Obtén fondos para tu reclamación

Financiación de litigios

Loopa
LITIGATION FINANCE

¿Quiénes somos?

Somos el primer fondo de inversión tech especializado en litigios en LatAm y Europa continental. Brindamos financiación a empresas, individuos y despachos de abogados para llevar adelante demandas meritorias. Somos un equipo joven e interdisciplinario que cree en la tecnología como herramienta fundamental en la toma de decisiones.

Fernando Folgueiro
Co-founder & Managing Partner

Juliana Giorgi
General Counsel LatAm

Yago Zavalia Gahan
Co-founder & Managing Partner

Ignacio Delgado
General Counsel Europa

Fernando Pérez Lozada
Sr. Investment Manager

Marina Gouveia
Investment Manager

Julio Leal
Legal Analyst

Emma Fischer
Legal Analyst

Moises Bolivar
Project Manager

Juan Ignacio Colombo
Backend Developer

Federico Prat
Frontend Developer

Iñaki Zavalia Gahan
Data Engineer

Alexis Herrera
Backend Developer

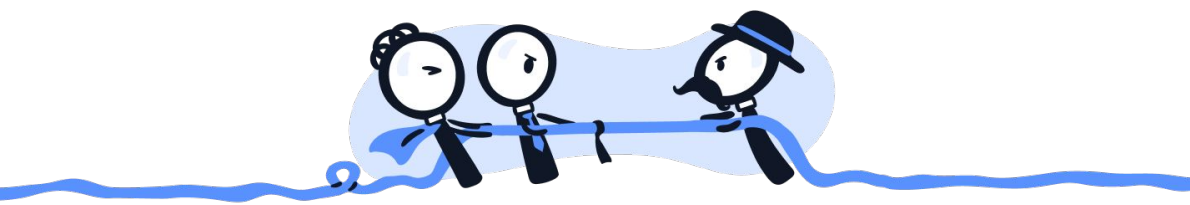
Francisco Giayetto
Case Miner Developer

Sebastián Rincón
Communication Strategist

Federico Muradas
Head of Legal

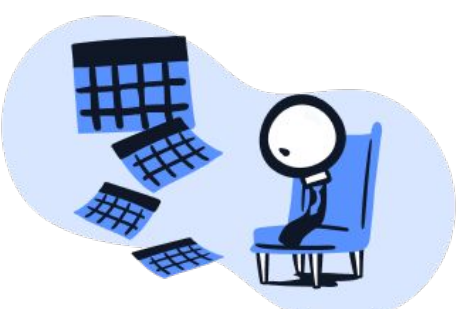
02 ¿Qué es la financiación de litigios?

La financiación de litigios—también conocida como *litigation funding* o *third-party funding*—consiste en un tercero ajeno al litigio asumiendo los costes asociados al proceso. A cambio, el financiador recibe un porcentaje del resultado económico de la sentencia o acuerdo final. En caso de que se pierda el litigio, el fondo asume la pérdida de su inversión.



03 ¿Qué es la monetización de litigios?

La monetización de litigios te permite obtener liquidez anticipada basada en el valor estimado de un juicio o arbitraje pendiente. En lugar de esperar a que el caso se resuelva, Loopa puede adelantarte una parte del monto esperado. Este capital puede ayudarte a cubrir gastos operativos, invertir en nuevas oportunidades o mejorar tu flujo de caja, sin asumir una deuda tradicional. A diferencia de un préstamo, solo se devuelve si se recupera dinero.



Venimos a nivelar el terreno de juego para que el capital deje de ser un impedimento en el acceso a la justicia.

04 Rol en el proceso

En Loopa tendemos a tomar un rol sumamente pasivo en los procesos que financiamos. Esto significa no tener injerencia en el devenir procesal, estrategia jurídica o selección del equipo. Además, tampoco tenemos interferencia en la negociación de honorarios de los profesionales involucrados, lo cual queda a cargo del cliente.

05 ¿Es una compra del juicio?

No compramos el litigio. Aportamos capital para cubrir los costos legales o adelantar parte del posible resultado. A cambio, recibimos un porcentaje de lo recuperado solo si el caso se gana. Ese porcentaje, que suele estar entre el 20% y el 40%, depende del riesgo, plazo y chances de éxito. Nuestro modelo busca que tanto el cliente como su abogado conserven la mayor parte de la reclamación.

06 Marco Regulatorio

La financiación de litigios se estructura mediante un acuerdo privado entre las partes, en armonía con los principios generales del derecho continental, y es equiparable a la práctica de contingencia llevada a cabo por despachos de abogados, regulada por la cuota litis. Nos valemos de dos instrumentos base: un acuerdo marco de financiación y una cesión de derechos litigiosos en garantía.

06 Somos rápidos

Procuramos presentarnos como una herramienta que les viene a facilitar la vida a los profesionales y a sus clientes. Y para ello, creemos esencial ser ágiles al momento de dar una respuesta. Nuestra media estimada entre que se nos comparte la información y en que le pasamos una propuesta concreta, no suele exceder las tres semanas.

07 Sin letra pequeña

Somos muy transparentes con nuestros términos desde un principio. Para nosotros este es un juego a largo plazo con lo cual lo que más nos interesa mantener son las relaciones y que vuelvan a confiar en nosotros. Sin sorpresas. Sin letra pequeña.

08 Misión

Creemos que el capital no debería ser un impedimento para llevar a cabo litigios meritorios.

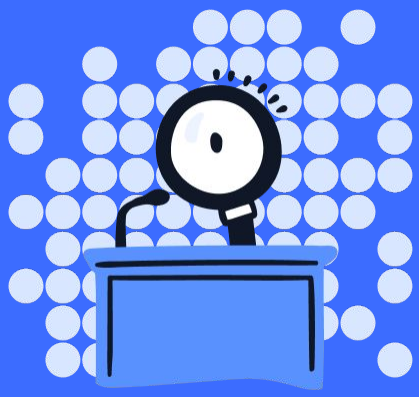
> Muchas veces el acceso a este financiamiento significa la diferencia entre llevar a cabo una demanda justa o no hacerlo.

Confiamos en que tanto empresas como individuos pueden hacer un mejor uso de su capital, invirtiendo en aquellas áreas a las cuales se dedican, sin necesidad de desviar su foco en litigios que no forman parte de su actividad esencial.

¿En qué tipo de casos invertimos?

Financiamos casos patrimoniales, tanto en procesos judiciales como arbitrales. Independientemente de la etapa. En cuanto al acuerdo con los profesionales involucrados, invertimos en casos tanto con una estructura de honorarios fijos como en aquellos en que el abogado vaya a éxito.

- Disputas contractuales
- Demandas de construcción
- Propiedad intelectual
- Demandas contra el Estado
- Negligencia profesional
- Ejecución y recuperación de activos
- Quiebras e insolvencia
- Arbitrajes de inversión
- Demandas ambientales
- Antimonopolio y competencia
- Consumidores
- Demandas corporativas



Ventajas para el Demandante

Liquidez

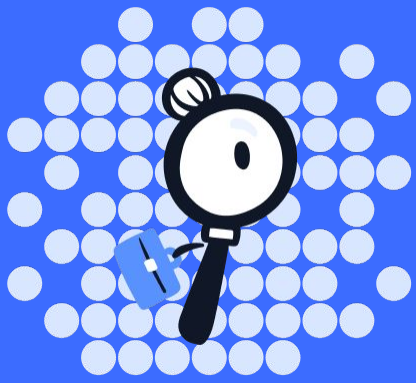
Por un lado, mantiene su liquidez sin necesidad de estar desviando fondos para pagar los costes de un litigio que no tiene la certeza sobre el resultado ni el tiempo del cobro. Además, en procesos ya avanzados se puede adelantar parte del montante estimado de la sentencia, y así tener acceso a efectivo sin necesidad de esperar al resultado del juicio.

Mitigar riesgos

Al igual que en cualquier otro activo financiero (y un litigio ciertamente puede ser visto como tal), el uso de nuestra financiación es una forma de diversificar el riesgo: renunciando a una pequeña porción de la potencial ganancia, el litigante se asegura no gastar capital excesivo en el proceso.

Limpiar el balance

El litigio deja de figurar como un pasivo que consume caja y pasa a ser un potencial activo. La empresa, además, al dejar de destinar capital en abogados, puede invertir ese dinero en su propia actividad. Por último, puede tener una financiación adicional al obtener capital por adelantado.



Ventajas para el Abogado

Liquidez

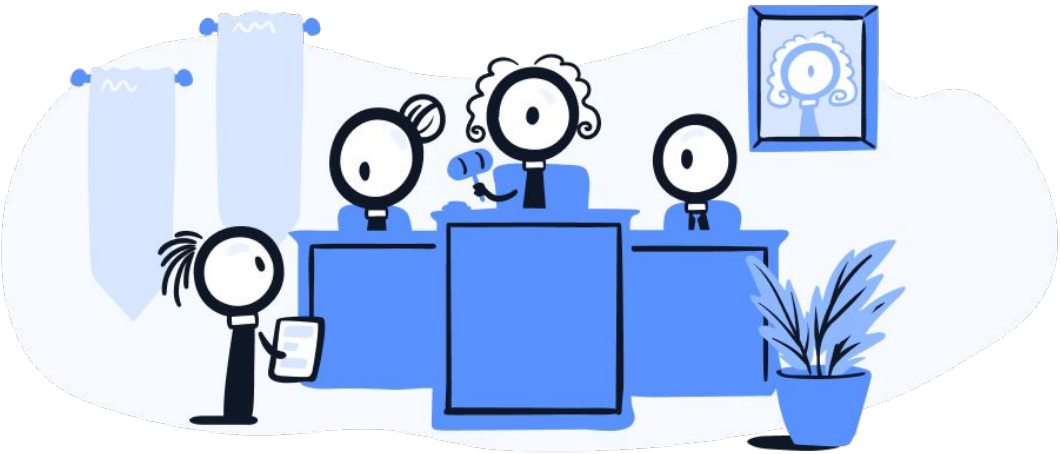
Para los abogados es una manera de obtener capital sin necesidad de esperar el resultado del juicio. Este adelanto de fondos le permite al profesional cobrar por sus servicios por adelantado y cubrir los gastos operativos necesarios.

Mitigar riesgos

Este tipo de financiación habilita a los abogados a asegurarse el cobro de sus honorarios, blindándose frente al riesgo de no cobrar nada en caso de un resultado negativo.

Mantener clientes

El acceso a nuestro capital le permite al estudio llevar una mayor cantidad de juicios, sin necesidad de perder a aquellos clientes que no puedan hacer frente a sus honorarios. Creemos que una reclamación meritoria debe ser llevada adelante por los mejores profesionales, y no queremos que el acceso al capital sea un impedimento para ello.



Un ejemplo...

Loopa ofrece al demandante un avance de $1MM en una reclamación de $10MM. A cambio, Loopa recibe un 25% sobre la ganancia del proceso o una tasa preferencial de 1.3x sobre el monto invertido.

Si al demandante le conceden en el proceso los **$10MM**, el cliente paga a Loopa 25%: es decir, **$2.5MM**.

Si el demandante llega a un acuerdo por **$5MM**, debe a Loopa 25% de la cuantía; es decir, $1,25M. Sin embargo, dado que la cuantía es menor al retorno preferencial, aplica la tasa de x1.3 sobre el capital invertido. En este caso, el total a pagar sería de **$1.3MM**.

Si se pierde el proceso **no se debe nada.**

Próximos pasos

Completa el formulario

Luego de la firma de un Acuerdo de confidencialidad, completa los detalles de tu caso en nuestro sencillo formulario online. Nuestro equipo de expertos lo revisará cuidadosamente.

Recibe una oferta

Priorizamos la agilidad. Si la revisión del caso es favorable, te enviaremos un term sheet con las condiciones específicas de financiación. Una vez que recibimos toda la información necesaria, procuramos dar una respuesta en menos de tres semanas.

Obtén los fondos

Una vez aceptadas las condiciones del term sheet, procedemos a la firma del acuerdo de financiación. A partir de ese momento, el capital está disponible para cubrir los costos del litigio o para adelantar parte del monto reclamado, según las necesidades del caso.

Latinoamérica

Federico Muradas
fmuradas@loopa.finance
+5491130363620

Juliana Giorgi
jgiorgi@loopa.finance
+573143048112

Julio César Leal
jleal@loopa.finance
+557196557352

Emma Fischer
efischer@loopa.finance
+56984559921

Europa

Fernando Folgueiro
fernando@loopa.finance
+34611242733

Ignacio Delgado
idelgado@loopa.finance
+34606200001

Marina Gouveia
mgouveia@loopa.finance
+330780834134

Fernando Pérez Lozada
fperez@loopa.finance
+491624536045

Estados unidos

Yago Zavalia Gahan
yago@loopa.finance
+19177748410

Loopa.
Looking for justice.

www.loopa.finance