

**UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA CENTROAMERICANA  
UNITEC**

**FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y SOCIALES**

**INFORME DE PRÁCTICA PROFESIONAL  
LEGAL TECHNOLOGIES S.A. DE C.V.**

**SUSTENTADO POR:  
CINDY XIOMARA LÓPEZ MADRID  
21741180**

**PREVIA INVESTIDURA AL TÍTULO DE  
LICENCIADO EN FINANZAS**

**SAN PEDRO SULA, CORTÉS**

**HONDURAS, C. A.**

**FECHA: ENERO, 2021**

## Índice de Contenido

Dedicatoria.....	I
Agradecimientos .....	II
Resumen Ejecutivo .....	III
Introducción .....	V
1. Capítulo I.....	1
1.1. Objetivos .....	1
1.1.1. Objetivo general.....	1
1.1.2. Objetivos específicos. ....	1
1.2. Datos Generales de la Empresa.....	2
1.2.1. Reseña histórica. ....	2
1.2.2. Misión. ....	3
1.2.3. Visión.....	3
1.2.4. Valores. ....	3
1.2.5. Actividades clave.....	3
1.2.6. Producto y servicio. ....	4
1.2.7. Organigrama. ....	5
2. Capítulo II.....	6
2.1. Actividades Realizadas. ....	6
2.1.1. Análisis y control de sistema contable. ....	6
2.1.2. Ingreso de cuentas por pagar al sistema. ....	7
2.1.3. Desarrollo de los objetivos y resultados clave del Departamento de Finanzas para el IV trimestre del año. ....	7
2.1.4. Administración de presupuesto de 2020.....	8
2.1.5. Declaración de ISV mensual. ....	9

2.1.6. Desarrollo de base de datos para control de inversionistas. ....	9
2.1.7. Agenda de reuniones con inversionistas y/o consultores de Legaltech. ....	10
2.1.8. Desarrollo del programa de Naranja Republik para recibir fondo de inversión. ....	10
2.1.9. Solicitud de tarjeta de crédito corporativa en Banco Promérica. ....	11
2.1.10. Solicitud de póliza de seguros. ....	12
2.1.11. Validación de Modelo de Monetización por Donaciones. ....	12
2.1.12. Mapeo de aceleradoras para emprendimientos de la región latinoamericana. ....	12
2.1.13. Investigación de levantamiento de capital, subvenciones, capital de riesgo, entre otros. ....	13
3. Capítulo III .....	14
3.1. Propuesta de Mejora Implementada .....	14
3.1.1. Propuesta 1: Desarrollo de estrategia de levantamiento de capital. ....	14
3.2. Propuestas de Mejora .....	21
3.2.1. Propuesta 1: Diversificación de plan de servicio .....	21
4. Capítulo IV .....	27
4.1. Conclusiones .....	27
4.2. Recomendaciones .....	28
4.2.1. Recomendaciones para la empresa. ....	28
4.2.2. Recomendaciones para la institución. ....	29
4.2.3. Recomendaciones para los estudiantes. ....	29
Referencias .....	30
Glosario .....	32
Anexos .....	35

## Índice de Ilustraciones

Ilustración 1. ....	4
Ilustración 2. ....	5
Ilustración 3. ....	10
Ilustración 4. ....	17

## Índice de Tablas

Tabla 1. ....	8
Tabla 2. ....	19
Tabla 3. ....	20
Tabla 4. ....	23
Tabla 5. ....	24
Tabla 6. ....	24
Tabla 7. ....	25

**Índice de Anexos**

Anexos 1. .... 35  
Anexos 2. .... 36  
Anexos 3. .... 37

## **Dedicatoria**

Dedico este proyecto primeramente a mi madre, Esmelda Madrid, quien es mi mejor amiga, mi fuerza y mi mayor ejemplo. A ella es a quien le dedico todos mis logros porque reconozco el esfuerzo que ha hecho para sacarnos a mis hermanas y a mí adelante. Mami, sos mi inspiración diaria, mi apoyo incondicional, mi orgullo eterno, te amo y agradezco por todo.

De igual manera, dedico este proyecto a mi abuelo, Jorge López, a mi angelito en el cielo quien sé que está muy orgulloso de mí desde allá arriba. Abuelo, lo extraño mucho, pero espero poder alcanzar todas las metas que algún día le dije que me había propuesto.

*Cindy Xiomara López Madrid*

## **Agradecimientos**

Agradezco primeramente a Dios por su infinita misericordia sobre mi vida. Es gracias a Él que tengo la oportunidad de culminar mis estudios universitarios y comenzar una nueva etapa en mi vida. Gracias Señor por acompañarme en cada uno de mis pasos y darme la perseverancia, paciencia, responsabilidad y sabiduría para poder cumplir un logro más en mi vida.

A mis padres, Esmelda y Omar, por apoyarme y acompañarme en todo nuevo desafío que me propongo. Por depositar su confianza en mí y aconsejarme cuando más lo necesito.

A mis hermanas, Cathy y Pamela, y mi cuñado, Kaleb, por brindarme su ayuda incondicional y apoyarme en cada aspecto de mi vida. Por creer en mí cuando decido emprender algo nuevo y desconocido y no perder su fe en mi capacidad para lograrlo.

A mis amigos por creer en mí siempre y apoyarme cuando los necesité. Por todos esos momentos inolvidables que guardaré siempre en mi corazón con cada uno de ustedes. Recordaré todas las risas, lágrimas y noches de desvelo con mucho cariño.

A Mafer y Alessio les agradezco por ser los mejores amigos posible. Por enseñarme el verdadero significado de amistad. Mi vida universitaria no hubiera sido la misma sin ustedes. Les agradezco por todo lo que hemos vivido y espero sigamos acumulando nuevas experiencias.

A mis catedráticos, por enseñarme tantas cosas nuevas que sin duda necesitaré en el transcurso de mi carrera profesional. Por ser personas amables, pacientes y con sabiduría y por esforzarse por impartir sus clases de la mejor manera.

Finalmente agradezco a Legal Technologies por permitirme realizar la práctica profesional en la empresa. Por depositar su confianza en mí para realizar la labor de poner en práctica lo aprendido durante mis estudios universitarios.

*Cindy Xiomara López Madrid*

## Resumen Ejecutivo

En América Latina, el sector de legaltech es cada vez más competitivo y global. En los últimos años, se ha registrado la presencia de editoriales jurídicas muy importantes en la región, empresas proveedoras de software legal, revistas legales impresas y digitales, así como también los directorios legales más importantes de todo el mundo. Además, en la región latinoamericana está surgiendo la tendencia de optimizar la eficiencia y rentabilidad de todo asunto legal en las empresas del rubro a través de la integración de técnicas, conocimientos y herramientas de legaltech tales como la gestión de documentación e información, marketing jurídico, comunicación legal y workplace legal. (Leiva, 2017)

En Honduras particularmente son pocas las empresas que están laborando en el rubro de legaltech. De acuerdo a un estudio interno realizado por Legal Technologies (2020), en Honduras existen alrededor de veinte empresas que se pueden considerar dentro del rubro de tecnología legal, ya sea porque utilizan las herramientas tecnológicas para cumplir alguna función legal en específico o porque todo su funcionamiento se engloba alrededor de legaltech para ofrecer una nueva solución a las necesidades legales de los clientes. La plataforma TodoLegal.app, así como el resto de actividades realizadas por Legal Technologies S.A. de C.V., entra dentro de la segunda categoría, ya que todo su funcionamiento es entorno al desarrollo de la tecnología legal a nivel nacional.

La empresa actualmente ofrece un buscador de información legal a nivel nacional. Es decir, que los clientes poseen acceso ilimitado a la información legal que necesiten, teniendo la certeza que es información verídica y actualizada. La empresa busca en el largo plazo la democratización de la información legal, aportando a la educación legal a nivel nacional y disminución de la injusticia social a través de la provisión de información legal a todas las personas, dándoles la oportunidad de conocer mejor la ley, así como sus derechos, obligaciones, deberes, etc.

Para poder seguir desarrollando la plataforma, así como otros productos legales de mucha relevancia, la empresa necesita la inyección de capital. Es por eso que, a través de la gestión y ejecución de una estrategia de levantamiento de capital eficaz, la empresa podrá obtener financiamiento de diversos inversionistas, no solo a nivel nacional sino también a nivel internacional.

Asimismo, se busca el incremento en los ingresos de la empresa. Para ello se presenta la segunda propuesta de mejora que implica ofrecer una ampliación de los planes de suscripción que la empresa ofrece actualmente, dirigiéndose específicamente a grupos colectivos o de interés común como empresas, estudiantes, sindicatos, etc. A través de la aplicación del plan colectivo, hasta un número de 10 personas pueden tener acceso a la plataforma a través de un mismo usuario, pagando relativamente menos a lo que pagarían 10 personas individualmente, además, tendrán la opción de descargar los documentos legales, en caso no poseer acceso a internet. Según el estudio realizado por fines del presente informe, la presentación de un plan colectivo ha mostrado interés por parte de muchas firmas legales y bufetes de abogados. Esto prevé un incremento en ingresos para la empresa, el cual le permitirá cubrir con sus gastos y obtener utilidades, asegurando la escalabilidad del negocio y estabilidad de operación para el corto, mediano y largo plazo.

Por razones de confidencialidad, las cifras mencionadas en el presente documento acerca de los estados financieros actuales de la empresa. son redondeadas al millar más cercano.

## Introducción

En el presente informe se dará a conocer las experiencias y conocimientos adquiridos durante el transcurso de realización de práctica profesional, desarrollada en la empresa Legal Technologies S.A. de C.V., en la ciudad de San Pedro Sula, departamento de Cortés, Honduras. Asimismo, se detallarán las actividades realizadas en el área de Finanzas, bajo el cargo de asesor financiero y auxiliar contable. Adicionalmente, se presentarán las propuestas de mejora en la diversificación de planes de servicios brindados y levantamiento de capital.

Legal Technologies es una compañía de tecnología que, a través de la recopilación, creación y organización de información, simplifica la vida jurídica de las personas y organizaciones. Es un espacio para la investigación y el desarrollo científico y académico. Dentro de las actividades claves de la empresa se encuentra la producción de contenido que facilite el entendimiento del derecho; la recolección de información de distintas fuentes (La Gaceta, noticieros, instituciones públicas y privadas, etc.); la organización y curación de información, se aseguran de la calidad de la data; la corrección de lo equivocado e integridad y cuidado de la información; y, finalmente, la distribución de información a través de múltiples servicios de información, productos tecnológicos e interfaces gráficas.

El presente trabajo está organizado en cuatro capítulos, los cuales consisten en:

Capítulo I: Conformado por los objetivos generales y específicos de la práctica profesional y los datos generales de la empresa.

Capítulo II: Describe el funcionamiento del departamento de finanzas en la empresa y su relación con el resto de departamentos. Asimismo, detalla las actividades realizadas durante el periodo de práctica dentro de la misma.

Capítulo III: Presenta las propuestas de mejora identificadas por el practicante y su impacto para la empresa.

Capítulo IV: Establece las conclusiones obtenidas en base a los resultados de la práctica e incluye recomendaciones tanto para la empresa, como para los futuros practicantes.

## **1. Capítulo I**

### **1.1. Objetivos**

#### **1.1.1. Objetivo general.**

Aplicar los conocimientos y habilidades adquiridas durante los años de estudio de la carrera de Licenciatura en Finanzas de la Universidad Tecnológica Centroamericana, en el desarrollo de las actividades correspondientes al departamento de finanzas de la empresa Legal Technologies S.A. de C.V. durante el periodo de práctica profesional con el propósito de generar una propuesta de mejora para la empresa.

#### **1.1.2. Objetivos específicos.**

- Realizar un análisis de los sistemas de control contable y financiero para determinar la eficiencia de los mismos y fortalecer las áreas con debilidad que se encuentren en los mismos.
- Comprender las generalidades, tecnicismos y funcionamiento de legaltech para poder aplicarlos en el desarrollo de la estrategia de levantamiento de capital para la empresa.
- Identificar las áreas, procedimientos y aspectos en los cuales se requiera de una mejora y de esa manera generar soluciones respectivas para cada una de las debilidades encontradas.
- Administrar los ingresos y egresos de los diferentes fondos que maneja la empresa, así como la gestión de las recaudaciones recibidas por diferentes conceptos.

## **1.2. Datos Generales de la Empresa**

### **1.2.1. Reseña histórica.**

La idea de TodoLegal.app nace al ver que el estado de la información legal en Honduras es deficiente y el poco acceso a la información legal permite que la corrupción e injusticia progrese. En el 2014 el fundador, Rodil Rivera, lo conversó con un amigo en planes de formalizar la compañía, pero no se concretó. Durante el 2018, se empezaron a llevar a cabo investigaciones para la formalización de la empresa. Finalmente, en marzo del 2019, el fundador la constituyó como empresa junto con un socio, bajo la denominación social de Legal Technologies S.A. de C.V. En ese mismo mes se inicia el proceso de creación de la página web junto con un desarrollador, pero no se tuvo éxito. En junio del mismo año, el fundador se contactó con el director de la carrera de periodismo en la UNAH quien le dio el contacto de la coordinadora de derecho que sucesivamente lo llevó a trabajar con los estudiantes. Con este grupo de estudiantes se comenzó a armar la base de datos. En julio, un desarrollador, Ahmed Castro, empezó a trabajar en la página para que luego se le uniera un segundo desarrollador llamado Carlos Villanueva en septiembre, oficialmente lanzando el producto el 2 de diciembre del 2019.

Hoy en día el equipo de trabajo ha crecido, de manera que ya se está trabajando en el desarrollo del siguiente producto. Se cuenta con siete colaboradores asalariados, dos practicantes en el departamento de finanzas y dos pasantes en el área de mercadeo. De la misma forma la plataforma ha crecido con la adición de más de 1,000 documentos legales y la visita de más de 17,000 personas a la página web. Durante el 2020 se ha dado a conocer a TodoLegal.app a través de CAMPUS TV en julio y realizando charlas acerca de LegalTech en instituciones académicas como USAP y UNITEC en el mes de agosto. Cabe mencionar que también en el mes agosto de este año se empezó a recaudar ingresos como compañía ya que se inició a cobrar a los suscriptores. (R. Rivera, 2020)

### **1.2.2. Misión.**

Construir una herramienta que facilite el acceso a información legal confiable y necesaria, para resolver la situación particular de cualquier persona u organización que la necesite.

### **1.2.3. Visión.**

Ser la primera idea en la mente de cualquier persona u organización, local o extranjera, que quiera resolver un problema legal o conocer la normativa aplicable para cualquier situación y en cualquier país de Centroamérica.

### **1.2.4. Valores.**

- Integridad
- Eficiencia
- Espíritu de Equipo
- Superación Continua
- Sencillez

### **1.2.5. Actividades clave.**

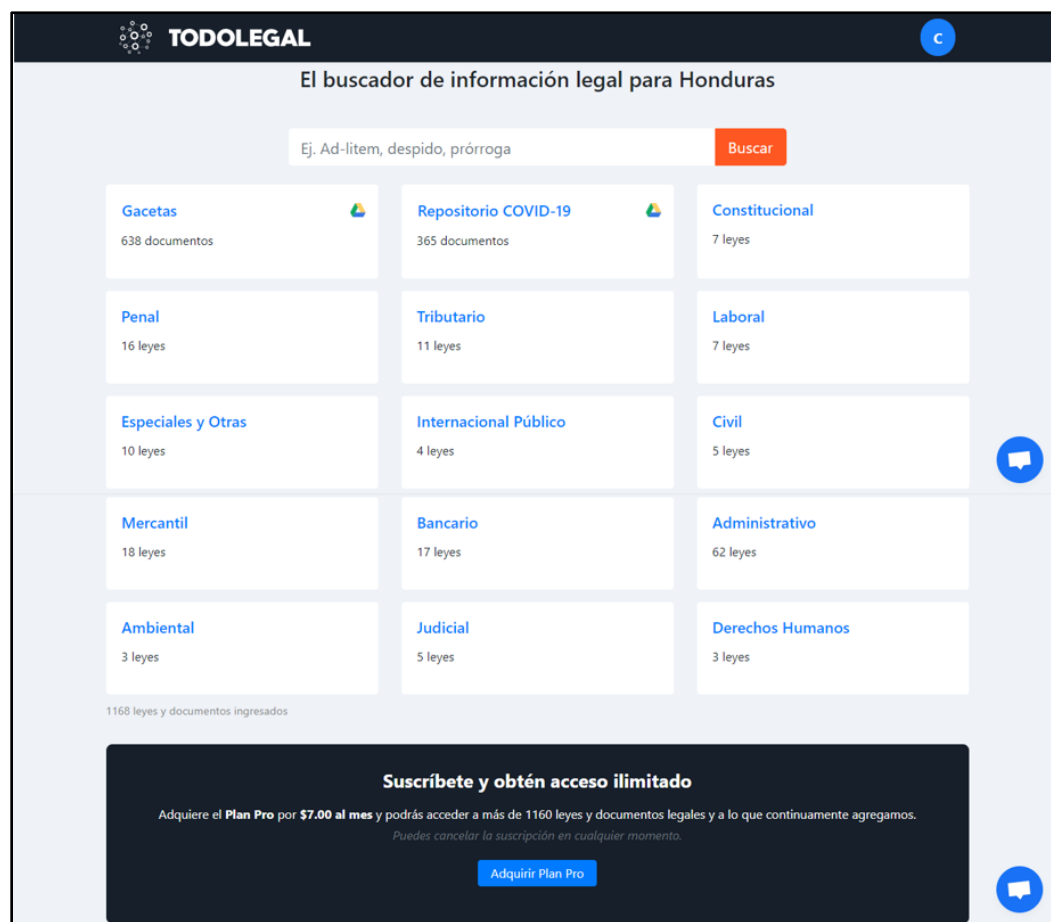
- Producir contenido que facilite el entendimiento del derecho.
- Recolectar información de distintas fuentes (La Gaceta, Noticieros, Instituciones Públicas y Privadas).
- Organizar y curar información: asegurar la calidad de la data a través de la corrección de lo equivocado, la gestión de sistemas de almacenamiento y el cuidado de la información, asegurando su integridad.
- Distribuir información a través de múltiples servicios de información, productos tecnológicos e interfaces gráficas. (Rivera, 2020)

## 1.2.6. Producto y servicio.

La empresa Legal Technologies cuenta con una plataforma llamada TodoLegal.app que tiene como propósito ser un medio que ayuda a personas y organizaciones a entender y hacer uso del derecho. Consiste en un buscador de información legal en Honduras, dicha información incluye desde normativas, guías e incluso opiniones jurídicas y legales. Ofrece información verificada e íntegra, además de estar actualizada de acuerdo a las publicaciones del diario oficial La Gaceta y demás recursos de información. En la Ilustración 1 se puede ver el interfaz de la página principal de la plataforma.

### Ilustración 1.

*Plataforma de TodoLegal.app.*

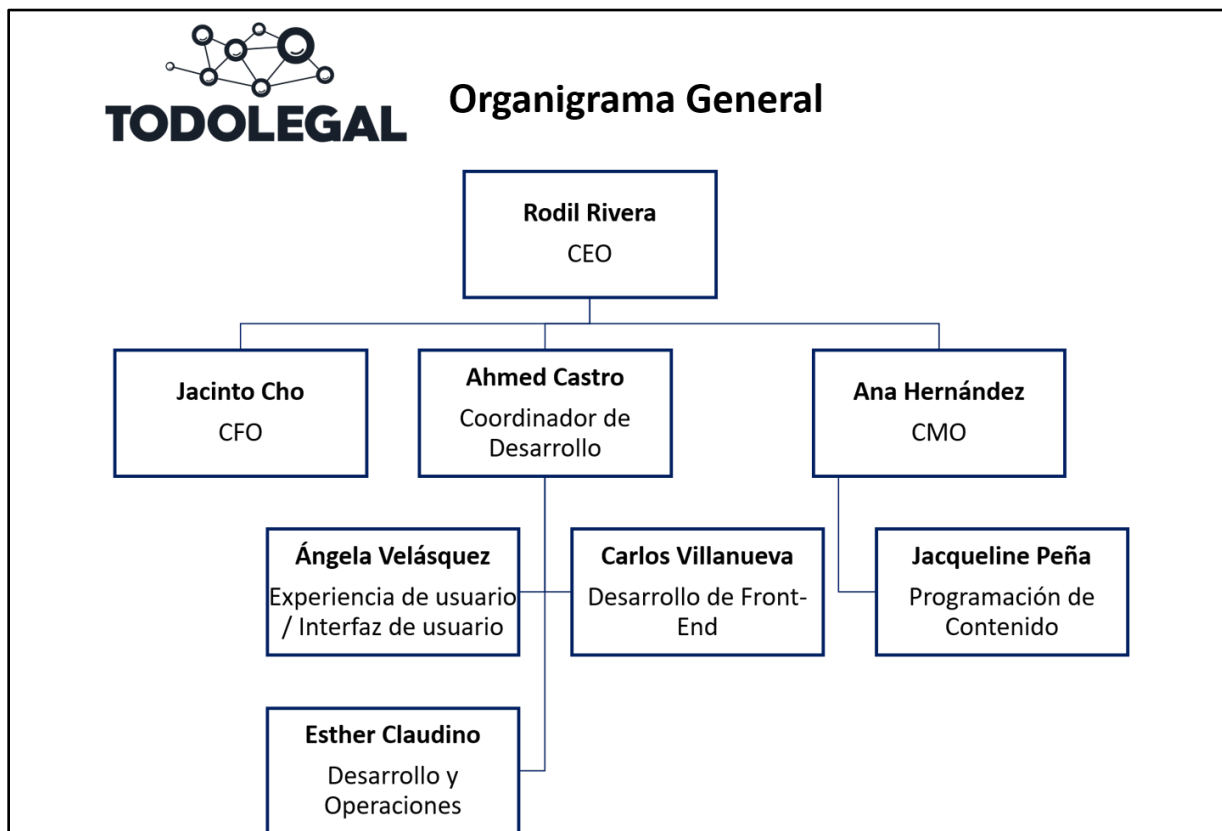


*Fuente: TodoLegal.app (2020)*

## 1.2.7. Organigrama.

### Ilustración 2.

*Organigrama General de Legal Technologies S.A. de C.V.*



*Fuente: Rodil Rivera (2020)*

## 2. Capítulo II

En el presente capítulo se describe la función del Departamento de Finanzas en la empresa Legal Technologies S.A. de C.V. y las actividades realizadas durante el periodo de práctica profesional.

El Departamento de Finanzas es el encargado de administrar los estados financieros de la empresa, realizar los pagos correspondientes según las debidas responsabilidades, así como controlar los presupuestos anuales y gestionar las estrategias para los proyectos de levantamiento de capital.

Al ser una empresa pequeña, aún considerada un startup, los departamentos están directamente vinculados, de manera que se trabaja en conjunto con el área de desarrollo, mercadeo y recursos humanos, así como el resto de actividades administrativas, operativas y legales. Un ejemplo de la interrelación de los departamentos de la empresa radica en el desarrollo de presupuestos anuales, para los cuales necesita trabajar con cada departamento para determinar las necesidades correspondientes y de esa manera obtener un presupuesto más preciso para cada uno.

### 2.1. Actividades Realizadas.

#### 2.1.1. Análisis y control de sistema contable.

La empresa utiliza un sistema online llamado Zoho Books<sup>1</sup> para llevar control de todas las gestiones contables de la misma. Zoho Books le permite a la empresa tener la información contable de manera organizada y controlada y es un sistema muy sencillo de utilizar y amigable para los usuarios.

El registro de los ingresos y gastos se puede realizar tanto de manera automática, así como manual. En el caso de la empresa, los ingresos se registran de manera automática ya que la cuenta en Zoho Books está vinculada con la cuenta de Stripe<sup>2</sup> de la empresa, en donde se

---

<sup>1</sup> **Zoho Books** (2020) es un software de contabilidad que le permite a las empresas manejar sus finanzas, preparar sus declaraciones tributarias, automatizar flujos de trabajo comerciales, además de ayudarles a trabajar colectivamente entre departamentos.

<sup>2</sup> **Stripe** (2020) es una empresa de tecnología que crea infraestructura económica para Internet. Empresas de todo tamaño aceptan pagos y administran sus negocios online con Stripe.

registran los pagos de las suscripciones de los clientes y es por eso que la información es procesada automáticamente. En cuanto a los gastos, se suben las facturas de todos ellos a la plataforma, y el departamento de Finanzas es el encargado de registrar y categorizar esos gastos en el sistema de acuerdo a la cuenta correspondiente.

Otra de las funciones realizadas en Zoho Books consiste en subir los estados de cuenta cada mes y realizar la conciliación bancaria para asegurarse que los registros estén correctos y, de no ser así, realizar los ajustes necesarios en los mismos.

### **2.1.2. Ingreso de cuentas por pagar al sistema.**

Como se mencionó en el inciso anterior, el ingreso de las transacciones contables se realiza a través del sistema en línea Zoho Books. Las cuentas por pagar se registran de manera manual y que consisten en el pago a proveedores y sueldos a pagar a los empleados. Asimismo, se ingresan como cuentas por pagar todos los gastos efectuados por la empresa, ya que estos son pagados utilizando la tarjeta de crédito del Gerente General y fundador de la empresa, a quien posteriormente se le realiza el reembolso por ellos; transacción que también es registrada en Zoho Books de manera manual.

### **2.1.3. Desarrollo de los objetivos y resultados clave del Departamento de Finanzas para el IV trimestre del año.**

Cada trimestre la empresa utiliza un método llamada OKR's<sup>3</sup>, el cual traducido al español se le conoce como Objetivos y Resultados Clave. Todos los departamentos deben de determinar sus OKR's para el trimestre al inicio del mismo, y también contribuir a desarrollar los OKR's generales de la empresa. De esa manera, se lleva un mejor control del cumplimiento de los objetivos y del nivel de eficiencia que está presentando la empresa como un todo, y también cada uno de sus departamentos en específico.

---

<sup>3</sup> OKR's es el método de trabajo interno que, mediante la fijación de objetivos y de sus correspondientes resultados clave, permite organizar el trabajo de la empresa, definir grupos de trabajo y realizar un seguimiento del progreso de cada empleado. (Juan, 2017)

**Tabla 1.**

*OKR's Departamento de Finanzas para el IV Trimestre de 2020.*

<b>Asegurar el futuro económico de la compañía</b>	<b>Levantamiento de capital</b>	<b>Plan de Compensación</b>	<b>Cumplimiento</b>
200 Leads de posibles inversiones o grants.	5,000 contactos de LinkedIn.	Crear Plan de Star Awards	0 multas y recargos en materia tributaria.
Ganar 5 grants.	200 inversionistas potenciales calificados.	Contratar 10 data scientists para generar bases de datos.	0 multas y recargos en materia administrativa.
Iniciar el 2021 otorgando el doble de la compensación actual.	15 Inversionistas interesados.		0 multas y recargos en materia Gobierno Corporativo.
Obtener fondos para un runway de 12 meses con una operación mensual de \$6,000.	1 Inversionista principal.		0 multas y recargos en materia laboral.
Generar un MRR de \$1,000.	1 Hoja de términos firmada.		0 multas y recargos en materia de propiedad intelectual.
Implementar Presupuesto Sistematizado en Zoho Books	5 interesados para siguiente ronda.		0 multas y recargos en materia contable.

*Fuente: Elaboración propia (2020)*

#### **2.1.4. Administración de presupuesto de 2020.**

El software online de Zoho Books cuenta con la opción de desarrollar un presupuesto de manera automática para las empresas. Sin embargo, Legal Technologies contaba únicamente con un presupuesto hasta septiembre de 2020 en un documento de Google Sheets.

Con el objetivo de contar con un presupuesto anual para el 2020, y poder realizar una comparación directa entre los ingresos y gastos reales y el presupuesto, contribuyendo así con una mejor administración del mismo en general, es necesario automatizar el presupuesto que la empresa tenía a través de la plataforma contable, asegurándose que este estuviese completo para el año 2020.

### **2.1.5. Declaración de ISV mensual.**

La declaración del impuesto sobre la venta se realiza dentro de los primeros diez días de cada mes. El mismo se puede declarar de dos formas: utilizando la aplicación de DET Live para realizar la declaración, la cual se sube en la oficina virtual posteriormente y la segunda opción es a través de la oficina virtual del SAR (Servicio de Administración de Rentas) directamente, donde se puede realizar la declaración y, una vez elaborada, se sube al sistema de la oficina virtual.

### **2.1.6. Desarrollo de base de datos para control de inversionistas.**

Para poder identificar a los inversionistas, se desarrolló una base de datos utilizando el sistema online de Airtable<sup>4</sup>, en el cual se registraron todos los inversionistas potenciales para la empresa, grupos ángeles, fondos de inversión, entre otros. Los inversionistas potenciales son todos aquellos inversionistas ángeles que invierten en empresas de tecnología, especialmente en el rubro de legaltech. Para poder llevar un mejor control de la etapa en la que se encuentra cada inversionista, se determina dentro de un pipeline, el cual comienza con la etapa principal de inversionista potencial. Posteriormente, pasan a ser inversionistas prospectos. Las siguientes tres etapas consisten en negociar, enviar el video del pitch y enviar la hoja de términos. Por último, se clasifican en negociación cerrada exitosamente. En caso de la cancelación de una negociación con algún inversionista, esta automáticamente se clasifica en negociación cancelada.

La base de datos se actualiza a diario, agregando nuevos inversionistas potenciales y categorizando al resto de inversionistas de acuerdo a la etapa en la que se encuentren. Asimismo, existe una categoría dentro de la base de datos para agregar a consultores de legaltech, quienes una vez contactados, le brindan a la empresa diversas recomendaciones para implementar y mejorar su desempeño.

---

<sup>4</sup> **Airtable** (2020) es una plataforma en línea fácil de usar para crear y compartir bases de datos relacionales.

### Ilustración 3.

#### Base de Datos de Inversionistas en Airtable.

ID	Nombre Completo	Notes	Rol	Company	Position	Pipeline	Pais
406	Douglas Ellenoff			Ellenoff Grossman & Schol...	Partner	Prospecting	
407	Sandeep Kapoor	TechlawFest	Speaker	Algo Legal	Founder and Managing Par...	Prospecting	India
408	Colin Rule	TechlawFest	Speaker	Mediate.com	CEO	Prospecting	Estados Unidos
409	Sarah Sutherland	TechlawFest	Speaker	Canadian Legal Informatio...	Director of Programs and P...	Prospecting	Canada
410	Sam Mantle	TechlawFest	Speaker	Luxoft	Executive Vice President DI...	Prospecting	Suiza
411	Rajesh Sreenivasan	TechlawFest	Speaker	Rajah & Tann Singapore LLP	Partner, Head of TMT Practi...	Prospecting	Singapur
412	Jerry Ting	TechlawFest	Speaker	Evisort, Inc	CEO	Prospecting	Estados Unidos
413	Hsiang Low	TechlawFest	Speaker	Nakhoda Asia	Co-Head	Prospecting	Hong Kong
414	Shane Hinds	Angelist	Inversionista	12eleven Production Equip...	CEO	Prospecting	Estados Unidos
415	Josep Coll Rodriguez	LinkedIn	Inversionista		Investor	Prospecting	España
416	Gyi Tsakalakis	LinkedIn	Inversionista	EPL Digital	President	Prospecting	Estados Unidos
417	Matt Vaughan	LinkedIn	Inversionista	FetchTech SEZC	Managing Director	Prospecting	Islas Caimán
418	Gilbert I. Mallol M.	LinkedIn	Inversionista		Investor	Prospecting	United kingdom
419	Sunny S. Dhillon	LinkedIn	Inversionista	My Visa Source	CEO and Co-founder	Prospecting	Canada

Fuente: Airtable (2020)

#### 2.1.7. Agenda de reuniones con inversionistas y/o consultores de Legaltech.

Una vez desarrollada la base de datos, se procede a comunicarse con los inversionistas potenciales. Esto se realiza a través de correo electrónico, utilizando correos fríos, o a través de mensajes directos en LinkedIn<sup>5</sup>. Posteriormente, se agendan reuniones con los inversionistas y consultores, utilizando para esto Calendly<sup>6</sup>, ya que permite la programación de reuniones de manera más sencilla y rápida.

#### 2.1.8. Desarrollo del programa de Naranja Republik para recibir fondo de inversión.

El pasado septiembre se realizó la convocatoria de Naranja Republik que consiste en una oportunidad para que los negocios puedan desarrollar sus modelos de negocio empresariales de la industria creativa, a la cual llaman economía naranja. Los negocios seleccionados

<sup>5</sup> **LinkedIn** (2020) es una red social orientada al uso empresarial, a los negocios y al empleo.

<sup>6</sup> **Calendly** (2020) le ayuda a programar reuniones sin tener que enviar decenas de correos. Es un software de programación automatizada de reuniones.

cuentan con el fortalecimiento empresarial el cual es asesorado por una plataforma de innovación social que se llama Alterna (Velásquez, 2020).

El programa de fortalecimiento empresarial consiste en dos fases, la primera que se desarrolló entre octubre y noviembre y la segunda fase es de extensión indefinida. Las empresas que lleguen al final de las fases recibirán una subvención de hasta 10,000 dólares, dependiendo de sus necesidades y su etapa en el ciclo de vida empresarial.

Legal Technologies aplicó y fue una de las setenta y cinco empresas que logró pasar a la primera fase, luego de la convocatoria en la cual participaron más de ciento cincuenta negocios. La primera fase consistió en un curso a desarrollar en la plataforma de Alterna, en donde se trataron temas acerca de la cadena de valor, innovación y creatividad. Además, se realizaron dos talleres durante el transcurso de la primera fase en los cuales se interactuó con el resto de empresas participantes.

Una vez culminado el segundo taller, se dieron a conocer los negocios que pasaron a la siguiente fase, sin embargo, Legal Technologies no fue clasificada. El propósito de la empresa en participar en el programa de Naranja Republik fue la obtención de la subvención de \$10,000, no obstante, se están investigando de otros programas de subvención en los que la empresa puede participar.

### **2.1.9. Solicitud de tarjeta de crédito corporativa en Banco Promérica.**

La empresa actualmente realiza el pago de los servicios contratados, los cuales consisten en su mayoría en sistemas y programas en línea, a través de una tarjeta de crédito a nombre del fundador de la empresa.

Para poder realizar los pagos de los servicios directamente a nombre de la empresa, se solicitó una tarjeta corporativa en Banco Promerica, para la cual se tuvieron que entregar seis documentos, los cuales incluyen:

1. Solicitud llena y firmada por el representante legal de la empresa;
2. Estados financieros de los dos últimos años;
3. Escritura de constitución del negocio o permiso de operación;
4. Fotocopia de la tarjeta de identidad del representante legal de la empresa;

5. R.T.N. de la empresa; y
6. Carta de intenciones firmada por el representante legal de la empresa.

### **2.1.10. Solicitud de póliza de seguros.**

Solicitud de póliza de seguro médico para cuatro empleados. Dicha solicitud fue realizada a través de correo electrónico y llamadas de teléfono tanto a las empresas de corretaje de seguros, así como a los bancos directamente. No se obtuvo una respuesta concreta de ambas opciones, por lo cual es necesario realizarlas de manera presencial en las empresas y/o bancos directamente.

### **2.1.11. Validación de Modelo de Monetización por Donaciones.**

Validación a través de llamadas telefónicas y correos electrónicos a empresas para conocer su interés en formar parte del proyecto de democratización de la información legal a través del acceso libre, gratuito e ilimitado a la información de la plataforma. La solicitud consiste en ofrecerles a las empresas publicidad mediante la página web de TodoLegal, redes sociales, podcasts, etc. a cambio de una donación mensual representativa que logre sostener el funcionamiento de la plataforma sin necesidad de cobrarle a los usuarios. Para la solicitud realizada a través de correo electrónico, las empresas recibieron la presentación del one-pager del proyecto (véase Anexos 1), así como información otorgada en el texto del correo. Esta actividad fue realizada con el propósito de conocer la viabilidad de un modelo de negocios de monetización a través de donaciones.

### **2.1.12. Mapeo de aceleradoras para emprendimientos de la región latinoamericana.**

Desarrollo de base de datos de aceleradoras que ofrecen sus servicios y brindan su apoyo a los startups de la región latinoamericana. La base de datos incluye datos importantes tales como el nombre de las aceleradoras, la región en la que operan, los beneficios que ofrecen para los emprendimientos, y también la identificación de las aceleradoras más grandes de la región.

En la región de Latinoamérica, el surgimiento de aceleradoras se ha duplicado cada año a partir del 2016, es por eso que se busca identificar la aceleradora más conveniente para la empresa para determinar si en un futuro se decide formar parte de ella con el propósito de acelerar el crecimiento de la empresa y el proceso de captación de fondos.

### **2.1.13. Investigación de levantamiento de capital, subvenciones, capital de riesgo, entre otros.**

La investigación es una de las actividades que tiene mayor presencia dentro de la empresa, ya que se impulsa la adquisición de nuevo conocimiento para un mejor rendimiento de sus colaboradores. Para contribuir en el cumplimiento de los OKR's del IV trimestre del 2020, en el área de finanzas es fundamental realizar investigaciones periódicas en los temas de levantamiento de capital y temas relacionados como subsidios, capital de riesgo, inversionistas ángeles, etc. ya que de esta manera se obtiene información más precisa sobre el tema y sirve de asesoramiento para un mejor desempeño en el proceso de levantamiento de capital.

### 3. Capítulo III

#### 3.1. Propuesta de Mejora Implementada

##### 3.1.1. Propuesta 1: Desarrollo de estrategia de levantamiento de capital.

###### *3.1.1.1. Antecedentes.*

Con el objetivo de contar con la capacidad económica para desarrollar nuevos productos de tecnología legal, así como seguir funcionando como plataforma en el mercado, Legal Technologies S.A. de C.V. se encuentra en un proceso de búsqueda de adquisición de capital o financiamiento a través de la dilución de acciones de los socios actuales. La empresa cuenta con la noción de la idea de levantamiento de capital, pero no se posee ninguna estrategia en gestión ni mucho menos puesta en práctica para cumplir con este objetivo.

La necesidad de búsqueda de recaudación de fondos nace debido a que la empresa, que comenzó operaciones en mayo 2019, lanzando la plataforma en diciembre del mismo año, comienza a monetizar dicha plataforma hasta el mes de agosto de 2020. Por lo tanto, para el año 2020, la empresa presenta pérdidas netas de L 400,000.00 anuales.

A raíz de esto, se recomienda iniciar con el proyecto de levantamiento de capital a través de una estrategia de seis meses de duración que consiste en preparar toda la documentación necesaria, elevar cifras, aumentar ventas y desarrollar relaciones con inversionistas potenciales para poder contar con la preparación y materiales necesarios para el proceso formal de captación de fondos.

Adicionalmente, cabe mencionar que la empresa recibió en términos de subvención la cantidad de \$35,000 a través de un programa de subvenciones para pequeños empresarios a nivel nacional. En base a ello, como parte de la estrategia de captación de fondos, se propone identificar programas que otorguen subvenciones de contrapartida, las cuales consisten en fondos que se pagarán en proporción a los fondos disponibles de otras fuentes, en este caso de otras subvenciones.

### ***3.1.1.2. Descripción de la propuesta.***

La propuesta consiste en una estrategia de levantamiento de capital de seis meses de duración. Los primeros tres meses consisten en determinar el modelo de negocio, aumentar ventas y generar mayores ingresos, así como también el desarrollo de relaciones con inversionistas potenciales. Los últimos tres meses consisten en preparar la documentación, papeleo, data y cifras necesarias y debidamente autorizadas para proceder a la solicitud de capital. La estrategia está conformada por un plan de seis pasos:

1. Determinar concretamente la idea de negocio. Si bien es cierto, la idea del producto es muy importante para iniciar el proceso de desarrollo del mismo por parte de una empresa. Sin embargo, una idea de producto no es suficiente. Es por eso que es muy importante que se determine con precisión el modelo de negocio que utilizará para que la empresa sea viable y pueda generar ingresos. TodoLegal.app cuenta con un modelo de negocio de suscripciones freemium, y es importante que se determine que ese es el camino que se seguirá como única forma de ingresos hasta lograr la escalabilidad y forma de expansión de la empresa.
2. Identificar la etapa del ciclo de vida en la que se encuentra la empresa. Este paso es muy importante porque de ahí se parte para determinar qué tipo de financiamiento se buscará al momento de levantar capital.

Existen diferentes etapas de financiamiento de un startup las cuales incluyen:

- 1) Etapa pre-semilla: etapa en la que se forma el equipo de trabajo, aún no se obtiene un producto mínimo viable, pero se trabaja en ello, se imponen los acuerdos legales entre los socios y se busca la mejor manera de financiamiento. En esta etapa sobresalen mucho las incubadoras y aceleradoras de startups. Asimismo, en esta etapa los inversionistas ángeles están presente, teniendo la disposición de invertir en empresas emergentes, sin embargo, no suelen participar en la administración de la empresa, se limitan a brindar consejos. Otra parte interesada dentro de esta etapa es la denominada FFF, conformada por familias, amigos y creyentes en el proyecto que desean invertir en él y que tienen un interés por la idea y desarrollo de la empresa.

- 2) Etapa de capital semilla: se busca capital para validar el modelo de negocio que se implementó en la empresa y comenzar validando el producto mínimo viable. En esta etapa, al igual que la anterior, se obtiene capital por parte de inversionistas ángeles, aceleradoras de startups, e incluso se recurre a la asociación con cofundadores. Se levanta capital alrededor de \$15,000 hasta \$200,000.
- 3) Etapa temprana: Levantamiento de capital entre \$200,000 y \$1,000,000. En esta etapa se empiezan a conseguir clientes y usuarios que permiten la viabilidad del negocio. Además, se ingresa al mundo de capital de riesgo en el que se solicita financiamiento a grandes fondos de inversión y se presentan los startups a los capitalistas de riesgos quienes determinan si es buena opción invertir en ellas o no.
- 4) Las siguientes etapas Series A, B y C representan las rondas de inversión que se consiguen con los capitalistas de riesgos. Estas inversiones son de un millón de dólares en adelante y son consideradas como etapas de maduración hasta llegar a la última etapa denominada IPO.
- 5) Oferta Pública Inicial (IPO según sus siglas en inglés). En esta etapa un startup decide recaudar fondos del público, incluidos inversores institucionales y particulares, mediante la venta de sus acciones.

(Fernández, 2020)

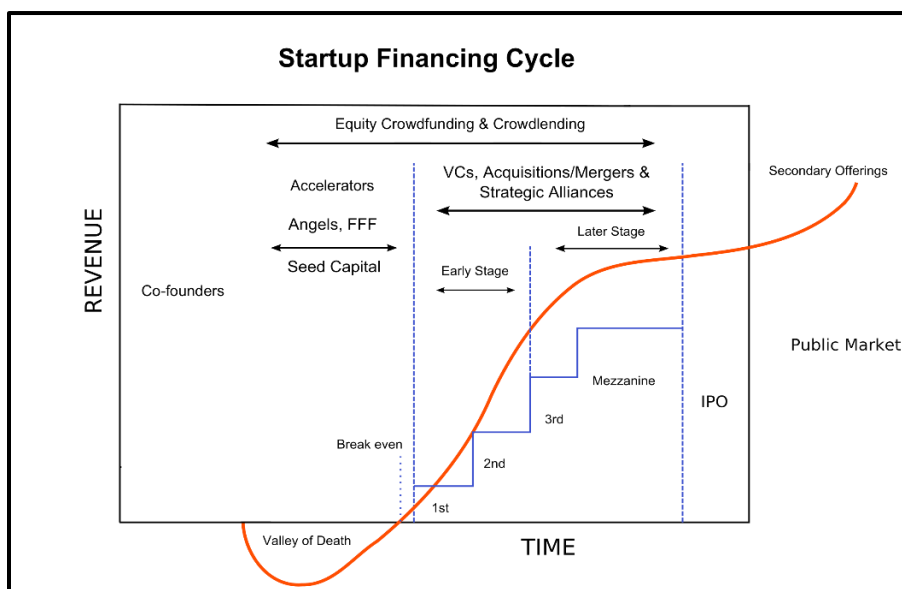
En el caso de Legal Technologies, la empresa se encuentra en la etapa de capital semilla. Al identificar esto, se puede proceder al resto del proceso de levantamiento de capital, tomando en cuenta que a quienes se debe de dirigir para solicitar financiamiento es a inversionistas ángeles, familiares, amigos o creyentes en la idea.

Hoy en día existen plataformas de inversionistas ángeles en las que se puede solicitar capital tales como Angellist.co, Angel Investment Network, Gust, entre otras. Estas plataformas permiten una conexión más rápida con inversionistas potenciales a quienes les puede interesar la empresa y estén dispuestos a invertir en ella.

En la Ilustración 4 se pueden ver las distintas etapas del ciclo de financiamiento de los startups y los agentes que intervienen en cada una de las etapas.

## Ilustración 4.

### *Ciclo de Financiamiento de una Startup*



*Fuente: Goeben & Siegler (2011)*

- Realizar la diligencia debida. Una vez identificado el tipo de financiamiento que se desea solicitar y a quiénes dirigirse, es necesario empezar con el proceso de auditoría interna en la empresa, así como la investigación de los potenciales inversionistas con quienes se realizarán negocios. Para comenzar a comunicarse con los inversionistas, se pueden utilizar plataformas como LinkedIn y Angellist.co; otra forma en la que se pueden conectar con inversionistas ángeles es a través de un correo frío, que consiste en enviar un correo breve, que se pueda leer en un minuto, en el que se ofrezca una breve explicación de la empresa y se solicite una reunión para poder negociar en el futuro. Es la primera impresión que los inversionistas tienen sobre las empresas por lo que es muy importante que estén redactados correctamente y que llamen la atención de los mismos. Además de comenzar a relacionarse con los inversionistas, es importante que, durante los primeros tres meses de la ejecución de la estrategia, se impulsen las ventas. Esto es con el propósito de mostrar números atractivos a los inversionistas acerca de la escalabilidad del startup a través de un aumento en los ingresos.

Adicionalmente, durante los primeros tres meses de preparación se buscarán programas de subvenciones en los que la empresa pueda participar para poder obtener financiamiento sin la necesidad de diluir las acciones de los socios.

4. Preparar los documentos que se presentarán a los inversionistas al momento de comenzar el proceso de levantamiento de dinero. Seis documentos importantes que se deben de preparar antes de presentarse ante un inversionista son:
  - 1) Las métricas claves, las cuales incluyen utilidad neta, tráfico web, incremento de nuevos clientes, recurrencia de clientes, entre otros.
  - 2) Un plan financiero de los próximos 3 años de operación de la empresa.
  - 3) Información detallada acerca de la situación actual de ventas. Así como el crecimiento en ellas en el transcurso de operación de la empresa.
  - 4) Una gráfica, cuadro o diagrama con los ingresos recurrentes mensuales.
  - 5) Análisis de cohortes. Esto se refiere a un análisis de comportamiento de un segmento determinado de usuarios que comparten una característica en común en un periodo de tiempo.
  - 6) Una descripción general de sus canales de adquisición de clientes.

En esta etapa se requiere de la contratación tercerizada de un contador para contar con los informes financieros verificados y demostrar que no se está alterando la información. Además, es esencial la elaboración de un pitch deck que sea atractivo, fácil de entender y que captive la atención e interés de los inversionistas.

5. Determinar la cantidad de capital que se necesita levantar para poder seguir operando y creciendo en el mercado. Es necesario realizar un estudio financiero para determinar cuánto capital requiere la empresa. Para poder realizar esto, la empresa debe de contar con un plan de acción en el que se determine por qué y para qué se utilizará el dinero que se está solicitando al inversionista.
6. Comenzar la negociación. Para el final de los seis meses la empresa estará completamente preparada para comenzar el proceso de negociación con los inversionistas para levantar capital. Se prevé que con la ejecución de la estrategia de levantamiento de capital se logre conseguir inversiones de hasta \$25,000 al mostrar la viabilidad y escalabilidad de la empresa.

### 3.1.1.3. Impacto de la propuesta.

El desarrollo de la estrategia de levantamiento de capital es una solución efectiva que aportará grandes beneficios para la empresa, ya que la preparará de manera exhaustiva para el proceso de solicitud de capital ante los inversionistas. Considerando que la empresa necesita capital para poder seguir operando debido a las cifras negativas en sus utilidades, la implementación de la estrategia presentada es ideal para satisfacer esta necesidad, apoyándola a obtener el financiamiento idóneo que le permita seguir creciendo y ofreciendo a la población hondureña el acceso a la información legal necesaria que contribuye a la educación de la población, defensa de sus derechos y disminución de la injusticia social.

#### 3.1.1.3.1. Costos de la propuesta.

Los costos adicionales en la ejecución de la propuesta son relativamente leves ya que consisten en la contratación de un empleado para el área de ventas y un contador, a quien se le contratará de manera tercerizada como proyecto individual por el cual representa un pago único por sus servicios. La determinación de los costos totales de la empresa está basada en la suma de los costos actuales más los costos adicionales.

#### Tabla 2.

##### Costos de propuesta de levantamiento de capital.

Funcionamiento y desarrollo de plataforma		L50,000.00
Mercadeo		L10,000.00
Sueldo empleados		
	Desarrolladores	L24,000.00
	Ventas	L9,000.00
	Mercadeo	L6,000.00
	Administración	L8,000.00
	Contador	L4,000.00
Total sueldo		L51,000.00
Capital de trabajo		L43,272.00
Total costo		L154,272.00

Fuente: Elaboración propia (2020)

### 3.1.1.3.1. Cálculo de capital requerido.

Para determinar el total de capital requerido es necesario sumarles a los costos iniciales del proyecto la totalidad del runway, el cual representa el tiempo de operación que tiene una empresa antes de quedarse sin efectivo. El runway de Legal Technologies es de 7 meses, razón por la cual para estimar el runway total en la Tabla 3, se multiplicó gastos por siete.

**Tabla 3.**

*Capital requerido para solicitud a inversionistas.*

Costo Inversión Inicial		L154,272.00
Gastos		
	Publicidad digital	L4,236.00
	Honorarios legales	L4,100.00
	Herramientas digitales	L5,183.00
	Internet y teléfono	L905.00
Total gastos		L14,424.00
Runway	7 meses	L100,968.00
Capital requerido		L255,240.00

*Fuente: Elaboración propia (2020)*

### 3.1.1.3.3. Beneficios de la propuesta.

A través de la implementación de la propuesta de mejora, se pretende brindar las siguientes soluciones:

- Inicio a la negociación con inversionistas para obtener capital, brindando la información precisa y teniendo la preparación correcta para que eventualmente se puedan cerrar dichas negociaciones y recibir la inversión con éxito
- Obtención de capital necesario para poder seguir operando y brindando los servicios a los clientes.
- Mayor organización de la información y del trabajo, teniendo una estrategia que se debe de cumplir, asegurando un desempeño más eficiente y productivo.

## **3.2. Propuestas de Mejora**

### **3.2.1. Propuesta 1: Diversificación de plan de servicio.**

#### ***3.2.1.1. Antecedentes.***

Actualmente la empresa cuenta con el modelo de negocios SaaS, un modelo de distribución de software en el que un proveedor de servicios aloja aplicaciones para clientes y las pone a disposición de estos a través de Internet y una tarifa de suscripción (Peris, 2019). Dentro de este, se implementa un modelo de negocio Freemium, ya que alrededor del 20% de la información legal en la plataforma se encuentra disponible de forma gratuita, sin embargo, para poder acceder al restante 80% de la información es necesario suscribirse al plan de pago mensual o anual.

El plan de suscripción consiste en una cuota mensual de \$7 o se puede elegir la opción de pagar el Plan Pro que consiste en una cuota anual de \$72, recibiendo un descuento del 15% en relación al precio del plan mensual. Asimismo, desde octubre de 2020, a los estudiantes se les ofrece un 25% de descuento en el plan mensual por una duración de un año, lo que significa que pagan \$5.25 mensuales por el acceso a la información legal en la plataforma por doce meses. El plan de suscripción es individual, es decir que solo un mismo usuario puede utilizar la plataforma a la vez.

Aunque el producto fue lanzado al mercado por primera vez el 2 de diciembre de 2019, fue hasta el mes de agosto del presente año que se comenzó a cobrar la suscripción para poder tener acceso a la totalidad de la información disponible. Para el mes de diciembre de 2020, TodoLegal.app cuenta con 710 usuarios registrados, de los cuales 21 son clientes pagando por la suscripción mensual, representando una tasa de conversión de 2.96%. De los 21 clientes actuales, dos son estudiantes quienes reciben el 25% de descuento y el resto pagan la tarifa completa de \$7. En términos monetarios, para diciembre de 2020, la empresa facturó alrededor de L 3,500.00 al mes. El total de ingresos para el 2020 fue de L 10,000.00.

Considerando que la empresa cuenta con gastos mensuales de alrededor de L30,000.00, es indispensable buscar la manera de incrementar la cantidad de suscriptores que posee para que el negocio pueda ser viable en el largo plazo. En base a ello se propone un nuevo plan de suscripción colectivo con el cual se prevé un aumento en ingresos para el próximo año.

### ***3.2.1.2. Descripción de la propuesta.***

La solución que se presenta a continuación consiste en un plan de suscripción que permite el acceso a diez usuarios a utilizar una misma cuenta, teniendo la opción de abrir su propio perfil de usuario en la cuenta. Con el objetivo de aumentar los ingresos, se propone la opción de ofrecer un segundo plan dirigido a grupos de trabajo o de interés común, los cuales pueden ser desde empresas u organizaciones hasta grupos de estudiantes e incluso sindicatos. De esta manera se estará contribuyendo a la generación de mayores ingresos mensuales para la empresa.

El plan colectivo tendrá un precio de \$50 al mes, y permite que 10 usuarios utilicen la cuenta al mismo tiempo, creando su propio perfil. Además, se les ofrece la opción de almacenar descargas de los documentos legales para tener acceso a ellos en caso de no poseer una conexión a internet. Adicionalmente, los clientes del plan colectivo tendrán el derecho de utilizar las nuevas características que se estarán implementando en el transcurso del año de forma preferencial.

A continuación se presenta el estudio realizado de la propuesta de mejora en el cual se demuestra la factibilidad de la misma y el valor que aportaría a la empresa en caso de ser implementada. Por fines del estudio, se presentará un escenario en el que el mercado meta está conformado por los bufetes de abogados únicamente, ya que son quienes poseen un interés directo en este tipo de servicio. Sin embargo, el plan colectivo está dirigido a todo grupo de interés que necesite de información legal y que considere útil contar con este servicio, por ejemplo, grupos de estudiantes de derecho, sindicatos, empresas de otros rubros o áreas económicas, etc.

### 3.2.1.2.1. Mercado meta.

De acuerdo a datos otorgados por el Colegio de Abogados de Honduras (2020), para el primer trimestre del 2020, Honduras contaba con 1,776 bufetes de abogados a nivel nacional. De ese número se escogió una muestra de 62 bufetes para entrevistarlos a través de llamadas telefónicas y determinar su interés por pagar el plan colectivo para que puedan ser más eficientes en la obtención de información legal que pueden llegar a necesitar en cualquier momento. De los 62 bufetes entrevistados, 11 mostraron interés por pagar el plan, lo que representa un 17.74%. Es por ello que el mercado meta corresponde a 315 bufetes de abogados.

**Tabla 4.**

*Cálculo de Mercado Meta.*

Bufetes en Honduras	1,776
Muestra (n)	62
Bufetes interesados	11
Expresado en %	17.74%
Mercado meta	
Total bufetes x % bufetes interesados	315.10

*Fuente: Elaboración propia (2020)*

### 3.2.1.2.2. Ingresos.

Basado en el mercado meta, si se obtienen 315 bufetes de abogados pagando \$50 mensuales, esto representaría ingresos de \$15,750 al mes para la empresa. Convirtiendo esa cifra a lempiras, la empresa recibiría la totalidad de ingresos mensuales de L383,120.33, los cuales sumarían una cantidad de L 4,597,443.90 de ingresos anuales.

**Tabla 5.***Cálculo de ingresos.*

Mercado meta	315
Precio	\$50
Total ingresos en \$	\$15,750
Tipo de cambio	24.3251
Total ingresos mensuales en Lempiras	L 383,120.33
Total ingresos anuales en Lempiras	L 4,597,443.90

*Fuente: Elaboración propia (2020)***3.2.1.2.3. Costos.**

Los costos de la propuesta incluyen la contratación de un colaborador en el área de ventas, ya que se necesita impulsar las mismas ofreciendo el plan directamente a las empresas interesadas. Asimismo, se necesita desarrollar la interfaz en la plataforma que permita la creación de distintos perfiles en una misma cuenta y habilitar la opción de descarga de documentos. Para el cálculo de costos de desarrollo de la plataforma se cotizó con el departamento de desarrollo quien ofreció un aproximado del costo. Adicionalmente, se requiere de un estímulo en el mercado de la empresa para dar a conocer el nuevo plan colectivo al público.

**Tabla 6.***Cálculo de costos anuales de la propuesta.*

Personal de ventas	L 199,473.00
Mercadeo	L 96,000.00
Costo interfaz de la plataforma	L 24,000.00
Costos totales	L 319,473.00

*Fuente: Elaboración propia (2020)*

### ***3.2.1.3. Impacto de la propuesta.***

La implementación de la propuesta de mejora representa un crecimiento significativo en los ingresos de la empresa. De esta manera se soluciona la problemática de pocas ventas, que representan ingresos bajos para la empresa que conlleva a las pérdidas netas. En relación a los ingresos actuales, la proyección de ingresos del plan colectivo es significativamente mayor, lo cual es de mucho beneficio para la empresa.

#### ***3.2.1.3.1. Análisis de proyección de ingresos de plan colectivo en relación a ingresos actuales.***

Para finalidad del estudio, se presenta un escenario en el que los clientes actuales de la empresa crecen en un 40% mensual, lo que significa que para diciembre de 2021 se contaría con 1,191 clientes pagando la suscripción individual de \$7. En términos monetarios, esto representa ingresos de L 202,798.36 mensual. Por otra parte, se determinó que los ingresos de la propuesta alcanzan los L 383,120.33, lo que significa que la implementación de la propuesta de mejora tiene una ganancia en ingresos del 88.92% en relación a los ingresos del plan actual.

#### **Tabla 7.**

*Análisis de proyección de ingresos mensuales diciembre 2021.*

	Plan Individual	Plan Colectivo
Clientes	1,191	315
Precio	\$7.00	\$50.00
Ingresos totales en \$	\$8,337.00	\$15,750
Tipo de cambio	24.3251	24.3251
Ingresos totales en Lempiras	L 202,798.36	L 383,120.33
Margen de ganancia		88.92%

*Fuente: Elaboración propia (2020)*

En la Tabla 7 se puede ver el margen de ganancia de la propuesta de mejora en relación a los ingresos del plan individual. Sin embargo, cabe mencionar que no se propone la eliminación del plan individual. Lo que se busca es tener una segunda opción para generar ingresos, la cual está dirigida a grupos colectivos de interés. De esta manera la empresa presentaría utilidades en sus estados financieros en relación a las pérdidas actuales.

Además de la generación de mayores ingresos, se está solucionando la problemática de determinación de modelo de negocio, ya que la empresa se encuentra en una situación en la que están buscando el modelo de negocio más rentable (se realizó la validación de un modelo de negocio de monetización por donaciones). A través de la propuesta de mejora se demuestra que el modelo de negocio actual no solo es rentable, sino también escalable si se agrega el plan colectivo lo que le permitiría a la empresa seguir operando en el largo plazo.

## 4. Capítulo IV

### 4.1. Conclusiones

- Legal Technologies S.A. de C.V. es una empresa que labora en el rubro de legaltech, el cual no es conocido por muchos, sin embargo, ofrece soluciones tecnológicas a temas legales y tiene previsto un crecimiento exponencial en los próximos años, no solo con el producto actual sino con el desarrollo y la implementación de nuevos productos que permitan la democratización de la información legal y reducción de injusticia social.
- Los sistemas de control contable y financiero de la empresa llevan un buen registro de los movimientos de la misma, por lo que se puede concluir que existe un control eficiente de los aspectos contables y financieros. Sin embargo, se determinó y llevó a cabo la sistematización de los presupuestos de la empresa, utilizando la plataforma contable Zoho Books, ya que solo existían de manera manual. De esta manera, el presupuesto se ajusta y actualiza de manera automática a través de la plataforma en base a los movimientos de dinero realizados por la empresa.
- Se desarrolló una estrategia eficiente de levantamiento de capital que conlleva al cierre de negociaciones con inversionistas mediante la firma de una hoja de términos en las que se comprometen a aportar capital a cambio de acciones. Asimismo, se determinó la participación en programas de obtención de subvenciones para incrementar la liquidez de la empresa.
- La estrategia de diversificación de planes de suscripción e implementación de un plan colectivo le permitirá a la empresa obtener mayores ingresos, ya que el estudio realizado demuestra el interés de los clientes potenciales por pagar la plataforma y de esa manera realizar su labor de mejor manera. Es así como se resuelve la problemática de pérdidas actuales en los estados financieros, ya que se incrementan los ingresos de manera exponencial, permitiendo la obtención de utilidades.

## 4.2. Recomendaciones

### 4.2.1. Recomendaciones para la empresa.

- Mejorar la comunicación entre todas las áreas y el empoderamiento de los colaboradores. Al ser un startup, los colaboradores participan prácticamente en todas las áreas de la empresa. Es por eso que es fundamental que exista una mayor comunicación entre todas las partes involucradas que les permita desarrollar una mayor confianza y participación en las actividades. Asimismo, contribuye a la sincronización de labores para obtener el logro de los objetivos y metas.
- Determinar con claridad el modelo de negocio que se utilizará. Actualmente se utiliza un modelo de negocio SaaS en una modalidad Freemium. Sin embargo, la empresa realizó una validación de un modelo de negocio por donaciones, el cual implicaría un cambio en la manera en la que se está laborando actualmente y tiene un impacto tanto en los ingresos como en los gastos de la empresa. Por tal razón, es fundamental que se establezca un modelo de negocios único que oriente a la empresa en la manera de laborar y obtener ingresos.
- Realizar un estudio de mercado para determinar las verdaderas necesidades de los clientes y de esa manera establecer cuál es la mejor opción que se les puede ofrecer para poder satisfacer dichas necesidades. Actualmente la empresa cuenta con un lento crecimiento en ventas, es por eso que es importante determinar qué es lo que el cliente necesita realmente y qué aspectos se pueden mejorar en la plataforma para poder cubrir con las necesidades de los mismos.

#### **4.2.2. Recomendaciones para la institución.**

- Realizar más actividades orientadas a las carreras de la universidad que le permitan a los estudiantes enriquecer la obtención de conocimiento en las distintas áreas de sus respectivas carreras, fortaleciendo sus habilidades en ellas.
- Brindar mayor asistencia financiera a los afectados por la pandemia de COVID 19, así como a los afectados por las inundaciones generadas por las tormentas tropicales ETA e IOTA. Los impactos de dichos fenómenos han sido muy grandes para muchas de las familias de la institución, los cuales han traído consecuencias en el largo plazo para muchos. Es por eso que se deberían de ofrecer mayores asistencias financieras para que los alumnos tengan la oportunidad de continuar con sus estudios.
- Ofrecer un mejor apoyo en la ejecución y control de las actividades de vinculación. Esto les permitirá a los estudiantes cumplir con las horas de vinculación de manera eficiente y conocer su estado actual en el cumplimiento de las mismas.

#### **4.2.3. Recomendaciones para los estudiantes.**

- Aprovechar más la adquisición de nuevo conocimiento en cada una de las clases durante el transcurso de su carrera. Es muy importante que los estudiantes aprovechen al máximo el conocimiento otorgado por los docentes en las clases para poder incrementar su capital humano y poder realizar una mejor labor en su vida profesional.
- De igual manera, se recomienda a los futuros practicantes aprovechar la oportunidad de realización de práctica profesional para aprender la mayor cantidad de nuevo conocimiento posible que les ayude a desempeñarse de mejor manera en su vida profesional luego de graduarse.

## Referencias

- Airtable. (2020). *Airtable*. <https://airtable.com/>
- Calendly. (2020). *Calendly—Programar citas y reuniones es facilísimo con Calendly*.  
<https://calendly.com/es>
- Colegio de Abogados. (2020). *Bufetes Registrados en Honduras*.
- Fernández, H. (2020, enero 14). Fases de financiación de una startup ? Economía TIC. *Economía TIC*. <https://economytic.com/fases-financiacion-startup/>
- Goeben, R. V., & Siegler, K. (2011). *The VC - The Surreal World of Silicon Valley Venture Capital*.
- Juan, C. (2017). Qué son los OKR's: La metodología que usa Google para sus empleados. *Thinking for Innovation*. <https://www.iebschool.com/blog/que-es-metodologia-okr-rrhh-2-0/>
- Leiva, R. (2017, septiembre 12). *Tendencias del sector legal en América Latina – Derecho práctico*. <https://www.derechopractico.es/tendencias-del-sector-legal-en-america-latina/>
- LinkedIn. (2020). *About LinkedIn*. <https://about.linkedin.com/>
- Peris, R. (2019, septiembre 24). *Modelos de negocio y monetización en Startup SaaS [Guía]*.  
Bloo Media. <https://bloo.media/blog/modelos-negocio-startup-saas/>
- Rivera, R. (2020, septiembre 23). *Filosofía LegalTech*. Google Docs.  
[https://docs.google.com/document/u/3/d/145ONzyNCjFbSVRoCDDYmpKI5GIMrIeT3EKeqKxlG0TY/edit?usp=embed\\_facebook](https://docs.google.com/document/u/3/d/145ONzyNCjFbSVRoCDDYmpKI5GIMrIeT3EKeqKxlG0TY/edit?usp=embed_facebook)
- Rivera, R. (2020, octubre 21). *Entrevista con Rodil Rivera, CEO de Legal Technologies S.A. de C.V.* [Comunicación personal].
- Stripe. (2020). *Acerca de nosotros / Stripe*. <https://stripe.com/es-419-us/about>

Velásquez, M. (2020, septiembre 17). *Convocatoria Naranja Republik, una cultura de crecimiento en la industria creativa de Honduras*. Revista Estilo Honduras.

<http://www.revistaestilo.net/tendencias/1408717-444/convocatoria-naranja-republik-una-cultura-de-crecimiento-en-la-industria-creativa-de>

Zoho Books. (2020). *Software de contabilidad en línea para pequeñas empresas / Contabilidad / Zoho Books*. <https://www.zoho.com/es-xl/books/>

## Glosario

- 1. Aceleradora:** Una aceleradora de startups es una institución cuyo objetivo principal es el de impulsar las primeras fases de un startup. Ayudan a estas nuevas empresas de base tecnológica a encontrar su espacio de trabajo, además de aportar un capital semilla inicial que les permita ver la viabilidad de la idea y su modelo de negocio en un breve período de tiempo.
- 2. Capital de riesgo:** Es un tipo de financiamiento otorgado a negocios privados por inversores a cambio de una porción parcial de la compañía.
- 3. Colegio de Abogados de Honduras:** Es la asociación colegiada de los profesionales del Derecho y Notaría en la República de Honduras.
- 4. Conciliación bancaria:** Es una comparación que se hace entre los apuntes contables que lleva una empresa de su cuenta corriente (o cuenta de bancos) y los ajustes que el propio banco realiza sobre la misma cuenta.
- 5. Correos fríos:** Es un correo electrónico inicial que se envía a un destinatario para obtener un beneficio en términos de favor, ventas, oportunidad o cualquier otra oportunidad de negocio.
- 6. Cuentas por pagar:** Son deudas que posee una empresa a sus acreedores y proveedores, como resultado de la adquisición de bienes y servicios.
- 7. Dilución:** Proceso que se produce cuando la propiedad de los socios inversores de un startup se diluye, decrece, como consecuencia de un aumento de capital.
- 8. Financiamiento:** Es el proceso por el cual una persona o empresa capta fondos. Así, dicho recursos podrán ser utilizados para solventar la adquisición de bienes o servicios, o para desarrollar distintos tipos de inversiones.

- 9. Freemium:** Es un modelo de negocio cuyo nombre proviene de la fusión de dos palabras en inglés “Free” y “Premium”, este sistema consiste en que una empresa otorgue a los usuarios un servicio completamente funcional de manera gratuita, además de ofrecer una opción en la que el usuario siempre pueda adquirir mayores beneficios, es decir, adquirir una licencia Premium la cual le permitirá obtener herramientas avanzadas y otros beneficios del mismo software en relación a la versión gratuita.
- 10. Impuesto sobre la venta (ISV):** Es un impuesto sobre las ventas realizadas en todo el territorio de la República, el que se aplicará en forma no acumulativa en la etapa de importación y en cada etapa de venta de que sean objeto las mercaderías o servicios de acuerdo con lo establecido en la Ley de ISV y su Reglamento.
- 11. Incubadora:** Es una empresa que ayuda a emprendimientos, startups o negocios nuevos a acelerar su crecimiento y éxito. Proveen apoyo en áreas como: gestión, entrenamientos, oficinas físicas, capital, asesorías y ampliación de la red de contactos.
- 12. Legaltech:** Abreviatura anglosajona de Legal Technology. Se entiende que Legaltech se refiere al uso de tecnología para proporcionar servicios legales, ni más ni menos.
- 13. Modelo de negocio:** Es una herramienta que describe las bases sobre las que una empresa crea, proporciona y capta valor a través de un conjunto complejo de rutinas interdependientes que se descubren, ajustan y matizan mediante la acción.
- 14. Monetización:** Es convertir un activo en o establecer algo como dinero o moneda de curso legal. El término monetización tiene diferentes significados dependiendo del contexto.
- 15. Pitch deck:** Se refiere a una manera de venta, que busca explicar en una presentación el producto o servicio, para conseguir que un inversionista se interese en nuestra startup o empresa.

- 16. Producto mínimo viable:** Es una versión de un producto que permite a un equipo recabar la mayor cantidad de aprendizaje validado sobre los clientes con el menor esfuerzo posible.
- 17. SaaS:** Es un modelo de distribución de software en el que tanto el software como los datos manejados son centralizados y alojados en un único servidor externo a la empresa.
- 18. SAR:** Servicio de Administración de Rentas. Es una entidad Desconcentrada adscrita a la Presidencia de la República, con autonomía funcional, técnica, administrativa y de seguridad nacional, con personalidad jurídica propia, responsable del control, verificación, fiscalización y recaudación de los tributos, con autoridad y competencia a nivel nacional y con domicilio en la Capital de la República. Creada mediante decreto legislativo 170-2016, artículo 195.
- 19. Startup:** Es una empresa de nueva creación que comercializa productos y/o servicios a través del uso intensivo de las tecnologías de la información y la comunicación (TIC's), con un modelo de negocio escalable el cual le permite un crecimiento rápido y sostenido en el tiempo.
- 20. Subvención:** Cantidad de dinero que se concede a una persona, una entidad o una institución como ayuda económica para realizar una obra o para su mantenimiento, especialmente la que se recibe del Estado o de un organismo oficial.
- 21. Tributo:** Son ingresos de derecho público que consisten en prestaciones pecuniarias obligatorias, impuestas unilateralmente por el Estado, exigidas por una administración pública como consecuencia de la realización del hecho imponible al que la ley vincule en el deber de contribuir.

## Anexos

### Anexos 1.

*One-pager de proyecto de monetización por donaciones.*



# TODOLEGAL

PROBLEMA	SOLUCIÓN
 Desorganización de la información legal	 Democratización del conocimiento legal
 Limitado acceso a la información legal	 Simplificación de la complejidad jurídica
 Falta de educación legal que da paso a la injusticia social.	 Fomento a la educación legal nacional

### OBJETIVOS DE DESARROLLO SOSTENIBLE

<b>10</b> REDUCCIÓN DE LAS DESIGUALDADES 	<b>16</b> PAZ, JUSTICIA E INSTITUCIONES SÓLIDAS 	<b>17</b> ALIANZAS PARA LOGRAR LOS OBJETIVOS 
---	--	--

### NUESTROS NÚMEROS

<b>+20,000</b> Usuarios
<b>700</b> Usuarios registrados
<b>3.5%</b> Tasa de conversión

### ESTRUCTURA DE INGRESOS

\$250	\$500	\$1,000
Incluye logo de la marca tamaño 64px x 64px en página web.	Incluye logo de la marca tamaño 128px x 128px en la página web y publicaciones en redes sociales.	Incluye logo de la marca tamaño 250px x 150px en la página web, publicaciones en redes sociales, mención en podcasts y publicidad en eventos.

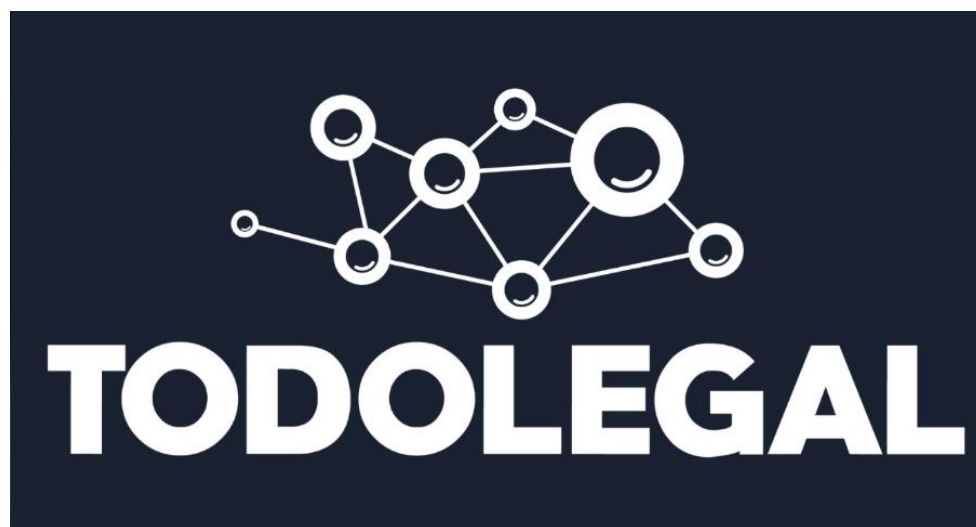
### ¿POR QUÉ DONAR?

Responsabilidad Social Empresarial	Apoyar la Justicia	Publicidad
------------------------------------	--------------------	------------

*Fuente: Elaboración propia (2020)*

**Anexos 2.**

*Logo de TodoLegal.app.*



*Fuente: TodoLegal.app (2020)*

**Anexos 3.**

*Equipo de colaboradores de Legal Technologies S.A. de C.V.*



Rodil Rivera  
CEO



Jacinto Cho  
CFO



Ahmed Castro  
CTO



Ana Hernández  
CMO



Ángela Velásquez  
UX/UI



Carlos Villanueva  
Front/End Dev



Esther Claudino  
Programación de  
Contenido

*Fuente: R. Rivera (2020)*