

## Registro de la Propuesta del Trabajo Fin de Grado (TFG)

NOMBRE DEL ALUMNO: María Gabilondo García

PROGRAMA: E3

GRUPO: 5º B

FECHA: 6/11/2020

Director Asignado: ANTONIDES CAMPOS, ROBERT  
Apellidos Nombre

Título provisional del TFG:

PLAN DE NEGOCIO PARA UN PROYECTO DE EMPRENDIMIENTO: [...]

**ADJUNTAR PROPUESTA (máximo 2 páginas: objetivo, bibliografía, metodología e índice preliminares)**

Firma del estudiante:



Firma del Director:



Fecha: 4 de Noviembre 2020

## PROPUESTA TFG

### 1. DESCRIPCIÓN

Este trabajo de fin de grado consiste en la elaboración de un plan de negocio de una *startup*. Con la creación y el diseño de dicho plan de negocio se pretende lograr una aproximación al mercado de las *legaltech*, en líneas generales esto son empresas que desarrollan softwares y tecnología para ofrecer soluciones y novedades en el ámbito jurídico.

Durante la elaboración del trabajo, se irán analizando y desarrollando distintos conceptos del plan de negocio con el objetivo de conocer la viabilidad del proyecto y los retos y particularidades que este presenta.

Personalmente, creo que la elaboración de un plan de negocio me va a permitir llevar a la práctica muchos de los conceptos que he ido estudiando a lo largo de la carrera y de esta forma poder repasarlos y completar su aprendizaje. Además, el hecho de que la startup vaya a estar relacionada con el ámbito de los despachos, me va a permitir combinar la carrera de ADE, por todo lo relacionado con la elaboración del plan de negocio, junto con mi interés por el mundo del derecho.

### 2. OBJETIVOS Y METODOLOGÍA

El objetivo del trabajo es elaborar un plan de negocio sobre una *legaltech*. Concretamente, el negocio consistirá en un programa informático de gestión de información relativa a clientes de los despachos de abogados para facilitar la retención y eficiencia del conocimiento comercial compartido por los miembros (socios y asociados) de los despachos.

Dicho programa busca maximizar el valor de las interacciones de todos los profesionales del despacho con los clientes. Pretende reducir las duplicidades, ahorrar tiempo a los profesionales, mejorar la imagen de los despachos de cara a sus clientes y mejorar la comunicación dentro del propio despacho.

Este trabajo se enmarca dentro del programa Comillas Emprende, por ello para la elaboración del mismo se hará uso de la plataforma Adventurees que utiliza la metodología *Goldsmith, Lean Startup* y *Business Model Canvas*.

El trabajo se dividirá en dos fases. La primera parte consistirá en una investigación del mercado de las *legaltech* y la segunda parte, se centrará en el desarrollo del modelo de negocio, presentando un plan estratégico, un plan de marketing, un plan financiero y un plan de RRHH. Para la elaboración de todo esto se llevarán a cabo entrevistas a abogados con el objetivo de conocer las necesidades de los bufetes y así poder plantear posibles soluciones. Para poder elaborar los aspectos más técnicos del trabajo, como la estimación del coste y tiempo de desarrollo de un software, se

realizará una búsqueda documental, así como entrevistas a personas especializadas en la materia.

Durante el desarrollo del trabajo se irán obteniendo conclusiones y resultados que se irán valorando y finalmente permitirán concluir si la *startup* es viable.

### **3. ÍNDICE PROVISIONAL Y TÍTULO**

#### I. Introducción

- Descripción del tema y justificación de su interés
- Objetivos del trabajo y metodología

#### II. Legaltech

- Origen y evolución
- Mercado en general
- Mercado en España

#### III. Modelo de negocio

- Breve descripción de la idea de negocio
- Análisis del entorno
  - Entorno general
  - Entorno específico (competidores)
- Plan estratégico
  - Descripción del producto
  - Misión y visión
  - Análisis DAFO
  - Objetivos específicos e indicadores
- Plan de marketing
  - Clientes
  - Política de precios
  - Canales de distribución
  - Promoción
- Plan financiero
  - Hipótesis y limitaciones
  - Necesidades totales de financiación
  - Estados financieros
- Plan de RRHH

#### IV. Conclusiones

#### V. Bibliografía

#### VI. Anexos

### **4. BIBLIOGRAFÍA**

Andía Valencia, W. & Paucara Pinto, E. (2013). Los planes de negocios y los proyectos de inversión: similitudes y diferencias. ISSN: 1560-9146.

<https://www.redalyc.org/articulo.oa?id=816/81629469009>

Marstio, T. (1999). Manual para escribir un Plan de Negocios.  
<http://eduteka.icesi.edu.co/gp/upload/Manual%20para%20escribir%20un%20plan%20de%20negocios.pdf>

Flores, A. L. (2013). «Lean Startup». Aplicación del método Toyota a las iniciativas emprendedoras. Revista Digital de Acta.  
[https://www.acta.es/medios/articulos/comercio\\_y\\_economia/011001.pdf](https://www.acta.es/medios/articulos/comercio_y_economia/011001.pdf)

Bues MM. & Matthaei E. (2017). LegalTech on the Rise: Technology Changes Legal Work Behaviours, But Does Not Replace Its Profession. In: Jacob K., Schindler D., Strathausen R. (eds) Liquid Legal. *Management for Professionals*. Springer, Cham.  
[https://doi.org/10.1007/978-3-319-45868-7\\_7](https://doi.org/10.1007/978-3-319-45868-7_7)