



FAQ INVESTITORI — ROUND SEED

Domande Frequenti

Risposte dirette alle domande che gli investitori seri pongono sul round seed di Lawra. Per i termini principali, consulta la richiesta. Per il pitch completo, consulta il deck. Per la due diligence in fase di commitment, l'elenco è in fondo a questa pagina.

ROUND SEED · Aperto fino a Q3 2026

Pre-ricavi · Oltre 1.950 pagine live · catalogo prodotti di 50+ strumenti operativo · Lancio pubblico 16 maggio 2026

PRE-MONEY

\$6,000,000

Equity a prezzo fisso — nessun cap, nessuno sconto, nessuna clausola MFN

POST-MONEY

\$7,000,000



DIMENSIONE DEL ROUND	\$1,000,000 <i>Chiusura progressiva · Obiettivo 6–10 firmatari</i>
EQUITY OFFERTA	14.29% <i>\$1,000,000 a \$7,000,000 post-money</i>
TICKET MINIMO	\$25,000 <i>Nessun minimo per angel strategici</i>
STRUMENTO	Equity a prezzo fisso <i>Nessun cap di valutazione, nessuno sconto, nessuna clausola MFN — questi sono termini da SAFE e questo round non è un SAFE.</i>
UTILIZZO DEI FONDI	Ingegneria + Prodotto 25% · Vendite + Customer Success 25% · Marketing + GTM 20% · Compliance + Legale 15% · Infrastruttura Cloud + API AI 10% · Riserva + Buffer di Runway 5%
RUNWAY	18 mesi <i>Fino a \$1M di ARR e al trigger della Series A</i>
RICAVI	Premium \$149/mo · Pacchetto Complete \$499 · Consulenza + livelli enterprise AI Suite



COPERTURA AREE DI PRATICA

10+ aree · commerciale · societario · contenzioso profondo · diritto del lavoro · IP · privacy · regolatorio · AI governance in crescita · famiglia · fiscale nella roadmap

Pitch deck

Piano aziendale

La richiesta

invest@lawra.io

Questa FAQ è per gli investitori che valutano il round attuale a equity a prezzo fisso. I ticket partono da \$25,000. Le posizioni co-lead e lead (\$250,000+) comportano diritti aggiuntivi, dichiarati nella pagina della richiesta.

Qual è lo strumento, e quali sono i suoi termini?

Equity a prezzo fisso. Stiamo raccogliendo **\$1,000,000 a \$6,000,000 pre-money / \$7,000,000 post-money**, che equivale al **14.29%** dell'azienda. Poiché il round è a prezzo fisso e non un SAFE, non c'è **alcun cap di valutazione, nessuno sconto e nessuna clausola MFN** — le azioni vengono emesse alla chiusura e non c'è alcun evento di conversione da attendere. Il ticket minimo è **\$25,000**. Ogni fascia comporta diritti dichiarati oltre alle azioni: aggiornamenti trimestrali a ogni livello, diritti di informazione da \$100,000, pro-rata da \$250,000, e un seggio da osservatore nel consiglio da \$500,000. I termini definitivi sono stabiliti nella documentazione di sottoscrizione e degli azionisti.



Perché questo importo?

\$1,000,000 è ciò che costano 18 mesi del piano, e 18 mesi è ciò che serve per raggiungere \$1M di ARR e una Series A credibile. La ripartizione è **25% engineering e prodotto · 25% vendite e customer success · 20% marketing e go-to-market · 15% compliance e legale · 10% infrastruttura cloud e API IA · 5% riserva**. Le due linee più grandi sono commerciali, non tecniche, perché il prodotto è costruito. **\$750,000 è la chiusura minima praticabile** e finanzia gli stessi 18 mesi con le assunzioni commerciali scaglionate piuttosto che simultanee; al di sotto di tale soglia il round non procede.

A quanto si diluisce il mio ticket?

Al \$7,000,000 post-money dichiarato: **\$25,000 → 0.36% · \$50,000 → 0.71% · \$100,000 → 1.43% · \$250,000 → 3.57% · \$500,000 → 7.14%**. Queste percentuali sono precedenti a qualsiasi round futuro; una Series A diluirà ogni detentore, fondatori inclusi, in proporzione. Questa tabella di diluizione è l'unica cifra di cap table che il kit pubblica — la cap table completa, l'accordo tra fondatori e l'accordo degli azionisti sono disponibili sotto NDA firmato.

Cosa è disponibile sotto NDA, e come posso ottenerlo?

Sotto NDA firmato: **la cap table, gli accordi tra fondatori e azionisti, il modello finanziario con le proiezioni mensili, i ricavi e la pipeline ad oggi, la fatturazione per cliente e i nomi dei clienti, la revisione dell'architettura tecnica, l'accesso al repository del codice, la conferma della cessione di IP, il piano di readiness SOC 2 e il modello di sottoscrizione eseguito**. Scrivi a **invest@lawra.io** con il tuo background e l'importo del ticket di interesse; rispondiamo entro 48 ore, e il pacchetto viene rilasciato **entro 24 ore dalla firma dell'NDA**.



Come si relaziona questo round con CEMI.ai?

Lawra è un'iniziativa di CEMI. CEMI è aperta a investimenti su due livelli. **A livello di gruppo**, sostenendo la piattaforma condivisa — il motore Personai, CEMI Factory e CEMI Solutions — il cui effetto si accumula su tutto il portafoglio. **A livello di iniziativa**, sostenendo un'attività settoriale specifica prossima alla commercializzazione, con il proprio mercato, i propri clienti e la propria economia. Questo round è a livello di iniziativa: finanzia il piano proprio di Lawra. Il kit di gruppo è su cemi.ai/investors e il dossier istituzionale su cemi.ai/dossier.

Quali sono i percorsi di uscita?

Tre, nell'ordine in cui li consideriamo. **Acquisizione strategica** — gli incumbent dell'informazione legale (Thomson Reuters, LexisNexis, Wolters Kluwer) hanno acquistato capacità IA e accesso al mercato, e una piattaforma multilingue di civil law è il tipo di portata che non possono costruire rapidamente. **Indipendenza profittevole** — le linee di servizi possono sostenere l'azienda senza un ulteriore round, nel qual caso i rendimenti derivano da distribuzioni e da un secondario piuttosto che da un evento di uscita. **Un round di crescita successivo**, al quale punto le azioni dei primi detentori vengono rivalutate al rialzo e i diritti di pro-rata contano. Non modelliamo una IPO, e non pubblichiamo alcun multiplo di uscita: l'aritmetica del rendimento dipende da assunzioni che preferiamo mostrarti nel modello finanziario, disponibile sotto NDA, piuttosto che ridurre a un numero su una pagina pubblica.



Cosa succede se il round non si chiude?

L'azienda continua, più lentamente. Al di sotto della chiusura minima praticabile di \$750,000 il round non procede e nessun fondo impegnato viene richiamato. Lawra non dipende da questo round per esistere: le linee di consulenza, implementazione dei casi e formazione sono vendibili oggi, e le linee di prodotto una tantum (Lawra Incorporated a \$499, il pacchetto Premium a \$149/mo) sono live e self-serve. Ciò che perdiamo è tempo — le assunzioni commerciali vengono scaglionate su un periodo più lungo, il programma di conferenze e contenuti si restringe, e la finestra competitiva in America Latina resta aperta più a lungo per qualcun altro. Questo è il rischio che il round è prezioso per affrontare, e lo dichiariamo piuttosto che nascondere.



Perché \$6M pre-money — qual è il riferimento comparabile?

I round seed nell'IA legale pre-revenue e pre-lancio nel 2026 si collocano tipicamente tra 4 e 15 mln \$ pre-money, e Lawra si ancora all'estremo **prodotto costruito + multilingue + multi-linea + multi-fondatore** di quella forbice, scontato per trazione zero. **Né Legora né Spellbook pubblica una valutazione del proprio seed** — entrambe hanno dichiarato solo dimensioni di round — quindi non rivendichiamo alcun comparabile di seed. Ciò che entrambe pubblicano, invece, sono fatti di fasi successive che mostrano come l'IA legale attragga round ampi e ricavi rapidi. Legora è passata da un seed da 10,5 mln \$ nel maggio 2024 guidato da Benchmark, senza valutazione divulgata, quando la società operava ancora come Leya (come riportato da Artificial Lawyer, «Leya AI Assistant Bags \$10.5m Seed Funding...», 16 maggio 2024 — [artificiallawyer.com/2024/05/16/...](https://artificiallawyer.com/2024/05/16/)), a un Series A da 25 mln \$ guidato da Redpoint, senza valutazione (Fonte: Legora, «Announcing \$25m in Series A», 17 luglio 2024 — legora.com/blog/announcing-25m-in-series-a), un Series B da 80 mln \$ a una valutazione divulgata di **675 mln \$** guidato da ICONIQ e General Catalyst (Fonte: Legora, 21 maggio 2025 — legora.com/blog/series-b), un Series C da 150 mln \$ a una valutazione divulgata di **1,8 mld \$** guidato da Bessemer Venture Partners (Fonte: Legora, 30 ottobre 2025 — legora.com/blog/series-c) fino a un **Series D da 550 mln \$ a una valutazione di 5,55 mld \$** guidato da Accel (Fonte: Legora, «Legora raises \$550 million Series D to fuel US growth», 10 marzo 2026 — legora.com/newsroom/legora-raises-550-million-series-d-to-fuel-us-growth): meno di due anni dal seed a 5,55 mld \$. Bessemer, uno dei suoi stessi investitori, riferisce che Legora ha superato i **100 mln \$ di ARR** nell'aprile 2026, 18 mesi dopo il lancio di ottobre 2024, con oltre 815 mln \$ raccolti in totale e oltre 1.000 studi legali e team interni in più di 50 mercati (Fonte: Bessemer Venture Partners, «Legora: The fastest enterprise business to reach \$100M ARR», 1 aprile 2026 — bvp.com/atlas/legora-the-fastest-enterprise-business-to-reach-100m-arr). Spellbook ha raccolto un seed da 10,9 mln \$ guidato da Moxxie Ventures (come riportato da Legal IT Insider, 25 maggio 2023 — [legaltechnology.com/2023/05/25/...](https://legaltechnology.com/2023/05/25/)), un Series A da 20 mln \$ guidato da Inovia Capital (Fonte: Spellbook, 13 gennaio 2024 — spellbook.com/blog/spellbook-raises-20m-...) e un **Series B da 50 mln \$** guidato da Keith Rabois di Khosla Ventures, con Threshold, Inovia, Bling, Moxxie, Path e Jean-Michel Lemieux (Fonte: Spellbook, «Spellbook Raises \$50m Series B led by Khosla Ventures», 9 ottobre 2025 — spellbook.com/blog/series-b): **nessuna valutazione divulgata in nessuno dei tre**. Sono fatti di fasi successive, su società che hanno già clienti e ricavi, ed esplicitamente **non** parametri di seed per Lawra: convertire la dimensione di un round in



una valutazione post-money significherebbe inventare il numero, e non lo facciamo. I 6 mln \$ pre-money sono ancorati invece al costo di ricostruzione — quanto servirebbe per ricostruire il catalogo di strumenti già attivo, le nove superfici linguistiche e i contenuti pubblicati — e sono la nostra posizione di apertura, difesa nella pagina del round.

Perché la valutazione è inferiore ai round seed tipici nonostante il prodotto già costruito?

Due ragioni. Primo, abbiamo zero clienti, zero MRR, zero lettere di intenti (siamo stati in stealth — lancio pubblico il 16 maggio 2026). Secondo, vogliamo che gli investitori partecipino all'upside iniziale. A 6 mln \$ pre-money, un ticket minimo da 25.000 \$ corrisponde a circa lo 0,36% di un'azienda il cui catalogo di strumenti, le nove superfici linguistiche e i contenuti pubblicati sono già costruiti e attivi.

Qual è il moat di Lawra?

Tre livelli. (1) **Multilingue** — pubblichiamo in 9 lingue incluso l'arabo con RTL. Harvey, CoCounsel, Luminance e Legora sono prevalentemente in inglese. (2) **Ecosistema multi-prodotto** — contenuti + formazione + un catalogo di 50+ strumenti in categorie di prodotto leggibili dagli avvocati + consulenza + Lawra Contracts + Lawra Incorporate Premium. Non è una giocata a prodotto unico. (3) **Una libreria di costituzione societaria con 95+ documenti** — pubblicata come generatore di pacchetti freemium a livelli, non come una libreria di documenti da sfogliare.



Perché adesso?

Il capitale si muove rapidamente nell'IA legale, e non più solo verso i grandi studi: l'America Latina ha prodotto il suo primo unicorno IA a maggio 2026, e a giugno 2026 un Series B da 70 mln \$ è andato a una piattaforma per uffici legali interni — entrambi con fonte nel business plan. Gli investitori stanno cercando attivamente la prossima scommessa legaltech. Lawra è costruita per un compratore che i leader della categoria non servono: LatAm, Iberia e il mid-market multilingue di civil law — nove lingue, padronanza del diritto civile, deployment sovrano. Qui non ripetiamo le valutazioni correnti dei concorrenti; si muovono ogni pochi mesi, e le cifre che citiamo portano la loro fonte.

Cosa succede se Harvey o CoCounsel entra nel mercato di Lawra?

Hanno avuto 3 anni per entrare e non lo hanno fatto. Il motivo è strutturale: un modello addestrato in inglese + un team di business inglese + un GTM AmLaw-100 non si traduce. Lawra è costruita da zero per le giurisdizioni di civil law, spagnolo + portoghese + arabo + cinese + giapponese + 4 lingue europee, e per il pricing del mercato medio. Anche se Harvey domani rivolgesse la propria attenzione al LatAm, avrebbe bisogno di 12–18 mesi per fare ciò che abbiamo già realizzato. Usiamo questa finestra per bloccare la distribuzione e firmare accordi enterprise e governativi pluriennali che non possono annullare.

Come è protetto il voto dei fondatori dopo la diluizione?

I fondatori mantengono un **accordo di voto collettivo** sulle questioni del consiglio e votano come blocco. Le **materie riservate** (vendita, dissoluzione, nuova equity, modifiche all'ESOP) richiedono una supermaggioranza dei fondatori, e i diritti di **drag-along** permettono a quella stessa supermaggioranza di forzare una vendita. Questo è redatto nell'Acuerdo de Socios (accordo degli azionisti), disponibile sotto NDA firmato insieme alla cap table. Gli investitori in questo round ricevono i diritti dichiarati per la loro fascia nella pagina della richiesta.



Come posso iniziare?

Scrivi a **invest@lawra.io** con il tuo background e l'importo del ticket di interesse. Risponderemo entro 48 ore con i materiali e proporremo una call introduttiva di 30 minuti. Per conversazioni commerciali o di partnership piuttosto che di investimento, scrivi a **business@lawra.io**. Lawra esce dalla modalità stealth il 16 maggio 2026 — accogliamo conversazioni ora e fino al Q3 2026.

In che modo il rilascio open source di claude-for-legal da parte di Anthropic influisce sulla posizione di Lawra?

Anthropic ha rilasciato **claude-for-legal** nel 2026 — 80+ agenti di workflow distribuiti su più di una dozzina di plugin per area di pratica (github.com/anthropics/claude-for-legal). È la più forte convalida possibile della categoria legaltech agentica in cui Lawra stava costruendo in modo indipendente. È English-first e modellata sul common law; il nostro lavoro di adattamento è lo strato civil-law, multilingue, sopra di esso. Lo stack a 9 lingue, LatAm, sovrano e con simulatore resta nostro.

Come organizza Lawra la sua offerta per area di pratica legale?

Oggi copriamo **10+ aree di pratica** con profondità disomogenea — e siamo trasparenti al riguardo. **Profonda:** commerciale, societario e contenzioso. **In crescita:** diritto del lavoro, privacy, IP, regolatorio e AI governance — almeno uno strumento core live in ciascuna, con l'espansione pianificata via estrazioni Anthropic. **Nella roadmap:** famiglia e fiscale. Gli stessi 50+ strumenti e 10+ agenti, presentati come verticali profonde dove vinciamo e una roadmap onesta dove non vinciamo.



Due diligence e la data room

Disponibile sotto NDA firmato, rilasciato entro 24 ore dalla firma:

- Cap table e gli accordi tra fondatori e azionisti
- Modello finanziario con proiezioni mensili, e ricavi ad oggi
- Nomi dei clienti, fatturazione per cliente e pipeline commerciale
- Revisione dell'architettura tecnica e accesso al repository del codice
- Conferma della cessione di IP e stato delle registrazioni di marchio
- Piano di readiness SOC 2 e la roadmap di compliance
- Il modello di documentazione di sottoscrizione e degli azionisti eseguito

Processo: (1) leggi questo kit — la sintesi, la richiesta e il business plan rispondono alla maggior parte delle domande. (2) Una call per discutere il fit. (3) Soft commit sulla dimensione del ticket, NDA firmato, pacchetto di due diligence rilasciato entro 24 ore. (4) Documenti di sottoscrizione firmati e fondi richiamati alla chiusura.

Parla direttamente con noi

Se hai domande a cui questa FAQ non risponde, scrivi a invest@lawra.io. Le richieste commerciali e di partnership vanno a business@lawra.io. Revisioniamo personalmente ogni richiesta degli investitori.

Scrivi a invest@lawra.io

business@lawra.io

[Leggi il deck completo](#)



FIRMATO

Carlos Miranda Levy

Coordinatore delle Intelligenze Aumentate di CEMI

RICHIESTE DI INVESTIMENTO

invest@lawra.io

SEGUITO COMMERCIALE

business@lawra.io

Lawra raccoglie a livello di iniziativa; CEMI.ai raccoglie a livello di gruppo. Entrambi i kit sono aperti.

[Kit investitori del gruppo CEMI.ai](#) · [Dossier istituzionale CEMI](#)



lawra.io/investors