

## **LexGo App crece un 200 % durante la crisis de la COVID-19 y abre ronda de financiación**

**La crisis de la COVID-19 ha puesto sobre la palestra la necesidad de digitalizar en la medida de lo posible la economía. En el sector legal han destacado las soluciones legaltech, un concepto que empezaba a darse a conocer tímidamente y que ha demostrado ser el futuro de la profesión**

El trabajo en remoto ha pasado de ser una posibilidad a una necesidad, y miles de abogados se han dado cuenta de que los hábitos de consumo en el sector se han volcado hacia lo digital. Prueba de ello es el crecimiento explosivo de LexGo App, uno de los principales marketplaces legaltech, que ha visto incrementadas sus cifras de facturación, tráfico y número de colaboradores en un 200 %.

El impacto de la digitalización y el trabajo en remoto en el sector legal

Probablemente el teletrabajo sea uno de los términos del año. Quienes todavía no trabajaban en remoto se han visto obligados a hacerlo a causa del confinamiento.

Esto supuesto múltiples retos para aquellos profesionales cuya operativa no estaba adaptada. Por eso, plataformas de videoconferencias, de organización del trabajo a distancia y de digitalización de la producción han visto disparado su número de usuarios.

Esto supuesto una gran oportunidad para las legaltech, como demuestra el crecimiento exponencial de LexGo App.

El abogado, como muchos otros profesionales, se va a tener que habituar a trabajar a distancia. Plataformas como LexGo App facilitan esta transición, pues ya están optimizadas para la captación de clientes desde Internet y la búsqueda de abogado online.

LexGo App ofrece soluciones muy interesantes para los operadores del sector jurídico. No solo se trata de un escaparate al mundo digital, sino que también brinda nuevas formas de monetización y captación de clientela.

Por ejemplo, los abogados pueden darse a conocer por medio de un elaborado perfil digital. También pueden trabajar resolviendo dudas telefónicamente o a través del foro de la startup.

Además, la compañía dispone de un fondo de conocimiento colectivo que se puede explotar económicamente y, por supuesto, ofrece la posibilidad de captar clientela a través de la red.

Se abre así una panoplia de servicios cuya infraestructura ya está desarrollada, facilitando a los

prestadores de servicios legales el salto a la economía digital.

### El futuro de las legaltech

Las legaltech son empresas que integran la operativa digital en el sector jurídico. Se caracterizan por implementar funciones que hasta ahora requerían la presencialidad e incluso nuevas formas de concebir el trabajo en el área legal.

Han demostrado ofrecer una ventaja competitiva al despacho, gracias a la optimización de recursos o a la apertura de nuevas oportunidades de negocio. En esta medida, prometen ser definitivas en el desarrollo del sector durante los próximos años.

De hecho, negocios innovadores y con alta incidencia en factores tecnológicos o de propiedad intelectual e industrial, como son las startups tecnológicas, fintech, healthtech y de la rama del entretenimiento online, han apostado desde el principio por las soluciones legaltech. Esto pone de manifiesto un cambio de paradigma.

El emprendedor ya no tiene que acudir a un despacho de abogados, sino que puede encontrar a su consultor jurídico a través de la red, valorándolo en base a su experiencia y su historial de participación en otros proyectos. Por su parte, las empresas consolidadas no necesitan integrar un departamento jurídico hasta etapas muy avanzadas del proyecto, ya que pueden externalizar las funciones de asesoría, representación y defensa, estableciendo verdaderas relaciones de partnership con sus colaboradores legales.

Así que es previsible que las legaltech sigan creciendo y que supongan la verdadera alternativa para todas aquellas personas y empresas con la mirada puesta en el futuro.

### LexGo App: perspectivas de crecimiento

Esta startup legaltech, consolidada desde hace años como uno de los mejores nichos de captación de clientela para abogados, ha aprovechado el crecimiento durante la crisis para abrir una nueva ronda de financiación.

Su objetivo es captar fondos de Business Angels y agentes del sector legal que puedan aportar Smart Capital para mejorar sus productos y la experiencia del usuario. LexGo App tiene sus próximos objetivos en la internacionalización del modelo y la implementación de nuevas funciones. Por ejemplo, pretende introducir servicios de atención vía chat y videollamada mediante su app, para acercar todavía más a sus usuarios y a los abogados que integran el marketplace.

Por eso tiene como objetivo cerrar su próxima ronda de financiación con 150.000 €, de los cuales ya se ha comprometido con inversores aproximadamente el 50%. Y se prevé que a lo largo de 2021 se cierre otra ronda con fondos de venture capital de 600.000 €.

A fin de cuentas, el modelo ya ha sido testado en el mercado español con un gran índice de éxito. Así que ahora se trata de aprovechar la tesitura para exportarlo más allá de las fronteras nacionales y continuar la tarea de optimización y mejora de la experiencia del usuario, convirtiéndose en la principal legaltech en el marco de relaciones entre clientes y abogados.

Desde la startup invitan a todos aquellos inversores y abogados interesados en el proyecto a contactar con ellos. Ahora que el trabajo en remoto y la contratación de servicios online están en auge, la oportunidad de formar parte de un proyecto como LexGo App es más interesante que nunca.

**Datos de contacto:**

Ferran Tejada  
LexGo App  
674976420

Nota de prensa publicada en: [Madrid](#)

Categorías: [Nacional](#) [Derecho](#) [Finanzas](#) [Marketing](#) [Emprendedores](#) [E-Commerce](#) [Recursos humanos](#)

---

**NotasdePrensa**

<https://www.notasdeprensa.es>