Obtenha fundos para a sua demanda

Financiamento de litígios

Loopa
LITIGATION FINANCE

Quem somos?

Somos o primeiro fundo de investimentos tech especializado em litígios na América Latina e na Europa continental. Oferecemos financiamento a empresas, indivíduos e escritórios de advocacia para que possam levar adiante demandas meritórias. Somos uma equipe jovem e interdisciplinar que acredita na tecnologia como ferramenta fundamental para a tomada de decisões.

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

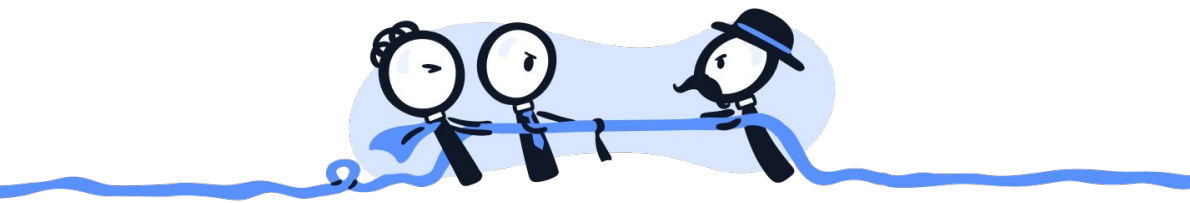
Francisco Giayetto
Case Miner Developer

Sebastián Rincón
Communication Strategist

Federico Muradas
Head of Legal

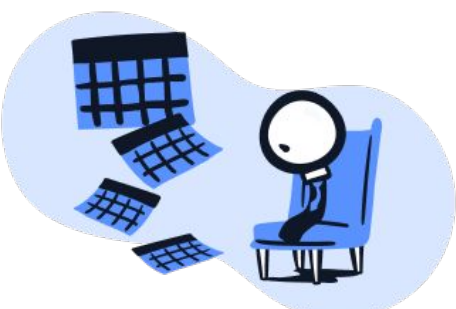
02 O que é o financiamento de litígios?

O financiamento de litígios — também conhecido como *litigation funding* ou *third-party funding* — consiste em que um terceiro alheio ao litígio assuma os custos associados ao processo. Como contrapartida, o financiador recebe um percentual do resultado econômico da sentença final ou do eventual acordo. Caso não haja êxito, o fundo assume a perda do investimento.



03 O que é a monetização de litígios?

A monetização permite que você obtenha liquidez antecipada sobre o valor estimado de uma demanda judicial ou arbitragem. Em vez de ter que esperar a resolução do caso, a Loopa pode lhe adiantar uma parte do valor esperado. Esse capital pode ajudá-lo a cobrir custos operacionais, investir em novas oportunidades ou melhorar o seu fluxo de caixa, sem a necessidade de se contrair uma dívida convencional. Diferentemente de um empréstimo, a Loopa só recebe se o dinheiro for recuperado no processo.



Viemos para equilibrar o jogo, garantindo que o capital não seja mais um obstáculo no acesso à justiça.

04 Papel no processo

Na Loopa, assumimos um papel estritamente passivo nos processos que financiamos. Isso significa que não temos qualquer ingerência no desenrolar do processo, na estratégia jurídica adotada ou na seleção da equipe. Além disso, também não interferimos na negociação dos honorários dos profissionais envolvidos, o que fica a cargo do cliente.

05 É uma compra do processo?

Não adquirimos o litígio. Aportamos capital para cobertura de despesas ou para adiantamento de parte do possível resultado econômico do processo. Como contrapartida, recebemos um percentual do valor recuperado caso a demanda seja bem-sucedida. Esse percentual, que costuma estar entre 20% e 40%, depende do risco, dos tempos e das chances de êxito. Nosso modelo busca que tanto o cliente quanto o advogado conservem a maior parte do valor reclamado.

06 Marco regulatório

O financiamento de litígios se estrutura mediante um acordo privado entre as partes, em harmonia com os princípios gerais do direito continental, e é equiparável à prática de contingência realizada por escritórios de advocacia e regulada pela *quota litis*. Utilizamos dois instrumentos-base: um acordo de financiamento principal e uma cessão de direitos litigiosos em garantia.

06 Somos rápidos

Buscamos nos apresentar como uma ferramenta que facilita a vida dos profissionais e dos seus clientes. E, para isso, acreditamos ser essencial sermos ágeis no momento de dar uma resposta. Nossa média de retorno estimado – entre o compartilhamento da informação conosco e o envio de uma proposta concreta — é de três semanas .

07 Sem letras miúdas

Somos muito transparentes com os nossos termos desde o princípio. Para nós, este é um jogo de longo prazo. Por isso, o nosso principal interesse é manter as relações e a confiança em nosso trabalho. Sem supresas. Sem letras miúdas.

08 Missão

Acreditamos que o capital não deveria ser um obstáculo para a promoção de demandas meritórias.

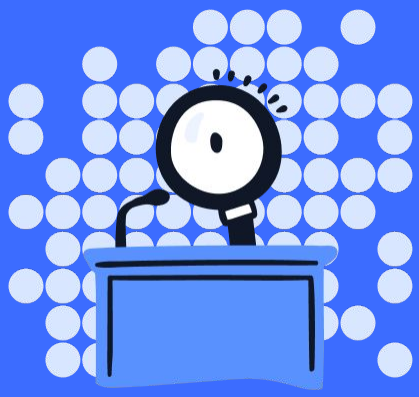
> Muitas vezes o acesso ao financiamento significa a diferença entre promover uma boa demanda e não o fazer.

Entendemos que tanto empresas como indivíduos podem fazer um melhor uso do seu capital, investindo nas áreas às quais se dedicam, sem a necessidade de desviar o seu foco para litígios que não integram o objeto das suas atividades essenciais.

Em que tipo de casos investimos?

Financiamos demandas patrimoniais, tanto em ações judiciais como em arbitragens. Independentemente da etapa. No que se refere ao contrato com os profissionais envolvidos, investimos tanto em casos com uma estrutura de honorários fixos, como em casos com uma estrutura *ad exitum*.

- Disputas contratuais
- Demandas de construção
- Propriedade intelectual
- Demandas contra o Estado
- Negligência profissional
- Execução e recuperação de ativos
- Falência e insolvência
- Arbitragens de investimento
- Demandas ambientais
- Antitrust e concorrência
- Consumo
- Demandas societárias



Vantagens para o Demandante

Liquidez

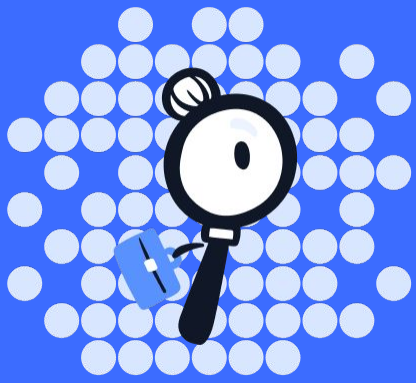
Por um lado, mantêm a sua liquidez sem a necessidade de desviar fundos para pagar as despesas de um litígio sobre o qual não há certeza do resultado nem do tempo de recebimento. Além disso, em processos já avançados, é possível adiantar uma parte do valor estimado da sentença, e, assim, ter acesso a capital sem precisar pelo resultado do julgamento.

Mitigar riscos

Assim como com qualquer ativo financeiro (e um litígio certamente pode ser visto dessa forma), o uso de nosso financiamento é uma forma de diversificar o risco: renunciando a una pequena parte do ganho potencial, o litigante garante não precisar gastar capital excessivo no processo.

Limpar o balanço

O litígio deixa de ser um passivo que consome caixa e passa a ser um potencial ativo. Além disso, a empresa, ao deixar de destinar capital para advogados, por exemplo, pode investir esse dinheiro na sua própria atividade. Por fim, pode obter um financiamento adicional ao receber capital adelantado.



Vantagens para o Advogado

Liquidez

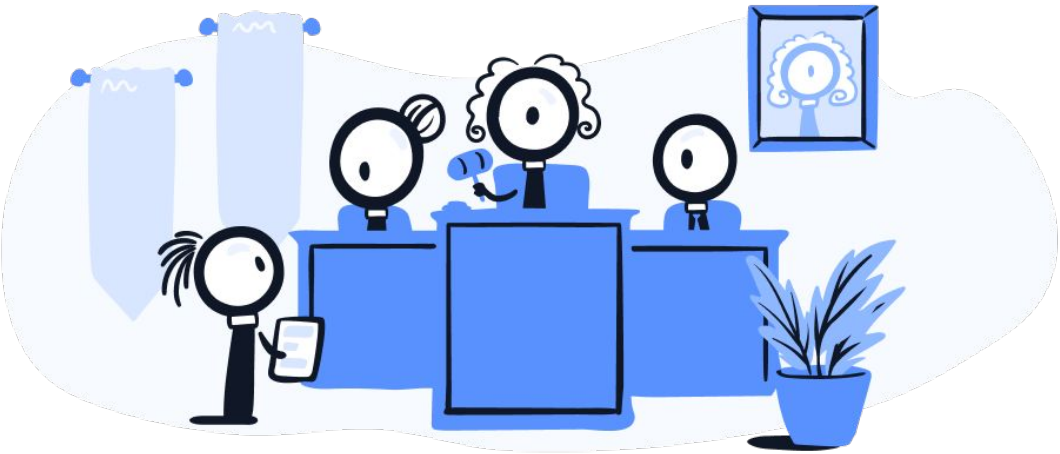
Para os advogados, é uma forma de levantar capital sem precisar esperar o resultado do julgamento. Esse pagamento adiantado permite que o profissional receba o pagamento adiantado por seus serviços e cubra as despesas operacionais necessárias.

Mitigar riscos

Esse tipo de financiamento permite que os advogados garantam o recebimento de seus honorários, protegendo-se do risco de não receber nada em caso de resultado negativo.

Manter clientes

O acesso ao nosso capital permite que o escritório lide com um número maior de casos sem perder clientes que não podem pagar seus honorários. Acreditamos que uma demanda válida deve ser conduzida pelos melhores profissionais e não queremos que o acesso ao capital seja um impedimento.



Um exemplo...

A Loopa oferece ao demandante um adiantamento de US$ 1 milhão em uma ação de US$ 10 milhões. Em troca, a Loopa recebe 25% do lucro do processo ou uma taxa preferencial de 1,3x sobre o valor investido.

Se o autor receber US$ 10 milhões no processo, o cliente paga à Loopa 25%: ou seja, US$ 2,5 milhões.

Se o demandante chegar a um acordo por US$ 5 milhões, ele deverá à Loopa 25% do valor; ou seja, US$ 1,25 milhão. Entretanto, como o valor é menor que o retorno preferencial, a taxa de 1,3x incide sobre o capital investido. Nesse caso, o total a ser pago seria de US$ 1,3 milhão.

Se o demandante perde o proceso, **ele não deve nada à Loopa.**

Próximos passos

Preencha o formulário

Após assinar um Acordo de Confidencialidade, insira os detalhes do seu caso em nosso formulário on-line simples. Nossa equipe de especialistas irá analisá-lo cuidadosamente.

Receba uma proposta

Priorizamos a agilidade. Se a análise do caso for favorável, enviaremos um term sheet com as condições específicas de financiamento. Assim que recebermos todas as informações necessárias, buscaremos responder em até três semanas.

Acesse os fundos

Após a aceitação dos termos do term sheet, procedemos à assinatura do contrato de financiamento. A partir desse momento, o capital fica disponível para cobrir as despesas da demanda ou para adiantar parte do valor reclamado, conforme a necessidade do caso.

América Latina

Federico Muradas
fmuradas@loopa.finance
+5491130363620

Juliana Giorgi
jgiorgi@loopa.finance
+573143048112

Júlio 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