

Lawra

- Proveedores de modelos e infraestructura, nombrados como proveedores y no como aliados: hoy Google (API de Gemini, Firebase, Cloud Functions), con Claude de Anthropic y OpenAI previstos detrás del proxy multiproveedor que financia la ronda.
- Stripe para pagos y Pagefind para búsqueda.
- Microsoft AppSource como vía de publicación de los complementos previstos de Word y Outlook — una publicación en plataforma, no un acuerdo comercial.
- Herramientas de cumplimiento y asesoría: la plataforma de auditoría SOC 2 nombrada en el uso de fondos (Vanta o Drata) y asesoría legal externa.
- CEMI como ecosistema matriz, junto a cuya plataforma compartida, personas y ronda de grupo se sitúa Lawra.
- No se reclama ninguna alianza de cliente, canal o distribución: no hay ninguna firmada, y este bloque nombrará una solo cuando la haya.

- **Público y traducir el corpus de contenido y formación en nuevos idiomas** — la actividad que genera el embudo de todas las líneas de pago.
- **Construir y calibrar el catálogo de herramientas y agentes, incluída la adaptación de agentes legales preparados en abierto a jurisdicciones de derecho civil y a los nuevos idiomas:** claude-for-legal de Anthropic, liberado en abril de 2026, es la fuente upstream nombrada.
- **Entregar las líneas de servicio:** diagnóstico, formación, consultoría, implementación de casos y Digital Twin.
- **Configuración jurisdiccional y doctrinal** — paquetes de doctrina, el corpus de jurisprudencia y el Consejo de Juristas.
- **El trabajo de cumplimiento del que dependen las líneas regulares:** preparación y auditoría SOC 2, preparación de ISO 27001 y 42001, registros internacionales de marca.
- **Ingeniería de plataforma multivendor:** el muro de pago y la habilitación por suscripción, el proxy de modelos, la búsqueda y la infraestructura.

- El corpus publicado — más de 1.950 páginas en nueve idiomas — y la práctica de traducción que lo mantiene en todos ellos.
- El propio catálogo de producto en vivo: más de 50 herramientas y más de 10 agentes autónomos, operativos y no prometidos.
- El corpus de jurisprudencia, las bibliotecas de marcos normativos y el Consejo de Juristas.
- La práctica jurídica y regulatoria del fundador y su plataforma de conferencias, que hoy es la principal distribución de la compañía.
- La plataforma compartida de CEMI: las fuentes de verdad de personas y registro, y la práctica de ingeniería del grupo.
- Infraestructura de Firebase y Google Cloud, Stripe para pagos, Paginella para búsqueda.
- El nombre y las marcas Lawra, con registros internacionales privados (USPTO, EUIPO, INPI BR, IMPI MX) financiados por la ronda actual.
- Una arquitectura multiproveedor que no queda atada a un solo fabricante de modelos, y una vía de despliegue que se ejecuta dentro de la infraestructura del propio cliente — que es lo que hace alcanzables a los...

Un ecosistema de IA de extremo a extremo para la práctica jurídica, multilingüe, agéntico y desplegable de forma soberana — herramientas, agentes autónomos, formación y consultoría en un mismo lugar, en nueve idiomas nativos que incluyen jurisdicciones de derecho civil desatendidas por los actores anglófonos, a precios de mercado medio y con la opción de operar íntegramente dentro de la infraestructura del propio cliente.

- Autoservicio y solo software en los niveles de suscripción: iniciar sesión, elegir nivel, sin hablar con nadie.
- Una capa pública de formación gratuita abierta a cualquiera, sin cuenta y sin compra — la relación empieza antes que el dinero.
- Acompañamiento dedicado y delimitado para consultoría, implementación de casos, Digital Twin y despliegue soberano, con precio por encargo.
- Relaciones de cohorte en formación, desde módulos gratuitos a ritmo propio hasta cohortes personalizadas con acompañamiento.
- Entrar y expandirse: el profesional individual sigue siendo la puerta de entrada, la firma se convierte en la cuenta.

- Autoservicio en lawra.io, publicado en nueve idiomas: el contenido y las herramientas gratuitas son el primer contacto, y el nivel de suscripción de entrada no requiere llamada de ventas.
- El círculo de conferencias del fundador y los congresos jurídicos en América Latina — el uso de fondos nombrados CEMEX, ABA Law and LegalTech Forum BR como los eventos en los que la ronda financiera presencia.
- Venta saliente a firmas medianas en México, Colombia, Brasil, Perú y Argentina, y en la península ibérica, una vez que la ronda financie las contrataciones comerciales.
- Entrar y expandirse dentro de la firma: el uso de un solo abogado se convierte en un diagnóstico para la firma, luego en formación y luego en un nivel de firma del Ato.
- Complementos de Microsoft Word y Outlook en AppSource, y la aplicación móvil Lawra app — ambos en la hoja de ruta publicada, ninguno lanzado todavía.
- Artículos de opinión, el boletín y el ecosistema CEMI de sitios hermanos.

- Abogados y firmas legales
- Freelancers y profesionales independientes
- Grandes corporaciones
- PYMES
- Startups
- Gobierno y sector público
- Bancos e instituciones financieras
- Educadores e instituciones educativas

- Infraestructura en la nube y consumo de API de modelos —el principal costo variable, y la razón de ser del proxy multiproveedor; en un despliegue soberano el cliente paga directamente los costos de API del modelo.
- Salarios: el equipo fundador, más las dos o tres contrataciones comerciales que financia la ronda —un responsable de ventas empresariales para América Latina, un gerente de éxito del cliente y un especialista en generación de demanda.
- Producción de contenido y traducción en nueve idiomas.
- Cumplimiento y legal: la auditoría SOC 2 Tipo II, la preparación de ISO 27001 y 42001, los registros internacionales de marca, la asesoría permanente y la formalización de Lawra, S.R.L.
- Mercadeo y presencia en congresos, incluida la campaña de lanzamiento que financia la ronda.
- La entrega de servicios, que es tiempo de personas: consultoría, formación e implementación cargan un costo de entrega que las suscripciones no tienen, y por eso el plan las trata como rampa hacia el ingreso recurrente y no como destino final.

- Suscripciones (SaaS, membresías)
- Venta de productos
- Venta de servicios
- Consultoría
- Licencias y regalías
- Capacitación y eventos
- Gratuito — sin ingreso directo

Lean Canvas

Lawra

PROBLEMA

- La IA legal se está construyendo para grandes firmas anglófonas de derecho anglosajón. Los abogados que trabajan en español, portugués, francés, árabe, chino, japonés, alemán o italiano, en jurisdicciones de derecho civil, en despachos pequeños y medianos o en departamentos jurídicos internos, reciben capas de traducción sobre herramientas que nunca se diseñaron para su doctrina, a precios de empresa y sobre nubes que sus reguladores pueden no aceptar. Además se espera que adopten la IA sin que nadie les enseñe: se vende la herramienta, no se construye la capacidad.

SOLUCIÓN

- Lawra AI Suite
- Lawra Incorporate
- Founders Package
- Sovereign Suite
- Consulting and AI transformation
- AI readiness assessment
- Training programmes
- Case implementation
- Digital Twin
- Speaking
- Lawra.io content and education platform

MÉTRICAS CLAVE

- Ingreso recurrente anual frente al objetivo publicado de 1 millón de dólares de ARR al mes 18.
- Meses hasta el punto de equilibrio frente al plan publicado del mes 14–16.
- Conversión a pago desde las capas gratuitas — la capa de herramientas gratuitas y el nivel gratuito de Incorporate hacia un desbloqueo único o una suscripción. Aún no medida: Lawra es preingresos.
- Pilotos empresariales abiertos y pilotos empresariales convertidos.
- Mezcla de ingresos frente al plan publicado del año 3, que ordena consultoría en 41%, implementación de casos en 15%, suscripciones del AI Suite en 11%, diagnóstico en 11%, formación en 10%, conferencias en 6% y Digital Twin en 5%.
- Retención neta de ingresos una vez que existan suscripciones — aún no medible.

PROPUESTA ÚNICA DE VALOR

- Un ecosistema de IA de extremo a extremo para la práctica jurídica, multilingüe, agéntico y desplegable de forma soberana — herramientas, agentes autónomos, formación y consultoría en un mismo lugar, en nueve idiomas nativos que incluyen jurisdicciones de derecho civil desatendidas por los actores anglófonos, a precios de mercado medio y con la opción de operar íntegramente dentro de la infraestructura del propio cliente.

VENTAJA INJUSTA

- No es un corpus propietario: es una plataforma multilingüe de formación, herramientas y consultoría que hace usable la IA jurídica entre jurisdicciones, doctrinas y tamaños de firma. Los corpus se commoditizan; la experticia se acumula. Las más de 1.950 páginas en nueve idiomas, construidas durante años, son la parte que un competidor no puede comprar este trimestre.

CANALES

- Autoservicio en lawra.io, publicado en nueve idiomas: el contenido y las herramientas gratuitas son el primer contacto, y el nivel de suscripción de entrada no requiere llamada de ventas.
- El circuito de conferencias del fundador y los congresos jurídicos en América Latina — el uso de fondos nombra CEDEX, ABA LatAm y LegalTech Forum BR como los eventos en los que la ronda financia presencia.
- Venta saliente a firmas medianas en México, Colombia, Brasil, Perú y Argentina, y en la península ibérica, una vez que la ronda financia las contrataciones comerciales.
- Entrar y expandirse dentro de la firma: el uso de un solo abogado se convierte en un diagnóstico para la firma, luego en formación y luego en un nivel de firma del AI Suite.
- Complementos de Microsoft Word y Outlook en AppSource, y la aplicación móvil Lawra.app — ambos en la hoja de ruta publicada, ninguno lanzado todavía.
- Artículos de opinión, el boletín y el ecosistema CEMI de sitios hermanos.

SEGMENTOS DE CLIENTES

- Abogados y firmas legales
- Freelancers y profesionales independientes
- Grandes corporaciones
- PYMES
- Startups
- Gobierno y sector público
- Bancos e instituciones financieras
- Educadores e instituciones educativas

ESTRUCTURA DE COSTES

- Infraestructura en la nube y consumo de API de modelos — el principal costo variable, y la razón de ser del proxy multiproveedor; en un despliegue soberano el cliente paga directamente los costos de API del modelo.
- Salarios: el equipo fundador, más las dos o tres contrataciones comerciales que financia la ronda — un responsable de ventas empresariales para América Latina, un gerente de éxito del cliente y un especialista en generación de demanda.
- Producción de contenido y traducción en nueve idiomas.
- Cumplimiento y legal: la auditoría SOC 2 Tipo II, la preparación de ISO 27001 y 42001, los registros internacionales de marca, la asesoría permanente y la formalización de Lawra, S.R.L.
- Mercadeo y presencia en congresos, incluida la campaña de lanzamiento que financia la ronda.
- La entrega de servicios, que es tiempo de personas: consultoría, formación e implementación cargan un costo de entrega que las suscripciones no tienen, y por eso el plan las trata como rampa hacia el ingreso recurrente y no como destino final.

FUENTES DE INGRESOS

- Suscripciones (SaaS, membresías)
- Venta de productos
- Venta de servicios
- Consultoría
- Licencias y regalías
- Capacitación y eventos
- Gratuito — sin ingreso directo

Lienzo de Propuesta de Valor — Abogados y firmas legales

Lawra · Segmento: Abogados y firmas legales

Mapa de valor

PRODUCTOS Y SERVICIOS · Lawra AI Suite — Un catálogo por niveles y de autoservicio de más de 50 herramientas de IA y más de 10 agentes legales autónomos para la práctica jurídica, organizado en categorías legibles por abogados: investigación y redacción, contratos y negociación, litigios y disputas, cumplimiento y riesgo, operaciones de la práctica, constitución de empresas y gobernanza. · Lawra.io content and education platform — Más de 1.950 páginas publicadas en nueve idiomas con más de 20 herramientas interactivas gratuitas, bibliotecas de jurisprudencia y marcos normativos, un programa de aprendizaje estructurado y un asistente de IA multipersona — gratuito para el público, y el motor de captación de todo lo que es de pago. · AI readiness assessment — Un diagnóstico de dónde se encuentra una organización jurídica en capacidad de IA, postura de datos y riesgo, y qué necesita antes de desplegar nada. · Training programmes — Programas estructurados que desarrollan capacidad de IA en toda una organización jurídica, desde módulos de aprendizaje públicos y gratuitos hasta cohortes totalmente personalizadas con acompañamiento. · Consulting and AI transformation — Acompañamiento estratégico desde el diagnóstico hasta la transformación con IA de toda la firma: qué desplegar, cuándo, cómo y qué cambia en la forma de trabajar de la práctica. · Case implementation — Despliegue de un agente o flujo de trabajo de IA concreto en un expediente o área de práctica en curso, de principio a fin, con la doctrina y los precedentes propios de la firma. · Digital Twin — Una réplica configurada de la doctrina, los precedentes y el estilo de redacción propios de una firma, ejecutándose dentro del AI Suite para que su producción se lea como trabajo de la firma y no de un modelo genérico.	CREADORES DE BENEFICIOS · Un solo camino del diagnóstico al uso diario: diagnóstico, luego formación, luego el AI Suite, luego consultoría donde haya que rediseñar la práctica. · El Digital Twin configura la doctrina, los precedentes y el estilo de redacción propios de la firma, para que la producción sea de la firma y no de un modelo genérico. ALIVIADORES DE FRUSTRACIONES · Nueve idiomas nativos con configuración jurisdiccional y doctrinal, en vez de una capa de traducción sobre un producto de derecho anglosajón. · Una capa gratuita de formación y programas estructurados junto a las herramientas, para que la capacidad se construya y no se suponga. · Un nivel de entrada de autoservicio sin llamada de ventas, y herramientas gratuitas para probar antes de comprar.
---	--

Perfil del cliente

BENEFICIOS · Horas recuperadas en investigación y redacción, en su propio idioma y sin migrar de plataforma. · Capacidad propia — el criterio para usar bien estas herramientas, incluido el criterio para rechazar alguna. · Una producción que se lee como el trabajo de su firma, y un precio que una práctica de mercado medio pueda autorizar. FRUSTRACIONES · La IA jurídica que se les ofrece está construida para grandes firmas anglófonas de derecho anglosajón, con precios para ellas, y llega a otras doctrinas como una capa de traducción. · Se les venden herramientas y nunca se les enseña la capacidad: la adopción se da por supuesta, no se construye. · No pueden saber si una salida es segura para apoyarse en ella, ni de dónde viene.	TAREAS DEL CLIENTE · Investigar, redactar y litigar en su propio idioma y bajo su propia doctrina, con un estándar que un tribunal y un cliente acepten. · Atender más expedientes sin aumentar la plantilla, y supervisar lo que producen los juniors y las herramientas. · Mantener la confidencialidad del expediente y cumplir los deberes profesionales y colegiales al usar IA.
---	--

Lienzo de Propuesta de Valor — Freelancers y profesionales independientes

Lawra · Segmento: Freelancers y profesionales independientes

Mapa de valor

PRODUCTOS Y SERVICIOS · Lawra.io content and education platform — Más de 1.950 páginas publicadas en nueve idiomas con más de 20 herramientas interactivas gratuitas, bibliotecas de jurisprudencia y marcos normativos, un programa de aprendizaje estructurado y un asistente de IA multipersona — gratuito para el público, y el motor de captación de todo lo que es de pago. · Lawra AI Suite — Un catálogo por niveles y de autoservicio de más de 50 herramientas de IA y más de 10 agentes legales autónomos para la práctica jurídica, organizado en categorías legibles por abogados: investigación y redacción, contratos y negociación, litigios y disputas, cumplimiento y riesgo, operaciones de la práctica, constitución de empresas y gobernanza. · Lawra Incorporate — Un generador por niveles de paquetes de constitución que produce un paquete corporativo de más de 95 documentos en un solo flujo, desde un nivel gratuito con inicio de sesión hasta un desbloqueo completo de pago único o un paquete mensual ilimitado. · Founders Package — El andamiaje del fundador — contrato de servicios, cesión de propiedad intelectual y una carta complementaria que recoge las expectativas que no caben en el contrato principal — generado como un solo paquete. · Training programmes — Programas estructurados que desarrollan capacidad de IA en toda una organización jurídica, desde módulos de aprendizaje públicos y gratuitos hasta cohortes totalmente personalizadas con acompañamiento.	CREADORES DE BENEFICIOS · Herramientas y agentes que hacen el trabajo de volumen — investigación, redacción, revisión — en las áreas de práctica que un abogado en solitario realmente factura. · Módulos de aprendizaje gratuitos que convierten las herramientas en capacidad sin costo de matrícula. ALIVIADORES DE FRUSTRACIONES · Una capa gratuita sin cuenta, un nivel con inicio de sesión sin costo y una suscripción de entrada de autoservicio sin proceso de ventas. · Desbloques de pago único para el trabajo documental, para que un profesional en solitario nunca deba suscribirse para atender a un cliente.
---	---

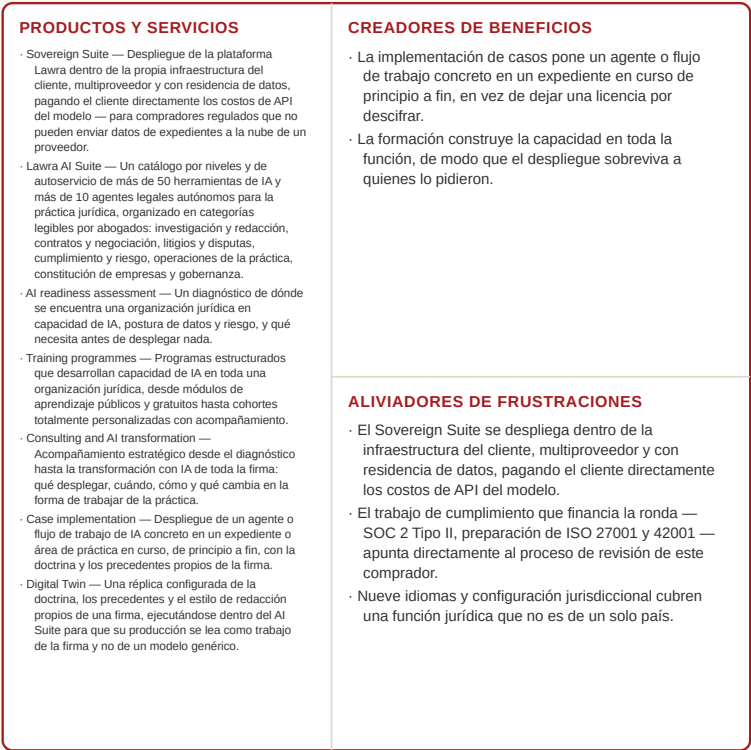
Perfil del cliente

BENEFICIOS · Empezar hoy, en solitario, sin costo, y pagar solo cuando un expediente lo justifique. · El apalancamiento de una oficina de apoyo sin contratarla.	TAREAS DEL CLIENTE · Llevar una práctica completa en solitario: captación, redacción, presentaciones, facturación y la administración que nadie más hace. · Competir por trabajo frente a firmas con departamentos de investigación que ellos no tienen.
FRUSTRACIONES · Los precios por puesto de empresa y los compromisos anuales quedan fuera de alcance, y no hay departamento de TI que despliegue nada. · No hay tiempo para aprender una plataforma que no se pague a sí misma en la primera semana.	

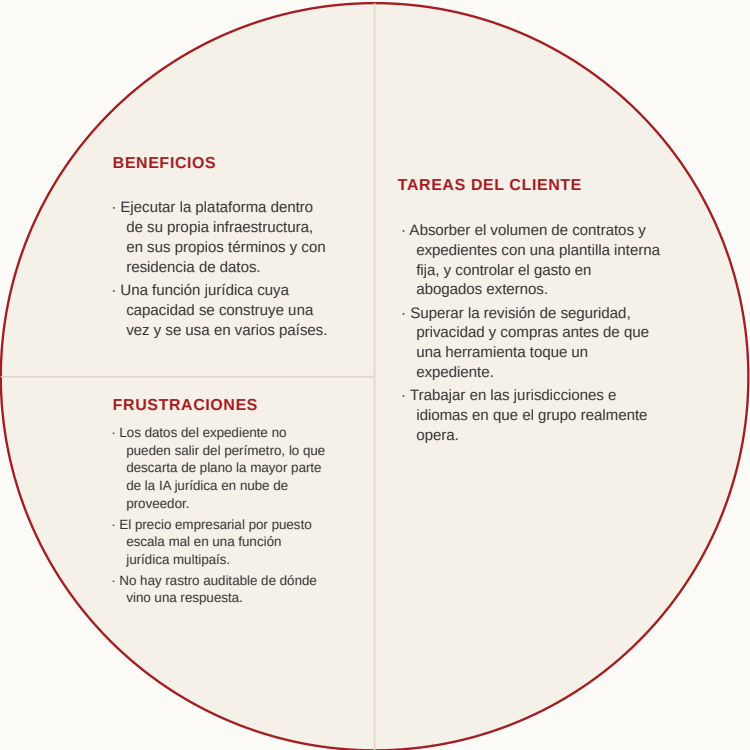
Lienzo de Propuesta de Valor — Grandes corporaciones

Lawra · Segmento: Grandes corporaciones

Mapa de valor



Perfil del cliente



Lienzo de Propuesta de Valor — PYMES

Lawra · Segmento: PYMES

Mapa de valor

PRODUCTOS Y SERVICIOS · Lawra Incorporate — Un generador por niveles de paquetes de constitución que produce un paquete corporativo de más de 95 documentos en un solo flujo, desde un nivel gratuito con inicio de sesión hasta un desbloqueo completo de pago único o un paquete mensual ilimitado. · Founders Package — El andamiaje del fundador — contrato de servicios, cesión de propiedad intelectual y una carta complementaria que recoge las expectativas que no caben en el contrato principal — generado como un solo paquete. · Lawra AI Suite — Un catálogo por niveles y de autoservicio de más de 50 herramientas de IA y más de 10 agentes legales autónomos para la práctica jurídica, organizado en categorías legibles por abogados: investigación y redacción, contratos y negociación, litigios y disputas, cumplimiento y riesgo, operaciones de la práctica, constitución de empresas y gobernanza. · Lawra.io content and education platform — Más de 1.950 páginas publicadas en nueve idiomas con más de 20 herramientas interactivas gratuitas, bibliotecas de jurisprudencia y marcos normativos, un programa de aprendizaje estructurado y un asistente de IA multipersona — gratuito para el público, y el motor de captación de todo lo que es de pago.	CREADORES DE BENEFICIOS · El precio publicado está en la página del producto, así que el costo se conoce antes de empezar. · La misma cuenta alcanza después el catálogo de herramientas para el trabajo contractual y de cumplimiento que sigue. ALIVIADORES DE FRUSTRACIONES · Lawra Incorporate genera un paquete corporativo de más de 95 documentos en un solo flujo, por niveles, desde un nivel gratuito con inicio de sesión hasta un desbloqueo único o un paquete mensual. · El propio flujo indica a la empresa qué documentos contiene el paquete y por qué, en vez de suponer que ya lo sabe.
---	--

Perfil del cliente

BENEFICIOS · Un paquete completo y coherente producido en un solo flujo, a un precio publicado en la página. · Un punto de partida gratuito antes de gastar nada.	TAREAS DEL CLIENTE · Obtener los documentos corporativos, de gobernanza y contractuales que el negocio necesita, correctamente y sin un honorario permanente. · Mantenerse en cumplimiento mientras la empresa crece, sin departamento jurídico.
FRUSTRACIONES · Los documentos estándar se facturan como trabajo a medida, y las plantillas genéricas no encajan en la jurisdicción. · No queda claro qué documentos se necesitan hasta que algo sale mal.	

Lienzo de Propuesta de Valor — Startups

Lawra · Segmento: Startups

Mapa de valor

PRODUCTOS Y SERVICIOS · Founders Package — El andamiaje del fundador — contrato de servicios, cesión de propiedad intelectual y una carta complementaria que recoge las expectativas que no caben en el contrato principal — generado como un solo paquete. · Lawra Incorporate — Un generador por niveles de paquetes de constitución que produce un paquete corporativo de más de 95 documentos en un solo flujo, desde un nivel gratuito con inicio de sesión hasta un desbloqueo completo de pago único o un paquete mensual ilimitado. · Lawra AI Suite — Un catálogo por niveles y de autoservicio de más de 50 herramientas de IA y más de 10 agentes legales autónomos para la práctica jurídica, organizado en categorías legibles por abogados: investigación y redacción, contratos y negociación, litigios y disputas, cumplimiento y riesgo, operaciones de la práctica, constitución de empresas y gobernanza. · Lawra.io content and education platform — Más de 1.950 páginas publicadas en nueve idiomas con más de 20 herramientas interactivas gratuitas, bibliotecas de jurisprudencia y marcos normativos, un programa de aprendizaje estructurado y un asistente de IA multipersona — gratuito para el público, y el motor de captación de todo lo que es de pago.	CREADORES DE BENEFICIOS · La capa de contenido gratuito explica qué hace cada instrumento antes de que el fundador lo firme. · El mismo catálogo cubre después el trabajo contractual que la empresa encuentra a continuación. ALIVIADORES DE FRUSTRACIONES · Un nivel gratuito para empezar y un desbloqueo único para terminar, en vez de un encargo por horas. · El paquete se genera como conjunto, de modo que los documentos son consistentes entre sí.
---	--

Perfil del cliente

BENEFICIOS · El andamiaje del fundador en un solo paquete: contrato de servicios, cesión de propiedad intelectual y la carta complementaria para lo que no cabe en el contrato principal. · Un expediente corporativo limpio desde el primer día, a un precio publicado.	TAREAS DEL CLIENTE · Constituir la sociedad, fijar los términos entre fundadores y ceder la propiedad intelectual con la limpieza necesaria para sobrevivir a una diligencia. · Llegar al siguiente hito sin gastar la ronda en honorarios legales.
FRUSTRACIONES · El trabajo legal de la etapa fundadora cuesta más de lo que la etapa soporta, y se posterga hasta que sale caro. · Nadie le dice a un fundador primerizo qué instrumentos le pedirá la ronda.	

Lienzo de Propuesta de Valor — Gobierno y sector público

Lawra · Segmento: Gobierno y sector público

Mapa de valor

PRODUCTOS Y SERVICIOS · Sovereign Suite — Despliegue de la plataforma Lawra dentro de la propia infraestructura del cliente, multiproveedor y con residencia de datos, pagando el cliente directamente los costos de API del modelo — para compradores regulados que no pueden enviar datos de expedientes a la nube de un proveedor. · AI readiness assessment — Un diagnóstico de dónde se encuentra una organización jurídica en capacidad de IA, postura de datos y riesgo, y qué necesita antes de desplegar nada. · Training programmes — Programas estructurados que desarrollan capacidad de IA en toda una organización jurídica, desde módulos de aprendizaje públicos y gratuitos hasta cohortes totalmente personalizadas con acompañamiento. · Consulting and AI transformation — Acompañamiento estratégico desde el diagnóstico hasta la transformación con IA de toda la firma: qué desplegar, cuándo, cómo y qué cambia en la forma de trabajar de la práctica. · Lawra.io content and education platform — Más de 1.950 páginas publicadas en nueve idiomas con más de 20 herramientas interactivas gratuitas, bibliotecas de jurisprudencia y marcos normativos, un programa de aprendizaje estructurado y un asistente de IA multipersona — gratuito para el público, y el motor de captación de todo lo que es de pago.	CREADORES DE BENEFICIOS · La formación y el diagnóstico construyen la capacidad propia de la institución en vez de dejarla dependiente de un proveedor — el habilitar, nunca hacer por otro, del Arco de Impacto. · Nueve idiomas, incluida la representación de derecha a izquierda, cubren jurisdicciones a las que un producto anglófono no llega. ALIVIADORES DE FRUSTRACIONES · El despliegue soberano ejecuta la plataforma dentro de la propia infraestructura de la institución, multiproveedor, y la institución paga directamente los costos de API del modelo. · La preparación de ISO 42001 aborda la gestión de la IA como sistema, que es la forma en que un auditor institucional plantea la pregunta.
---	---

Perfil del cliente

BENEFICIOS · Capacidad que permanece dentro de la institución, sobre infraestructura que ella controla. · Una posición defendible ante su propio regulador y sus propios auditores.	TAREAS DEL CLIENTE · Modernizar el trabajo jurídico y regulatorio bajo las reglas de compras públicas, archivo y protección de datos. · Atender a la ciudadanía en los idiomas de la jurisdicción.
FRUSTRACIONES · Los datos de expedientes públicos pueden no poder enviarse a la nube de un proveedor, y la soberanía es una condición y no una preferencia. · Una respuesta de IA sin fuente auditable es inservible en un expediente administrativo.	

Lienzo de Propuesta de Valor — Bancos e instituciones financieras

Lawra · Segmento: Bancos e instituciones financieras

Mapa de valor

PRODUCTOS Y SERVICIOS · Sovereign Suite — Despliegue de la plataforma Lawra dentro de la propia infraestructura del cliente, multiproveedor y con residencia de datos, pagando el cliente directamente los costos de API del modelo — para compradores regulados que no pueden enviar datos de expedientes a la nube de un proveedor. · AI readiness assessment — Un diagnóstico de dónde se encuentra una organización jurídica en capacidad de IA, postura de datos y riesgo, y qué necesita antes de desplegar nada. · Consulting and AI transformation — Acompañamiento estratégico desde el diagnóstico hasta la transformación con IA de toda la firma: qué desplegar, cuándo, cómo y qué cambia en la forma de trabajar de la práctica. · Case implementation — Despliegue de un agente o flujo de trabajo de IA concreto en un expediente o área de práctica en curso, de principio a fin, con la doctrina y los precedentes propios de la firma. · Lawra AI Suite — Un catálogo por niveles y de autoservicio de más de 50 herramientas de IA y más de 10 agentes legales autónomos para la práctica jurídica, organizado en categorías legibles por abogados: investigación y redacción, contratos y negociación, litigios y disputas, cumplimiento y riesgo, operaciones de la práctica, constitución de empresas y gobernanza.	CREADORES DE BENEFICIOS · Primero un diagnóstico, para que la institución sepa qué debe corregir antes de cualquier despliegue — y pueda rechazarlo. · El modo de seguimiento de obligaciones de la hoja de ruta publicada apunta exactamente a este trabajo. ALIVIADORES DE FRUSTRACIONES · El despliegue soberano mantiene los datos de expedientes y clientes dentro del perímetro de la institución. · La preparación para SOC 2 Tipo II e ISO 27001, financiada por esta ronda, es lo que realmente pide una revisión de proveedores en este sector.
---	---

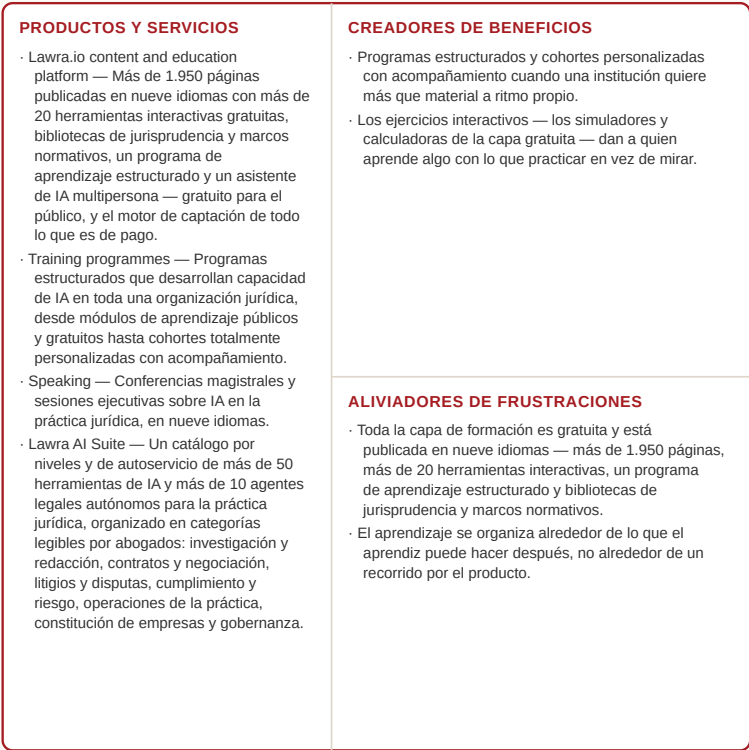
Perfil del cliente



Lienzo de Propuesta de Valor — Educadores e instituciones educativas

Lawra · Segmento: Educadores e instituciones educativas

Mapa de valor



Perfil del cliente

