



A PROPOSTA

\$1,000,000 para escalar o que já está construído

O produto está operacional e os idiomas já foram lançados. Esta rodada compra distribuição, conformidade e o tempo para converter uma plataforma já lançada em contas pagantes — não o tempo para descobrir se a plataforma funciona.

RODADA SEED · Aberta até Q3 2026

Pré-receita · Mais de 1.950 páginas no ar · catálogo de produtos com mais de 50 ferramentas operacional · Lançamento público em 16 de maio de 2026

PRÉ-MONEY

\$6,000,000

Participação societária precificada — sem cap, sem desconto, sem MFN

PÓS-MONEY

\$7,000,000

TAMANHO DA RODADA

\$1,000,000

Fechamento progressivo · Meta de 6–10 signatários

PARTICIPAÇÃO OFERECIDA

14.29%

\$1,000,000 a \$7,000,000 pós-money



TICKET MÍNIMO

\$25,000

Sem piso para angels estratégicos

INSTRUMENTO

Participação societária precificada

Sem cap de valuation, sem desconto, sem MFN — esses são termos de SAFE, e esta rodada não é um SAFE.

USO DE RECURSOS

Engenharia + Produto 25% · Vendas + Customer Success 25% · Marketing + GTM 20% · Compliance + Jurídico 15% · Infra Cloud + APIs de IA 10% · Reserva + Buffer de Runway 5%

RUNWAY

18 meses

Até \$1M em ARR e o gatilho da Série A

RECEITA

Premium \$149/mo · Pacote Complete \$499 · Consultoria + tiers enterprise do AI Suite

COBERTURA POR ÁREA DE PRÁTICA

Mais de 10 áreas · comercial · corporativo · contencioso profundos · trabalhista · PI · privacidade · regulatório · governança de IA em crescimento · família · tributário no roadmap

Pitch deck

Plano de negócios

invest@lawra.io



O valuation, defendido de ambos os lados

Esta é nossa própria estimativa e uma posição de abertura, não um múltiplo de mercado.

Por que não mais baixo

O produto não é um deck. Um catálogo com mais de 50 ferramentas, mais de 10 agentes autônomos, mais de 1.950 páginas de conteúdo publicado e nove idiomas nativos já estão no ar e são mantidos. Um preço de entrada mais baixo avaliaria anos de trabalho construído como se fosse um protótipo, e deixaria a empresa subcapitalizada exatamente no momento em que a distribuição precisa ser comprada.



Por que não mais alto

Não temos receita, nem contratos corporativos assinados, nem dados de coorte, e não vamos fabricar um comparável de seed: nem a Legora nem a Spellbook publica avaliação de seu seed, e os números que circulam sobre ambas são tamanhos de rodada. O que está publicado é de estágios posteriores, e é evidência sobre a categoria, não sobre este preço. A Legora captou um seed de US\$ 10,5M em maio de 2024 liderado pela Benchmark, sem avaliação divulgada (conforme reportado pela Artificial Lawyer, 16 de maio de 2024, artificiallawyer.com/2024/05/16/...), e chegou a um Series D de US\$ 550M com avaliação de US\$ 5,55B liderado pela Accel em menos de dois anos, com avaliações divulgadas de US\$ 675M no Series B (maio de 2025) e US\$ 1,8B no Series C (outubro de 2025) no caminho (Fonte: Legora, «Legora raises \$550 million Series D to fuel US growth», 10 de março de 2026, legora.com/newsroom/legora-raises-550-million-series-d-to-fuel-us-growth); seu investidor Bessemer relata US\$ 100M de ARR em abril de 2026, 18 meses após o lançamento (Fonte: 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). A Spellbook captou um Series B de US\$ 50M liderado por Keith Rabois na Khosla Ventures, sem avaliação divulgada (Fonte: Spellbook, «Spellbook Raises \$50m Series B led by Khosla Ventures», 9 de outubro de 2025, spellbook.com/blog/series-b). Essas são rodadas de empresas que já têm clientes e receita; nós não temos nenhum dos dois, e por isso nosso número é fixado no custo de reposição e não em comparação com elas. Precificamos onde precificamos porque tração é a única coisa que ainda não podemos mostrar, e porque queremos que investidores iniciais carreguem upside real. O pré-money de US\$ 6M é nossa posição de abertura, não um preço de mercado.



Uso de recursos

Percentuais do total de \$1,000,000, com os itens de linha e valores por trás de cada um.

25% **Engenharia + Produto** \$250,000

Paywall Stripe + gating de assinatura AI Suite Premium; lançamento do app mobile (Lawra.app); add-ins para Word + Outlook (Microsoft AppSource); RAG Fase 3 sobre corpus de 1.950 páginas; proxy de IA multi-provedor (Claude, OpenAI além do Gemini); trabalho de implementação para SOC 2.

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

2–3 contratações: líder de vendas enterprise (LatAm), gerente de customer success, especialista em demand-gen. Prospecção ativa em escritórios de médio porte no MX/CO/BR/PE/AR + Ibéria. Conversão de pilotos enterprise.

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

Campanha de saída do modo stealth + lançamento validado por investidores. Conferências jurídicas na LatAm (CEDEX, ABA LatAm, LegalTech Forum BR). Marketing de conteúdo em 9 idiomas. Visibilidade de marca para o Conselho de Juristas, Trial Simulator e Lawra Incorporate Premium como produtos que definem categoria.

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

Programa SOC 2 em 2027 — Tipo 1 e depois Tipo II via Vanta ou Drata, iniciado com o fechamento desta rodada e financiado por ela; preparação ISO 27001 + 42001 (Sistema de Gestão de IA); registros internacionais de marcas (USPTO + EUIPO + INPI BR + IMPI MX); assessoria jurídica contínua; formalização da Lawra, S.R.L.

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

API Gemini em escala + proxy multi-provedor Claude/OpenAI planejado via Cloud Functions; Firestore + Firebase Auth + Hosting; infraestrutura de busca Pagefind; provisionamento de backup + DR; monitoramento + observabilidade.

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

Colchão de capital de giro para imprevistos — atrasos de dados de parceiros, ciclos de vendas mais longos, movimentos oportunistas, bridge para Série A se necessário.

Runway

A rodada financia 18 meses. Essa janela é dimensionada para atingir \$1M em ARR e o gatilho da Série A: duas a três contratações comerciais cobrindo México, Colômbia, Brasil, Peru, Argentina e Ibéria; o paywall e o bloqueio de assinatura que convertem usuários gratuitos em contas; os add-ins para Word e Outlook; e o trabalho de prontidão para SOC 2 e ISO que um comprador regulado exige antes de assinar. No fechamento mínimo viável de \$750,000, os mesmos 18 meses são financiados, com as contratações comerciais escalonadas em vez de simultâneas.



Faixas de ticket, e o que cada uma carrega

Além das próprias ações, cada faixa carrega direitos estabelecidos.

TICKET	PARTICIPAÇÃO A \$7M PÓS	DIREITOS ASSOCIADOS
\$25,000	0.36%	Nomeado no registro de investidores da rodada; atualização trimestral por escrito.
\$50,000	0.71%	Atualização trimestral por escrito; chamada anual com investidores.
\$100,000	1.43%	Atualização trimestral, chamada anual e direitos de informação mediante solicitação.
\$250,000	3.57%	Direitos de informação, pro-rata na próxima rodada e acesso trimestral à gestão.
\$500,000+	7.14%	Direitos de informação, pro-rata, assento de observador no conselho e menção na página de investidores.

Os tickets são flexíveis. Investidores podem aportar qualquer valor igual ou acima do mínimo de \$25,000. Todos os tickets têm as mesmas condições, proporcionais ao tamanho; a coluna de direitos indica o que cada faixa recebe além das próprias ações.



Diluição

O que cada ticket representa no valor declarado de \$7,000,000 pós-money. Este é o único número de cap table que o kit publica; o restante está disponível mediante NDA assinado.

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

Para o que não estamos captando

Não estamos captando para construir o produto — ele já está construído e em funcionamento. Não estamos captando para financiar um rebranding, um escritório, um circuito de conferências por si só, ou um número de contratações. Não estamos captando para comprar um corpus de pesquisa jurídica: nossa posição é que corpora se commoditizam e expertise se acumula, e preferimos gastar o dinheiro com as pessoas que vendem e a conformidade que as permite vender. E não estamos captando capital-ponte para adiar uma decisão — se a rodada não fechar, as linhas de serviços e de produtos de pagamento único continuam financiando a empresa em um ritmo mais lento.



Fechamento mínimo viável e cronograma

A rodada fecha em regime contínuo até o T3 2026. \$750,000 é o fechamento mínimo viável: abaixo disso, a rodada não prossegue e nenhum recurso comprometido é chamado. Acima disso, cada ticket adicional reduz o tempo até as contratações comerciais, em vez de mudar o plano.

Relação com a rodada de grupo da CEMI.ai

Cada iniciativa capta no seu próprio nível, para o seu próprio plano. A CEMI.ai capta no nível de grupo, para a plataforma compartilhada, os laboratórios e a cadeia de produção sobre a qual cada iniciativa é construída. Um investidor pode entrar em qualquer um dos dois níveis, e os dois montantes são complementares, não alternativos: o dinheiro que entra numa iniciativa financia o plano daquela empresa; o dinheiro que entra no grupo financia a maquinaria sobre a qual todas funcionam.

Para as linhas por trás desses números — o que é vendido, quem paga, e cada preço publicado citado de sua própria página — veja o documento de linhas de receita. [Linhas de receita →](#)



ASSINADO

Carlos Miranda Levy

Coordenador das Inteligências Aprimoradas da CEMI

CONSULTAS SOBRE INVESTIMENTO

invest@lawra.io

ACOMPANHAMENTO COMERCIAL

business@lawra.io

A Lawra capta no nível de iniciativa; a CEMI.ai capta no nível de grupo. Ambos os kits estão abertos.

[Kit de investidores de grupo da CEMI.ai](#) · [Dossiê institucional da CEMI](#)



lawra.io/investors

Esta página é apenas para fins informativos e não constitui uma oferta de valores mobiliários. Os termos do investimento estão sujeitos à documentação jurídica definitiva.