**Reversa Pitch Deck**

# 1. \*\*Reversa\*\*

Automatización del seguimiento, análisis y gestión de las novedades normativas a través de IA para Enterprises, servicios profesionales y pymes en sectores regulados.

# 2. \*\*Problema\*\*

El problema solucionado es el de analizar novedades normativas y controlar riesgo regulatorio. Inicialmente con foco en el ámbito nacional, con el objetivo de ser el referente en civil law (Europa + LATAM). Solo en España se publican +1m páginas normativas al año. El flujo de trabajo típico se divide en 3 partes:

* \_\_Filtrado:\_\_ Detectar todo lo publicado diariamente en las fuentes oficiales (boletines oficiales, reguladores, normativa en tramitación…) y filtrar lo relevante. Según empresa entre 30/+100 fuentes
* \_\_Análisis:\_\_ Una vez identificado el contenido relevante, hacer un análisis sobre el impacto específico para la empresa y determinar las acciones a implementar.
* \_\_Gestión:\_\_ Almacenar de manera estructurada las novedades normativas y su análisis, compartirlas con los stakeholders involucrados y distribuir el trabajo entre los equipos.

# 3. \*\*ICPs\*\*

* \_\_Grandes empresas (enterprises):\_\_ empresas que por su tamaño están especialmente expuestas a la regulación y afectadas por un amplio número de normativas, ya sea por realizar diversas actividades económicas u operar en varias zonas geográficas.
* Solución hasta ahora: Subcontratan servicios profesionales o equipo in-house 3-6 FTE. Algunos equipos in-house utilizan algún software de notificaciones (PKF Attest, Infosald), basadas en palabras clave que introducen ruido. El resto revisión manual y desestructurada en excel y words
* Ticket medio: ~10k€/año
* \_\_Empresas en sectores regulados:\_\_ independientemente de su tamaño (pymes o grandes empresas), empresas afectadas por la regulación por operar en un sector muy regulado (financiero, farmacéutico/sanitario, energético, construcción, agroalimentario, digital)
* Solución hasta ahora: Subcontratan servicios profesionales o equipo in-house 1-6 FTE (dependiendo del tamaño). Algunos equipos in-house utilizan algún software de notificaciones (PKF Attest, Infosald), basadas en palabras clave que introducen ruido. El resto revisión manual y desestructurada en excel y words
* Ticket medio: 4k€-10k€/año (dependiendo del tamaño)
* \_\_Servicios profesionales:\_\_ despachos de abogados o consultoras especializadas (cumplimiento normativo o public affairs) que ofrecen el servicio de seguimiento regulatorio a clientes finales. No sufren de manera directa el riesgo normativo, pero al ofrecer este servicio a distintos clientes, emplean muchos recursos de personal cualificado haciendo tareas manuales.
* Solución hasta ahora: Equipo in-house 5-10FTE, a través de revisión manual y desestructurada en excel y words.
* Ticket medio: ~15k€/año

# 4. \*\*Solución con Reversa\*\*

* \_\_Filtrado:\_\_ detección del impacto personalizado tras analizar todas las fuentes relevantes con agentes de IA configurados con el contexto del cliente.
* \_\_Análisis:\_\_ deep dives automáticos e interacción con la norma; visión agregada del riesgo mediante dashboards, estadísticas, heatmaps y tendencias.
* \_\_Gestión:\_\_ centraliza fuentes y archivado; plataforma colaborativa; newsletters, informes y radares para distribuir a comités y clientes.

# 5. \*\*Tech\*\*

* \_\_Integración de fuentes:\_\_ Conexión actual a +70 fuentes en constante expansión, generando un dataset personalizado. Proceso de integración de fuentes automatizado mediante agentes de IA conectados a MCPs.
* \_\_Generación de agentes:\_\_ Plataforma no code que permite a los equipos legales generar agentes de IA basados en plantillas y parámetros clave. System prompt y estructura de agentes propia, afinadas tras miles de evaluaciones y en constante mejora a través de feedback de usuarios.
* \_\_Análisis normativo:\_\_ Análisis de la información diario, de manera asíncrona y notificando el impacto al cliente la misma mañana que se publica la norma
* \_\_Plataforma completa:\_\_ automatización de extremo a extremo (filtrado, análisis y gestión).

# 6. \*\*GTM\*\*

Foco en España, con la expansión internacional por Europa y LATAM como parte de la visión una vez consolidemos el mercado. Basado en las siguientes palancas:

* \_\_Captación inorgánica:\_\_ proceso estructurado (intro, discovery+demo, propuesta, setup, trial 2–4 semanas); refinado tras +50 entrevistas previas con abogados; Ciclo venta estimado ~3 meses.
* \_\_Contenido orgánico:\_\_ Empezando el desarrollo tras haber recibido varios leads inbound. Foco en LinkedIn comentando novedades y automatizando contenido.
* \_\_Colaboraciones con despachos de abogados\_\_ como partners
* \_\_Participación en el ecosistema:\_\_ colaboración con el ICAM, presencia en eventos de compliance, legaltech,etc… (la industria legal es muy relacional basada en confianza), en proceso de organizar evento propio y próxima participación en podcast de legaltech

# 7. \*\*Tracción\*\* (A fecha 16/08)

**Clientes**

* Clientes cerrados: 1 —> empresa mediana de sector regulado, 3,5k€/año
* POCs: 6 (3 servicios profesionales ~10k€/año, 2 enterprises ~8k€/año, 1 mediana 3,5k€/año).
* Clientes warm: 15 (distribución similar por ICPs)

**Colaboraciones**

* Acuerdo con **ICAM** (anuncio en septiembre).
* Negociación con 3 grandes despachos de abogados para \*cross-selling\*

**Programas**

* Aceptados en NVIDIA Inception program
* En proceso del programa Cuatrecasas Acelera para startups

**Distribución de equity/rondas de financiación:**

* Fondas de financiación: ninguna hasta la fecha
* Equity: 100% en el equipo fundador (Santiago Aliaga, Tomás Burgaleta e Íñigo Martín)

# 8. \*\*Competidores\*\*

* \_\_Alertas normativas (PKF Attest, Infosald):\_\_ proveedores de datos de links a fuentes normativas por keywords (filtrado ineficiente sin contexto sin workflow end-to-end. Podrían añadir resúmenes IA si ya están conectados a fuentes.
* \_\_Editoriales (Vlex, Aranzadi):\_\_ proveedores de datos jurídicos, integrando IA para automatizar otras tareas de abogados (automatización contratos, due diligence, etc…) a través de chatbots. Tiene foco en despachos, no empresas; implementación de IA mejorable según usuarios.
* \_\_Legaltech IA nativa (Harvey, Legora):\_\_ solución generalista para tareas de abogados ( (automatización contratos, due diligence, etc…), muy buena ejecución. Podrían expandir funcionalidades, pero con barrera inicial de datos, sin dataset español/europeo propietario
* \_\_Plataforma de seguimiento normativo (Graceview):\_\_ enfoque similar a Reversa. Presencia en Australia y foco en sistema anglosajón (common law); no competidor directo hoy.

# 9. \*\*MOAT\*\*

En general, es una startup donde el verdadero MOAT se encuentra en la ejecución y distribución. Estas son palancas en las que queremos apoyarnos para construir una empresa defendible:

1. Velocidad de ejecución y automatización del flujo de trabajo end-to-end
2. First-mover advantage
3. Proprietary dataset + feedback agentes
4. Integración tecnológica de cientos de fuentes oficiales
5. Especialización en el sistema de derecho "civil law" (Europa + LATAM)
6. Equipo fundador con conocimientos de tecnología y derecho