

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

NOMBRE DEL ALUMNO: Blanca Hernández-Vallejo Fernández

PROGRAMA: E3 GRUPO: B FECHA: 30/10/2020

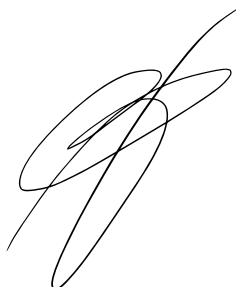
Director Asignado: Redondo Palomo, Raquel
Apellidos Nombre

Título provisional del TFG:

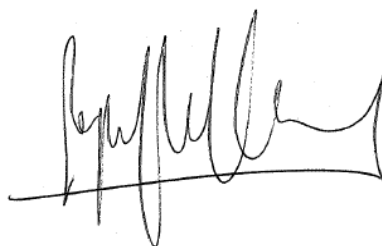
PLAN DE NEGOCIO PARA LA CREACIÓN DE UNA STARTUP: LEGALTECH

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

Firma del estudiante:



Firma del Director:



Fecha: 30 de octubre de 2020

OBJETIVOS

Este TFG tiene como objetivo la creación y diseño del plan de negocio de una startup de LegalTech cuya función principal es la gestión de información relativa a clientes para facilitar la retención y eficiencia del conocimiento comercial compartido por los miembros de los despachos de abogados.

El desarrollo del modelo de negocio se circunscribe dentro del concurso “Comillas Emprende”, en el que se participa en un equipo junto con los alumnos Carlos Herrero-Tejedor Jiménez de Andrade, Juan José García Núñez y María Gabilondo García, equipo que se encuentra bajo la supervisión de Verónica Fernández-Trapa Diaz-Obregón.

El principal objetivo de este plan de negocio es el estudio de la viabilidad de la creación de la startup que se propone (aún sin nombre). Esta, perteneciente al sector del LegalTech, concretamente a los CRMs, consiste en un programa informático que permite una gestión integrada de la información obtenida de los clientes en el marco de las relaciones jurídicas y comerciales con el despacho, al objeto de maximizar el valor de las interacciones de todos los profesionales del despacho con los clientes.

Para ello, será preciso:

- (i) Realizar un análisis del sector del LegalTech en España, en especial los CRMs y demás competidores. Ello para determinar las características generales del mercado al que se quiere acceder: barreras de entrada y salida, tamaño del mercado, determinación de una cuota de mercado factible, competidores, etc.
- (ii) Desarrollo teórico del programa y determinación de las funciones que aporta.
- (iii) Descripción de la ventaja competitiva de la propuesta de valor y la sostenibilidad de la startup en el mercado.
- (iv) Desarrollo del modelo de negocio de la startup y análisis de su rentabilidad.

METODOLOGÍA

La elaboración de este trabajo busca combinar el enfoque teórico y el práctico. Así, este constará de dos principales fases:

La primera supone un estudio del mercado al que se quiere acceder, fundamentalmente de competidores, posibles barreras, tamaño y evolución. Así, se obtendrá información relevante para el posterior desarrollo del modelo de negocio más adecuado para la startup. Será asimismo preciso analizar el proceso de creación de un programa informático y la industria de la Abogacía en España y sus necesidades (siendo los despachos de abogados nuestros principales clientes).

Seguidamente, se procederá a la elaboración y desarrollo de un modelo de negocio empleando el concepto de *lean startup* y aplicando la herramienta del *Business Model Canvas*, ello con el apoyo de la plataforma digital “Adventurees”, dentro del concurso “Comillas Emprende”. Así, se podrá analizar la rentabilidad y viabilidad en el desarrollo de esta startup.

ÍNDICE PRELIMINAR

1. Introducción
 - a. Justificación del interés de la cuestión
 - b. Objetivos
 - c. Metodología
 - d. Estructura
2. Análisis del sector LegalTech y mercado concreto
3. Modelo de negocio de nuestra startup
 - a. Presentación general del modelo completo
 - b. Parte concreta del modelo de negocio que se va a exponer
4. CONCLUSIONES
5. BIBLIOGRAFÍA
6. ANEXOS

BIBLIOGRAFÍA

- Ortíz Hernández, S., Garrés Font, I., Romero Santiago, M.N. (2020) Hacia la implantación de la inteligencia artificial en nuestro sistema judicial. *Revista Aranzadi Doctrina* (Núm. 3).
Obtenido de: <http://aranzadi.aranzadidigital.es/maf/app/document?docguid=10cb99320577511ea9721e389c00647ab&srguid=i0ad82d9b00000175739e15aac16b8351&src=withinResuts&spos=1&pos=1&displayid=&publicacion=&clasificationMagazines=&fechacomun=&numeropubtiponum=>
- Oliva León, R. (2020) Plataformas digitales para la profesionalización de las ciencias sociales: ¿uberización de la abogacía? *Revista alternativa financiera*, vol. 11 (núm. 1), pp. 125-135.
Obtenido de: <http://eds.a.ebscohost.com/eds/pdfviewer/pdfviewer?vid=1&sid=94f8dff7-a833-46d9-8366-f00a7e2b8fdb%40sdc-v-sessmgr01>
- Bojanowska, A. (2017) Improving the competitiveness of enterprises through effective customer relationship management. *Economia i Prawo*, vol.16 (núm. 4), pp. 359-370. Obtenido de: <https://apcz.umk.pl/czasopisma/index.php/EiP/article/view/EiP.2017.025/14070>
- Blank, S. (2013) Why the Lean Start-Up Changes Everything. *Harvard Business Review*. Obtenido de: <https://hbsp.harvard.edu/tu/45fa678d>