



Comparadores de abogados, nueva vía para captar clientes

En los últimos meses han saltado a la palestra 'start up' legales que permiten a los clientes confrontar presupuestos para elegir abogado y ofrecen a los profesionales una alternativa para conseguir trabajo.

A. Vigil/S.Saiz. Madrid

El *low cost* ha irrumpido con fuerza en los despachos de abogados. Pero no son sólo los clientes quienes buscan soluciones más baratas, también los profesionales se interesan por plataformas desde las que ofertar sus servicios de forma económica.

Después de la explosión de comparadores de seguros o viajes, han llegado los comparadores de abogados. Es el caso de **ContratarAbogados.com**, una plataforma que se puso en marcha en febrero y que ofrece a los particulares que necesitan el asesoramiento legal la posibilidad de publicar sus casos gratuitamente para, a continuación, comenzar a recibir presupuestos de diversos profesionales interesados y, finalmente, adjudicarlo al mejor postor.

La clave de este modelo es que se trata de un estricto comparador de presupuestos de abogados con la característica de que tanto los precios que se ofertan como los nombres de los profesionales permanecen ocultos, excepto para el cliente en cuestión, un factor importante en un sector reacio a la publicidad de sus honorarios. El sistema requiere que tanto letrado como cliente estén dados de alta en la plataforma y este último podrá puntuar el servicio recibido, de forma que otros usuarios puedan elegir en función de la valoración obtenida por cada profesional o despacho.

Pago mensual

Este servicio de intermediación es totalmente gratuito para los particulares que consultan, pero para los asesores requiere un pago mensual que varía en función del número de presupuestos que envíen: 5 euros (más IVA) por mandar un presupuesto; 20 euros, por cinco; y 30 euros por el envío ilimitado de presupuestos. Todos los abogados dados de alta reciben alertas de los casos que se van publicando, en función de su especialidad y provincia. No obstante, por encontrarse el proyecto en una fase inicial, los abogados pueden interac-



ContratarAbogados.com Al letrado Lorenzo Guirado, fundador de esta plataforma, se le ocurrió la idea de crear un comparador en el ámbito de la abogacía inspirado por modelos americanos. La red, que compara presupuestos para casos concretos planteados por ciudadanos, ya cuenta con 120 abogados registrados y 116 casos.



Promolex Este modelo se presenta como una central de compras donde los honorarios para servicios concretos ya están establecidos. En su página de Internet están disponibles listados de precios, desde consultas a 10 euros. Promolex cobra 150 euros al mes por cada solución legal a los abogados y el 30% del precio de cada venta.

tuar con sus posibles clientes de forma gratuita hasta el próximo 15 de mayo.

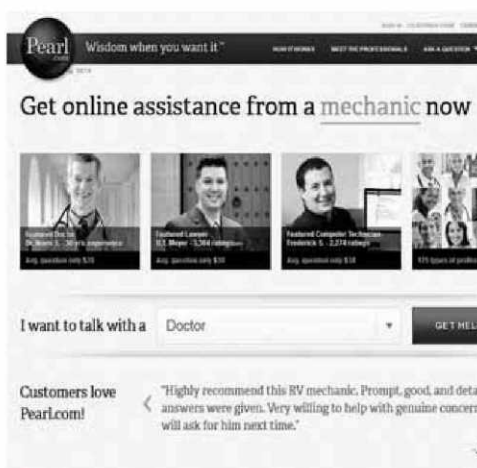
Otro modelo es el que ofrece desde marzo LawYeah!, una *start up* del mundo legal

El coste de las plataformas online para los abogados parte de los cinco euros mensuales



Cliente! You Will:

LawYeah! Dos amigos de la carrera de Derecho, Alexi Fernández y Cristian Sans, cuyas vidas profesionales habían seguido caminos distintos, deciden unirse y crear este portal que ofrece un entorno para conectar abogados y clientes. La web, que tiene ya 60 abogados y 75 clientes, dispone de una herramienta para evitar la morosidad.



Pearl.com En Estados Unidos, estos modelos de intermediación en la prestación de servicios profesionales no sólo existe para los abogados, sino también para médicos o mecánicos. En Pearl.com, el usuario puede encontrar cualquiera de estos asesoramientos y recibir respuesta vía chat o videoconferencia por un módico precio.

en la que el cliente contrata un abogado escogiéndolo por especialidad, necesidad jurídica o localización. Una vez se elige al profesional que más se ajusta a las necesidades del

caso, ambas partes negocian el precio y condiciones. Llama la atención la manera de organizar el pago. En el contrato se establecen una serie de tareas que el abogado debe

Una oportunidad

- 1 En España en torno al 71% de los abogados son autónomos o trabajan en pequeños despachos de dos o tres profesionales.
- 2 En crisis y con una Justicia más cara por las tasas estos nuevos modelos permiten recortar los costes de los abogados.
- 3 Estas alternativas ofrecen a los profesionales nuevas vías para conseguir clientes de un modo más sencillo y barato.
- 4 Las nuevas tecnologías han reducido los precios de los servicios legales básicos entre un 30% y un 40% en Estados Unidos.

cumplir, con una determinada fecha de entrega. Desde el inicio, el cliente prepaga las tareas, es decir, congela el pago hasta que éstas se van cumplimentando una a una. Con este sistema, se evita desde el principio algo especialmente temido por los abogados: la morosidad.

En cuanto al perfil de los abogados, los fundadores apuntan que serán, mayoritariamente, especializados en temas mercantiles, puesto que el 89% del comercio electrónico se hace por empresas, o en nuevas tecnologías, ya que el potencial cliente estará habituado a este ámbito. Esta empresa intermediadora cobra una comisión del 10% al abogado a cambio de proporcionar clientes y la plataforma desde la que operar y gestionar el pago.

Otro ejemplo es el de Promolex, una web que actúa como central de compras y ofrece a los abogados un apoyo más integral, que incluye estrategias de marketing para un mejor posicionamiento del despacho, acciones publicitarias o un *call center* legal al que pueden llamar los clientes para hacer consultas. Han analizado los problemas legales más habituales y su rentabilidad y buscan proveedores legales que han estandarizado el producto para poder ofrecer el asesoramiento a precios competitivos.

Según Jordi Estalella, consultor del Máster Universitario en Abogacía de la UOC, "una de las grandes asignaturas pendientes de estos servicios es la credibilidad de la calidad que ofrecen", por lo que es importante permitir que los usuarios sean quienes valoren el servicio.