

EMPRENDEDORES | EJEMPLOS A SEGUIR

Claves para lanzar con éxito una 'start up' en el sector legal

Hacerse hueco en un mercado en el que destaca el alto nivel de servicios de los grandes despachos es un desafío para las nuevas firmas. Para sobrevivir, hay que ser constante, fidelizar a los clientes y no achantarse ante las dificultades.

M^a José G. Serranillos. Madrid

¿Quién no ha tenido alguna vez una eterna discusión telefónica con una operadora móvil? Pablo Rabanal la tuvo hace unos años con su compañía de confianza y el problema ocasionado no se arregló. Lejos de olvidar aquella indeseable experiencia, este emprendedor sacó provecho de ella y le dio una buena idea para poder ayudar a otros. Fundó la plataforma *Reclamador.es*, un servicio digital "para arreglar pequeñas injusticias", como la vivida por él mismo.

Como este joven empresario, son muchos los emprendedores que se animan a crear una firma legal, bien con base digital o bajo la fórmula de despacho tradicional, pero siempre con una idea innovadora. ¿Lo más difícil? "Conseguir la primera oportunidad en los inicios", resume José Ruiz-Gallardón Utrera, que en 2017 fundó una *boutique* legal junto a su padre, el exministro de Justicia Alberto Ruiz-Gallardón. "Una vez que la consigues, básicamente depende de ti lograr que, por la calidad de tus servicios, el cliente vuelva a querer trabajar contigo", señala. Competir con los salarios de los grandes despachos es otro de los retos con los que, según Ruiz-Gallardón, deben lidiar las firmas de menor tamaño.

La alta competencia del sector legal español y la gran calidad de servicios supone



De izqda. a dcha., el equipo de Abencys: Carlos Grande, Javier Díaz-Gálvez, Manuel Gordillo y Luis Martín.

un desafío importante. Así lo manifiestan desde el equipo de Abencys: "En España hay muy buenos abogados y economistas que han desarrollado organizaciones muy ágiles para la captación y originación de trabajo". Estos despachos de mayor tamaño han sabido crecer en el ámbito internacional y establecer rela-

ciones con clientes extranjeros, que confían más en una marca reconocida que "en un despacho pequeño que inicia su andadura", explican desde Abencys, bufete con seis años de vida.

Pablo Torán, uno de los tres socios de Ayuela Jiménez Abogados, coincide con ese mensaje. "Los clientes se ba-

Competir con los altos salarios de los despachos grandes es uno de los escollos para los más pequeños

san en la confianza y, en nuestro sector, existe la idea de que solamente los grandes despachos pueden prestar servicios de calidad. Por este motivo, uno de los retos más importantes es comunicar adecuadamente y conseguir la oportunidad de demostrar el nivel de nuestra actividad", argumenta Torán.

De los primeros años difíciles, estos emprendedores sacan lecciones y experiencias que les pueden ayudar a otros futuros empresarios. El principal consejo que aporta Lucía Goy, fundadora de Goy Gentile, es la resiliencia. Es decir, no achantarse ante las dificultades. "Problemas siempre va a haber. Lo que di-

Una firma independiente sin conflictos de interés

En Abencys consideran que la atención especial al equipo ha sido determinante para conseguir abrirse hueco en el competitivo panorama legal español. Así es como se ha diferenciado el equipo de esta firma, que se alzó con el premio a la mejor 'start up' Legal en la última edición de los premios Expansión Jurídico. Nació en 2013 con la idea de asesorar a compañías en procesos judiciales, como operaciones de deuda y acciones, cesión de créditos o financiación y adquisición de suelos para construir viviendas. En la cartera de clientes del bufete, que facturó 2,3 millones de euros en 2018, destacan nombres como Santander, la firma de inversión Avenue Capital, el fondo KKR o la socimi hotelera Atom. Ser una firma independiente y de estructura pequeña permite "no tener que sortear conflictos comerciales o de interés", explican en Abencys. Otra ventaja de ser un bufete de menor tamaño es la cercanía con el cliente: "Nos situamos cerca de él, ofreciendo un asesoramiento que va más allá de lo puramente legal y entra en el ámbito de lo estratégico y del negocio".



Una 'boutique' con vocación internacional

Goy Gentile nació a finales del año 2016 de la mano de Lucía Goy Mastromiechele. Con casi tres años en el mercado, esta abogada ya cuenta con un equipo de doce profesionales, "motivado, dinámico, comprometido, humano, con la máxima de que el cliente es lo primero y, por supuesto, partiendo de la más absoluta integridad y ética profesional", explica. El despacho se creó con clara

vocación internacional al estar especializado en la gestión fiscal, patrimonial e inmobiliaria de clientes extranjeros –sobre todo, procedentes de Estados Unidos y Reino Unido– con intereses en nuestro país y españoles con negocios en el extranjero. De hecho, el asesoramiento y la planificación fiscal configura una de las áreas de práctica de la firma, dirigida tanto a personas físicas como a empresas

familiares, así como el diseño de estrategias fiscales para la protección y gestión del patrimonio. Después de varios años de trabajo para otros despachos como Uría Menéndez, Davis Polk & Wardwell o Skadden, Arps, Slate, Meagher & Flom, esta emprendedora decidió lanzar su propio proyecto, que en 2017 se alzó con el premio a la Mejor 'start up' Legal en los premios Expansión Jurídico.

Lucía Goy Mastromiechele fundó Goy Gentile en 2016, despacho que cuenta con un equipo actual de doce profesionales.