

IA AGÉNTICA PARA LA PRÁCTICA JURÍDICA

Lawra.

IA para la práctica legal — multilingüe, despliegue soberano,
educación primero.

Carlos Miranda Levy · Tanya Mejía-Ricart · Ana Carolina Blanco Haché · Ydarlis Cabrera · Fabiola Herrera · Luishy Medina ·

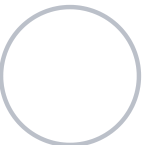
2026



POR QUÉ AHORA

El capital está apostando por la IA legal — y por América Latina

Lawra se sitúa en la intersección de ambas señales. Multilingüe + anclado en LatAm + despliegue soberano.



EL PROBLEMA

Los abogados quieren IA. No tienen un camino claro.

(

(

(

(



LA SOLUCIÓN

Tres capas, una sola empresa

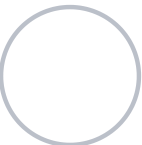
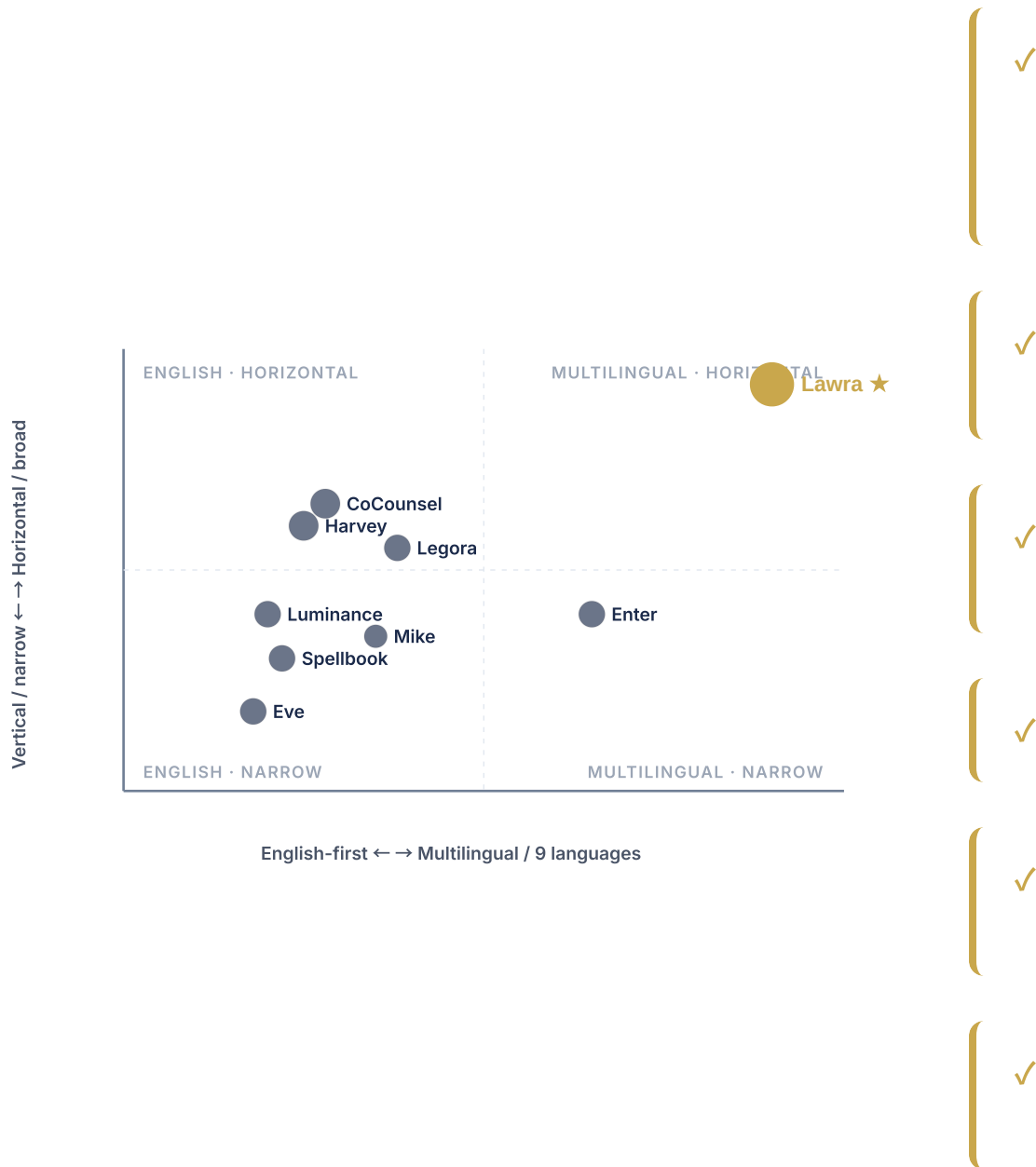
1

2

3



No luchamos donde Harvey/CoCounsel/Luminance son fuertes



En 10+ áreas de práctica legal. Todo operativo.

100+

10+

50+

1,800+

DISTRIBUCIÓN DE PROFUNDIDAD HOY (HONESTA)

PROFUNDO

Comercial · Corporativo · Litigios

EN CRECIMIENTO

Laboral · Privacidad · PI · Regulatorio · Gobernanza de IA

HOJA DE RUTA

Familia · Fiscal

Sin vaporware. Cada herramienta entrega hoy resultados listos para clientes de pago. Al Suite incluye más de 50 agentes legales autónomos — AI Judge, Brief, Lawra Incorporate, Lawsuit Assembly, Conflict Check, Settlement Valuation, E-Filing, AI Lawyer, Workflows, Monitors, más nuestro portafolio mejorado y adaptado de agentes que cubre revisión de proveedores, DPA, DSAR, desvinculación, triaje de marca, redacción de escritos, preparación de declaraciones, cartas de reclamación y más. Lawra Incorporate entrega más de 95 documentos legales productizados como generador freemium por niveles.



TRACCIÓN

Construido antes de recaudar



MERCADO

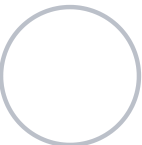
Grande, de rápido crecimiento y nuestro segmento está sin competencia

\$1.1T

\$15B+

~2M+

Nuestro segmento direccionable — mercado medio multilingüe + América Latina + enterprise con despliegue soberano — es de **\$1.5B–\$3.5B** para 2030 con penetración conservadora. Más allá de América Latina: Iberia, África Lusófona, firmas multilingües de Asia-Pacífico, mercado medio de la UE/Canadá.



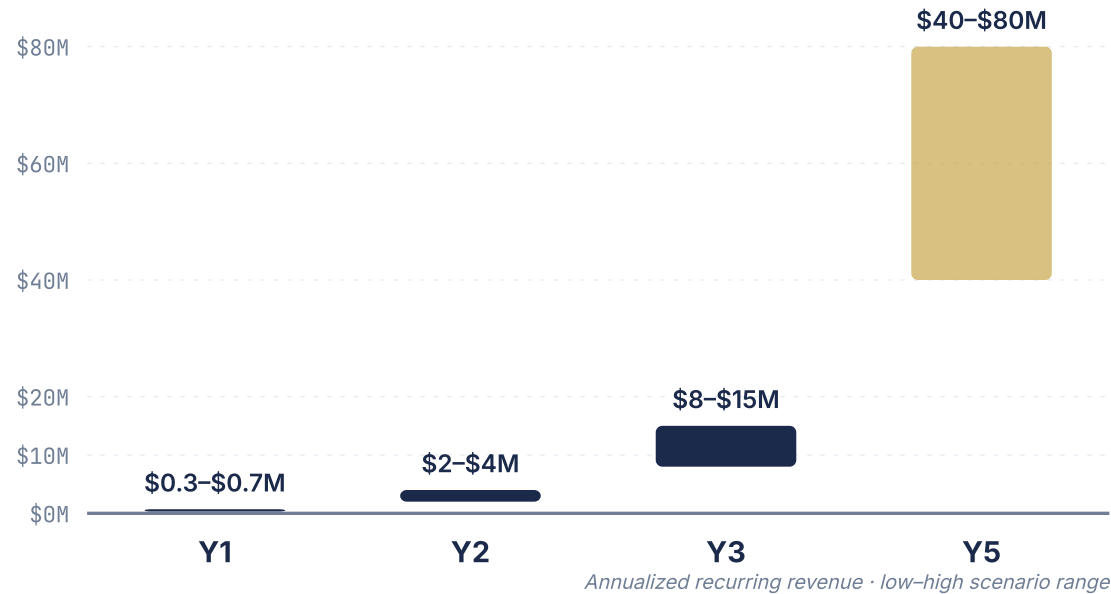
GO-TO-MARKET

Ascendente primero. El enterprise sigue.



PERSPECTIVA FINANCIERA

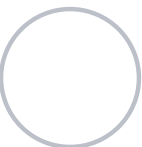
Proyecciones ambiciosas, potencial real



ARR Año 5: \$40M-\$80M · Margen operativo 65-75%

Punto de equilibrio: mes 14-16

Serie Semilla: \$1M-\$3M para llegar a \$5M de ARR. Serie A: \$10M-\$25M con \$20-50M de ARR. Contexto de categoría, con fuente en el plan de negocio: Harvey y Enter alcanzaron valoraciones de miles de millones de dólares en unos tres años.



HOJA DE RUTA

Qué se lanza a continuación

Todo Consenso · Lawra
tors · Paquetes doctrinales
Am · Extracción Anthropic
Legal — primero

T3 2026

SOC 2 Tipo 1 y luego Tipo II · SOC
2 Tipo 1 y luego Tipo II · SOC 2
Tipo 1 y luego Tipo II · SOC 2

2027

T4 2026

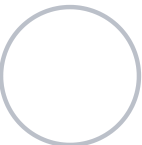
Complementos Word + Outlook
(AppSource) · Vault · Primeros
pilotos enterprise en MX/CO/BR.

2028+

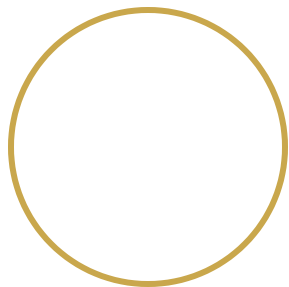
Trayectoria de \$40M+ AI
Adquisiciones selectivas
LatAm · Liderazgo multir
global · D

EL EQUIPO

El equipo



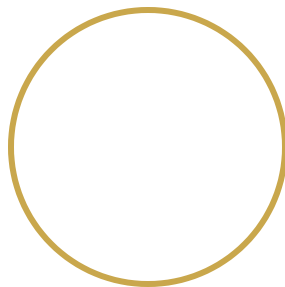
Un equipo fundador que abarca ejecución regulatoria, legal y tecnológica, con décadas de práctica combinada. Estos son los humanos en la mesa de capitalización.



Carlos Miranda Levy

FUNDADOR · INNOVADOR EN JEFE

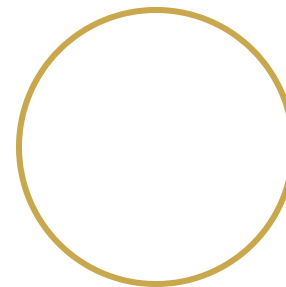
Stanford Digital Vision Fellow · líder tecnológico reconocido por CNN · economista · trabajo en cuatro continentes
· Coordinador de las Inteligencias Aumentadas de CEMI · multilingüe (EN/ES/FR/PT)



Tanya Mejía-Ricart

ASOCIADA · VICEPRESIDENTA SENIOR, DERECHO Y REGULACIONES

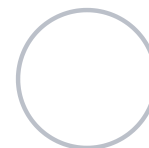
Décadas de práctica legal · Derecho de Propiedad, Regulatorio, Fiscal, Patrimonio y Familia · fundamenta a Lawra en doctrina real



Ana Carolina Blanco Haché

ASOCIADA · VP DE PI Y DERECHO DEL ENTRETENIMIENTO

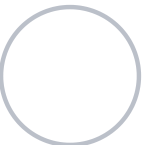
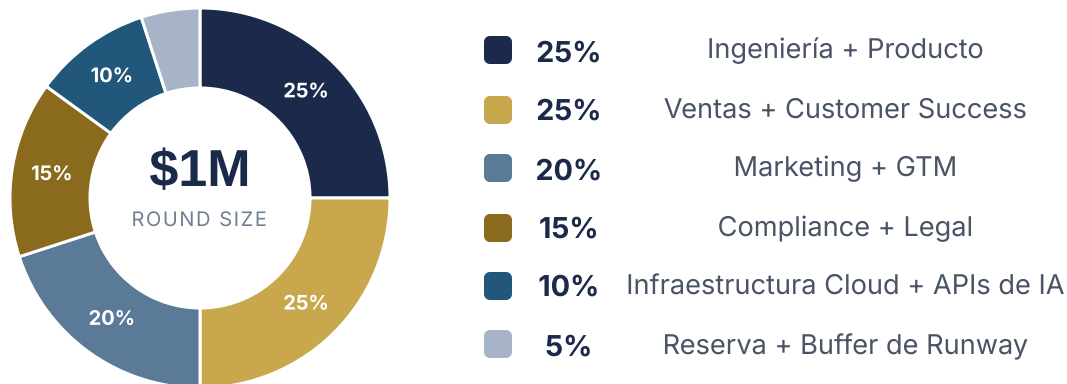
LLM de Oxford · Derecho de PI y Entretenimiento · la columna vertebral de contratos y cumplimiento del AI Suite



USO DE FONDOS

A dónde va el \$1M

Horizonte operativo de 18 meses. Asignación alineada con lo que impulsa el ARR:
implementar el paywall de Stripe, contratar ventas enterprise y obtener
certificaciones de compliance que desbloqueen la compra.



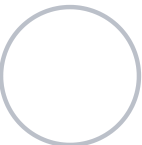
LA PROPUESTA

Socios estratégicos antes que la mejor oferta

Estamos levantando \$1,000,000 a \$6,000,000 pre-money / \$7,000,000 post-money, lo que equivale al 14.29% de la empresa. Es capital con precio, no un SAFE: no hay cap de valoración, ni descuento, ni cláusula MFN. Ticket mínimo \$25,000. Los tickets desde \$250,000 incluyen derecho de prorrata; desde \$500,000, un asiento de observador en el consejo.

Red de contactos. Distribución. Experiencia jurisdiccional. Relaciones sectoriales. Priorizamos inversionistas que aporten más que capital — socios estratégicos por encima del mejor postor.

[Iniciar la conversación](#)



Gracias.

Lawra · Carlos Miranda Levy · 2026

Continuar la conversación

Carlos Miranda Levy

Coordinador de las Inteligencias Aumentadas de CEMI

invest@lawra.io · business@lawra.io

