



Con la lente puntata sul tuo caso

Una guida al finanziamento dei contenziosi

Chi siamo

Siamo il primo fondo di investimento tecnologico specializzato nel finanziamento dei contenziosi in America Latina e nell'Europa continentale. Offriamo soluzioni di finanziamento a imprese, individui e studi legali per sostenere azioni legali fondate. Siamo un team giovane e interdisciplinare che crede nella tecnologia come strumento fondamentale nei processi decisionali.



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

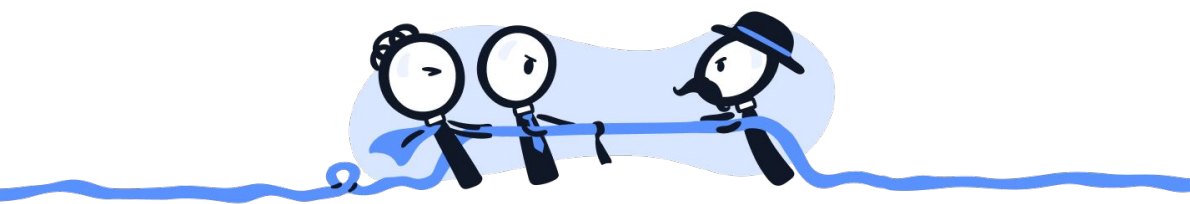


Federico Muradas
Head of Legal



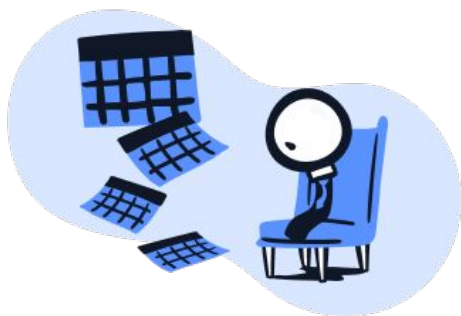
01 Cos'è il finanziamento dei contenziosi?

Il finanziamento dei contenziosi — noto anche come *litigation funding* o *third-party funding* — consiste nell'assunzione, da parte di un soggetto terzo estraneo alla controversia, dei costi associati al procedimento. In cambio, il finanziatore riceve una percentuale del risultato economico derivante dalla sentenza o da un eventuale accordo. In caso di esito sfavorevole, il fondo assume integralmente la perdita del proprio investimento.



02 Cos'è la monetizzazione dei contenziosi?

La monetizzazione dei contenziosi ti consente di ottenere liquidità anticipata basata sul valore stimato di un giudizio o arbitrato pendente. Invece di attendere la conclusione del caso, Loopa può anticiparti una parte dell'importo atteso. Questo capitale può aiutarti a coprire spese operative, investire in nuove opportunità o migliorare il flusso di cassa, senza ricorrere a un debito tradizionale. A differenza di un prestito, l'importo è rimborsato solo in caso di recupero effettivo.



Siamo qui per livellare il campo da gioco, affinché il capitale smetta di essere un ostacolo all'accesso alla giustizia.

03 Ruolo nel procedimento

In Loopa tendiamo ad assumere un ruolo strettamente passivo nei procedimenti che finanziamo. Ciò significa che non interveniamo nell'andamento del processo, nella strategia legale o nella selezione del team. Inoltre, non interferiamo nella negoziazione degli onorari dei professionisti coinvolti, che resta di esclusiva competenza del cliente.



04 È un acquisto della causa?

Non acquistiamo il contenzioso. Forniamo capitale per coprire i costi legali o anticipare parte del risultato atteso. In cambio, riceviamo una percentuale di quanto recuperato solo in caso di esito favorevole. La percentuale, solitamente tra il 20% e il 40%, dipende da rischio, durata e probabilità di successo. Il nostro modello mira a garantire che cliente e avvocato conservino la maggior parte del valore della pretesa.



05 Siamo rapidi

Ci proponiamo come uno strumento pensato per facilitare il lavoro dei professionisti e offrire supporto concreto ai loro clienti. Per questo, per noi è fondamentale rispondere con rapidità. In genere, passano al massimo tre settimane tra la condivisione delle informazioni e l'invio di una proposta concreta.

06 Senza clausole nascoste

Siamo molto trasparenti con i nostri termini fin dall'inizio. Per noi è un gioco a lungo termine, e quello che ci interessa di più è mantenere le relazioni e fare in modo che tornino a fidarsi di noi. Niente sorprese. Nessuna clausola nascosta.

07 Missione

Crediamo che il capitale non debba essere un ostacolo per portare avanti contenziosi meritevoli.

Spesso, l'accesso a questo tipo di finanziamento rappresenta la differenza tra poter portare avanti una domanda fondata o rinunciarvi.

Crediamo che sia le imprese sia i privati possano fare un uso migliore del proprio capitale, investendolo nelle attività a cui si dedicano, senza dover distogliere l'attenzione in contenziosi che non fanno parte del loro *core business*.



In che tipo di casi investiamo?

Finanziamo cause di natura patrimoniale, sia in sede giudiziale che arbitrale, indipendentemente dalla fase in cui si trovano. Per quanto riguarda l'accordo con i professionisti coinvolti, investiamo sia in casi con una struttura a parcella fissa, sia in quelli in cui l'avvocato è remunerato a successo.



Controversie contrattuali



Contenziosi edilizi



Proprietà intellettuale



Contenziosi contro lo Stato



Responsabilità professionale



Esecuzione e recupero crediti



Fallimenti e insolvenza



Arbitrati di investimenti



Contenziosi ambientali



Antitrust e concorrenza



Tutela dei consumatori



Contenziosi societari





Vantaggi per l'attore



Liquidità

Da un lato, l'attore mantiene la propria liquidità senza dover destinare fondi al pagamento dei costi di una causa il cui esito e tempi di riscossione sono incerti. Inoltre, nei procedimenti già avanzati è possibile anticipare parte dell'importo stimato della sentenza, ottenendo così accesso immediato a liquidità senza dover attendere la conclusione del giudizio.



Mitigare i rischi

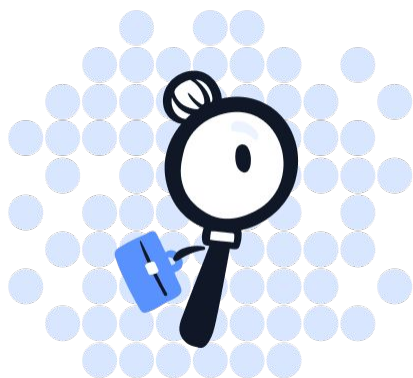
Come per qualsiasi altro attivo finanziario (e un contenzioso può certamente essere considerato tale), ricorrere al nostro finanziamento è un modo per diversificare il rischio: rinunciando a una piccola parte del potenziale guadagno, il litigante si assicura di non dover impiegare capitale eccessivo nel procedimento.



Alleggerire il bilancio

Il contenzioso smette di figurare come passività che consuma liquidità e diventa un potenziale attivo. Inoltre, l'azienda, non dovendo più destinare capitale agli avvocati, può reinvestire tali risorse nella propria attività. Infine, può accedere a una forma di finanziamento aggiuntiva, ottenendo liquidità anticipata.





Vantaggi per l'avvocato



Liquidità

Per gli avvocati, è un modo per ottenere liquidità senza dover attendere l'esito della causa. L'anticipo dei fondi consente al professionista di incassare in anticipo i propri compensi e coprire le spese operative necessarie.



Mitigare i rischi

Questo tipo di finanziamento permette inoltre agli avvocati di tutelarsi contro il rischio di non essere pagati in caso di esito sfavorevole, assicurando il pagamento dei propri onorari.



Fidelizzare i clienti

L'accesso al nostro capitale consente allo studio legale di gestire un numero maggiore di cause, senza rinunciare ai clienti che non sono in grado di sostenere gli onorari. Crediamo che una pretesa meritevole debba essere seguita dai migliori professionisti, e non vogliamo che l'accesso al capitale rappresenti un ostacolo a questo obiettivo.





Un esempio...

Loopa offre all'attore un anticipo di 1M€ su una pretesa di 10M€. In cambio, Loopa riceve il 25% del risultato ottenuto nel procedimento, oppure un rendimento preferenziale pari a 1,3 volte l'importo investito.

Se all'attore vengono riconosciuti **10M€**, il cliente corrisponde a Loopa il 25% dell'importo, ossia **2.5M€**.

Se il procedimento si conclude con un accordo da **5M€**, il cliente dovrebbe versare a Loopa il 25% di tale importo, cioè 1,25M€. Tuttavia, poiché l'importo è inferiore al rendimento preferenziale, si applica il moltiplicatore di 1,3x sul capitale investito. In questo caso, il totale dovuto sarebbe di **1.3M€**.

Se il procedimento viene perso, **non è dovuto alcun pagamento**.



Prossimi passi



Compila il modulo

Dopo aver firmato un accordo di riservatezza, ti chiediamo di inserire i dettagli del tuo caso nel nostro semplice modulo online. Il nostro team di esperti lo valuterà con la massima attenzione.



Ricevi un'offerta

Diamo priorità all'agilità. Se la valutazione del caso è positiva, ti invieremo un term sheet con le condizioni specifiche di finanziamento. Una volta ricevute tutte le informazioni necessarie, ci impegniamo a fornire una risposta entro tre settimane.



Ottieni i fondi

Una volta accettate le condizioni del term sheet, si procede con la firma dell'accordo di finanziamento. Da quel momento, il capitale è disponibile per coprire i costi del contenzioso o per anticipare parte dell'importo richiesto, a seconda delle esigenze del caso.



America Latina

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

Stati Uniti

Yago Zavalía Gahan

yago@loopa.finance

+19177748410





Loopa.
Looking for
justice.

www.loopa.finance