



PREGUNTAS FRECUENTES PARA INVERSORES — RONDA SEMILLA

Preguntas Frecuentes

Respuestas directas a las preguntas que los inversores serios hacen sobre la ronda semilla de Lawra. Para los términos principales, consulte la propuesta. Para el pitch completo, consulte el deck. Para la diligencia en etapa de compromiso, la lista está al final de esta página.

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% <i>\$1,000,000 a \$7,000,000 post-money</i>
TICKET MÍNIMO	\$25,000 <i>Sin mínimo para ángeles estratégicos</i>
INSTRUMENTO	Capital con precio <i>Sin cap de valoración, sin descuento, sin MFN — esos son términos de un SAFE y esta ronda no es un SAFE.</i>
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 <i>Hasta \$1M ARR y el disparador de la Serie A</i>
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](#)[La propuesta](#)invest@lawra.io

Este FAQ es para inversores que evalúan la ronda actual de capital con precio. Los tickets comienzan en \$25,000. Las posiciones de co-lead y lead (\$250,000+) conllevan derechos adicionales, indicados en la página de la propuesta.

¿Cuál es el instrumento, y cuáles son sus términos?

Capital con precio. Estamos recaudando **\$1,000,000 a \$6,000,000 pre-money / \$7,000,000 post-money**, lo cual es **14.29%** de la empresa. Debido a que la ronda tiene precio y no es un SAFE, no hay **cap de valoración, descuento ni cláusula MFN** — las acciones se emiten al cierre y no hay evento de conversión que esperar. El ticket mínimo es **\$25,000**. Cada nivel conlleva derechos establecidos más allá de las acciones: actualizaciones trimestrales en todos los niveles, derechos de información desde \$100,000, prorrata desde \$250,000, y un asiento de observador en el consejo desde \$500,000. Los términos definitivos se establecen en la documentación de suscripción y de accionistas.

¿Por qué este monto?

\$1,000,000 es lo que cuestan 18 meses del plan, y 18 meses es lo que se necesita para alcanzar \$1M ARR y una Serie A creíble. La distribución es **25% ingeniería y producto · 25% ventas y éxito del cliente · 20% marketing y go-to-market · 15% cumplimiento y legal · 10% infraestructura en la nube y APIs de IA · 5% reserva**. Las dos líneas más grandes son comerciales, no técnicas, porque el producto ya está construido. **\$750,000 es el cierre mínimo viable** y financia los mismos 18 meses con las contrataciones comerciales escalonadas en lugar de simultáneas; por debajo de ese monto la ronda no avanza.



¿A cuánto diluye mi ticket?

Al \$7,000,000 post-money declarado: **\$25,000 → 0.36% · \$50,000 → 0.71% · \$100,000 → 1.43% · \$250,000 → 3.57% · \$500,000 → 7.14%**. Estos porcentajes son antes de cualquier ronda futura; una Serie A diluirá a todos los tenedores, incluidos los fundadores, en proporción. Esta tabla de dilución es la única cifra de la mesa de capitalización que publica el kit — la mesa de capitalización completa, el acuerdo de fundadores y el acuerdo de accionistas están disponibles bajo NDA firmado.

¿Qué está disponible bajo NDA, y cómo lo obtengo?

Bajo NDA firmado: **la mesa de capitalización, los acuerdos de fundadores y de accionistas, el modelo financiero con proyecciones mensuales, ingresos y pipeline a la fecha, facturación por cliente y nombres de clientes, la revisión de arquitectura técnica, acceso al repositorio de código, confirmación de cesión de PI, el plan de preparación para SOC 2, y la plantilla de suscripción ejecutada**. Escriba a invest@lawra.io con su perfil e interés en el monto del ticket; respondemos en 48 horas, y el paquete se entrega **dentro de las 24 horas siguientes a la firma del NDA**.

¿Cómo se relaciona esta ronda con CEMI.ai?

Lawra es una iniciativa de CEMI. CEMI está abierto a inversión en dos niveles. **A nivel de grupo**, respaldando la plataforma compartida — el motor Personai, CEMI Factory y CEMI Solutions — cuyo efecto se acumula en todo el portafolio. **A nivel de iniciativa**, respaldando un negocio sectorial específico próximo a su comercialización, con su propio mercado, sus propios clientes y su propia economía. Esta ronda es a nivel de iniciativa: financia el plan propio de Lawra. El kit de grupo está en cemi.ai/investors y el dossier institucional en cemi.ai/dossier.



¿Cuáles son las rutas de salida?

Tres, en el orden en que las consideramos. **Adquisición estratégica** — los actores establecidos en información legal (Thomson Reuters, LexisNexis, Wolters Kluwer) han estado comprando capacidad de IA y acceso al mercado, y una plataforma multilingüe de derecho civil es el tipo de alcance que no pueden construir rápidamente. **Independencia rentable** — las líneas de servicios pueden sostener a la empresa sin una ronda adicional, en cuyo caso los retornos provienen de distribuciones y de una operación secundaria en lugar de un evento de salida. **Una ronda de crecimiento posterior**, momento en el cual las acciones de los tenedores tempranos se revalorizan y los derechos de prorrata cobran importancia. No modelamos una IPO, y no publicamos un múltiplo de salida: la aritmética del retorno depende de supuestos que preferimos mostrarle en el modelo financiero, disponible bajo NDA, en lugar de reducirlos a un número en una página pública.

¿Qué sucede si la ronda no cierra?

La empresa continúa, más lento. Por debajo del cierre mínimo viable de \$750,000 la ronda no avanza y no se convocan fondos comprometidos. Lawra no depende de esta ronda para existir: las líneas de consultoría, implementación de casos y capacitación son vendibles hoy, y las líneas de producto de pago único (Lawra Incorporate a \$499, el bundle Premium a \$149/mes) están activas y son de autoservicio. Lo que perdemos es tiempo — las contrataciones comerciales se escalonan durante un período más largo, el programa de conferencias y contenido se reduce, y la ventana competitiva en América Latina permanece abierta más tiempo para alguien más. Ese es el riesgo que la ronda está precificada para abordar, y lo declaramos en lugar de cubrirlo con ambigüedad.



¿Por qué \$6M pre-money? ¿Cuál es la base comparativa?

Las rondas semilla de IA legal pre-ingresos y pre-lanzamiento en 2026 suelen situarse entre \$4M y \$15M pre-money, y Lawra se ancla en el extremo **construido + multilingüe + multilínea + multifundador** de ese rango, con descuento por tracción cero. **Ni Legora ni Spellbook publican una valoración de su semilla** —ambas divulgaron solo tamaños de ronda—, de modo que no reclamamos ningún comparable de semilla. Lo que ambas sí publican es evidencia de etapas posteriores de que la IA legal mueve rondas grandes e ingresos rápidos. Legora pasó de una semilla de \$10.5M en mayo de 2024 liderada por Benchmark, sin valoración divulgada, cuando la empresa aún operaba como Leya (según informó Artificial Lawyer, «Leya AI Assistant Bags \$10.5m Seed Funding...», 16 de mayo de 2024 — [artificiallawyer.com/2024/05/16/...](https://artificiallawyer.com/2024/05/16/)), a una Serie A de \$25M liderada por Redpoint, sin valoración (Fuente: Legora, «Announcing \$25m in Series A», 17 de julio de 2024 — legora.com/blog/announcing-25m-in-series-a), una Serie B de \$80M con valoración divulgada de **\$675M** liderada por ICONIQ y General Catalyst (Fuente: Legora, 21 de mayo de 2025 — legora.com/blog/series-b), una Serie C de \$150M con valoración divulgada de **\$1.8B** liderada por Bessemer Venture Partners (Fuente: Legora, 30 de octubre de 2025 — legora.com/blog/series-c) y una **Serie D de \$550M con valoración de \$5.55B** liderada por Accel (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): menos de dos años de la semilla a los \$5.55B. Bessemer, uno de sus propios inversores, informa que Legora superó los **\$100M de ARR** en abril de 2026, 18 meses después de su lanzamiento de octubre de 2024, con más de \$815M levantados en total y más de 1.000 firmas y equipos internos en más de 50 mercados (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 semilla de \$10.9M liderada por Moxxie Ventures (según informó Legal IT Insider, 25 de mayo de 2023 — [legaltechnology.com/2023/05/25/...](https://legaltechnology.com/2023/05/25/)), una Serie A de \$20M liderada por Inovia Capital (Fuente: Spellbook, 13 de enero de 2024 — spellbook.com/blog/spellbook-raises-20m-...) y una **Serie B de \$50M** liderada por Keith Rabois en Khosla Ventures, con Threshold, Inovia, Bling, Moxxie, Path y Jean-Michel Lemieux (Fuente: Spellbook, «Spellbook Raises \$50m Series B led by Khosla Ventures», 9 de octubre de 2025 — spellbook.com/blog/series-b): **ninguna de las tres divulgó valoración**. Son hechos de etapas posteriores, de empresas que ya tienen clientes e ingresos, y explícitamente **no** son referencias de semilla para Lawra: convertir el tamaño



de una ronda en una valoración post-money sería inventar el número, y no lo hacemos. El pre-money de \$6M se ancla en el costo de reposición —lo que costaría reconstruir el catálogo de herramientas ya en producción, las nueve superficies de idioma y el contenido publicado— y es nuestra posición de apertura, defendida en la página de la ronda.

¿Por qué la valuación es más baja que las rondas semilla típicas a pesar del producto construido?

Dos razones. Primera: tenemos cero clientes, cero MRR, cero cartas de intención (hemos estado en stealth — lanzamiento público el 16 de mayo de 2026). Segunda: queremos que los inversores participen del recorrido temprano. Con \$6M pre-money, un ticket mínimo de \$25K obtiene ~0,36% de una empresa cuyo catálogo de herramientas, nueve superficies de idioma y contenido publicado ya están construidos y en producción.

¿Cuál es el foso competitivo de Lawra?

Tres capas. (1) **Multilingüe** — publicamos en 9 idiomas, incluyendo árabe con RTL. Harvey, CoCounsel, Luminance y Legora son mayoritariamente en inglés. (2) **Ecosistema multi-producto** — contenido + educación + un catálogo de más de 50 herramientas en categorías de producto legibles para abogados + consultoría + Lawra Contracts + Lawra Incorporate Premium. No es una apuesta de producto único. (3) **Una biblioteca de incorporación de más de 95 documentos** — publicada como generador de paquete freemium por niveles, no como una biblioteca de documentos para navegar.



¿Por qué ahora?

El capital se mueve rápido en IA legal, y ya no solo hacia los grandes despachos: América Latina produjo su primer unicornio de IA en mayo de 2026, y en junio de 2026 una Serie B de \$70M fue a una plataforma para departamentos legales internos — ambas con fuente en el plan de negocio. Los inversores están buscando activamente la siguiente apuesta legaltech. Lawra está construida para un comprador que los líderes de la categoría no atienden: LatAm, Iberia y el mercado medio multilingüe de derecho civil — nueve idiomas, fluidez en derecho civil, despliegue soberano. Aquí no repetimos las valoraciones actuales de competidores; cambian cada pocos meses, y las cifras que sí citamos llevan su fuente.

¿Qué pasa si Harvey o CoCounsel entra al mercado de Lawra?

Llevan 3 años sin hacerlo. La razón es estructural: un modelo entrenado en inglés + un equipo de negocios en inglés + un GTM de AmLaw-100 no se traduce. Lawra está construida desde cero para jurisdicciones de derecho civil, español + portugués + árabe + chino + japonés + 4 idiomas europeos, y precios para el mercado medio. Incluso si Harvey pusiera su atención en LatAm mañana, necesitarían 12–18 meses para hacer lo que ya hemos lanzado. Usamos esa ventana para asegurar la distribución y firmar contratos enterprise + gubernamentales plurianuales que ellos no pueden deshacer.

¿Cómo está protegido el voto de los fundadores después de la dilución?

Los fundadores mantienen un **acuerdo de voto mancomunado** en asuntos del consejo y votan en bloque. Los **asuntos reservados** (venta, disolución, nuevo equity, cambios en el ESOP) requieren una supermayoría de los fundadores, y los derechos de **arrastré** permiten a esa misma supermayoría forzar una venta. Esto está redactado en el Acuerdo de Socios, disponible bajo NDA firmado junto con la mesa de capitalización. Los inversores de esta ronda reciben los derechos indicados para su nivel en la página de la propuesta.



¿Cómo empiezo?

Escriba a **invest@lawra.io** con su perfil e interés en el monto del ticket. Responderemos en 48 horas con los materiales y propondremos una llamada introductoria de 30 minutos. Para conversaciones comerciales o de alianzas, en lugar de inversión, escriba a **business@lawra.io**. Lawra sale del modo sigiloso el 16 de mayo de 2026 — damos la bienvenida a conversaciones ahora y durante todo el T3 2026.

¿Cómo afecta el lanzamiento de código abierto claude-for-legal de Anthropic a la posición de Lawra?

Anthropic lanzó **claude-for-legal** en 2026 — más de 80 agentes de flujo de trabajo repartidos en más de una docena de plugins por área de práctica (github.com/anthropics/claude-for-legal). Es la validación más sólida posible de la categoría de legaltech agéntico en la que Lawra ya estaba construyendo de forma independiente. Está diseñado primero en inglés y moldeado al common law; nuestro trabajo de adaptación es la capa de derecho civil y multilingüe sobre esa base. El stack de 9 idiomas, LatAm, soberano y de simuladores sigue siendo exclusivamente nuestro.

¿Cómo organiza Lawra su oferta por área de práctica legal?

Hoy cubrimos **10+ áreas de práctica** con distinta profundidad — y somos transparentes al respecto. **Profundo:** comercial, corporativo y litigios. **En crecimiento:** laboral, privacidad, PI, regulatorio y gobernanza de IA — al menos una herramienta core activa en cada una, con la expansión en hoja de ruta mediante extracciones de Anthropic. **En la hoja de ruta:** familia y fiscal. Las mismas 50+ herramientas y 10+ agentes, presentados como verticales profundos donde ganamos y una hoja de ruta honesta donde no.



Diligencia y el data room

Disponible bajo NDA firmado, entregado dentro de las 24 horas siguientes a la firma:

- Mesa de capitalización y los acuerdos de fundadores y de accionistas
- Modelo financiero con proyecciones mensuales, e ingresos a la fecha
- Nombres de clientes, facturación por cliente y el pipeline comercial
- Revisión de arquitectura técnica y acceso al repositorio de código
- Confirmación de cesión de PI y estado de las solicitudes de marca
- Plan de preparación para SOC 2 y la hoja de ruta de cumplimiento
- La plantilla de documentación de suscripción y de accionistas ejecutada

Proceso: (1) lea este kit — el resumen, la propuesta y el plan de negocio responden la mayoría de las preguntas. (2) Una llamada para discutir el encaje. (3) Compromiso preliminar sobre el tamaño del ticket, NDA firmado, paquete de diligencia entregado dentro de las 24 horas. (4) Documentos de suscripción firmados y fondos convocados al cierre.

Hable con nosotros directamente

Si tiene preguntas que este FAQ no responde, escriba a invest@lawra.io. Las consultas comerciales y de alianzas van a business@lawra.io. Revisamos personalmente cada consulta de inversores.

[Escribir a invest@lawra.io](mailto:invest@lawra.io)

business@lawra.io

[Leer el deck completo](#)



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