



LÍNEAS DE INGRESOS

Qué vende Lawra, y quién lo paga

Una fila por línea. Cada precio en esta página está citado de las propias páginas publicadas de Lawra, con la ruta citada. Nada aquí está reconstruido, promediado o proyectado.

Los precios de suscripción del AI Suite se sirven en vivo desde Stripe al cargar la página y, por lo tanto, no están fijados en este repositorio. Las cifras citadas a continuación son las que el propio sitio publica en su texto; para los precios actuales por nivel, léalos tal como se publican en lawra.io/pricing.



Suscripción AI Suite — niveles Basic, Optimum, Premium y Premium+ del catálogo de herramientas y agentes, de autoservicio y solo software.

QUIÉN PAGA

B2C — consumidores; B2B — empresas. Abogados y firmas de abogados; freelancers y profesionales independientes; grandes corporaciones.

FUENTE DE INGRESOS

Suscripciones (SaaS, membresías)

PRECIO PUBLICADO

«Catálogo de suscripción por niveles de herramientas de IA y agentes legales autónomos. Autoservicio, solo software. Desde \$9/mes para el abogado individual hasta niveles enterprise.»

«Precios en USD, facturación mensual. Cupones y créditos de prueba se aplican al momento del pago.»

Los precios de suscripción por nivel se sirven en vivo desde Stripe y se leen desde lawra.io/pricing al cargar la página.

según se publica en [/pricing/](#)

ESTADO

Activo

ROL EN EL PLAN

El núcleo recurrente del plan. La mezcla de ingresos publicada para el Año 3 ubica al SaaS de AI Suite en 11% de los ingresos — tercero, detrás de consultoría e implementación de casos — con un plan explícitamente diseñado como una rampa de servicios primero hacia las suscripciones.



Lawra Incorporate — un generador de paquetes de incorporación por niveles que produce un paquete de más de 95 documentos, vendido como desbloqueo de pago único o incluido en una suscripción mensual.

QUIÉN PAGA

B2C — consumidores; B2B — empresas. Startups; pymes; freelancers y profesionales independientes.

FUENTE DE INGRESOS

Venta de productos; Suscripciones (SaaS, membresías)

PRECIO PUBLICADO

«*Gratis (requiere inicio de sesión)*»

«*Desde US\$199 pago único*»

«*Desde US\$299 pago único*»

«*Desde US\$399 pago único*»

«*US\$499 pago único · o US\$149/mes ilimitado*»

según se publica en </products/business-formation/incorporation/>

ESTADO

Activo

ROL EN EL PLAN

El punto de entrada freemium y el camino más rápido hacia el primer ingreso: un nivel gratuito que requiere inicio de sesión, luego un desbloqueo de pago único, luego el bundle mensual.



Founders Package — el andamiaje fundacional: contrato de servicios, cesión de PI y side letter, generados como un paquete.

QUIÉN PAGA

B2C — consumidores; B2B — empresas. Startups; freelancers y profesionales independientes.

FUENTE DE INGRESOS

Venta de productos

PRECIO PUBLICADO

«*Gratis (requiere inicio de sesión)*»

«*Desde US\$99 pago único*»

«*Desde US\$199 pago único*»

según se publica en </products/business-formation/founders-package/>

ESTADO

Activo

ROL EN EL PLAN

Un complemento de ticket bajo a Lawra Incorporate; dimensionado como producto de adquisición, no como un pilar de ingresos.



Sovereign Suite — despliegue de la plataforma dentro de la infraestructura propia del cliente, con el cliente pagando directamente los costos de API del modelo.

QUIÉN PAGA

B2B — empresas; B2G — gobierno y sector público. Grandes corporaciones; gobierno y sector público; bancos e instituciones financieras.

FUENTE DE INGRESOS

Licenciamiento y regalías; Venta de servicios

PRECIO PUBLICADO

«Desde US\$2,500 (pago único)»

«Desde US\$5,000 (por proyecto)»

«Desde US\$1,000 / mes»

según se publica en </services/sovereign-suite/>

ESTADO

Activo

ROL EN EL PLAN

La línea para compradores regulados. Es la razón por la que la ronda financia la preparación para SOC 2 e ISO: el gasto en cumplimiento es lo que hace que esta línea sea vendible a escala.



Consultoría y transformación de IA — orientación estratégica desde la evaluación hasta la transformación completa de la firma.

QUIÉN PAGA

B2B — empresas; B2G — gobierno y sector público. Abogados y firmas de abogados; grandes corporaciones.

FUENTE DE INGRESOS

Consultoría

PRECIO PUBLICADO

A solicitud

«Los encargos de servicios y los despliegues soberanos se dimensionan individualmente. Habla con nuestro equipo para una propuesta a tu medida.»

según se publica en </pricing/>

ESTADO

Activo

ROL EN EL PLAN

La línea individual más grande en la mezcla publicada del Año 3, con 41% de los ingresos, y la línea que financia a la empresa mientras las suscripciones escalan.



Evaluación de preparación para IA — un diagnóstico de dónde se encuentra una firma y qué necesita antes de desplegar nada.

QUIÉN PAGA

B2B — empresas. Abogados y firmas de abogados.

FUENTE DE INGRESOS

Consultoría

PRECIO PUBLICADO

A solicitud

«Los encargos de servicios y los despliegues soberanos se dimensionan individualmente. Habla con nuestro equipo para una propuesta a tu medida.»

según se publica en </pricing/>

ESTADO

Activo

ROL EN EL PLAN

La puerta de entrada a consultoría y capacitación; la mezcla publicada del Año 3 la ubica en 11%.



Programas de capacitación — programas estructurados que desarrollan capacidad en IA en toda una organización legal, desde módulos de aprendizaje gratuitos hasta cohortes totalmente personalizadas.

QUIÉN PAGA

B2B — empresas; Academia y educación. Abogados y firmas de abogados; educadores e instituciones educativas.

FUENTE DE INGRESOS

Capacitación y eventos

PRECIO PUBLICADO

A solicitud

«Desde módulos de aprendizaje gratuitos hasta programas completamente personalizados — construye capacidades de IA en todos los niveles de tu organización.»

según se publica en </services/>

ESTADO

Activo

ROL EN EL PLAN

La mezcla publicada del Año 3 ubica a la capacitación en 10%. Los módulos gratuitos también son la parte superior del embudo para todas las demás líneas.



Implementación de casos — desplegar un agente de IA o flujo de trabajo específico en un asunto real o área de práctica, de principio a fin.

QUIÉN PAGA

B2B — empresas. Abogados y firmas de abogados; grandes corporaciones.

FUENTE DE INGRESOS

Venta de servicios

PRECIO PUBLICADO

A solicitud

«Los encargos de servicios y los despliegues soberanos se dimensionan individualmente. Habla con nuestro equipo para una propuesta a tu medida.»

según se publica en [/pricing/](#)

ESTADO

Activo

ROL EN EL PLAN

Segunda línea más grande en la mezcla publicada del Año 3, con 15%, y el puente entre la consultoría y la suscripción recurrente.



Digital Twin — una réplica configurada de la doctrina, precedentes y estilo de redacción propios de una firma, funcionando dentro del AI Suite.

QUIÉN PAGA

B2B — empresas. Abogados y firmas de abogados; grandes corporaciones.

FUENTE DE INGRESOS

Venta de servicios

PRECIO PUBLICADO

A solicitud

«Los encargos de servicios y los despliegues soberanos se dimensionan individualmente. Habla con nuestro equipo para una propuesta a tu medida.»

según se publica en [/pricing/](#)

ESTADO

Activo

ROL EN EL PLAN

La línea de mayor confianza y menor volumen; la mezcla publicada del Año 3 la ubica en 5%. Sus casos de estudio alimentan el foso de contenido.



Conferencias — keynotes y sesiones ejecutivas sobre IA en la práctica legal.

QUIÉN PAGA

B2B — empresas; Academia y educación. Abogados y firmas de abogados; educadores e instituciones educativas.

FUENTE DE INGRESOS

Capacitación y eventos

PRECIO PUBLICADO

A solicitud

«Los encargos de servicios y los despliegues soberanos se dimensionan individualmente. Habla con nuestro equipo para una propuesta a tu medida.»

según se publica en </pricing/>

ESTADO

Activo

ROL EN EL PLAN

La mezcla publicada del Año 3 ubica a las conferencias en 6%. Su rol real es de visibilidad: alimenta la evaluación y la consultoría.

Lo que esta página no publica, y por qué

Lawra es pre-revenue y lo dice sin rodeos: el lanzamiento público es el 16 de mayo de 2026 y no hay ingresos a la fecha, ni run rate, ni facturación por cliente que reportar. Cuando un servicio se define individualmente, el precio genuinamente no está publicado — depende del engagement, y citar un promedio aquí sería inventar una cifra que el sitio no tiene. Los términos financieros, el modelo financiero y los materiales detallados están disponibles a solicitud; los nombres de clientes y las cifras de facturación individuales no están publicados y están disponibles para inversores bajo NDA firmado. Las cifras en esta página describen capacidad construida y operativa hoy; la mezcla de ingresos del Año 3 es el plan propio de la empresa, declarado como plan, y las declaraciones prospectivas se identifican como tales.



Fuentes, en orden de precedencia: las propias páginas de precios publicadas de Lawra, citadas textualmente con la ruta indicada arriba; luego la fuente de verdad de CEMI Business Profiles para esta iniciativa. Nada más.

La propuesta → Plan de negocios → Precios →

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