



LA PROPUESTA

\$1,000,000 para escalar lo que ya está construido

El producto está operativo y los idiomas ya están publicados. Esta ronda compra distribución, cumplimiento y el tiempo para convertir una plataforma lanzada en cuentas de pago — no el tiempo para averiguar si la plataforma funciona.

RONDA SEMILLA · Abierta hasta Q3 2026

Pre-revenue · Más de 1.950 páginas activas · catálogo de producto de más de 50 herramientas operativo · Lanzamiento público 16 de mayo de 2026

PRE-DINERO

\$6,000,000

Capital con precio — sin cap, sin descuento, sin MFN

POST-MONEY

\$7,000,000

TAMAÑO DE LA RONDA

\$1,000,000

Cierre progresivo · Objetivo de 6–10 firmantes

PARTICIPACIÓN OFRECIDA

14.29%

\$1,000,000 a \$7,000,000 post-money



TICKET MÍNIMO

\$25,000

Sin mínimo para ángeles estratégicos

INSTRUMENTO

Capital con precio

Sin cap de valoración, sin descuento, sin MFN — esos son términos de un SAFE y esta ronda no es un SAFE.

USO DE FONDOS

Ingeniería + Producto 25% · Ventas + Customer Success 25% · Marketing + GTM 20% · Compliance + Legal 15% · Infraestructura Cloud + APIs de IA 10% · Reserva + Buffer de Runway 5%

RUNWAY

18 meses

Hasta \$1M ARR y el disparador de la Serie A

INGRESOS

Premium \$149/mo · Paquete Complete \$499 · Consultoría + niveles enterprise del AI Suite

COBERTURA POR ÁREA DE PRÁCTICA

Más de 10 áreas · comercial · corporativo · litigios profundos · laboral · PI · privacidad · regulatorio · gobernanza de IA en crecimiento · familia · fiscal en hoja de ruta

Pitch deck

Plan de negocios

invest@lawra.io



La valoración, defendida desde ambos lados

Esta es nuestra propia estimación y una posición de apertura, no un múltiplo de mercado.

Por qué no más baja

El producto no es un deck. Un catálogo de más de 50 herramientas, más de 10 agentes autónomos, más de 1,950 páginas de contenido publicado y nueve idiomas nativos ya están activos y mantenidos. Un precio de entrada más bajo valoraría años de trabajo construido como si fuera un prototipo, y dejaría a la empresa descapitalizada justo en el momento en que hay que comprar distribución.



Por qué no más alta

No tenemos ingresos, ni contratos empresariales firmados, ni datos de cohortes, y no vamos a fabricar un comparable de semilla: ni Legora ni Spellbook publican una valoración de su semilla, y las cifras que circulan sobre ambas son tamaños de ronda. Lo que sí está publicado corresponde a etapas posteriores, y es evidencia sobre la categoría, no sobre este precio. Legora levantó una semilla de \$10.5M en mayo de 2024 liderada por Benchmark, sin valoración divulgada (según informó Artificial Lawyer, 16 de mayo de 2024, [artificiallawyer.com/2024/05/16/...](https://artificiallawyer.com/2024/05/16/)), y llegó a una Serie D de \$550M con valoración de \$5.55B liderada por Accel en menos de dos años, con valoraciones divulgadas de \$675M en la Serie B (mayo de 2025) y \$1.8B en la Serie C (octubre de 2025) en el camino (Fuente: Legora, «Legora raises \$550 million Series D to fuel US growth», 10 de marzo de 2026, legora.com/newsroom/legora-raises-550-million-series-d-to-fuel-us-growth); su inversor Bessemer informa \$100M de ARR en abril de 2026, 18 meses después del lanzamiento (Fuente: Bessemer Venture Partners, «Legora: The fastest enterprise business to reach \$100M ARR», 1 de abril de 2026, bvp.com/atlas/legora-the-fastest-enterprise-business-to-reach-100m-arr). Spellbook levantó una Serie B de \$50M liderada por Keith Rabois en Khosla Ventures, sin valoración divulgada (Fuente: Spellbook, «Spellbook Raises \$50m Series B led by Khosla Ventures», 9 de octubre de 2025, spellbook.com/blog/series-b). Esas son rondas de empresas que ya tienen clientes e ingresos; nosotros no tenemos ninguno de los dos, y por eso nuestra cifra se fija en el costo de reposición y no frente a ellas. Fijamos este precio porque la tracción es lo único que todavía no podemos mostrar, y porque queremos que los inversores tempranos tengan un recorrido real. El pre-money de \$6M es nuestra posición de apertura, no un precio de mercado.



Uso de fondos

Porcentajes del total de \$1,000,000, con las partidas y los montos detrás de cada una.

25% **Ingeniería + Producto** \$250,000

Paywall de Stripe + gating de suscripción AI Suite Premium; lanzamiento de app móvil (Lawra.app); add-ins de Word + Outlook (Microsoft AppSource); Fase 3 RAG sobre corpus de 1.950 páginas; proxy multi-proveedor de IA (Claude, OpenAI junto a Gemini); implementación de preparación para SOC 2.

25% **Ventas + Customer Success** \$250,000

2–3 contrataciones: líder de ventas enterprise (LatAm), gerente de customer success, especialista en demand-gen. Outbound a firmas medianas en MX/CO/BR/PE/AR + Iberia. Conversiones de pilotos enterprise.

20% **Marketing + GTM** \$200,000

Campaña de salida del modo stealth + lanzamiento validado por inversionistas. Conferencias legales en LatAm (CEDEX, ABA LatAm, LegalTech Forum BR). Marketing de contenidos en 9 idiomas. Visibilidad de marca para el Council of Jurists, Trial Simulator, Lawra Incorporate Premium como productos que definen categoría.

**15%****Compliance + Legal \$150,000**

Programa SOC 2 en 2027 — Tipo 1 y luego Tipo II vía Vanta o Drata, que arranca al cerrar esta ronda y se financia con ella; preparación ISO 27001 + 42001 (Sistema de Gestión de IA); registros internacionales de marca (USPTO + EUIPO + INPI BR + IMPI MX); asesoría legal continua; formalización de Lawra, S.R.L.

10%**Infraestructura Cloud + APIs de IA \$100,000**

Gemini API a escala + proxy multi-proveedor Claude/OpenAI planificado vía Cloud Functions; Firestore + Firebase Auth + Hosting; infraestructura de búsqueda Pagefind; aprovisionamiento de backup + DR; monitoreo + observabilidad.

5%**Reserva + Buffer de Runway \$50,000**

Colchón de capital de trabajo para lo inesperado — demoras de datos de socios, ciclos de ventas más largos, movimientos oportunistas, puente hacia Serie A si es necesario.

Runway

La ronda financia 18 meses. Esa ventana está dimensionada para alcanzar \$1M ARR y el disparador de la Serie A: de dos a tres contrataciones comerciales que cubren México, Colombia, Brasil, Perú, Argentina e Iberia; el paywall y la restricción de suscripción que convierten a los usuarios gratuitos en cuentas; los complementos de Word y Outlook; y el trabajo de preparación para SOC 2 e ISO que un comprador regulado exige antes de firmar. En el cierre mínimo viable de \$750,000 se financian los mismos 18 meses, con las contrataciones comerciales escalonadas en lugar de simultáneas.



Niveles de ticket, y qué conlleva cada uno

Más allá de las acciones en sí, cada nivel conlleva derechos establecidos.

TICKET	PARTICIPACIÓN A \$7M POST	DERECHOS ASOCIADOS
\$25,000	0.36%	Incluido en el registro de inversores de la ronda; actualización escrita trimestral.
\$50,000	0.71%	Actualización escrita trimestral; llamada anual de inversores.
\$100,000	1.43%	Actualización trimestral, llamada anual y derechos de información a solicitud.
\$250,000	3.57%	Derechos de información, prorrata en la siguiente ronda y acceso trimestral a la gerencia.
\$500,000+	7.14%	Derechos de información, prorrata, asiento de observador en el consejo y mención en la página de inversores.

Los tickets son flexibles. Los inversionistas pueden aportar cualquier monto igual o superior al mínimo de \$25,000. Todos los tickets tienen las mismas condiciones en proporción al tamaño; la columna de derechos indica lo que cada nivel recibe más allá de las acciones.



Dilución

Lo que representa cada ticket al \$7,000,000 post-money declarado. Esta es la única cifra de la mesa de capitalización que publica el kit; el resto está disponible bajo NDA firmado.

\$25,000 0.36%	\$50,000 0.71%	\$100,000 1.43%	\$250,000 3.57%
\$500,000+ 7.14%			

Para qué no estamos recaudando fondos

No estamos recaudando para construir el producto — ya está construido y en funcionamiento. No estamos recaudando para financiar un cambio de marca, una oficina, un circuito de conferencias por sí mismo, o una cifra de headcount. No estamos recaudando para comprar un corpus de investigación legal: nuestra posición es que los corpus se convierten en commodity y la experiencia se compone, y preferimos gastar el dinero en las personas que venden y en el cumplimiento que se lo permite. Y no estamos recaudando capital puente para posponer una decisión — si la ronda no cierra, las líneas de servicios y de producto de pago único siguen financiando a la empresa a un ritmo más lento.



Cierre mínimo viable y calendario

La ronda cierra de forma continua hasta el T3 2026. \$750,000 es el cierre mínimo viable: por debajo de ese monto la ronda no avanza y no se convocan fondos comprometidos. Por encima de ese monto, cada ticket adicional acorta el tiempo hasta las contrataciones comerciales en lugar de cambiar el plan.

Relación con la ronda de grupo de CEMI.ai

Cada iniciativa levanta capital a su propio nivel, para su propio plan. CEMI.ai levanta capital a nivel de grupo, para la plataforma compartida, los laboratorios y la cadena de producción sobre la que se construye cada iniciativa. Un inversionista puede entrar en cualquiera de los dos niveles, y los dos montos son complementarios, no alternativos: el dinero que entra en una iniciativa financia el plan de esa empresa; el dinero que entra en el grupo financia la maquinaria sobre la que funcionan todas.

Para las líneas detrás de estas cifras — qué se vende, quién paga, y cada precio publicado citado desde su propia página — consulte el documento de líneas de ingresos. [Líneas de ingresos →](#)



FIRMADO

Carlos Miranda Levy

Coordinador de las Inteligencias Aumentadas de CEMI

CONSULTAS DE INVERSIÓN

invest@lawra.io

SEGUIMIENTO COMERCIAL

business@lawra.io

Lawra recauda a nivel de iniciativa; CEMI.ai recauda a nivel de grupo. Ambos kits están abiertos.

[Kit de inversión del grupo CEMI.ai](#) · [Dossier institucional de CEMI](#)



lawra.io/investors

Esta página es solo para fines informativos y no constituye una oferta de valores. Los términos de inversión están sujetos a documentación legal definitiva.