

IA AGENTICA PER LA PRATICA LEGALE

Lawra.

IA per la pratica legale — multilingue, distribuibile in sovranità,
education-first.

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

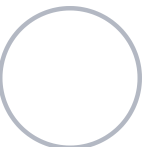
2026



PERCHÉ ADESSO

Il capitale scommette sull'AI legale — e sull'America Latina

Lawra si trova all'intersezione di entrambi i segnali. Multilingue + ancorata in LatAm + distribuibile in sovranità.



IL PROBLEMA

Gli avvocati vogliono l'IA. Non hanno una strada.

(

(

(

(



LA SOLUZIONE

Tre livelli, un'unica azienda

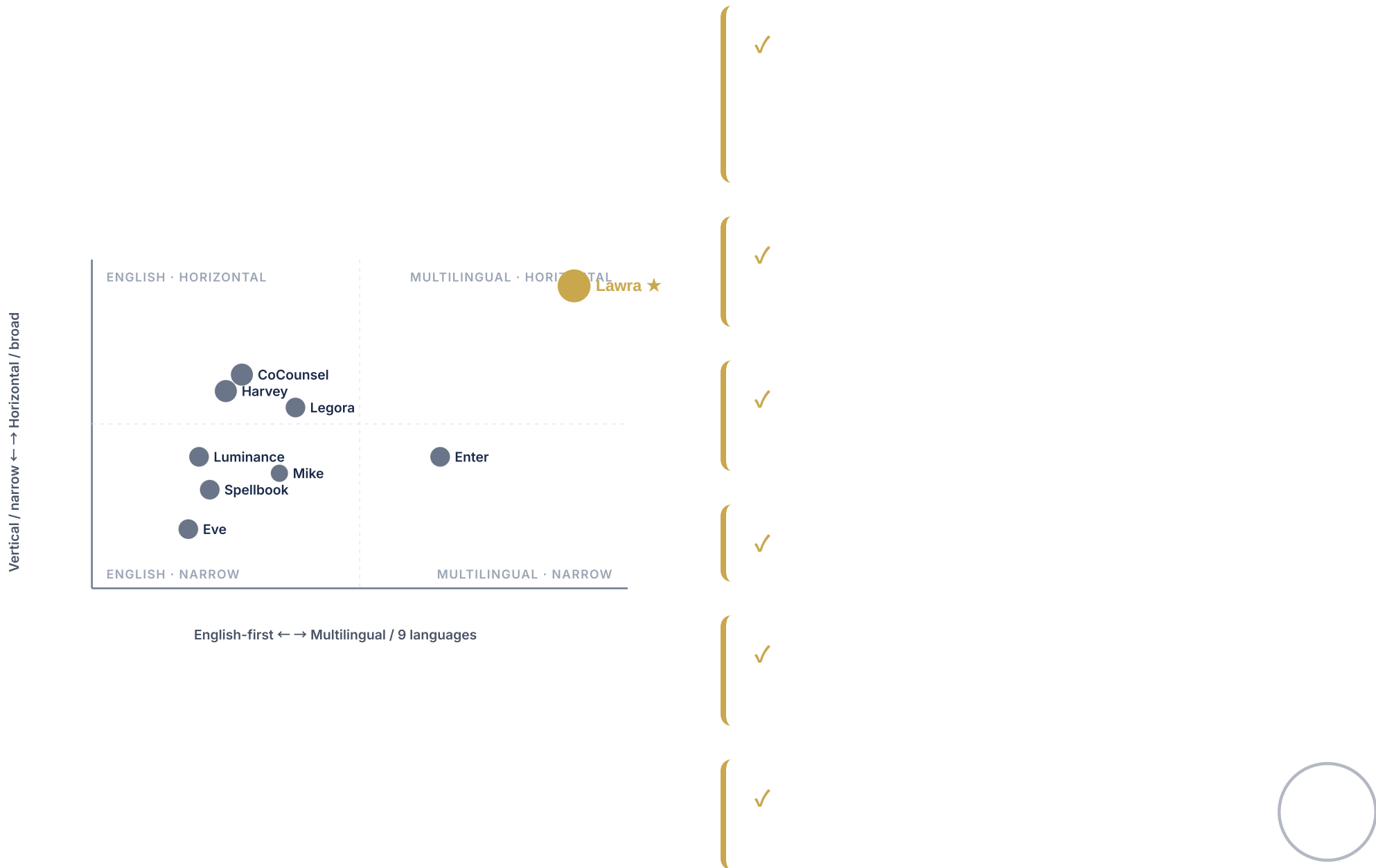
1

2

3



Non combattiamo dove Harvey/CoCounsel/Luminance sono forti



PORTAFOGLIO PRODOTTI · PER AREA DI PRATICA

In 10+ aree di pratica legale. Tutto operativo.

100+

10+

50+

1.800+

DISTRIBUZIONE DELLA PROFONDITÀ OGGI (ONESTA)

PROFONDO

Commerciale · Societario · Contenzioso

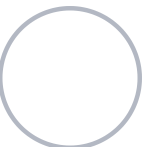
IN CRESCITA

Diritto del Lavoro · Privacy · IP · Regulatorio · AI Governance

ROADMAP

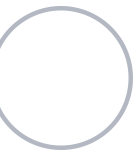
Famiglia · Tributario

Nessun vaporware. Ogni strumento produce oggi output pronto per il cliente pagante. AI Suite include 50+ agenti legali autonomi — AI Judge, Brief, Lawra Incorporate, Lawsuit Assembly, Conflict Check, Settlement Valuation, E-Filing, AI Lawyer, Workflows, Monitors, più il nostro portfolio potenziato e adattato di agenti che coprono revisione fornitori, DPA, DSAR, licenziamento, clearance dei marchi, redazione di memorie, preparazione deposizioni, lettere di diffida e altro ancora. Lawra Incorporate fornisce 95+ documenti legali trasformati in prodotto come generatore freemium a livelli.



TRAZIONE

Costruito prima di raccogliere



MERCATO

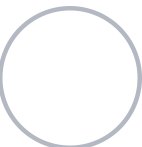
**Grande, in rapida crescita, e la nostra fetta è
incontrastata**

\$1,1T

\$15B+

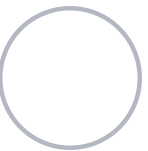
~2M+

La nostra fetta indirizzabile — mid-market multilingue + America Latina + enterprise a deployment sovrano — è **\$1,5B–\$3,5B** entro il 2030 con penetrazione conservativa. Oltre all'America Latina: Iberia, Africa lusofona, studi multilingue Asia-Pacifico, mid-market UE/Canada.



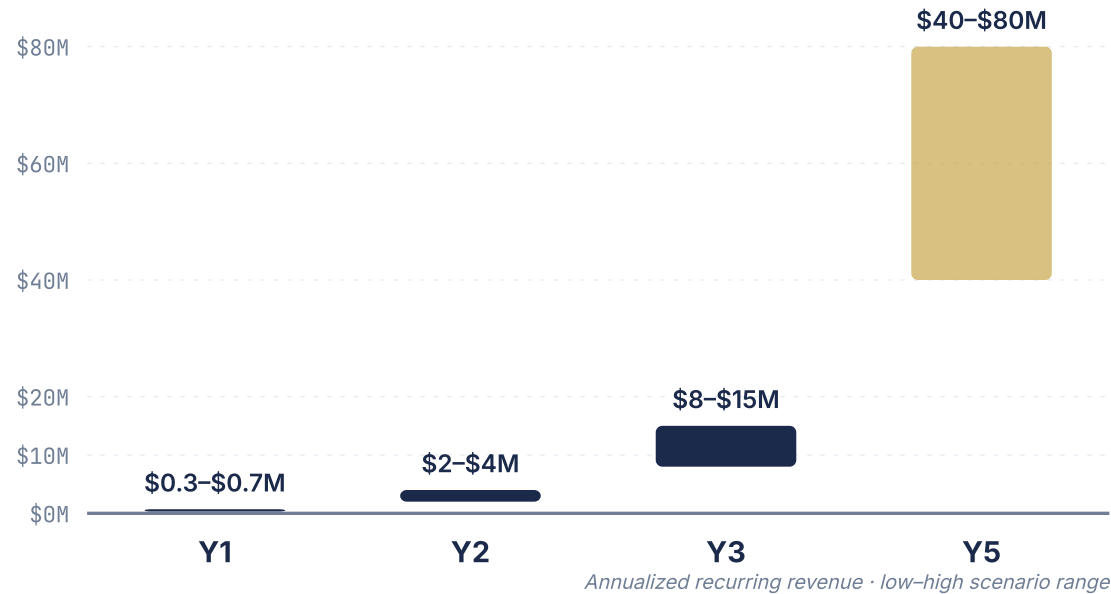
GO-TO-MARKET

Bottom-up prima. L'entreprise segue.



PROSPETTIVE FINANZIARIE

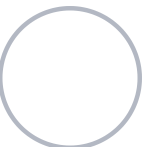
Proiezioni ambiziose, upside reale



ARR Anno 5: \$40M-\$80M · Margine operativo 65-75%

Pareggio: mese 14-16

Series Seed: 1-3 mln \$ per arrivare a 5 mln \$ di ARR. Series A: 10-25 mln \$ a 20-50 mln \$ di ARR. Contesto di categoria, con fonte nel business plan: Harvey ed Enter hanno raggiunto ciascuna una valutazione da miliardi di dollari in circa tre anni.



ROADMAP

Cosa arriva dopo

Consensus Mode · Lawra
Integrators · pacchetti dottrinali
Legal — prim
Q3 2026

Q4 2026

Add-in Word + Outlook
(AppSource) · Vault · primi pilot
enterprise in MX/CO/BR.

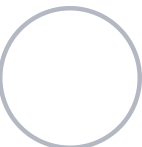
SOC 2 Tipo 1 e poi Tipo II
Sovereign Suite disponibile
Consensus multi-modello
ingresso UE +
2027

2028+

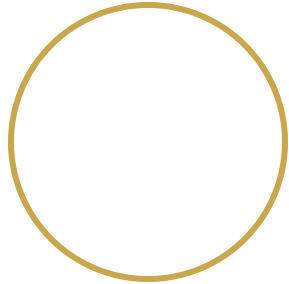
Traiettoria ARR \$40M+
acquisizioni selettive Lat/
leadership multilingue glot
decisione

IL TEAM

Il team



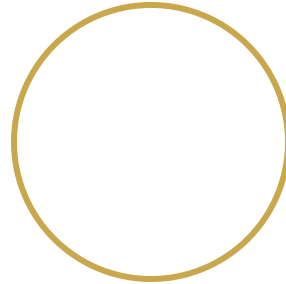
Un team fondatore che copre esecuzione normativa, legale e tecnologica, con decenni di pratica combinata. Queste sono le persone in cap table.



Carlos Miranda Levy

FONDATORE · INNOVATORE IN CAPO

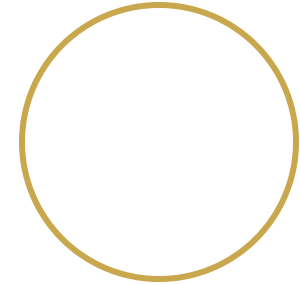
Stanford Digital Vision Fellow · leader tecnologico riconosciuto da CNN · economista · attività su quattro continenti · Coordinatore delle Intelligenze Aumentate di CEMI · multilingue (EN/ES/FR/PT)



Tanya Mejía-Ricart

ASSOCIATA · SENIOR VP, DIRITTO E REGOLAMENTAZIONE

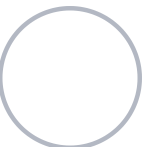
Decenni di pratica legale · Diritto Immobiliare, Regolatorio, Fiscale, Patrimonio e di Famiglia · radica Lawra in dottrina reale



Ana Carolina Blanco Haché

ASSOCIATA · VP DI DIRITTO IP E DELL'INTRATTENIMENTO

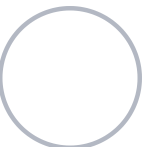
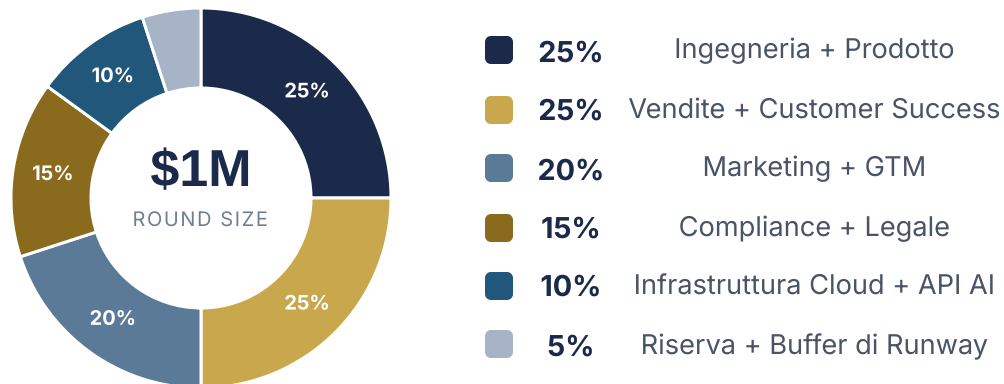
LLM a Oxford · Diritto della Proprietà Intellettuale e dell'Intrattenimento · la spina dorsale contrattuale e di compliance dell'AI Suite



UTILIZZO DEI FONDI

Dove vanno i \$1M

Orizzonte operativo di 18 mesi. Allocazione allineata a ciò che guida l'ARR: lancio del paywall Stripe, assunzioni nelle vendite enterprise e certificazioni di conformità che sbloccano gli appalti.



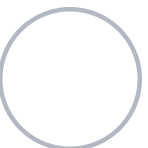
LA RICHIESTA

Partner strategici, non la migliore offerta

Stiamo raccogliendo \$1,000,000 a \$6,000,000 pre-money / \$7,000,000 post-money, pari al 14.29% dell'azienda. È equity a prezzo fisso, non un SAFE: non c'è cap di valutazione, non c'è sconto e non c'è clausola MFN. Ticket minimo \$25,000. I ticket da \$250,000 portano il diritto di pro-rata; da \$500,000, un seggio da osservatore nel consiglio.

Rete di relazioni. Canali distributivi. Competenza giurisdizionale. Connessioni di settore. Privilegiamo gli investitori che apportano più del capitale — partner strategici, non il miglior offerente.

[Avvia la conversazione](#)



Grazie.

Lawra · Carlos Miranda Levy · 2026

Continua la conversazione

Carlos Miranda Levy

Coordinatore delle Intelligenze Aumentate di CEMI

invest@lawra.io · business@lawra.io

