

QANLEX

LITIGATION FINANCE



ÍNDICE

| 01

¿Quiénes
somos?

| 02

¿Qué es
litigation funding?

| 03

¿Es una compra
del juicio?

| 04

Rol en el
proceso

| 05

Marco
regulatorio

| 06

Somos rápidos

| 07

Sin letra
chica

| 08

Misión

| 09

Ventajas para el
demandante

| 10

Ventajas para el
estudio jurídico

| 11

Un ejemplo...

| 12

Próximos pasos



¿QUIÉNES SOMOS?

Somos el primer fondo de inversión *tech* especializado en **litigios en países de derecho 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.



Federico Muradas
Head of Legal



Ignacio Delgado
General Counsel Europa



Juliana Giorgi
General Counsel LatAm



Fernando Perez Lozada
Sr Investment Manager



Marina Gouveia
Investment Manager



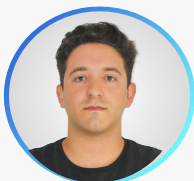
Julio Leal
Legal Analyst



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



Martin Lopez Saubidet
Investor Relations



Yago Zavalia Gahan
Managing Partner



Fernando Folgueiro
Managing Partner



Sebastian Rincon
Communication Strategist

¿QUÉ ES LITIGATION FUNDING?

La financiación de litigios, o litigation funding, **consiste en un tercero ajeno al litigio asumiendo los costes asociados al proceso.** A cambio, este tercero recibe una parte de las ganancias del litigio solamente en caso de que el resultado fuera positivo. En caso de que se pierda el litigio financiado, el fondo pierde su inversión.

¿ES UNA COMPRA DEL LITIGIO?

No, nosotros no compramos el litigio. **Financiamos los costes legales para llevarlo a cabo o adelantamos parte del potencial resultado.** En contraprestación a este capital, la parte accede a darnos un porcentaje de lo recuperado, **solamente en caso de resultar favorable** el litigio. Este porcentaje varía en función de las probabilidades de éxito, plazo esperado, riesgo crediticio, etc. Por lo general, suele estar en el rango del 20%-40%. Nuestra idea es que tanto la parte como el abogado, mantengan el derecho sobre un porcentaje mayoritario de la reclamación.





VENIMOS A NIVELAR EL TERRENO DE
JUEGO PARA QUE EL CAPITAL DEJE DE
SER UN IMPEDIMENTO EN EL ACCESO A
LA JUSTICIA

ROL EN EL PROCESO

En Qanlex 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.

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.



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.

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.**

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.

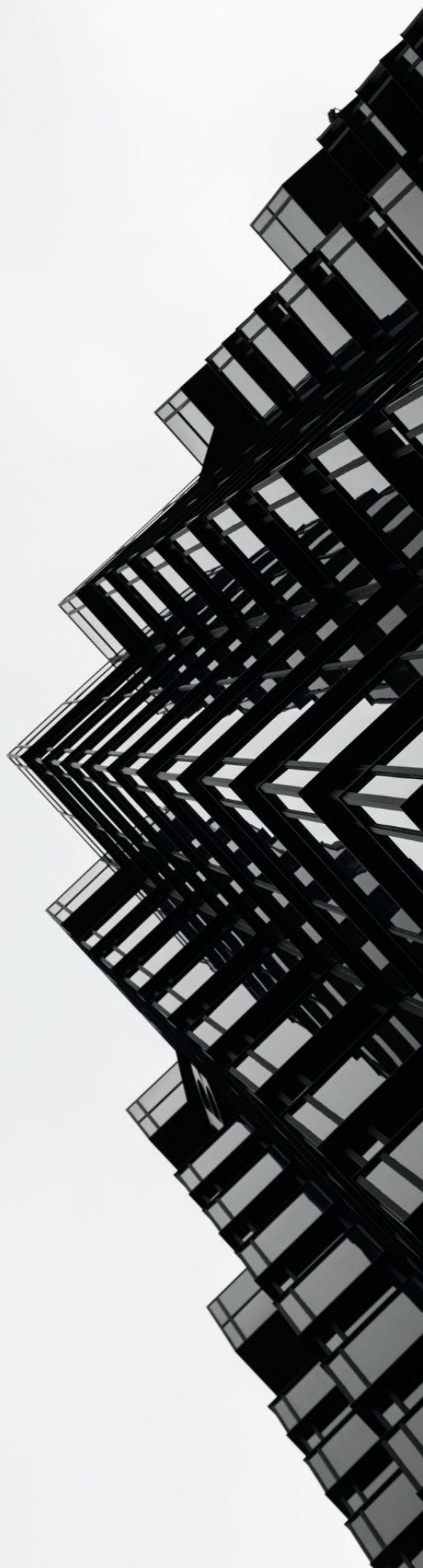
Confiamos en que tanto empresas como individuos **pueden hacer un mejor uso de su capital**, invirtiendo en aquellas áreas a las cuales se dedican, sin necesidad de desviar su foco en litigios que no forman parte de su actividad esencial.



¿EN QUÉ TIPO DE CASOS INVERTIMOS?

Financiamos casos de índole patrimonial, 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 litigios en que el abogado haya decidido ir a éxito. Según este acuerdo, podemos adelantar capital al profesional para llevar a cabo el litigio, sin que el abogado tenga que depender exclusivamente de su resultado para el cobro.



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...

QANLEX OFRECE AL DEMANDANTE **UN AVANCE DE \$1MM** EN UNA **RECLAMACIÓN DE \$10MM**. A CAMBIO, QANLEX RECIBE UN **25%** SOBRE LA GANANCIA DEL PROCESO **Ó** UNA TASA PREFERENCIAL DE **1.3x** SOBRE EL MONTO INVERTIDO.

- Si al demandante le conceden en el proceso los \$10MM, el cliente paga a Qanlex 25%; \$2.5MM.
- Si el demandante llega a un acuerdo por \$5MM, debe a Qanlex 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

- El primer paso es la **firma de un NDA**. Nosotros ponemos a disposición del despacho de nuestro acuerdo de confidencialidad estándar y con tan solo la firma digital podemos avanzar al siguiente paso.
- **Compartir la información:** tanto sea a través de un data room o enviando los documentos relevantes por correo electrónico, el objetivo es acceder a los antecedentes del caso para nuestra evaluación interna. Además, procuramos tener un breve memo del caso repasando los principales hechos y el presupuesto a financiar en su caso.
- Al cabo de aproximadamente tres semanas o menos, damos una respuesta sobre el caso. En caso de ser compatible con los criterios internos, se remite un **term sheet** con los términos generales de nuestra propuesta para eventual aceptación del cliente.





LATINOAMÉRICA

Federico Muradas

fmuradas@qanlex.com

+54 9 11 3036-3620

Juliana Giorgi

jgiorgi@qanlex.com

+57 314 3048112

Julio César Leal

jleal@qanlex.com

+55 71 9655-7352

Alejandro Arias de Luna

aarias@qanlex.com

+52 1 449 106 0219

EUROPA

Fernando Folgueiro

fernando@qanlex.com

+34 613 12 71 97

Ignacio Delgado

idelgado@qanlex.com

+34 606 20 00 01

Marina Gouveia

mgouveia@qanlex.com

+33 0 780 834 134

ESTADOS UNIDOS

Yago Zavalía Gahan

yago@qanlex.com

+1 917 774 8410

QANLEX

LITIGATION FINANCE

www.qanlex.com

