegiado

1



[Pedro Valentín Quintana González](#)

Prevención de Riesgos Laborales

1



[Jaime Rodríguez Díez](#)

Abogado Socio de DIEZ & ROMEO ABOGADOS, dirige el área de TMT (Tecnología, Medios y Telecomunicaciones) Profesor de Derecho Administrativo en el Centro Universitario Villanueva Profesor en CESMA Business School.

5

Reciba LAW & TIC de forma gratuita.

[Suscribirse](#)

## COLABORA CON NOSOTROS

Envíanos un artículo sobre nuevas tecnologías aplicadas al ámbito jurídico



[Colaborar](#)

## DEMOSTRACIÓN GRATUITA

Solicita una clave de prueba de nuestros productos



[Solicitar](#)

## CONTENIDOS RELACIONADOS

JUSTICIA

[El porcentaje de mujeres en la Carrera Judicial subió en once Comunidades ...](#)

Ministerio de Empleo y Seguridad Social

[Revista del Ministerio de Empleo y Seguridad Social](#)

[Práctica Procesal](#)



- [Contacto](#)
- [Mapa Web](#)
- [Tesauro](#)
- [Hemeroteca](#)

- [RSS](#)
- [Aviso Legal](#)
- [Condiciones de compra](#)
- [Política de privacidad](#)

- [Publicidad](#)
- [Widget de noticias](#)
- [Programa de afiliados](#)

**Otros sitios:**

- [Francis Lefebvre](#)
- [Espacio Asesoría](#)
- [El Derecho Local](#)

**Atención al cliente:** De lunes a viernes de 9 a 20 horas ininterrumpidamente. Tel 902 44 33 55 Fax. 915 78 16 17

© Lefebvre – El Derecho S.A.