

Lemontech desembarca en México y apuesta a que los ingresos en ese mercado sean equivalentes a los de Chile

■ La legaltech lanzó nuevas soluciones para estudios y departamentos legales corporativos.

POR DAYANNE GONZÁLEZ

La legaltech chilena Lemontech anunció su expansión estratégica a México con una inversión inicial de US\$ 300.000, con el objetivo de profundizar su presencia en la región y responder a la creciente demanda de soluciones tecnológicas en el mundo jurídico.

Respaldata por el fondo estadounidense Accel - KKR, la compañía busca convertir al país en su hub de crecimiento en América Latina.

En la actualidad, ese mercado representa entre el 10% y 20% de los ingresos totales, una participación que esperan escalar hasta llegar los niveles de facturación que hoy poseen en su país de origen.

“México estuvo siempre en nuestros planes, por su escala económica y porque es el mayor mercado de habla hispana. Detectamos una gran oportunidad en la industria legal que aún muestra rezagos en adopción tecnológica”, dijo a **DF** su CEO, Lautaro Rodríguez.

Soluciones segmentadas

Con más de 300 clientes activos en el país del norte y un mercado legal estimado en US\$ 2.000 millones, Lemontech lanzó una nueva línea de productos para cubrir las necesidades del ecosistema jurídico local. Uno de ellos es LemonFlow, dirigido a departamentos legales corporativos para responder al desafío de

centralizar la gestión jurídica dentro de las empresas.

Esta solución propone una especie de “panóptico legal”, que otorga a los gerentes una visión integral y estratégica de todos los procesos y documentos internos, tanto judiciales como extrajudiciales. Uno de sus componentes innovadores es el módulo de cumplimiento normativo basado en inteligencia artificial, que permite parametrizar automáticamente las regulaciones específicas de cada industria y país en los que opera la compañía.

La herramienta también se actualiza en tiempo real para reducir riesgos legales y evita la necesidad de recurrir a consultoras externas. “Cuando se actualiza una normativa, automáticamente la solución actualiza los parámetros y asegura que las empresas estén continuamente al día”, añadió Rodríguez.

La otra solución es LemonSuite, dirigida a estudios jurídicos de todos los tamaños, desde pequeños despachos hasta grandes firmas multinacionales, como Dentons o Andersen. Esta plataforma busca digitalizar y optimizar el funcionamiento interno de las oficinas de abogados para facilitar la gestión de casos y los procesos administrativos. “Y que así las firmas optimicen sus recursos y se centren en lo que mejor saben hacer: ejercer el derecho”, señaló.

En este contexto, la em-

US\$
2.000
MILLONES
MUEVE EL MERCADO LEGAL
EN MÉXICO.



Lautaro Rodríguez, CEO de Lemontech.

presa está desarrollando un asistente virtual con capacidades de voz que permite, por ejemplo, consultar de forma inmediata el estado procesal de una causa, identificar tareas pendientes o recuperar información de reuniones anteriores con clientes.

“Vamos a avanzar primero en Chile y después sumaremos al resto de la región”, explicó.

Por otro lado, Lemontech está trabajando junto a la Universidad Panamericana y la consultora Kerma Partners

en el desarrollo del primer *LegalTech Index Report 2026*, un informe regional que busca mapear el nivel de adopción tecnológica en el mundo jurídico latinoamericano.

En tanto, los planes de expansión no se limitan a México. La compañía también tiene presencia activa en Perú, Colombia, Ecuador, y analiza fortalecer su operación en Argentina, en la medida que el entorno institucional ofrezca mayor estabilidad.

Para leer la nota completa, ingresa a [DFSUD.com](https://www.dfsud.com).