



»» Punto de partida



La plataforma “headhunter” para abogados que llega a México

El 2021 los abogados Felipe Lavín, Carlos Moreno y el ingeniero Vladimir Suárez crearon Work on law, una plataforma para buscar empleos exclusivamente en este mercado. En un año han cerrado 200 procesos, recibido 61 mil postulaciones y esperan el 2022 consolidarse en México y crecer tres veces su tamaño actual

Por: Juan Pablo Silva | Publicado: Sábado 19 de marzo de 2022 a las 21:00



Carlos Moreno (44) hace rato quería tomarse un sabático. Desde el 2003 el abogado español trabajó en los estudios más prestigiosos de su país, Cuatrecasas, Garrigues y Freshfields, en 2012 se dio la oportunidad, su mujer fue trasladada a Chile por trabajo, entonces aprovechó de dejar su profesión en pausa para pensar en su futuro.

Pero un grupo de amigos lo convenció a **juntarse con los socios de Idealis, una firma chilena de headhunter legal que por esos días “metía ruido” en la industria.** Moreno obedeció. Y a la salida de aquel encuentro, uno de los fundadores le planteó unirse a ellos. El plan del sabático se fue al tacho y el español entró a la empresa de reclutamiento.

Ocho años después, en plena pandemia, optó por independizarse y armar algo similar con otros socios. Se llama **Work on Law**, y él encabeza por estos días la tarea más reciente de la firma: la expansión a México.

Primer intento

Esta es la idea de fondo del negocio: **los socios de los estudios de abogados más grandes de Chile pueden llegar a cobrar entre 7 y 10 UF la hora.** Por lo tanto, cuando participan en procesos de entrevistas de trabajo -procesos que muchas veces pueden durar más de un mes y que tienen varias conversaciones de por medio-, pierden plata.

Para agilizar el proceso y evitar ese vacío, Felipe Lavín fundó en 2012 Idealis, una empresa de headhunting para abogados, junto a Cristóbal Silva, socio de Fen Ventures, y Axel Kaiser.

El 2014 trataron de crear Idealis talent, un marketplace para esta industria, donde puedan ser los recién egresados los que postulan a trabajos, pero no funcionó porque “los clientes no estaban listos, los empleadores no estaban cómodos con algo que **nosotros intuíamos que era esencial, que tú como empleador dijeras tu nombre, y no estudio de prestigio busca abogado**”, afirma Lavín.

Segundo intento

La pandemia aceleró y digitalizó los procesos de entrevistas y se abrió una oportunidad. Silva llevaba años tratando de convencer a sus socios que **tenían que hacer una versión más escalable de Idealis, que pueda llegar a más clientes.**

A fines del 2020 Lavín se entusiasmó, llamó a Vladimir Suárez, quién había trabajado en la tecnología de Idealis, y le ofreció ser CTO de Work on Law; al poco tiempo contactó a Carlos Moreno, a quien conoció en Idealis.

Con los tres a bordo, más el apoyo de la firma fundada el 2012, nació la plataforma que en **un año ya genera 10 mil postulaciones al mes y está presente en Colombia, Chile y México.** En febrero de 2021, el CEO dejó sus funciones en la empresa de reclutamiento y se puso a la cabeza de una firma que busca algo similar, pero con posibilidades de escalar con tecnología. Sumaron al directorio a Silva y a Paolo Colonnello, CPO de Capitalizarme y uno de los primeros inversionistas de Cornerhop.

Moreno sabía lo que es enfrentarse a papeleos y burocracia de contrataciones: durante el 2021 fue CPO de Ambar Partners y en seis meses hicieron el reclutamiento de 100 abogados, “sufrí en carne propia lo que es construir un estudio desde cero y me dí cuenta de que no hay tiempo para eso, que hay que acelerar todo el proceso”, asegura el español.

Con Lavín se conocen hace más de 10 años, y “cuando me empezó a contar de Work on Law, descubrí que esto solucionaba mi principal problema en Ambar, **ahora estamos cerrando vacantes en menos de 3 semanas, y eso antes era imposible**”, agrega.

La plataforma funciona como **marketplace de abogados, busca ahorrar papeleos y entrevistas para los socios y ayuda a que cada postulante tenga su currículum actualizado**, una prueba psicolaboral de personalidad y otra de habilidades. En solo minutos los estudios pueden tener una lista corta -con información estandarizada-, con los candidatos que podrían contratar.

En todo caso, Lavín, quien es el CEO, dice que no buscan eliminar las entrevistas cara a cara, solo ahorrarles tiempo y dinero a los estudios y hacer los procesos más rápidos. Por ello, **hay una primera etapa en la que se utilizan los tests de la plataforma**, que permiten distinguir ciertas habilidades de los postulantes.

Y el siguiente paso, es un encuentro en persona con el estudio. “Si un socio tiene que gastar diez horas en un proceso de selección y nosotros logramos bajarlo a cinco, ya el ahorro para esa oficina es monstruoso”, recalca Lavín.

El sueño de llegar a Estados Unidos

Ya levantaron US\$ 100 mil en una ronda con familiares y amigos y **dicen estar tranquilos con la caja y preocupados de hacer crecer el negocio.** Están consolidados en Chile y para el 2022 buscan esto mismo en Colombia -donde ya tienen dos mil usuarios en seis meses- y **México, donde apuntan a cerrar con 35 mil usuarios a fin de año** y ya se le sumaron sus primeros clientes, entre ellos BBVA.

El turno de YCombinator

Hoy están presentes físicamente en Norteamérica -Lavín vive en Canadá-, lo que les hace mirar con interés el mercado en Estados Unidos. Para ir con un plan concreto, **postularon hace una semana a YCombinator.**

“Si este es el Harvard de los emprendedores queremos estar ahí, más que por el financiamiento, lo hacemos por la comunidad, las redes, la certificación, y para que nuestra idea haga sentido en ese país”, afirma Lavín. Estuvieron un día entero buscando cómo definirse en 50 caracteres para la postulación y concluyeron: **Marketplace connecting law firms and lawyers.**

Esperan ahora estar entre los cerca de **15 chilenos** que han pasado por la aceleradora de Silicon Valley.

« ANTERIOR

SIGUIENTE »



»» Fundadores de Betterfly y Xepelini invierten en proptech enfocada en la compra de la segunda vivienda

Tras 11 años de socio en Activa, la gestora de inversiones de capital privado de LarrainVial, Ignacio Del Río creó Legria: una startup que permite hacerse propietario de una fracción de una segunda vivienda.



»» Así fue que Komal Dadlani atrajo la inversión de Morgan Stanley a su startup Lab4U

La plataforma tecnológica educativa Lab4U, impulsada por la chilena Komal Dadlani (33), se convirtió en la primera startup nacional en ser parte de un exclusivo programa de aceleración de este gigante financiero. En cinco meses, el objetivo es fortalecer los planes de la compañía, con miras a llegar en el futuro a una apertura en bolsa o una operación de M&A.

