



FAQ DE INVESTIDORES — RODADA SEED

Perguntas Frequentes

Respostas diretas às perguntas que investidores sérios fazem sobre a rodada seed da Lawra. Para os termos principais, veja a proposta. Para o pitch completo, veja o deck. Para due diligence em estágio de compromisso, a lista está no final desta página.

RODADA SEED · Aberta até Q3 2026

Pré-receita · Mais de 1.950 páginas no ar · catálogo de produtos com mais de 50 ferramentas operacional · Lançamento público em 16 de maio de 2026

PRÉ-MONEY

\$6,000,000

Participação societária precificada — sem cap, sem desconto, sem MFN

PÓS-MONEY

\$7,000,000

TAMANHO DA RODADA

\$1,000,000

Fechamento progressivo · Meta de 6–10 signatários



PARTICIPAÇÃO OFERECIDA	14.29% <i>\$1,000,000 a \$7,000,000 pós-money</i>
TICKET MÍNIMO	\$25,000 <i>Sem piso para angels estratégicos</i>
INSTRUMENTO	Participação societária precificada <i>Sem cap de valuation, sem desconto, sem MFN — esses são termos de SAFE, e esta rodada não é um SAFE.</i>
USO DE RECURSOS	Engenharia + Produto 25% · Vendas + Customer Success 25% · Marketing + GTM 20% · Compliance + Jurídico 15% · Infra Cloud + APIs de IA 10% · Reserva + Buffer de Runway 5%
RUNWAY	18 meses <i>Até \$1M em ARR e o gatilho da Série A</i>
RECEITA	Premium \$149/mo · Pacote Complete \$499 · Consultoria + tiers enterprise do AI Suite
COBERTURA POR ÁREA DE PRÁTICA	Mais de 10 áreas · comercial · corporativo · contencioso profundos · trabalhista · PI · privacidade · regulatório · governança de IA em crescimento · família · tributário no roadmap

[Pitch deck](#)[Plano de negócios](#)[A proposta](#)invest@lawra.io

Este FAQ é para investidores avaliando a atual rodada de participação societária precificada. Os tickets começam em \$25,000. Posições de co-lead e lead (\$250,000+) carregam direitos adicionais, indicados na página da proposta.

Qual é o instrumento, e quais são seus termos?

Participação societária precificada. Estamos captando **\$1,000,000 a \$6,000,000 pré-money / \$7,000,000 pós-money**, o que representa **14.29%** da empresa. Como a rodada é precificada, e não um SAFE, não há **cap de valuation, desconto nem cláusula MFN** — as ações são emitidas no fechamento e não há evento de conversão para aguardar. O ticket mínimo é de **\$25,000**. Cada faixa carrega direitos estabelecidos além das ações: atualizações trimestrais em todos os níveis, direitos de informação a partir de \$100,000, pro-rata a partir de \$250,000, e assento de observador no conselho a partir de \$500,000. Os termos definitivos são estabelecidos na documentação de subscrição e no acordo de acionistas.

Por que esse valor?

\$1,000,000 é o custo de 18 meses do plano, e 18 meses é o que é necessário para atingir \$1M em ARR e uma Série A credível. A divisão é **25% engenharia e produto · 25% vendas e customer success · 20% marketing e go-to-market · 15% conformidade e jurídico · 10% infraestrutura de nuvem e APIs de IA · 5% reserva**. As duas maiores linhas são comerciais, não técnicas, porque o produto já está construído. **\$750,000 é o fechamento mínimo viável** e financia os mesmos 18 meses, com as contratações comerciais escalonadas em vez de simultâneas; abaixo disso, a rodada não prossegue.



Em quanto meu ticket dilui?

No valor declarado de \$7,000,000 pós-money: **\$25,000 → 0.36% · \$50,000 → 0.71% · \$100,000 → 1.43% · \$250,000 → 3.57% · \$500,000 → 7.14%**. Esses percentuais são anteriores a qualquer rodada futura; uma Série A diluirá todos os detentores, incluindo os fundadores, proporcionalmente. Esta tabela de diluição é o único número de cap table que o kit publica — o cap table completo, o acordo de fundadores e o acordo de acionistas estão disponíveis mediante NDA assinado.

O que está disponível sob NDA, e como eu obtenho?

Mediante NDA assinado: **o cap table, os acordos de fundadores e de acionistas, o modelo financeiro com projeções mensais, receita e pipeline até o momento, cobrança por cliente e nomes de clientes, a revisão da arquitetura técnica, acesso ao repositório de código, confirmação da cessão de propriedade intelectual, o plano de prontidão para SOC 2, e o modelo de subscrição já assinado**. Escreva para invest@lawra.io com seu histórico e interesse de ticket; respondemos em até 48 horas, e o pacote é liberado **em até 24 horas após a assinatura do NDA**.

Como esta rodada se relaciona com a CEMI.ai?

A Lawra é uma iniciativa da CEMI. A CEMI está aberta a investimento em dois níveis. **No nível de grupo**, apoiando a plataforma compartilhada — o motor Personai, a CEMI Factory e a CEMI Solutions — cujo efeito se acumula em todo o portfólio. **No nível de iniciativa**, apoiando um negócio setorial específico próximo de sua comercialização, com seu próprio mercado, seus próprios clientes e sua própria economia. Esta rodada é o nível de iniciativa: financia o plano próprio da Lawra. O kit de grupo está em cemi.ai/investors e o dossiê institucional em cemi.ai/dossier.



Quais são os caminhos de saída?

Três, na ordem em que os consideramos. **Aquisição estratégica** — os incumbentes de informação jurídica (Thomson Reuters, LexisNexis, Wolters Kluwer) vêm comprando capacidade de IA e acesso a mercado, e uma plataforma multilíngue de direito civil é o tipo de alcance que eles não conseguem construir rapidamente. **Independência lucrativa** — as linhas de serviços podem sustentar a empresa sem uma rodada adicional, caso em que os retornos vêm de distribuições e de uma secundária, em vez de um evento de saída. **Uma rodada de crescimento posterior**, momento em que as ações dos primeiros detentores são reavaliadas para cima e os direitos de pro-rata passam a importar. Não modelamos um IPO, e não publicamos múltiplo de saída: a aritmética de retorno depende de premissas que preferimos mostrar a você no modelo financeiro, disponível sob NDA, do que reduzir a um número em uma página pública.

O que acontece se a rodada não fechar?

A empresa continua, mais devagar. Abaixo do fechamento mínimo viável de \$750,000, a rodada não prossegue e nenhum recurso comprometido é chamado. A Lawra não depende desta rodada para existir: as linhas de consultoria, implementação de casos e treinamento são vendáveis hoje, e as linhas de produtos de pagamento único (Lawra Incorporate a \$499, o pacote Premium a \$149/mês) estão ativas e em autoatendimento. O que perdemos é tempo — as contratações comerciais são escalonadas por um período mais longo, o programa de conferências e conteúdo se reduz, e a janela competitiva na América Latina permanece aberta por mais tempo para outra pessoa. Esse é o risco que a rodada é precificada para endereçar, e nós o declaramos em vez de escondê-lo com ressalvas.



Por que \$6M pré-money — qual é a base de comparação?

Rodadas seed de IA jurídica pré-receita e pré-lançamento em 2026 normalmente ficam entre US\$ 4M e US\$ 15M pré-money, e a Lawra se ancora no extremo **produto construído + multilíngue + multilinha + multifundador** dessa faixa, com desconto por tração zero.

Nem a Legora nem a Spellbook publica avaliação de seu seed — ambas divulgaram apenas tamanhos de rodada —, portanto não reivindicamos nenhum comparável de seed. O que ambas publicam, sim, são fatos de estágios posteriores mostrando que a IA jurídica atrai rodadas grandes e receita rápida. A Legora passou de um seed de US\$ 10,5M em maio de 2024 liderado pela Benchmark, sem avaliação divulgada, quando a empresa ainda operava como Leya (conforme reportado pela Artificial Lawyer, «Leya AI Assistant Bags \$10.5m Seed Funding...», 16 de maio de 2024 — [artificiallawyer.com/2024/05/16/...](https://artificiallawyer.com/2024/05/16/)), para um Series A de US\$ 25M liderado pela Redpoint, sem avaliação (Fonte: Legora, «Announcing \$25m in Series A», 17 de julho de 2024 — legora.com/blog/announcing-25m-in-series-a), um Series B de US\$ 80M com avaliação divulgada de **US\$ 675M** liderado por ICONIQ e General Catalyst (Fonte: Legora, 21 de maio de 2025 — legora.com/blog/series-b), um Series C de US\$ 150M com avaliação divulgada de **US\$ 1,8B** liderado pela Bessemer Venture Partners (Fonte: Legora, 30 de outubro de 2025 — legora.com/blog/series-c) até um **Series D de US\$ 550M com avaliação de US\$ 5,55B** liderado pela Accel (Fonte: Legora, «Legora raises \$550 million Series D to fuel US growth», 10 de março de 2026 — legora.com/newsroom/legora-raises-550-million-series-d-to-fuel-us-growth): menos de dois anos do seed aos US\$ 5,55B. A Bessemer, um de seus próprios investidores, relata que a Legora superou **US\$ 100M de ARR** em abril de 2026, 18 meses após seu lançamento de outubro de 2024, com mais de US\$ 815M captados no total e mais de 1.000 bancas e equipes internas em mais de 50 mercados (Fonte: 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). A Spellbook captou um seed de US\$ 10,9M liderado pela Moxxie Ventures (conforme reportado pelo Legal IT Insider, 25 de maio de 2023 — [legaltechnology.com/2023/05/25/...](https://legaltechnology.com/2023/05/25/)), um Series A de US\$ 20M liderado pela Inovia Capital (Fonte: Spellbook, 13 de janeiro de 2024 — spellbook.com/blog/spellbook-raises-20m-...) e um **Series B de US\$ 50M** liderado por Keith Rabois na Khosla Ventures, com Threshold, Inovia, Bling, Moxxie, Path e Jean-Michel Lemieux (Fonte: Spellbook, «Spellbook Raises \$50m Series B led by Khosla Ventures», 9 de outubro de 2025 — spellbook.com/blog/series-b): **nenhuma avaliação divulgada em nenhuma das três**. São



fatos de estágios posteriores, de empresas que já têm clientes e receita, e explicitamente **não** são referências de seed para a Lawra: converter o tamanho de uma rodada em avaliação pós-money seria inventar o número, e não fazemos isso. O pré-money de US\$ 6M ancora-se no custo de reposição — o que custaria reconstruir o catálogo de ferramentas em produção, as nove superfícies de idioma e o conteúdo publicado — e é nossa posição de abertura, defendida na página da rodada.

Por que a avaliação é menor do que rodadas seed típicas, mesmo com o produto construído?

Duas razões. Primeiro, temos zero clientes, zero MRR, zero cartas de intenção (estivemos em stealth — lançamento público em 16 de maio de 2026). Segundo, queremos que os investidores participem do upside inicial. A US\$ 6M pré-money, um ticket mínimo de US\$ 25K corresponde a ~0,36% de uma empresa cujo catálogo de ferramentas, nove superfícies de idioma e conteúdo publicado já estão construídos e no ar.

Qual é o moat da Lawra?

Três camadas. (1) **Multilíngue** — lançamos em 9 idiomas, incluindo árabe com RTL. Harvey, CoCounsel, Luminance e Legora são majoritariamente em inglês. (2) **Ecossistema multiproduto** — conteúdo + educação + um catálogo com mais de 50 ferramentas em categorias de produtos legíveis por advogados + consultoria + Lawra Contracts + Lawra Incorporate Premium. Não é uma aposta de produto único. (3) **Uma biblioteca de constituição societária com mais de 95 documentos** — lançada como um gerador de pacote freemium em níveis, não como uma biblioteca de documentos para navegar.



Por que agora?

O capital se move rápido em IA jurídica, e já não apenas em direção aos grandes escritórios: a América Latina produziu seu primeiro unicórnio de IA em maio de 2026, e em junho de 2026 um Series B de US\$ 70M foi para uma plataforma de departamentos jurídicos internos — ambos com fonte no plano de negócios. Os investidores estão ativamente à procura da próxima aposta legaltech. A Lawra é construída para um comprador que os líderes da categoria não atendem: LatAm, Ibéria e o mid-market multilíngue de direito civil — nove idiomas, fluência em direito civil, implantação soberana. Não repetimos aqui as avaliações atuais dos concorrentes; elas mudam a cada poucos meses, e os números que citamos trazem sua fonte.

O que acontece se Harvey ou CoCounsel entrar no mercado da Lawra?

Eles tiveram 3 anos para entrar e não entraram. A razão é estrutural: um modelo treinado em inglês + uma equipe de negócios em inglês + GTM focado nos AmLaw 100 não se traduz. A Lawra é construída do zero para jurisdições de direito civil, espanhol + português + árabe + chinês + japonês + 4 línguas europeias, com preços voltados ao mercado médio. Mesmo que o Harvey voltasse sua atenção para a LatAm amanhã, precisariam de 12–18 meses para fazer o que já entregamos. Usamos essa janela para bloquear a distribuição e assinar contratos enterprise + governamentais plurianuais que eles não conseguiriam desfazer.

Como o voto dos fundadores é protegido após a diluição?

Os fundadores mantêm um **acordo de votação em bloco (pooled voting agreement)** sobre questões do conselho e votam como um bloco. **Matérias reservadas** (venda, dissolução, nova participação societária, alterações no ESOP) exigem supermaioria dos fundadores, e os direitos de **drag-along** permitem que essa mesma supermaioria force uma venda. Isso está redigido no Acuerdo de Socios (acordo de acionistas), disponível mediante NDA assinado, junto com o cap table. Investidores nesta rodada recebem os direitos indicados para sua faixa na página da proposta.



Como começo?

Envie um e-mail para **invest@lawra.io** com seu histórico e interesse de ticket. Responderemos em até 48 horas com os materiais e proporemos uma chamada introdutória de 30 minutos. Para conversas comerciais ou de parceria, em vez de investimento, escreva para **business@lawra.io**. A Lawra sai do modo stealth em 16 de maio de 2026 — recebemos conversas desde já e até o T3 2026.

Como o lançamento open source do claude-for-legal pela Anthropic afeta a posição da Lawra?

A Anthropic lançou o **claude-for-legal** em 2026 — mais de 80 agentes de workflow distribuídos em mais de uma dúzia de plugins por área de prática (github.com/anthropics/claude-for-legal). É a validação mais forte possível da categoria de legaltech agêntica em que a Lawra vinha construindo de forma independente. É voltado ao inglês e moldado pela common law; nosso trabalho de adaptação é a camada de direito civil e multilíngue construída sobre ele. A stack de 9 idiomas, foco na América Latina, implantação soberana e simulador permanece nossa.

Como a Lawra organiza sua oferta por área de prática jurídica?

Hoje cobrimos **10+ áreas de prática** com profundidade desigual — e somos transparentes sobre isso. **Profundo:** comercial, corporativo e contencioso. **Em crescimento:** trabalhista, privacidade, PI, regulatório e governança de IA — pelo menos uma ferramenta central ativa em cada área, com a expansão planejada via extrações da Anthropic. **No roadmap:** família e tributário. As mesmas 50+ ferramentas e 10+ agentes, apresentados como verticais profundas onde vencemos e um roadmap honesto onde ainda não vencemos.



Due diligence e a sala de dados

Disponível mediante NDA assinado, liberado em até 24 horas após a assinatura:

- Cap table e os acordos de fundadores e de acionistas
- Modelo financeiro com projeções mensais, e receita até o momento
- Nomes de clientes, cobrança por cliente e o pipeline comercial
- Revisão da arquitetura técnica e acesso ao repositório de código
- Confirmação da cessão de propriedade intelectual e status dos registros de marca
- Plano de prontidão para SOC 2 e o roadmap de conformidade
- O modelo de documentação de subscrição e de acionistas já assinado

Processo: (1) leia este kit — o resumo, a proposta e o plano de negócios respondem à maioria das perguntas. (2) Uma chamada para discutir alinhamento. (3) Compromisso preliminar sobre o tamanho do ticket, NDA assinado, pacote de due diligence liberado em até 24 horas. (4) Documentos de subscrição assinados e recursos chamados no fechamento.

Fale diretamente conosco

Se você tiver perguntas que este FAQ não responde, escreva para invest@lawra.io. Consultas comerciais e de parcerias vão para business@lawra.io. Revisamos pessoalmente cada consulta de investidor.

Enviar e-mail para invest@lawra.io

business@lawra.io

Ler o deck completo



ASSINADO

Carlos Miranda Levy

Coordenador das Inteligências Aprimoradas da CEMI

CONSULTAS SOBRE INVESTIMENTO

invest@lawra.io

ACOMPANHAMENTO COMERCIAL

business@lawra.io

A Lawra capta no nível de iniciativa; a CEMI.ai capta no nível de grupo. Ambos os kits estão abertos.

[Kit de investidores de grupo da CEMI.ai](#) · [Dossiê institucional da CEMI](#)



lawra.io/investors