



**COMILLAS**  
UNIVERSIDAD PONTIFICIA

ICAI

ICADE

CIHS

# MODELO DE NEGOCIO DE LITFUND: LA PLATAFORMA DE INVERSIÓN EN LITIGIOS

Autor: Ignacio Pacheco Jorquera

Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales ICADE

5º E-3 B

Tutor Director: Jorge Larena Cabrera

Madrid

Junio de 2026

## **Resumen**

El *litigation funding* consiste en la financiación de litigios por parte de un tercero a cambio de un porcentaje de la compensación obtenida en caso de éxito, configurando una clase de activo alternativo con retornos elevados y descorrelacionados de los mercados financieros. Pese a su crecimiento sostenido, el proceso por el que los fondos identifican y seleccionan los casos sigue siendo artesanal, costoso y dependiente de relaciones personales, lo que encarece la intermediación y excluye a los litigantes de menor cuantía.

El presente proyecto tiene como objetivo analizar la viabilidad empresarial de LitFund, una plataforma digital B2B de corretaje que conecta inversores profesionales con litigantes en el mercado español y europeo. Se examina no solo el entorno del sector y sus ineficiencias estructurales, sino también el diseño del modelo de negocio y su sostenibilidad económica.

Se ha optado por desarrollar este modelo mediante el análisis PESTEL del entorno, el diseño de la propuesta a través del Business Model Canvas y la evaluación de su viabilidad con un análisis DAFO, un *benchmarking* competitivo con plataformas homólogas y la construcción de hipótesis financieras propias, valorando la capacidad de la inteligencia artificial para resolver las ineficiencias del mercado y democratizar el acceso a la financiación.

**Palabras clave:** *Litigation funding*, Financiación de litigios, B2B, *Marketplace* bilateral, Business Model Canvas, Inteligencia artificial, Activo alternativo, Acceso a la justicia

## **Abstract**

*Litigation funding* consists of the financing of legal claims by a third party in exchange for a percentage of the compensation obtained in the event of success, constituting an alternative asset class with high returns uncorrelated with financial markets. Despite its sustained growth, the process by which funds identify and select cases remains manual, costly and reliant on personal relationships, which raises intermediation costs and excludes lower-value claimants.

This project aims to analyze the business viability of LitFund, a B2B digital brokerage platform that connects professional investors with litigants in the Spanish and European markets. It examines not only the sector's environment and its structural inefficiencies, but also the design of the business model and its economic sustainability.

This model has been developed through a PESTEL analysis of the environment, the design of the proposal using the Business Model Canvas, and an assessment of its viability through a SWOT analysis, competitive benchmarking against comparable platforms and the construction of proprietary financial assumptions, evaluating the capacity of artificial intelligence to resolve the market's inefficiencies and democratize access to funding.

**Keywords:** *Litigation funding*, Litigation finance, B2B, Two-sided marketplace, Business Model Canvas, Artificial intelligence, Alternative asset, Access to justice

## ÍNDICE DE CONTENIDOS

<b>CAPÍTULO 1: INTRODUCCIÓN</b> .....	<b>6</b>
<b>1.1. Interés por el tema</b> .....	<b>6</b>
<b>1.2. Objetivos del trabajo</b> .....	<b>6</b>
<b>1.3. Metodología</b> .....	<b>6</b>
<b>1.4. Estructura</b> .....	<b>7</b>
<b>CAPÍTULO 2: EL MERCADO DEL <i>LITIGATION FUNDING</i> Y LA OPORTUNIDAD DE NEGOCIO</b> .....	<b>8</b>
<b>2.1. ¿Qué es el <i>litigation funding</i>? Funcionamiento y actores</b> .....	<b>8</b>
<b>2.2. Análisis PESTEL: el entorno del <i>litigation funding</i> en España y Europa</b> .....	<b>10</b>
<b>2.3. El problema de la ineficiencia en el mercado: cómo se originan los casos hoy</b> .....	<b>15</b>
<b>2.4. La oportunidad de negocio: brechas del mercado y tendencias</b> .....	<b>18</b>
<b>CAPÍTULO 3: MODELO DE NEGOCIO: LITFUND</b> .....	<b>19</b>
<b>3.1. Misión, visión y valores</b> .....	<b>19</b>
<b>3.2. Business Model Canvas</b> .....	<b>20</b>
3.2.1. Propuesta de valor .....	20
3.2.2. Segmentos de mercado ( <i>litigation funds</i> , litigantes, despachos) .....	21
3.2.3. Relaciones con clientes .....	23
3.2.4. Canales .....	24
3.2.5. Socios clave .....	26
3.2.6. Actividades clave .....	27
3.2.7. Recursos clave .....	28
3.2.8. Estructura de costes .....	29
3.2.9. Fuentes de ingresos .....	32
<b>3.3. Estrategia <i>go-to-market</i> y adopción de la plataforma</b> .....	<b>33</b>
3.3.1. Fase 1: Validación (meses 1-6) .....	33
3.3.2. Fase 2: Tracción inicial (meses 7-18) .....	33
3.3.3. Fase 3: Crecimiento acelerado (meses 19-36) .....	34
3.3.4. Fase 4: Madurez y expansión europea (año 3 en adelante) .....	35
<b>CAPÍTULO 4: ANÁLISIS DE VIABILIDAD</b> .....	<b>35</b>
<b>4.1. Análisis DAFO</b> .....	<b>35</b>
<b>4.2. Competencia y <i>benchmarking</i></b> .....	<b>38</b>
<b>4.3. Estimación del tamaño de mercado (TAM/SAM/SOM)</b> .....	<b>40</b>
<b>4.4. Hipótesis financieras y modelo de ingresos</b> .....	<b>42</b>
4.4.1. Hipótesis de volumen de casos y tasa de conversión .....	43

4.4.2. Estructura de fees y suscripciones .....	44
<b>4.5. Proyección económica y punto de equilibrio .....</b>	<b>45</b>
<b>CAPÍTULO 5: CONCLUSIONES .....</b>	<b>47</b>
<b>5.1. Valoración del contexto y la oportunidad en el mercado español .....</b>	<b>47</b>
<b>5.2. Idoneidad del modelo de negocio para resolver las ineficiencias identificadas.....</b>	<b>48</b>
<b>CAPÍTULO 6: BIBLIOGRAFÍA .....</b>	<b>49</b>

## **Índice de figuras**

Figura 1: Mercado global de litigation funding por región

Figura 2: Evolución de la tasa de litigiosidad en España (2014-2024)

Figura 3: Canales de originación de casos en el mercado español de litigation funding

Figura 4: Estimación del tamaño de mercado (TAM/SAM/SOM)

## **Índice de tablas**

Tabla 1: Presupuesto estimado del primer ejercicio

Tabla 2: Proyección de KPIs de negocio (años 1-3)

Tabla 3: Precios de las suscripciones para los primeros tres años

Tabla 4: Fees sobre operaciones cerradas

Tabla 5: Ingresos estimados para los primeros tres años

Tabla 6: Cuenta de resultados simplificada (años 1-3)

## **CAPÍTULO 1: INTRODUCCIÓN**

Este capítulo justifica la elección del tema y explica la estructura y metodología del trabajo

### **1.1. Interés por el tema**

La financiación de litigación o *litigation finance* me ha resultado una industria muy interesante desde que conocí su existencia por primera vez unos años atrás. Representa una intersección compleja y fascinante del mundo de la inversión y gestión del capital con el derecho y la resolución de conflictos por vía jurídica.

Tras estudiar el funcionamiento de la industria y trabajar durante 5 meses en un fondo de inversión en activos legales pionero en España, Claimbnb, he podido observar cómo la tecnología puede suponer un catalizador tremendamente beneficioso para todas las partes involucradas en esta práctica de marcado crecimiento en todo el mundo.

La ineficiencia y complejidad de los procesos de monetización o financiación de litigios, en los cuales he podido trabajar de primera mano, me hizo detectar una potencial oportunidad: LitFund. Un modelo de negocio cuyo desarrollo y viabilidad será objeto de estudio en el presente trabajo.

### **1.2. Objetivos del trabajo**

El objetivo principal del trabajo es analizar la viabilidad empresarial de una plataforma B2B de corretaje en el mercado de *litigation funding* español y europeo.

Y como objetivos intermedios: caracterizar el mercado actual y sus ineficiencias; diseñar el modelo de negocio mediante el Business Model Canvas; evaluar la viabilidad económica; identificar competidores y posicionamiento en el mercado existente.

### **1.3. Metodología**

El presente trabajo constituye un plan de negocio de carácter aplicado, por lo que la metodología empleada combina el análisis del entorno con el diseño y evaluación de un modelo de negocio concreto.

En primer lugar, se ha realizado una revisión de fuentes secundarias para construir el marco contextual del mercado. Se han consultado informes sectoriales de referencia internacional sobre *litigation funding*, como los publicados por el European Law Institute, Burford Capital o la International Legal Finance Association (ILFA), así como artículos académicos y publicaciones especializadas en financiación alternativa de litigios. Para el contexto regulatorio español y europeo se han revisado textos normativos relevantes, entre ellos la reciente Ley 1/2025 de Medidas en materia de eficiencia del Servicio Público de Justicia y la evolución del marco europeo sobre financiación de litigios.

En segundo lugar, para el análisis estratégico del entorno se ha aplicado la herramienta PESTEL, que permite identificar los factores políticos, económicos, sociales, tecnológicos, medioambientales y legales que condicionan la viabilidad del proyecto en el mercado español y europeo.

En tercer lugar, el modelo de negocio se ha diseñado mediante la metodología del Business Model Canvas, por ser el marco más extendido y estructurado para la conceptualización de modelos de negocio en etapas tempranas. Su aplicación permite descomponer la propuesta en los nueve bloques que determinan la lógica de creación, entrega y captura de valor.

Finalmente, el análisis de viabilidad se ha apoyado en un *benchmarking* competitivo con plataformas homólogas ya operativas, principalmente Axia Funder y LegalPay, y en la elaboración de hipótesis financieras propias sustentadas en los datos sectoriales recopilados, con las que se ha construido una estimación de ingresos, costes y punto de equilibrio del proyecto.

#### **1.4. Estructura**

El trabajo se articula en cinco apartados que siguen una lógica progresiva: del diagnóstico del mercado al diseño de la solución y, de esta, a su evaluación.

El apartado 2 establece las bases contextuales del proyecto. Se introduce el concepto de *litigation funding*, su funcionamiento y los actores que intervienen en el mercado, para después analizar el entorno a través del marco PESTEL. El apartado concluye con una caracterización de las ineficiencias actuales en el proceso de originación de casos y con la identificación de la oportunidad de negocio sobre la que se asienta la propuesta.

El apartado 3 desarrolla el modelo de negocio de LitFund. Tras presentar la misión, visión y valores del proyecto, se aplica el Business Model Canvas para definir con precisión la propuesta de valor, los segmentos objetivo, los canales, las relaciones con clientes, los socios y recursos clave, la estructura de costes y las fuentes de ingresos. El capítulo se cierra con la estrategia *go-to-market*, abordando cómo la plataforma prevé alcanzar la masa crítica necesaria para operar.

El apartado 4 analiza la viabilidad del proyecto desde una doble perspectiva. Por un lado, se realiza un análisis estratégico mediante el DAFO y un *benchmarking* con los competidores más relevantes, prestando especial atención a Axia Funder. Por otro, se desarrolla el modelo financiero, partiendo de hipótesis sobre volumen de casos, tasas de conversión y estructura de precios para llegar a una proyección de ingresos, costes y punto de equilibrio.

El apartado 5 recoge las conclusiones del trabajo, sintetizando los hallazgos más relevantes del análisis de mercado, valorando la solidez del modelo de negocio propuesto y pronunciándose sobre la viabilidad global del proyecto.

## **CAPÍTULO 2: EL MERCADO DEL *LITIGATION FUNDING* Y LA OPORTUNIDAD DE NEGOCIO**

Este capítulo analiza el mercado actual de financiación de litigios en España y en Europa, sus ineficiencias y la oportunidad que éstas significan para un modelo como LitFund.

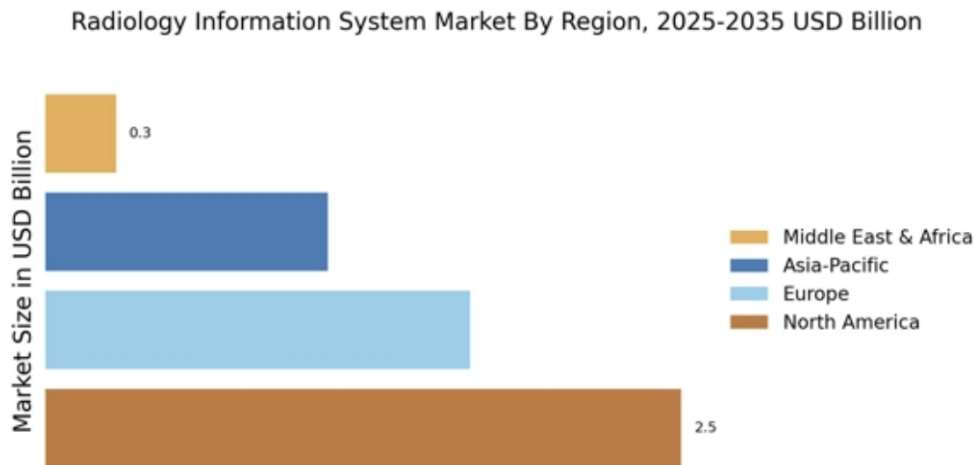
### **2.1. ¿Qué es el *litigation funding*? Funcionamiento y actores**

El *litigation finance* es un método de financiación o monetización mediante el cual un tercero no relacionado con el caso (generalmente una empresa de inversión especializada) proporciona fondos a una parte involucrada en un litigio o arbitraje (normalmente al demandante), a cambio de un porcentaje de la compensación que se obtenga si el caso se resuelve favorablemente para el financiado. Si el litigio se pierde, el financiador no recupera su inversión ni recibe compensación alguna. Por eso, se considera una forma de inversión cuyo riesgo justifica mayores costes de financiación que la deuda al uso.

En términos globales, el sector ha consolidado su relevancia estratégica en el sistema jurídico internacional: a comienzos de 2024 el mercado se estimaba en 17.200 millones de dólares, con proyecciones de crecimiento sostenido impulsadas por la creciente demanda de financiación

alternativa tanto en litigación como en arbitraje internacional (Rodrigo Lavilla et al., Chambers & Partners, 2025). Si bien el mercado anglosajón es el más desarrollado, como se ve en la Figura 1, destacando Estados Unidos, Reino Unido y Australia como las plazas más activas, mercados como el español están aún empezando a consolidar una práctica que hace pocos años era generalmente desconocida.

**Figura 1:** Mercado global de Litigation Funding por región



Fuente: Market Research Future

El proceso de financiación sigue típicamente cinco fases. En primer lugar, la generación de la oportunidad. Ésta puede nacer de distintas vías, siendo las más habituales los despachos de abogados que colaboran con los *funders*, el contacto directo con empresas, brokers especializados o intermediarios (escasos y sólo en mercados maduros) y el marketing y la presencia en eventos. En segundo lugar, el financiador realiza una evaluación jurídica y económica del caso, analizando la solidez de los argumentos legales, la cuantía reclamada, la probabilidad de éxito y la solvencia del demandado, pues una sentencia favorable carece de valor si la contraparte no puede hacer frente al pago. Si el caso supera este filtro, se firma un acuerdo de financiación generalmente complejo que establece el importe adelantado, el porcentaje o cantidad que recibirá el fondo en caso de éxito, y las condiciones de supervisión y confidencialidad. Durante el desarrollo del litigio, el financiador no dirige la estrategia legal —la autonomía procesal del demandante se mantiene intacta—, aunque puede establecer cláusulas de seguimiento e información periódica. Finalmente, en la resolución, si el resultado es favorable el financiador recibe la contraprestación pactada; si el litigio se pierde, asume íntegramente la pérdida de su inversión sin derecho a reclamación alguna frente al financiado.

Este mecanismo presenta importantes beneficios para los principales actores implicados en el proceso: *litigation funders*, litigantes y abogados.

Para los ***litigation funds o inversores***, la financiación de litigios representa una clase de activo alternativo con retornos elevados y descorrelacionados de los mercados financieros tradicionales, dado que el resultado de un litigio no depende de los ciclos económicos. Esto los convierte en una herramienta especialmente atractiva para la diversificación de carteras institucionales, con retornos anualizados que en el caso de Burford Capital superan consistentemente el 20% (Burford Capital Results, 2024). Lo cual explica por qué cada vez más instituciones especializadas en activos alternativos está empezando a invertir parte de su capital en este tipo de activo.

Para los **litigantes**, la principal ventaja es la posibilidad de ejercer sus derechos ante los tribunales sin comprometer su liquidez ni asumir el riesgo financiero del proceso. La financiación externa cubre honorarios de abogados, costas judiciales y gastos periciales bajo un modelo *non-recourse*, es decir, si el caso se pierde el financiador no recupera nada y el demandante no debe devolver cantidad alguna. Esto permite además que empresas y particulares dediquen sus recursos al negocio o a su actividad ordinaria durante el tiempo que dura el proceso, que en España puede extenderse entre tres y cinco años en litigios mercantiles. Por lo que supone un método de financiación distinto de la deuda tradicional o el *equity* que puede aportar gran valor a la estructura de capital de las empresas.

Para los **abogados**, el *litigation funding* les permite asegurar el cobro de sus honorarios con independencia de la capacidad financiera del cliente, ampliar su cartera hacia litigios de mayor cuantía que de otro modo serían inasumibles, y ofrecer a sus clientes una solución diferencial que refuerza su posicionamiento competitivo. Es decir, aumenta su posibilidad de generar negocio y, por ende, de cobrar más honorarios por su asesoramiento.

## **2.2. Análisis PESTEL: el entorno del *litigation funding* en España y Europa**

Con el objetivo de evaluar el contexto externo en el que operaría LitFund, se realiza a continuación un análisis PESTEL del mercado de *litigation funding* en España y Europa. Este marco permite identificar los factores políticos, económicos, sociales, tecnológicos, medioambientales y legales que condicionan tanto el desarrollo del sector como la viabilidad de una plataforma de corretaje digital en este ámbito.

## Entorno político y legal

El ámbito regulatorio es el factor externo más determinante para el desarrollo del sector del *litigation funding* en España y Europa. Como he mencionado antes, el *litigation funding* es una práctica que hasta hace no mucho era residual en países como España y otros de su entorno. Por lo que todavía carece de regulación específica. Su evolución es clave tanto por las oportunidades que puede generar como por la incertidumbre que vive el sector.

En España, la financiación de litigios por terceros no cuenta con una regulación específica, pero es plenamente lícita al amparo de los principios generales del derecho civil y mercantil. El Código Civil español —en particular sus artículos 1526 y siguientes— y la jurisprudencia del Tribunal Supremo proporcionan cobertura legal a la cesión de derechos de crédito, incluidos los derivados de reclamaciones judiciales, lo que permite encuadrar los acuerdos de *litigation funding* dentro del ordenamiento jurídico español (Rodrigo Lavilla et al., Chambers & Partners, 2025). La aprobación de una normativa específica en este ámbito dependerá de las directrices europeas que esperan armonizar la práctica en el futuro cercano.

Además, la aprobación de la Ley Orgánica 1/2025 de medidas en materia de eficiencia del Servicio Público de Justicia (Ley Orgánica 1/2025) supone un espaldarazo indirecto al *litigation funding* en España. Al introducir los MASC como requisito de procedibilidad, la norma fomenta la resolución extrajudicial de conflictos y la cultura del acuerdo, lo que se alinea directamente con los intereses de los fondos inversores. Estos prefieren sistemáticamente las resoluciones negociadas a los litigios prolongados, pues los acuerdos acortan significativamente los plazos de recuperación de la inversión y mejoran la rentabilidad anualizada al reducir la incertidumbre y los costes del proceso.

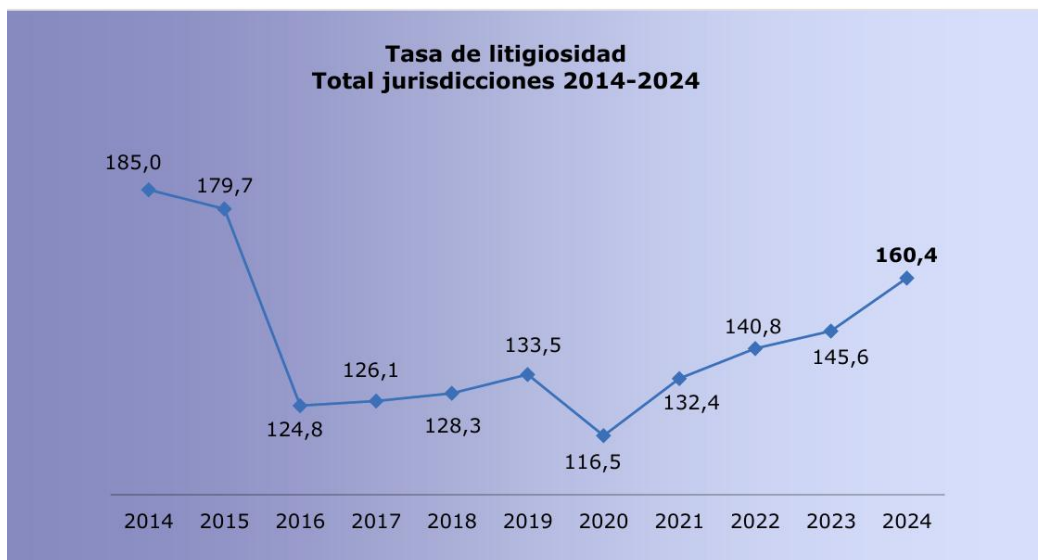
En 2024, la Comisión Europea publicó su esperado estudio de mapeo sobre la financiación de litigios por terceros, un documento de 706 páginas que analiza los marcos legales del sector en los Estados miembro y países de referencia. El cual se llevó a cabo como consecuencia de una Resolución del Parlamento Europeo de septiembre de 2022 (European Parliament Resolution 2022/0308, P9\_TA(2022)0308) que animó a la búsqueda de una financiación privada de litigios responsable. Sus resultados reflejan con claridad la existencia de una presión regulatoria creciente: el 58% de los encuestados considera necesaria alguna forma de regulación, frente a solo el 29% que estima suficientes los marcos actuales (Osborne Clarke, 2025). Sin embargo, el European Law Institute advirtió en octubre de 2024 que una regulación excesivamente prescriptiva podría restringir el acceso a la justicia, recomendando un enfoque de mínima

intervención (ELI Principles on TPLF 2024, p.24). El resultado más probable es un marco europeo de transparencia y supervisión ligera que, lejos de frenar el sector, lo dotará de mayor legitimidad institucional, animando a inversores sofisticados a aprovecharse del atractivo de un activo con unos retornos muy atractivos para su nivel de riesgo y que protege ante recesiones coyunturales.

### Entorno social

El entorno social condiciona tanto la demanda potencial del mercado de *litigation funding* como las barreras culturales que una plataforma como LitFund deberá superar para lograr su adopción. Y destacan tres factores clave.

**Figura 2:** Evolución tasa de litigiosidad España 2014-2024



Fuente: CGPJ, 2025

Primero, como se muestra en la Figura 2, la alta litigiosidad que presenta España. En el año 2024 han ingresado en el conjunto de los órganos judiciales españoles un total de 7.799.166 asuntos, un 11,4% más que los ingresados en 2023 (CGPJ, 2025). De los cuales el 45,7% corresponden a la jurisdicción civil. Además la tendencia de los últimos años es ascendente. Esto pone a España por encima de sus comparables europeos, demostrando una “cultura del litigio” que se traduce en un mercado enorme de demanda de financiación.

Segundo, hay que tener en cuenta el desconocimiento generalizado sobre la opción del *litigation funding*. Tanto empresas como particulares no consideran esta opción por ignorancia, lo que supone un reto de formación y comunicación para que cada vez más General Counsels y CFOs consideren la financiación de litigios como una vía de transformar contingencias

legales en dinero con disponibilidad inmediata para las necesidades de la empresa. Esto es una barrera de adopción a corto plazo pero también una oportunidad de mercado enorme a medio plazo, especialmente para una plataforma que facilite el acceso y la divulgación.

Por último, la concienciación sobre el acceso a la justicia. Hay una tendencia social y política creciente hacia democratizar el acceso a la justicia, especialmente para pymes y particulares que no pueden costear litigios largos. La Ley 1/2025 es en parte una respuesta a esta demanda social. Este factor legitima socialmente el *litigation funding* como herramienta de equidad, no solo como producto financiero.

### Entorno económico

Desde una perspectiva económica, el mercado global del *litigation funding* se encuentra en una fase de crecimiento sostenido y acelerado. Según Chambers & Partners (2025), el sector alcanzó un valor global estimado de 17.200 millones de dólares a comienzos de 2024, habiendo crecido a una tasa compuesta anual del 7,5% entre 2018 y 2022. Las proyecciones apuntan a una aceleración de ese ritmo: Market Research Future (2025) estima que el mercado alcanzará los 64.760 millones de dólares en 2035, lo que implica un CAGR del 9,62% para el período 2025-2035 y el propio estudio de Chambers estima un CAGR del 9,6% hasta 2033.

Si bien el mercado global muestra un atractivo evidente por su crecimiento a casi doble dígito en los próximos años, el reparto del tamaño es desigual. Mercados como el español son mucho menos significativos que otros más desarrollados y organizados como Estados Unidos o Reino Unido. En el caso de España ya encontramos algunos inversores activos desde hace años. A finales del pasado año Burford Capital, el mayor *litigation funder* por tamaño (market cap de aproximadamente 2.000 millones de dólares al cierre de 2025), estableció equipo en España (Burford Capital, 2025). Además existe presencia de fondos especializados muy activos, tanto locales como internacionales, entre otros: Claimbnb, PLA *Litigation funding*, Deminor o Ramco *Litigation funding*.

Aunque todavía en etapas tempranas, entre los *players* actuales se invierten cientos de millones anualmente en litigios y arbitrajes sólo en el mercado español. Sólo Ramco *Litigation funding* alega haber financiado en algo más de 5 años reclamaciones por valor de aproximadamente 5.000 millones de euros en 15 jurisdicciones distintas (Ramco *Litigation funding*, s.f.). Por su parte, PLA dice haber invertido más de 60 millones de euros desde su fundación (PLA *Litigation funding*, s.f.) y Claimbnb ya gestiona más de 150 millones de euros en activos legales (Claimbnb, s.f.).

Este crecimiento de actividad en mercados como el español demuestra el claro atractivo que los activos legales tienen para los inversores profesionales. Los activos legales se han posicionado como clase de activo alternativo de primer orden gracias a dos características que lo diferencian del resto: sus retornos elevados y su descorrelación con los mercados financieros tradicionales. Según Decimal Point Analytics (2025), el sector ha generado retornos superiores al 20% anual con muy baja correlación respecto a acciones y bonos, lo que lo convierte en una herramienta de diversificación especialmente valiosa en entornos de volatilidad. A ello se suma el contexto macroeconómico reciente: en un escenario de tipos de interés elevados y endurecimiento de las condiciones de financiación bancaria, el *litigation funding* se presenta como una solución de capital *non-recourse* que no genera deuda en el balance ni exige covenant alguno, lo que lo hace particularmente atractivo para CFOs que buscan financiación alternativa sin comprometer su estructura de capital (Burford Capital, 2024). Esto permite reconocer la financiación de litigios como una opción para ganar competitividad como empresa.

Por último, el elevado coste y la prolongada duración de los procesos judiciales en España constituyen uno de los principales impulsores de la demanda de *litigation funding*. Según Rafael Catalá, presidente del Centro Español de Mediación, los procesos mercantiles se resuelven de media en cinco años en vía judicial, con costes que pueden oscilar entre los 30.000 y los 50.000 euros dependiendo de la naturaleza de la reclamación (Catalá, 2025). Esta realidad genera una demanda estructural de financiación alternativa, especialmente entre pymes y particulares que, pese a contar con reclamaciones legítimas y fundadas, carecen de los recursos necesarios para sostener un litigio de esa envergadura y duración sin comprometer su actividad ordinaria.

En conjunto, el análisis del entorno económico revela un escenario favorable para el desarrollo de LitFund en el mercado español. El crecimiento sostenido del sector a nivel global, la consolidación del *litigation funding* como clase de activo alternativo atractivo para el inversor institucional, y la demanda estructural generada por el elevado coste y duración de los litigios en España configuran un ecosistema con las condiciones necesarias para que una plataforma de intermediación pueda capturar valor de forma sostenible. El estadio temprano del mercado español, lejos de ser una amenaza, representa una ventana de oportunidad para posicionarse como infraestructura digital de referencia antes de que el sector alcance su madurez.

### Entorno tecnológico

El entorno tecnológico presenta una de las dinámicas más favorables para el desarrollo de LitFund, dado que la digitalización del sector jurídico y la irrupción de la inteligencia artificial están redefiniendo estructuralmente el modo en que se originan, evalúan y financian los litigios.

El impacto más relevante es el de la IA en el proceso de evaluación de casos. Los fondos de *litigation funding* han comenzado a incorporar herramientas de analítica predictiva basadas en machine learning para estimar la probabilidad de éxito de un caso antes de comprometer capital. Según Global Growth Insights (2025), el 48% de los grandes fondos ya utiliza IA para el proceso de due diligence, lo que ha permitido reducir el tiempo de screening en un 32%. El propio informe de Chambers & Partners (2025) subraya que la IA no solo mejora la eficiencia operativa, sino que está permitiendo a los fondos asumir casos más complejos y de mayor riesgo al reducir los márgenes de error en la selección. Para una plataforma como LitFund, esta tendencia es estructuralmente favorable: la IA es precisamente el componente tecnológico que permite escalar el proceso de filtrado de casos sin incrementar proporcionalmente los costes operativos.

En paralelo, el sector legaltech en su conjunto atraviesa un momento de expansión sin precedentes. La inversión global en legaltech alcanzó los 4.300 millones de dólares en 2025, un 54% más que en 2024, de los cuales el 70% corresponden a herramientas *AI-powered* (Ellyt, 2026), lo que refleja una receptividad creciente del mercado jurídico hacia soluciones digitales y una disponibilidad de capital para financiarlas.

Finalmente, la existencia de plataformas como Axia Funder en el Reino Unido, que opera desde hace años como *marketplacedigital* de *litigation funding* conectando fondos con litigantes en casos de entre 25.000 y 1.000.000 de libras (AxiaFunder, s.f.), demuestra que el modelo es técnicamente viable y que existe demanda real para este tipo de intermediación digital. LitFund tomaría ese modelo como referencia adaptándolo al contexto español y europeo continental, donde el equivalente aún no existe y estaría dirigido a un segmento de financiadores más sofisticado frente al modelo de *crowdfunding* de Axia Funder. Matices que detallaremos más adelante en el Business Plan.

### **2.3. El problema de la ineficiencia en el mercado: cómo se originan los casos hoy**

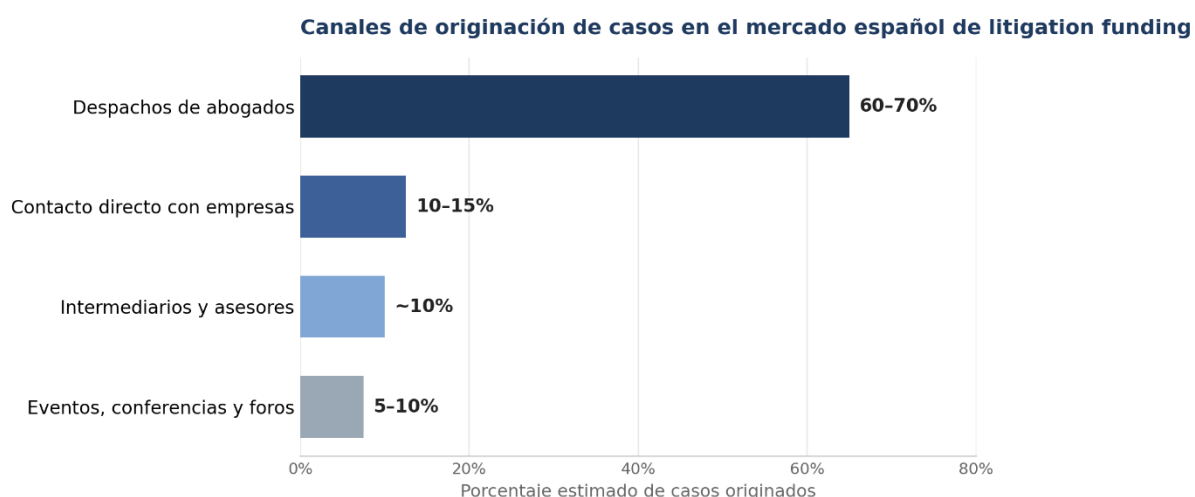
El mercado de *litigation funding* adolece de una ineficiencia estructural en su proceso de originación de casos. A diferencia de otros mercados de intermediación financiera que han sido

transformados por la tecnología, el proceso por el cual un *litigation fund* identifica, evalúa y selecciona los casos en los que invertir sigue siendo en gran medida artesanal, costoso y dependiente de relaciones personales.

Esta ineficiencia encarece la intermediación, limita el volumen de operaciones posibles y excluye sistemáticamente a litigantes con recursos limitados, configurando un mercado con un potencial de crecimiento muy superior al que actualmente se está materializando.

Los fondos acceden hoy a los casos a través de cuatro canales principales. En España, los despachos de abogados constituyen la vía dominante, concentrando entre el 60% y el 70% de los casos originados; el contacto directo con empresas litigantes supone entre el 10% y el 15%; los intermediarios y asesores especializados representan en torno al 10%; y la presencia en eventos, conferencias y foros legales aporta entre el 5% y el 10% restante.

**Figura 3:** Canales de originación de casos de litigation funding en España



Fuente: Elaboración propia con Claude

Estas estimaciones se basan en el análisis del mercado realizado para este trabajo a partir de conversaciones con profesionales del sector y de mi propia experiencia como becario en Claimbnb, uno de los fondos más activos del ecosistema español.

Esta concentración en el canal de despachos contrasta con mercados más maduros como el anglosajón, donde la mayor diversidad de canales reduce la dependencia de un único intermediario. Por ejemplo, en Reino Unido existen brokers profesionales especializados en *litigation funding*, figura todavía inexistente en España. Lo cual refuerza la tesis de que la

intermediación especializada en este sector tiene demanda real y capacidad de generar valor propio.

El canal de los despachos, pese a ser el más relevante, es también el más problemático. Su disfunción arranca de un conflicto de intereses inherente: el despacho tiene un incentivo propio en que el fondo acepte el caso —asegurar el cobro de sus honorarios—, lo que genera presentaciones sesgadas que obligan a los fondos a mantener costosos equipos de analistas jurídicos para realizar su propia *due diligence*. A ello se suma que el fondo queda atado al equipo jurídico que origina el caso, aunque no sea el más competente para llevarlo, lo que puede convertir en inviables operaciones que serían rentables con una representación diferente.

Por último, trabajar recurrentemente con un número reducido de despachos limita la diversificación temática y geográfica de la cartera del fondo, haciendo que se pierdan oportunidades de inversión más rentables que no llegan a través de esos canales habituales.

A la dependencia de este canal se suma el riesgo de su resistencia: en la medida en que la plataforma reduce el papel del despacho como intermediario exclusivo en el acceso a financiación, estos podrían percibirla como una amenaza. Para mitigarlo, LitFund se posiciona como herramienta complementaria que sigue requiriendo representación letrada, no como sustituto del despacho, siendo un aliado de los abogados.

Los canales secundarios comparten un denominador común distinto pero igualmente disfuncional: la baja calidad de la información con la que llegan los casos. Las empresas que acuden directamente a los fondos carecen generalmente de los conocimientos jurídicos y financieros para presentar su caso de forma sólida, con la documentación adecuada y expectativas realistas sobre los términos de financiación, lo que alarga y encarece el proceso de evaluación.

Los intermediarios, por su parte, reproducen el sesgo propio del despacho —presentar el caso en los términos más favorables para cobrar su fee de éxito— pero con menor conocimiento técnico, generando *due diligences* más largas y resultados más impredecibles. El canal de marketing y eventos, finalmente, produce el peor ratio coste-beneficio: genera un volumen elevado de consultas de baja calidad que los fondos deben filtrar a un coste elevado y con un ROI reducido.

El resultado de todo lo anterior es un problema estructural que va más allá de la ineficiencia operativa: el elevado coste fijo del proceso de selección hace que los casos por debajo de una determinada cuantía sean sistemáticamente descartados, no por falta de mérito jurídico, sino

por falta de rentabilidad económica para el financiador. Esto excluye del mercado a pymes, particulares y litigantes con reclamaciones legítimas pero de menor valor, perpetuando una brecha de acceso a la justicia que el mercado actual, por sí solo, no tiene incentivos para corregir. Es precisamente en este *gap* donde reside la oportunidad que LitFund busca capitalizar.

En definitiva, el problema central del mercado es una fricción latente en la intermediación de casos jurídicos que, lejos de ser un mero obstáculo operativo, limita el acceso al capital de los litigantes y reduce la eficiencia del conjunto del mercado. Resolver esta fricción es la condición necesaria para liberar el potencial de crecimiento que hoy permanece sin materializarse.

#### **2.4. La oportunidad de negocio: brechas del mercado y tendencias**

Las ineficiencias identificadas en el proceso de originación de casos no constituyen únicamente un problema operativo del sector: son, vistas desde otro ángulo, una oportunidad de mercado. Allí donde existe fricción, coste innecesario y demanda insatisfecha, hay espacio para un modelo que resuelva esas ineficiencias de forma sistemática y escalable. LitFund nacería precisamente de esa convicción.

El mercado español presenta condiciones especialmente favorables para la entrada de una plataforma de estas características. A diferencia de los mercados anglosajones, donde el sector está más consolidado y los grandes *players* internacionales dominan el espacio, España se encuentra todavía en una fase temprana de desarrollo, con un número reducido de fondos activos, escasa estandarización de procesos y una demanda potencial muy superior a la que el mercado está actualmente satisfaciendo (Chambers & Partners, 2025). Esta combinación de menor competencia y mayor potencial de crecimiento abre una ventana de oportunidad para posicionarse como infraestructura digital de referencia antes de que el mercado alcance su madurez.

La tecnología es el factor que convierte esa oportunidad latente en un negocio viable hoy. La disponibilidad de herramientas de IA capaces de filtrar y evaluar casos a escala, reduciendo drásticamente el coste de *due diligence*, elimina la principal barrera que hasta ahora impedía operar una plataforma multilateral eficiente en este sector. Lo que antes requería equipos de analistas jurídicos especializados puede ahora automatizarse en gran medida, haciendo rentable intermediar en un volumen de operaciones que el modelo tradicional no podía gestionar.

Los tres segmentos desatendidos por el mercado actual son precisamente los que LitFund busca servir. Por el lado inversor, el target no se limita a los *litigation funds* tradicionales: family offices, fondos de activos alternativos y otros inversores profesionales que buscan retornos atractivos descorrelacionados de los mercados y ciclos económicos representan una base de capital significativa que hoy no accede a este tipo de inversión por carecer de un equipo legal especializado y costoso. LitFund les daría acceso directo a oportunidades de inversión en activos legales sin necesidad de esa infraestructura propia, democratizando el acceso a una clase de activo hasta ahora reservada a grandes instituciones con equipos especializados.

Por el lado de los financiados, las pymes con contingencias legales representan el segmento con mayor potencial: empresas con reclamaciones legítimas y fundadas que hoy no conocen esta alternativa o no pueden acceder a ella de forma eficiente, y que a través de la plataforma podrían convertir sus activos legales en capital disponible para dedicar a su actividad principal sin sacrificar liquidez ni asumir el riesgo financiero del proceso.

En conjunto, la oportunidad que LitFund busca capitalizar es la de convertirse en la infraestructura digital que el mercado español de *litigation funding* todavía no tiene: un *marketplace* B2B que conecte de forma eficiente, transparente y escalable a inversores profesionales con litigantes que necesitan financiación, aprovechando la tecnología para hacer rentable lo que el modelo actual descarta. El siguiente capítulo desarrolla el modelo de negocio diseñado para materializar esa oportunidad.

### **CAPÍTULO 3: MODELO DE NEGOCIO: LITFUND**

Este capítulo desarrolla cómo LitFund transforma la oportunidad en un modelo operativo de negocio con capacidad de ser rentable.

#### **3.1. Misión, visión y valores**

La **misión** de LitFund es democratizar el acceso a la financiación de litigios, eliminando las barreras de información, coste y complejidad que hoy impiden a litigantes e inversores participar en el mercado de *litigation funding* en condiciones eficientes y equitativas.

Su **visión** es consolidarse como la plataforma de referencia en el mercado español y europeo para todo aquel que busque monetizar una contingencia legal o invertir en litigación como clase

de activo alternativo, convirtiéndose en la infraestructura digital sobre la que se construya un mercado más transparente, accesible y profesionalizado.

LitFund articula su actividad en torno a cinco **valores** fundacionales.

- La justicia es el propósito último que da sentido al proyecto: facilitar que quienes tienen razón puedan ejercerla, independientemente de su capacidad económica.
- La transparencia es el principio operativo que distingue a LitFund de los canales tradicionales de originación, caracterizados por la opacidad y los conflictos de interés: toda la información relevante para la toma de decisiones debe estar disponible para todas las partes.
- La confianza es la condición necesaria para que un *marketplace* bilateral funcione: tanto inversores como litigantes deben poder operar en la plataforma con la seguridad de que los procesos de verificación y evaluación son rigurosos e independientes.
- El rigor se expresa en la calidad del proceso de análisis y filtrado de casos, respaldado por tecnología de inteligencia artificial, que garantiza que las oportunidades publicadas en la plataforma cumplen unos estándares mínimos de viabilidad jurídica y económica.
- Finalmente, la accesibilidad refleja el compromiso de LitFund con reducir las barreras de entrada al mercado, tanto para inversores que hasta ahora no podían acceder a esta clase de activo sin una infraestructura legal propia, como para litigantes que desconocían o no podían costear los canales tradicionales de financiación.

## 3.2. Business Model Canvas

### 3.2.1. Propuesta de valor

LitFund opera como un *marketplace* B2B bilateral, por lo que su propuesta de valor debe analizarse de forma diferenciada para cada tipo de partícipe del mercado al que sirve.

#### 1. Para los inversores

LitFund ofrece a inversores profesionales —*litigation funds*, family offices y fondos de activos alternativos— acceso eficiente y a bajo coste a una clase de activo con retornos atractivos y descorrelacionados de los mercados financieros tradicionales. El valor central de la plataforma para este segmento reside en la eliminación de la principal barrera de entrada al mercado: la necesidad de contar con un equipo legal especializado y costoso para identificar, filtrar y evaluar casos. Gracias al sistema de evaluación asistido por inteligencia artificial, los

inversores pueden acceder a un pipeline de oportunidades pre-filtradas, con información estandarizada y objetiva sobre cada caso, reduciendo drásticamente el coste y el tiempo del proceso de due diligence. Adicionalmente, la plataforma amplía significativamente el universo de oportunidades disponibles, permitiendo a los inversores construir carteras más diversificadas —por tipología de litigio, cuantía, jurisdicción y probabilidad de éxito— que las que podrían conformar operando exclusivamente a través de los canales tradicionales. Para inversores no especializados en litigación, LitFund representa la puerta de entrada a una clase de activo alternativo que hasta ahora les era prácticamente inaccesible.

## 2. Para los litigantes

LitFund ofrece a empresas —especialmente pymes— y particulares con contingencias legales la posibilidad de monetizar sus activos jurídicos de forma eficiente, transparente y en condiciones competitivas. El valor central para este segmento es el acceso: acceso a una financiación que muchos desconocen que existe, y a la que quienes la conocen no pueden llegar fácilmente por falta de contactos o poder de negociación frente a los fondos. La plataforma resuelve ambos problemas simultáneamente: divulga la existencia del *litigation funding* como herramienta financiera y, al poner en competencia a varios inversores por cada caso publicado, mejora las condiciones de financiación que el litigante puede obtener respecto a las que conseguiría negociando bilateralmente con un único fondo a través de los canales actuales. El resultado es que el litigante puede convertir una contingencia legal —un activo ilíquido e incierto— en capital disponible para dedicar a su actividad principal, sin sacrificar liquidez, sin asumir el riesgo financiero del proceso y sin necesidad de recurrir a deuda tradicional.

## 3. Para los despachos de abogados o abogados independientes

Aunque no son el segmento primario de LitFund, los despachos de abogados forman parte del ecosistema de la plataforma como colaboradores estratégicos. Su propuesta de valor es instrumental: LitFund les permite ampliar su oferta de valor al cliente ofreciendo acceso a financiación en condiciones más competitivas que las que consiguen a través de sus relaciones bilaterales con fondos, aumentar el volumen de litigios que son capaces de llevar a cabo al eliminar la barrera financiera, y mejorar su posición negociadora frente a los fondos gracias a la competencia generada por el *marketplace*.

### 3.2.2. Segmentos de mercado (*litigation funds*, litigantes, despachos)

LitFund opera en un mercado bilateral estructurado en torno a tres segmentos diferenciados cuya interacción genera el valor de la plataforma: sin inversores no hay financiación disponible,

sin litigantes no hay oportunidades de inversión, y sin despachos el flujo de casos de calidad se resiente. La plataforma crea valor precisamente por conectar estos tres segmentos de forma eficiente.

El segmento inversor de LitFund está compuesto por dos perfiles diferenciados. Por un lado, los *litigation funds* ya activos en el mercado español y europeo, que utilizarían la plataforma como canal complementario para ampliar su pipeline de oportunidades y diversificar su cartera más allá de los casos que les llegan por sus canales habituales. Por otro, inversores profesionales no especializados en litigación —family offices, fondos de activos alternativos, vehículos de inversión en mercados privados— que buscan incorporar a sus carteras una clase de activo con retornos atractivos y descorrelacionados de los ciclos económicos, pero que hasta ahora no podían acceder a ella sin una infraestructura legal propia. Ambos perfiles comparten el requisito de ser inversores profesionales o institucionales, dado el perfil de riesgo inherente a la inversión en activos legales y las implicaciones regulatorias asociadas.

Si bien ambos segmentos pueden beneficiarse de la plataforma, los inversores profesionales go to no especializados en inversión en litigación serán el segmento *target* cuya atracción será prioridad del *go-to-market*. El motivo es el potencial volumen inversor que pueden suponer, pues no hay tantos inversores especializados en litigación como para que la base inversora sea atractiva para los financiados.

El segmento de litigantes está formado principalmente por pequeñas y medianas empresas con disputas mercantiles, contractuales o de responsabilidad civil de cuantía suficiente para resultar atractivas para un inversor. El perfil definitorio de este segmento es la asimetría entre la solidez jurídica de su reclamación y su capacidad o disposición para financiar el proceso judicial: empresas que tienen razón pero no tienen caja, o que teniéndola prefieren no inmovilizarla en un litigio que puede durar años. Es el segmento con mayor potencial de crecimiento en el mercado español, precisamente por el bajo nivel de conocimiento actual del *litigation funding* entre las pymes.

La labor de divulgación será clave para que CFOs y General Counsels de estas pequeñas y medianas empresas tengan a LitFund como referencia cuando tengan una reclamación mercantil de la que esperan conseguir una compensación económica en el futuro.

Los despachos de abogados, especialmente las boutiques especializadas en litigación y arbitraje comercial, constituyen el tercer segmento de LitFund en calidad de colaboradores estratégicos. Su rol en la plataforma es doble: por un lado, actúan como originadores de casos, publicando oportunidades de financiación en nombre de sus clientes; por otro, utilizan las herramientas de evaluación de IA de la plataforma para mejorar su propio proceso de selección y fortalecer su posición negociadora frente a los fondos. No son el segmento primario de LitFund, pero son el canal de adquisición más eficiente en la fase inicial de lanzamiento, dado su papel central en el ecosistema actual del *litigation funding* en España.

### 3.2.3. Relaciones con clientes

La naturaleza B2B de LitFund y la heterogeneidad de sus segmentos exigen un modelo de relación diferenciado, adaptado al nivel de sofisticación y momento del ciclo de vida de cada uno.

Con los inversores, la relación es directa y personalizada en la fase de captación —reuniones presenciales para presentar la plataforma y demostrar el sistema de evaluación de IA— y evoluciona hacia un modelo digital autogestionado una vez incorporados, con alertas personalizadas de nuevas oportunidades y reporting periódico sobre operaciones en curso.

Con los litigantes, la relación es más asistida y educativa, especialmente al inicio. LitFund asume una función divulgativa activa a través de contenido educativo integrado en la plataforma y un proceso de publicación de casos simplificado. La captación se apoya en marketing digital dirigido a pymes y en la red de despachos colaboradores.

Con los despachos, la relación es de *partnership* estratégico: captación mediante visitas comerciales directas, condiciones de suscripción preferentes en la fase de lanzamiento y un canal dedicado dentro de la plataforma para la gestión y seguimiento de casos.

Soporte y atención al cliente:

El modelo de atención al cliente se articula en tres niveles progresivos diseñados para maximizar la calidad del servicio minimizando el coste operativo, especialmente crítico en una empresa en fase temprana.

El primer nivel es un *chatbot* de inteligencia artificial integrado en la plataforma, disponible las 24 horas, capaz de resolver de forma inmediata las consultas y incidencias más frecuentes: dudas sobre el proceso de publicación de casos, funcionamiento de la herramienta de evaluación, estado de una operación en curso o condiciones de suscripción. El *chatbot* estará entrenado específicamente sobre el funcionamiento de LitFund y el contexto del *litigation funding*, lo que le permitirá ofrecer respuestas precisas y relevantes sin intervención humana en la mayoría de los casos.

Cuando la incidencia supere las capacidades del *chatbot* —por su complejidad técnica, jurídica o comercial— el sistema escalará automáticamente al segundo nivel: se generará un correo electrónico dirigido al equipo interno de LitFund con el detalle de la incidencia y el histórico de la conversación con el chatbot, garantizando que el responsable disponga del contexto completo para resolver el problema en el menor tiempo posible.

En la fase inicial, LitFund no contará con atención telefónica, dado que los recursos propios de una empresa en etapa temprana no justifican ese coste fijo. A medio plazo, en función del crecimiento del volumen de usuarios y la naturaleza de las incidencias recurrentes, se evaluará la incorporación de un tercer nivel de soporte telefónico. Las opciones contempladas son la contratación de un *call center* externo o, como alternativa de menor coste y mayor escalabilidad, la implementación de soluciones de atención por voz basadas en inteligencia artificial, cuyo desarrollo tecnológico avanza a un ritmo que podría hacerlas competitivas respecto al modelo tradicional de *call center* en el horizonte temporal relevante para LitFund.

#### 3.2.4. Canales

LitFund utiliza canales diferenciados para cada fase del ciclo de relación con el cliente —captación, incorporación, uso recurrente y fidelización— y para cada segmento del mercado.

##### 1. Canal principal: la plataforma digital

El canal central de LitFund es la propia plataforma web, que actúa simultáneamente como canal de distribución, canal de comunicación y canal de prestación del servicio. Es el espacio donde se publican los casos, donde los inversores los evalúan y filtran, donde se produce el *matching* entre las partes y donde se gestiona el seguimiento de las operaciones en curso. Toda la experiencia de usuario —desde el registro hasta el cierre de una transacción— está diseñada para ser autoservicio, minimizando la necesidad de intermediación humana en el proceso

operativo. La plataforma es accesible desde navegador web y, a medio plazo, se contempla el desarrollo de una aplicación móvil para facilitar el seguimiento de operaciones en tiempo real.

## 2. Captación de inversores: canal directo y relacional

Dado el perfil institucional del segmento inversor, su captación no puede apoyarse exclusivamente en marketing digital. El canal de captación principal para este segmento es la venta directa: reuniones presenciales con family offices, gestores de fondos de activos alternativos y *litigation funds* en las que se presenta la plataforma, se realiza una demostración en vivo del sistema de evaluación de IA y se ofrece acceso gratuito durante un período inicial. Este canal se complementa con presencia en foros, conferencias y eventos del sector legal y financiero —como los organizados por la ILFA o asociaciones de inversión alternativa— donde se puede establecer contacto directo con potenciales suscriptores institucionales.

## 3. Captación de litigantes: canal mixto

La captación de litigantes combina dos vías. En la fase inicial, el canal más eficiente es indirecto: los despachos de abogados colaboradores actúan como prescriptores, identificando entre sus clientes casos susceptibles de ser financiados y derivándolos a la plataforma. A medida que la plataforma gana masa crítica y el conocimiento del *litigation funding* se extiende entre las pymes españolas, el canal directo cobra mayor protagonismo: campañas de marketing digital en redes sociales profesionales como LinkedIn, contenido educativo sobre financiación de litigios dirigido a directores financieros y gerentes de pymes, y posicionamiento en buscadores mediante SEO especializado.

## 4. Captación de despachos: canal directo

Los despachos se captan mediante visitas comerciales directas, priorizando en la fase inicial las boutiques especializadas en litigación y arbitraje comercial en Madrid y Barcelona. La propuesta de valor para el despacho —ampliar su cartera, mejorar condiciones de financiación para sus clientes y acceder a las herramientas de evaluación de IA— se presenta en formato de demostración práctica, mostrando cómo la plataforma resuelve problemas concretos que el despacho ya tiene hoy.

## 5. Comunicación y contenido

LitFund complementa sus canales de captación con una estrategia de contenido orientada a construir autoridad en el sector: publicaciones en LinkedIn sobre tendencias del *litigation funding* en España y Europa, casos de uso ilustrativos y análisis del entorno regulatorio. Este canal de contenido tiene una doble función: atraer tráfico orgánico hacia la plataforma y educar al mercado sobre las ventajas del *litigation funding*, especialmente en el segmento de pymes donde el desconocimiento del producto es la principal barrera de adopción.

### 3.2.5. Socios clave

El modelo de negocio de LitFund depende de una red de socios estratégicos cuya colaboración es determinante para garantizar la calidad del servicio y la velocidad de crecimiento, especialmente en la fase de lanzamiento.

1. Los **despachos de abogados** especializados en litigación son el socio más estratégico en la fase inicial: son el principal canal de originación de casos de calidad y el agente con mayor capacidad de prescripción sobre los litigantes. Un despacho que confía en LitFund multiplica el alcance de la plataforma sin coste de adquisición adicional.
2. En el plano tecnológico, LitFund adopta un modelo híbrido que distingue entre tecnología propietaria y servicios externos para funcionalidades secundarias. El núcleo del *marketplace*—el motor de matching, el sistema de filtrado de casos, el panel de control de inversores y el flujo de transacciones— se desarrollará como tecnología propietaria, construida internamente por el equipo técnico fundador con el apoyo puntual de freelances especializados en módulos críticos como seguridad y pagos. Esto garantiza el control total sobre el producto, la hoja de ruta tecnológica y el know-how diferencial de la plataforma. Para las funcionalidades adyacentes —el chatbot de atención al cliente y el módulo de análisis y lectura de sentencias y documentos legales— LitFund seguirá una estrategia tecnológica en dos fases: en el primer año integrará **APIs de modelos fundacionales como OpenAI o Anthropic**, que permiten una implementación rápida y de alta calidad con inversión inicial mínima; a partir del segundo año, y a medida que el volumen de casos procesados haga menos eficiente el modelo de pago por token, LitFund migrará progresivamente hacia **modelos open source auto-hospedados como Llama 3 o Mistral**, desplegados en servidores propios en cloud a un coste fijo mensual independiente del volumen. A largo plazo, el histórico de casos acumulado en la plataforma permitirá realizar un fine-tuning del modelo con datos específicos del mercado de *litigation funding* español y europeo, mejorando la

precisión del análisis y convirtiendo los datos propios en una ventaja competitiva tecnológica difícilmente replicable por competidores entrantes.

3. Los **asesores jurídicos especializados en *litigation funding*** son imprescindibles para garantizar el cumplimiento normativo en un entorno regulatorio en evolución, cumpliendo además una función de legitimación frente a inversores y litigantes.
4. Finalmente, contar con uno o dos **inversores o *litigation funds*** ancla que operen activamente desde el primer día es determinante para resolver el problema del huevo y la gallina inherente a cualquier *marketplace*: sin inversores activos no hay incentivo real para que los litigantes publiquen sus casos, y sin casos publicados no hay razón para que los inversores se suscriban.

### 3.2.6. Actividades clave

#### 1. Desarrollo y mantenimiento de la plataforma

La actividad tecnológica es el núcleo operativo de LitFund. Esto incluye el desarrollo continuo del *marketplace* propietario, el mantenimiento de los estándares de seguridad, privacidad y disponibilidad que exige una plataforma que gestiona información jurídica y financiera sensible, y la evolución de las capacidades de inteligencia artificial siguiendo la estrategia bifásica descrita en el apartado de socios clave. En la fase inicial esta actividad recae principalmente sobre el founding engineer, apoyado en herramientas de *vibe coding* para acelerar el desarrollo del MVP, con contratación externa puntual limitada a los módulos de mayor criticidad técnica como seguridad y pagos. A medio plazo, una vez acumulado un volumen suficiente de casos procesados, se incorporará como actividad recurrente el *fine-tuning* y mejora continua del modelo propio, alimentado por el histórico de la plataforma, convirtiendo el desarrollo tecnológico en una actividad generadora de ventaja competitiva sostenible y no meramente de mantenimiento operativo.

#### 2. Captación y gestión de la oferta y la demanda

Como todo *marketplace* bilateral, LitFund debe gestionar simultáneamente dos procesos de captación interdependientes: atraer casos de calidad suficiente para que los inversores encuentren oportunidades atractivas, y atraer inversores activos para que los litigantes perciban valor en publicar sus casos. El desequilibrio entre ambos lados es el principal riesgo operativo de la fase de lanzamiento, por lo que la captación activa y equilibrada de oferta y demanda es una actividad prioritaria que requiere dedicación comercial constante del equipo fundador.

#### 3. Evaluación y control de calidad de los casos

LitFund no es un tablón de anuncios: la credibilidad de la plataforma ante los inversores depende directamente de la calidad de los casos publicados. Por ello, todo caso que se publique en la plataforma debe superar un proceso de validación mínima que combine el análisis automatizado de la herramienta de IA —verificando que la documentación aportada es suficiente y que los parámetros básicos del caso cumplen los criterios mínimos de viabilidad— con una revisión humana en los casos que presenten dudas o complejidad elevada. Esta actividad es la que sustenta la propuesta de valor hacia el inversor y no puede delegarse completamente en la tecnología, al menos en la fase inicial. Al principio será más complejo pero a medida que haya usuarios recurrentes y el sistema de evaluación haya sido “entrenado” con la revisión de miles de casos este proceso tenderá a ser menos costoso y a estar en un segundo plano operativo.

#### 4. Desarrollo de negocio y gestión de partnerships

La construcción y mantenimiento de la red de despachos colaboradores, la captación de inversores ancla y la relación con organismos del sector son actividades comerciales y relacionales que en la fase inicial recaen sobre los fundadores. Esta actividad incluye también la labor divulgativa sobre el *litigation funding* dirigida al segmento de pymes, que es condición necesaria para que la demanda de financiación crezca de forma orgánica con el tiempo.

##### 3.2.7. Recursos clave

Los recursos clave de LitFund son los activos imprescindibles para ejecutar las actividades descritas y sostener la propuesta de valor hacia cada segmento.

#### 1. Tecnología propietaria

El *marketplace* es el activo más valioso de LitFund a largo plazo. El código propietario del motor de *matching*, el sistema de filtrado de casos y el panel de gestión de inversores constituyen una ventaja competitiva sostenible que se consolida con el tiempo y que sería difícil y costoso de replicar por un competidor entrante. A diferencia de los canales tradicionales de originación, que dependen de relaciones personales no escalables, la plataforma tecnológica permite crecer en volumen sin un incremento proporcional de costes operativos. A medida que el volumen de transacciones crezca el margen de contribución por transacción mejora, pues los costes fijos se reparten entre cada vez más usuarios que contribuyen mediante suscripciones y fees, buscando un modelo en el que sólo con las suscripciones la compañía sea rentable, siendo los fees ingresos que sean “íntegramente” beneficios.

#### 2. Equipo humano

En la fase inicial, el equipo es el recurso más crítico y más escaso. LitFund requiere esencialmente dos perfiles fundacionales: un perfil con conocimiento profundo del sector legal y financiero capaz de liderar el desarrollo de negocio, la captación de socios y la validación de casos y un founding engineer con experiencia en desarrollo de plataformas web y capacidad de integrar APIs de IA. La combinación de estos dos perfiles cubre las actividades clave del negocio sin necesidad de un equipo numeroso en la fase de lanzamiento.

### 3. Base de datos de casos y track record

A medida que la plataforma opera, acumula un activo intangible de creciente valor: el histórico de casos publicados, evaluados y financiados, con sus resultados. Este track record es un recurso diferencial que refuerza la credibilidad de la plataforma ante nuevos inversores y litigantes y constituye una barrera de entrada para potenciales competidores que lleguen más tarde al mercado. Como se ha mencionado en apartados anteriores, este histórico es además el input necesario para el fine-tuning del modelo de IA propio en fases posteriores, lo que convierte los datos acumulados en un activo estratégico con valor doblemente creciente: comercial y tecnológico.

### 4. Red de relaciones del sector

Los contactos con despachos colaboradores, inversores ancla y asesores jurídicos especializados son un recurso relacional que en las primeras fases del negocio es tan valioso como la tecnología. En un mercado donde la confianza es determinante para la toma de decisiones, la red de relaciones de los fundadores es el activo que permite arrancar el negocio antes de que la plataforma tenga suficiente oferta y demanda simultánea para sostenerse por sí sola.

### 5. Capital inicial

Finalmente, el capital necesario para financiar el desarrollo de la plataforma, los costes operativos del período de validación y las acciones de *go-to-market* es un recurso imprescindible cuya obtención y gestión condiciona el ritmo de desarrollo del negocio. Su dimensionamiento se detalla en el capítulo 4.

#### 3.2.8. Estructura de costes

La estructura de costes de LitFund es característica de un negocio de plataforma digital en fase temprana: predominan los costes fijos iniciales de desarrollo tecnológico y equipo sobre los costes variables, con un perfil de escalabilidad favorable una vez superada la fase de validación.

### 1. Desarrollo tecnológico

El desarrollo inicial de la plataforma propietaria se estima en torno a 8.000-12.000€, sensiblemente inferior a lo que requeriría un desarrollo tradicional gracias al uso de herramientas de vite coding como Lovable, que permiten al founding engineer construir el MVP de forma autónoma y a alta velocidad. La contratación de freelances externos se limita a los módulos de seguridad y pagos, estimada en 5-10 días de trabajo a 400-600€/día, lo que supone 2.000-6.000€ sobre el total. A futuro, esta partida evoluciona hacia un coste recurrente de mantenimiento y mejora continua de 8.000-12.000€ anuales.

### 2. Coste de las APIs de inteligencia artificial

Como se ha descrito en apartados anteriores, LitFund seguirá una estrategia bifásica. En el primer año, con un volumen estimado de 50-100 casos analizados y uso moderado del chatbot, el coste de las APIs externas se sitúa en torno a 800-1.500€ anuales, significativamente inferior a estimaciones anteriores dado el bajo volumen inicial. A partir del año 2, la migración a modelos open source auto-hospedados como Llama 3 o Mistral sustituirá este coste variable por un coste fijo de servidor dedicado de 100-200€/mes, independientemente del volumen de casos procesados, lo que hace el modelo sostenible y predecible a escala.

### 3. Equipo

Los dos perfiles fundacionales representan el coste fijo más relevante en términos recurrentes. Asumiendo salarios reducidos de 25.000€ brutos anuales cada uno a cambio de participación en el capital —práctica habitual en startups en fase seed—, el coste total incluyendo seguridad social a cargo de la empresa (aproximadamente 30% sobre salario bruto) asciende a 65.000€ anuales. A medida que el negocio escale y se incorporen perfiles adicionales de ventas, soporte y tecnología, esta partida crecerá hasta situarse entre 200.000 y 250.000€ anuales en el año 3 con un equipo de 5-6 personas.

### 4. Infraestructura tecnológica

Los costes de hosting en cloud (AWS o Google Cloud), certificados de seguridad SSL, herramientas de monitorización y cumplimiento GDPR se estiman en torno a 500-800€/mes, lo que supone aproximadamente 6.000-9.600€ anuales. A futuro, esta partida escala con el volumen de usuarios pudiendo alcanzar 20.000-30.000€ anuales en un escenario de crecimiento consolidado. A partir del año 2, parte de esta partida se solapará con el coste del servidor dedicado para el modelo de IA open source.

## 5. Captación y marketing

En el primer año la captación se apoya principalmente en la red de contactos de los fundadores y visitas comerciales directas, manteniendo el presupuesto contenido en 8.000-12.000€, destinados a materiales de presentación, presencia en uno o dos eventos del sector legal y financiero en Madrid y una campaña inicial de LinkedIn Ads dirigida a pymes y family offices. A medida que la plataforma escale, esta partida crecerá hasta representar el 15-20% de los ingresos recurrentes.

## 6. Costes legales y de cumplimiento normativo

El asesoramiento jurídico especializado en *litigation funding*, la redacción de contratos de la plataforma y el cumplimiento normativo en materia de protección de datos se estiman en 8.000-12.000€ anuales, asumiendo la contratación de un despacho especializado por horas. Esta partida se mantendrá relativamente estable salvo que cambios regulatorios significativos — como la aprobación de una Directiva europea sobre *litigation funding*— requieran una revisión sustancial del marco contractual.

## 7. Gastos generales

Al operar los fundadores desde casa, el espacio de trabajo no supondría un gasto, por lo que los gastos generales se reducen a herramientas de productividad (CRM, gestión de proyectos, comunicación), seguros y gastos administrativos, estimados al alza en 200-300€/mes, lo que supone aproximadamente 2.400-3.600€ anuales.

**Tabla 1:** Presupuesto estimado primer ejercicio

<b>Partida de gasto</b>	<b>Estimación aproximada (€)</b>
Desarrollo tecnológico MVP	10.000
APIs de IA	1.200
Equipo (founders)	65.000
Infraestructura tecnológica	7.800
Captación y marketing	10.000
Costes legales y de <i>compliance</i>	10.000
Gastos fijos generales	3.000
<b>TOTAL</b>	<b>107.000</b>

Fuente: Elaboración propia

La Tabla 1 muestra el total del presupuesto estimado para el primer ejercicio por partidas. Entre las que destaca el costes del equipo y del desarrollado tecnológico, demostrando la importancia de estos dos campos al principio de un proyecto de esta índole.

### 3.2.9. Fuentes de ingresos

El modelo de ingresos de LitFund es híbrido, combinando ingresos recurrentes por suscripción con ingresos variables por transacción. Las suscripciones periódicas dirigidas a inversores y despachos generan ingresos predecibles desde el momento en que se supera el período de acceso gratuito inicial. Los fees por transacción, aplicados a todas las partes que se beneficien del cierre de una operación, son el principal motor de ingresos a medida que la plataforma gana masa crítica, al crecer directamente con el volumen de operaciones. Finalmente, el servicio de evaluación de casos mediante IA está disponible como producto independiente tanto para suscriptores como para no suscriptores, ampliando el alcance comercial de LitFund más allá de su base de usuarios activos.

En coherencia con la estrategia de *go-to-market*, el primer año no tiene como objetivo maximizar ingresos sino construir oferta y demanda simultánea. La monetización plena se activa de forma progresiva una vez validado el modelo. La estructura detallada de precios, porcentajes y proyección económica se desarrolla en el capítulo 4.

En conjunto, el modelo de negocio presenta una coherencia interna sólida entre sus bloques. Los dos segmentos de clientes —inversores profesionales y litigantes— se conectan a través de una misma propuesta de valor que resuelve sus necesidades complementarias: eficiencia y acceso a *deal flow* cualificado para los primeros, y acceso a financiación y reducción de la fricción del proceso para los segundos. Esta propuesta se sostiene, a su vez, sobre las actividades y recursos clave de la plataforma —el *matching* asistido por IA y los datos acumulados—, y se monetiza mediante un modelo de ingresos doble (suscripciones recurrentes y *fees* sobre las operaciones cerradas) que alinea la rentabilidad de LitFund con el éxito efectivo de las transacciones. Cada bloque, por tanto, refuerza a los demás: la captación de ambos lados alimenta los efectos de red, que mejoran la calidad del *matching*, que a su vez incrementa la tasa de conversión y, con ella, los ingresos.

### 3.3. Estrategia *go-to-market* y adopción de la plataforma

#### 3.3.1. Fase 1: Validación (meses 1-6)

La estrategia de lanzamiento se articula en torno al principal riesgo del proyecto: alcanzar de forma simultánea una masa crítica de inversores y de litigantes que haga funcional el *marketplace*. Para resolver este problema del «huevo y la gallina» se recurre a dos mecanismos: (i) la incorporación de un grupo reducido de inversores ancla que se comprometen antes del lanzamiento, garantizando demanda de capital desde el primer caso; y (ii) un pipeline inicial de casos precargado a partir de la red de contactos de los fundadores y la experiencia previa en el sector, que asegura oferta suficiente para esos primeros inversores. La plataforma solo se abriría al mercado general una vez ambos lados alcanzan un mínimo viable.

El objetivo de esta fase no es generar ingresos sino demostrar que el modelo funciona: que existen casos publicables de calidad, que los inversores los encuentran atractivos y que el proceso de matching es viable en la práctica.

El arranque se centra en el lado de la oferta, es decir, en conseguir los primeros casos publicados. El canal principal son las visitas comerciales directas a boutiques de litigación y arbitraje en Madrid, donde los fundadores presentan la plataforma en formato de demostración práctica mostrando el funcionamiento del sistema de evaluación de IA. El objetivo es cerrar acuerdos de colaboración con 5-10 despachos que se comprometan a publicar casos activos de sus clientes durante el período piloto. En paralelo, se contacta directamente con 3-5 inversores o *litigation funds* que accedan a operar en la plataforma de forma gratuita durante esta fase, con el compromiso de evaluar los casos que se vayan publicando.

La plataforma opera en modo beta cerrado: acceso por invitación, sin cobro de suscripciones ni fees, con el objetivo de identificar fricciones en la experiencia de usuario y validar que el sistema de evaluación de IA produce resultados útiles y fiables para ambas partes.

**KPIs Fase 1:** 5-10 despachos colaboradores activos, 25-40 casos publicados, 3-5 inversores registrados, al menos 1 operación cerrada o en fase avanzada de negociación (tasa de cierre estimada: 3-5% sobre casos publicados).

#### 3.3.2. Fase 2: Tracción inicial (meses 7-18)

Con el modelo validado y los primeros casos de éxito documentados, el objetivo de esta fase es escalar el volumen de usuarios en ambos lados del *marketplace* y activar la monetización de forma progresiva.

En el lado inversor, los primeros casos de éxito se convierten en el principal argumento comercial. Se organizan reuniones con family offices y gestores de fondos de activos alternativos en Madrid y Barcelona, presentando el track record inicial de la plataforma y ofreciendo condiciones de suscripción preferentes para los primeros suscriptores de pago. El acceso gratuito se mantiene durante 1-2 meses para nuevos inversores, tras los cuales se activa la suscripción anual.

En el lado de los litigantes, se activa el marketing digital: campañas segmentadas en LinkedIn dirigidas a directores financieros y gerentes de pymes con contenido educativo sobre *litigation funding*, posicionamiento SEO con artículos sobre financiación de litigios en España, y una estrategia de contenido en redes sociales que divulgue casos de uso reales —anonimizados— de operaciones cerradas en la plataforma. Los despachos colaboradores actúan como canal de prescripción activo hacia sus propios clientes.

Se activan los fees por transacción para todas las operaciones cerradas a partir de este momento, y se lanza el servicio de evaluación de IA como producto independiente para no suscriptores.

**KPIs Fase 2:** 20-30 despachos colaboradores, 120-200 casos publicados, 15-25 inversores suscritos de pago, 4-8 operaciones cerradas, primeros ingresos recurrentes (tasa de cierre estimada: 3-5% sobre casos publicados).

### 3.3.3. Fase 3: Crecimiento acelerado (meses 19-36)

Con masa crítica demostrada y un modelo de ingresos validado, el objetivo de esta fase es consolidar el liderazgo en el mercado español y preparar la expansión geográfica.

En España, la estrategia de captación evoluciona hacia canales más escalables: mayor inversión en marketing digital, presencia activa en conferencias y eventos del sector legal y financiero, y desarrollo de un programa de referidos para despachos colaboradores que incentive la captación de nuevos casos. Se incorporan los primeros perfiles comerciales al equipo para liberar capacidad de los fundadores y acelerar la captación institucional.

En paralelo, se inicia el análisis de los mercados de expansión más naturales: Portugal, por proximidad cultural y jurídica, e Italia y Francia, donde el *litigation funding* está también en fase temprana de desarrollo. La expansión se plantea con un modelo de partnerships locales con despachos especializados en cada mercado, replicando el modelo de *go-to-market* de la fase 1 en cada nueva geografía.

Tecnológicamente, esta fase coincide con la migración al modelo de IA open source auto-hospedado descrita en apartados anteriores, reduciendo el coste variable de la infraestructura de IA y mejorando la sostenibilidad del modelo a escala.

**KPIs Fase 3:** +50 despachos colaboradores, +500 casos publicados acumulados, +50 inversores suscritos, 20-30 operaciones cerradas acumuladas, inicio de operaciones en al menos un mercado europeo adicional (tasa de cierre estimada: 4-6% sobre casos publicados).

#### 3.3.4. Fase 4: Madurez y expansión europea (año 3 en adelante)

A partir del tercer año, LitFund opera como plataforma consolidada en el mercado español con presencia creciente en Europa. El foco se desplaza desde la captación hacia la retención, la mejora del producto y la profundización en los segmentos más rentables: inversores institucionales de mayor ticket y litigios de mayor cuantía en arbitraje internacional.

Se contempla en este horizonte la posibilidad de incorporar nuevos productos financieros adyacentes al modelo core: financiación de carteras de litigios para despachos, monetización de sentencias pendientes de cobro o servicios de valoración de activos legales para due diligence corporativa. El fine-tuning del modelo de IA con el histórico acumulado de casos permitirá ofrecer un servicio de evaluación cada vez más preciso y diferencial respecto a cualquier competidor que entre al mercado posteriormente.

**KPIs Fase 4:** posición de liderazgo en el mercado español, presencia activa en 2-3 mercados europeos adicionales, ingresos recurrentes suficientes para autofinanciar el crecimiento operativo (tasa de cierre objetivo: 6-8% sobre casos publicados, reflejo de la mejora progresiva del sistema de matching y la calidad creciente de los casos publicados).

## **CAPÍTULO 4: ANÁLISIS DE VIABILIDAD**

Este capítulo compara el modelo con el entorno actual para estudiar la viabilidad financiera del modelo de negocio en el corto y medio plazo

### **4.1. Análisis DAFO**

#### **FORTALEZAS**

- Modelo de negocio escalable basado en tecnología propietaria
- Propuesta de valor clara y diferencial para los tres segmentos

- Bajo coste de estructura gracias al modelo tecnológico híbrido
- First mover advantage en el mercado español de plataformas de *litigation funding*
- Sistema de evaluación de IA que reduce costes de due diligence y elimina sesgos
- Equipo fundador con conocimiento del sector legal y financiero

#### DEBILIDADES

- Dependencia inicial de la red de contactos de los fundadores para captación
- Problema del huevo y la gallina propio de todo *marketplace*
- Marca desconocida en un sector donde la confianza es determinante
- Recursos financieros limitados en fase seed
- Mercado español con bajo nivel de conocimiento del *litigation funding*

#### OPORTUNIDADES

- Mercado español en fase temprana con escasa competencia directa
- Creciente interés institucional por activos alternativos descorrelacionados
- Entorno regulatorio que legitima y fomenta el sector (Ley 1/2025, MASC)
- Expansión natural hacia mercados europeos también inmaduros
- Auge del legaltech y disponibilidad de tecnología de IA a bajo coste
- Presión regulatoria europea que estandarizará el sector y aumentará su credibilidad

#### AMENAZAS

- Entrada de grandes *litigation funds* internacionales con plataformas propias
- Fondos especializados decidan el “build” vs. “buy” (desarrollo interno de plataformas de análisis de casos)
- Incertidumbre regulatoria a nivel europeo que podría limitar el modelo
- Resistencia cultural de despachos a perder su rol de intermediador
- Dificultad para alcanzar masa crítica en el corto plazo
- Riesgo reputacional ante operaciones fallidas en las fases iniciales

El análisis DAFO revela un perfil de riesgo-oportunidad característico de una startup tecnológica que opera en un mercado emergente con alto potencial pero en fase temprana de

madurez. Las fortalezas de LitFund son principalmente de naturaleza estratégica y tecnológica: la ventaja de ser first mover en el mercado español, la escalabilidad del modelo y el bajo coste de estructura configuran una base sólida para competir. Sin embargo, estas fortalezas solo se materializan si se supera el principal reto operativo de la fase de lanzamiento: construir participación notoria en ambos lados del *marketplace* antes de que los recursos financieros iniciales se agoten, un desafío que la debilidad de marca y la dependencia de la red de contactos de los fundadores hacen más exigente.

En especial, conviene matizar que la inteligencia artificial no constituye por sí sola una ventaja competitiva sostenible, ya que es replicable por los fondos de mayor tamaño. La ventaja defendible de LitFund no reside en la tecnología, sino en los **efectos de red** propios de un *marketplace* de dos lados, en los **datos propietarios** que la plataforma acumula sobre casos y resultados —que mejoran progresivamente la precisión del *matching* y son difícilmente imitables— y en los **costes de cambio** que genera una base de usuarios recurrentes. La IA es, en este marco, un habilitador de eficiencia, no el “*moat*” defensivo del negocio.

En general, las oportunidades del entorno son estructuralmente favorables: un mercado con escasa competencia directa, un contexto regulatorio que legitima el sector y una demanda institucional creciente de activos alternativos descorrelacionados son condiciones que difícilmente se repetirán una vez el mercado alcance su madurez. He podido observar el apetito y curiosidad de inversores insitucionales por este tipo de activo de primera mano, pero el escepticismo y la necesidad de educar sobre el sector es clave para el éxito del producto. La ventana de entrada es real, pero tiene un horizonte temporal limitado y requiere construir una marca que genere confianza.

Las amenazas más relevantes son la posible entrada de grandes *players* internacionales con recursos superiores y la resistencia cultural de los despachos a perder su rol de intermediador. Ambas son gestionables si LitFund consolida su posición en el mercado español antes de que esa competencia se materialice, lo que refuerza la urgencia de ejecutar el *go-to-market* con rapidez y precisión, justificando el valor que tiene este método de corretaje frente a otros más tradicionales.

## 4.2. Competencia y *benchmarking*

El análisis competitivo de LitFund se estructura en tres niveles: competencia directa, competencia indirecta y referencia de modelo. Esta distinción es relevante porque LitFund no compite únicamente contra otras plataformas digitales —que prácticamente no existen en el mercado europeo continental— sino también contra los canales tradicionales de originación que los *litigation funds* ya utilizan hoy.

### Competencia directa: Axia Funder

Axia Funder es el referente más próximo a LitFund en el mercado europeo y el único *marketplace* digital de *litigation funding* operativo en Europa occidental. Fundada en 2016 en Reino Unido y regulada por la FCA, opera bajo el nombre legal de Champerty Ltd y ha sido reconocida como mejor plataforma de *litigation crowdfunding* en los Fintech Awards 2019 y como Innovative Lender of the Year en los P2P Finance Awards 2023 y 2024 (AxiaFunder, s.f.)

Su modelo se basa en la financiación de casos a través de SPVs en forma de *limited partnership*, con tickets por caso de entre 57.000 y 430.000 libras, lo que la posiciona en el segmento de casos pequeños y medianos donde los fondos institucionales tradicionales no suelen operar. Los casos llegan a la plataforma principalmente a través de brokers de litigios e *insolvency practitioners*, y deben superar un filtro de probabilidad de éxito mínima del 65% avalada por dictamen de abogado independiente, por lo que rechaza aproximadamente el 90% de las solicitudes recibidas. Dispone además de un mercado secundario donde los inversores pueden vender su participación en casos en curso, aportando liquidez a una clase de activo por naturaleza ilíquida. (4thWay, 2026)

En términos de track record, ha captado 27,3 millones de libras desde su fundación, de los cuales 21,85 millones corresponden a carteras de Housing Disrepair (HDR)<sup>1</sup>. Los retornos realizados en litigación comercial han generado una rentabilidad anualizada media del 14,20% sobre el conjunto de casos resueltos, con un objetivo del 25-28% anual para sus productos de cartera HDR (AxiaFunder, s.f.)

Las diferencias clave con LitFund son tres.

---

<sup>1</sup> Housing Disrepair (HDR): reclamaciones de inquilinos contra propietarios o entidades públicas por el mal estado de conservación de viviendas de alquiler. Es uno de los segmentos de mayor volumen en el mercado de *litigation funding* del Reino Unido por la alta estandarización de los casos y la predecibilidad de sus resultados.

1. Axia Funder opera en un modelo cercano al crowdfunding con inversores individuales y minoristas, mientras que LitFund apunta exclusivamente al segmento institucional y profesional.
2. Su mercado principal es el Reino Unido, sin presencia relevante en el mercado español ni en Europa continental.
3. Su modelo de originación depende principalmente de brokers e *insolvency practitioners*, mientras que LitFund incorpora la IA como elemento central del proceso de filtrado y evaluación, lo que permite escalar el volumen de casos analizados a un coste marginal muy inferior.

#### Referencia de modelo: LegalPay

LegalPay no compite con LitFund geográficamente —opera exclusivamente en India— pero es la referencia más directa de que el modelo de plataforma digital de *litigation funding* es viable y escalable en un mercado emergente con características estructuralmente similares a las del mercado español: alto volumen de litigios, baja cultura del *litigation funding* entre empresas y particulares, y demanda potencial muy superior a la oferta disponible.

Fundada en noviembre de 2019 en Nueva Delhi por Kundan Shahi, LegalPay se ha consolidado como el mayor player de *litigation funding* digital en India, con presencia en Delhi, Mumbai, Pune, Bangalore y Surat. Opera mediante SPVs en forma de LLP, en las que los inversores participan como limited partners, y cubre disputas comerciales, arbitrajes internacionales y procesos de insolvencia (LegalPay, s.f.). Cobra un 2% de gestión anual y un 20% de éxito sobre los rendimientos, con un IRR objetivo del 23-28% anual (The Alt Investor, 2025). En noviembre de 2022 adquirió una participación en un NBFC indio con derechos operativos completos, dotándose de un marco regulatorio propio. Ha levantado financiación de inversores como 9Unicorns, LetsVenture y Venture Catalysts, aunque con un volumen total de apenas 382.000 dólares, lo que demuestra que el modelo puede arrancar y validarse con recursos muy limitados (LegalPay, s.f.).

Las diferencias relevantes con LitFund son igualmente tres.

1. El modelo de LegalPay tiene un componente B2C importante —sus inversores incluyen HNIs individuales además de family offices— mientras que LitFund opera en un entorno puramente B2B institucional.

2. El marco regulatorio español y europeo es significativamente más sofisticado y exigente que el indio, lo que impone mayores requisitos de cumplimiento normativo pero también genera mayor confianza institucional.
3. Y el mercado europeo, con tickets de inversión más elevados y litigios mercantiles de mayor cuantía media, ofrece un potencial de ingresos por operación sustancialmente superior.

#### Competencia indirecta: los *litigation funds* tradicionales y el built vs. buy

El principal competidor indirecto de LitFund no es otra plataforma sino el modelo tradicional de originación de casos descrito en el capítulo 2: despachos de abogados, intermediarios y contacto directo. Todos los *litigation funds* activos en España —Burford Capital, Ramco *Litigation funding*, PLA *Litigation funding*, Claimbnb y Deminor— operan hoy a través de estos canales. En la medida en que LitFund consiga que estos mismos fondos adopten la plataforma como canal complementario, la competencia indirecta se convierte en cliente, que es precisamente el objetivo de la estrategia *go-to-market* descrita en el capítulo anterior.

Un competidor adicional a considerar es el modelo de desarrollo interno adoptado por algunos *litigation funds* con mayor capacidad tecnológica, que optan por construir sus propias herramientas digitales de originación y evaluación de casos en lugar de externalizar ese proceso a una plataforma. Burford Capital, por ejemplo, ha invertido significativamente en capacidades analíticas propias. Sin embargo, este modelo solo está al alcance de los fondos de mayor tamaño y recursos, dejando fuera a la mayoría de players del mercado español, que carecen de la escala necesaria para justificar esa inversión, lo que refuerza el caso de LitFund como solución compartida y de menor coste para el conjunto del ecosistema.

### **4.3. Estimación del tamaño de mercado (TAM/SAM/SOM)**

El análisis del tamaño de mercado se estructura en tres niveles progresivamente más acotados, siguiendo la metodología TAM/SAM/SOM estándar en la valoración de startups. Dado que no existe un dato público del tamaño específico del mercado español de *litigation funding* como plataforma digital, el SAM y el SOM se construyen mediante un enfoque *bottom-up* a partir de datos oficiales del sistema judicial español (CGPJ, 2025).

TAM — Total Addressable Market

El mercado total direccionable de LitFund es el mercado global de *litigation funding*, valorado en 17.200 millones de dólares a comienzos de 2024 y con una proyección de alcanzar los 64.760 millones en 2035 a una tasa de crecimiento compuesto del 9,62% anual (Chambers & Partners, 2025; Market Research Future, 2025). Este número representa el universo máximo teórico al que LitFund podría aspirar si operase globalmente sin restricciones de modelo ni geografía.

#### SAM — Serviceable Addressable Market

El SAM acota el mercado al segmento al que LitFund puede realistamente dirigirse dado su modelo de negocio y su foco geográfico inicial: el mercado español de litigios mercantiles y civiles de cuantía media-alta susceptibles de ser financiados por terceros.

El punto de partida es el volumen de litigiosidad civil en España. Según los datos del CGPJ (2025), en 2024 se registraron 3.563.038 asuntos de nuevo ingreso en la jurisdicción civil, lo que supone un incremento del 19,4% respecto a 2023, con una tasa de litigiosidad de 160,41 asuntos por cada 1.000 habitantes. De ese universo total, el *litigation funding* solo es aplicable a un subconjunto muy específico: litigios mercantiles y civiles de cuantía suficientemente elevada para que la financiación sea económicamente viable tanto para el litigante como para el inversor. Aplicando los criterios estándar del sector —cuantía mínima de reclamación de 100.000€ y probabilidad de éxito mínima del 60%— y estimando que aproximadamente el 5% de los asuntos civiles ingresados corresponden a litigios mercantiles de esa cuantía, el universo de casos potencialmente financiables en España asciende a aproximadamente 175.000 casos anuales.

Sobre ese universo, la tasa de penetración actual del *litigation funding* en España es muy baja —estimada en menos del 0,5% dado el estadio temprano del mercado— lo que implica que el mercado actualmente servido es de menos de 875 casos financiados al año. Según el informe de mapeo de la Comisión Europea sobre TPLF en la UE (2024), la tasa de penetración europea se sitúa actualmente en torno al 4%, con proyecciones de que se duplique al 8% en los próximos años, asumiendo un crecimiento anual medio del 3,5% basado en tendencias históricas. Aplicando una tasa de penetración objetivo conservadora del 2-3% para el mercado español a un horizonte de 5-7 años —por debajo de la media europea proyectada, en reconocimiento del estadio más temprano del mercado español— el SAM se sitúa en torno a 3.500-5.000 casos anuales financiables en ese horizonte temporal. Asumiendo un fee medio por operación cerrada de 15.000-25.000€ —incluyendo fees de transacción y suscripciones— el SAM en términos de

ingresos potenciales para una plataforma como LitFund en el mercado español se estima en 52-125 millones de euros anuales en ese escenario de madurez, rango coherente con la estimación top-down que arroja el informe de la Comisión Europea al aplicar a España su cuota proporcional del mercado europeo total

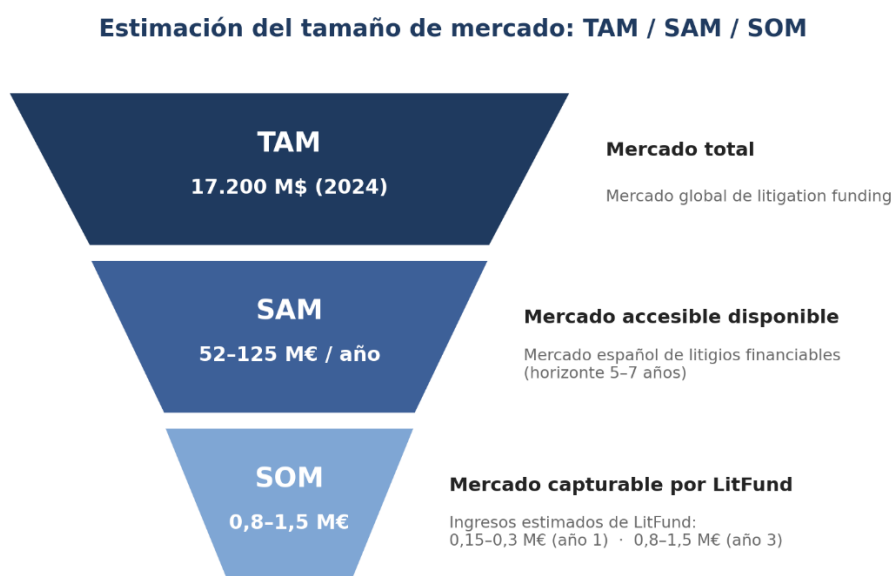
### SOM — Serviceable Obtainable Market

El SOM representa la cuota de mercado que LitFund puede capturar realísticamente en los primeros tres años de operación, basada en las hipótesis del *go-to-market* descritas en el capítulo anterior.

Tomando como referencia los KPIs de las fases 1 y 2 del plan de *go-to-market* —entre 25 y 200 casos publicados acumulados y una tasa de cierre del 3-5%— el número de operaciones cerradas en los primeros tres años se estima en 8-15 operaciones en el año 1, creciendo hasta 25-40 operaciones en el año 3. Añadiendo los ingresos por suscripciones de inversores y despachos, cuyo detalle se desarrolla en el apartado siguiente, el SOM en términos de ingresos para LitFund se estima en torno a 150.000-300.000€ en el año 1 y 800.000-1.500.000€ en el año 3, en un escenario base muy conservador.

Estas cifras representan una cuota del SAM inferior al 0,5% en el año 3, lo que ilustra tanto el enorme potencial de crecimiento del mercado como la magnitud del reto de adopción que LitFund debe superar en sus primeras fases de operación dado el gran tamaño del mercado potencial.

**Figura 4:** Estimación tamaño de mercado



Fuente: Elaboración propia con Claude (anchos no proporcionales)

#### 4.4. Hipótesis financieras y modelo de ingresos

##### 4.4.1. Hipótesis de volumen de casos y tasa de conversión

Las hipótesis de volumen se construyen en coherencia con los KPIs del plan de *go-to-market* definidos en el capítulo 3, diferenciando tres escenarios anuales para un período de tres años.

El volumen de casos publicados parte de 25-40 casos en el año 1, crece hasta 120-200 en el año 2 y supera los 300 en el año 3. Este crecimiento refleja la incorporación progresiva de despachos colaboradores —de 5-10 en el año 1 hasta más de 50 en el año 3— y el inicio del marketing digital directo hacia pymes a partir del año 2.

La tasa de conversión —porcentaje de casos publicados que resultan en una operación de financiación cerrada— se estima en el 3-5% en los años 1 y 2, creciendo al 4-6% en el año 3 a medida que mejora la calidad media de los casos publicados y el sistema de matching gana precisión. Esta tasa es deliberadamente conservadora: refleja que en un mercado inmaduro muchos casos publicados inicialmente no cumplirán los criterios mínimos de los inversores, y que el proceso de negociación entre partes puede alargarse o no llegar a buen término. Como referencia, Axia Funder rechaza el 90% de las solicitudes que recibe antes de publicarlas, lo que sugiere que la tasa de conversión sobre casos ya publicados y pre-filtrados puede ser significativamente más alta, pero se opta por la estimación conservadora para no sobreestimar los ingresos.

Aplicando estas hipótesis, el número de operaciones cerradas estimadas es el siguiente representado en el Tabla 2:

**Tabla 2:** Proyecciones KPIs de negocio primeros tres años

	<b>Año 1</b>	<b>Año 2</b>	<b>Año 3</b>
<b>Casos publicados</b>	25-40	120-200	300-500
<b>Operaciones cerradas</b>	1-2	4-10	12-30
<b>Tasa de conversión</b>	3-5%	3-5%	4-6%

Fuente: Elaboración propia

La cuantía media por operación se estima en 150.000-300.000€ de financiación intermediada, coherente con el segmento de pymes y litigios mercantiles de cuantía media sobre el que LitFund enfoca su *go-to-market* inicial. Casos de mayor cuantía —arbitrajes internacionales o

litigios corporativos de alto valor— podrían aparecer en la plataforma a partir del año 2, elevando la media, pero no se incluyen en el escenario base por prudencia.

#### 4.4.2. Estructura de fees y suscripciones

LitFund genera ingresos a través de tres fuentes, cuya estructura de precios se ha calibrado tomando como referencia los modelos de Axia Funder y LegalPay, adaptados al contexto del mercado español y al perfil institucional del segmento objetivo.

#### **Suscripciones anuales**

Todos los perfiles disfrutan de un período de prueba gratuito de 6 meses desde su registro, tras el cual se activa la suscripción de pago. Este período es deliberadamente generoso con el objetivo de maximizar la tasa de conversión de usuarios en prueba a suscriptores de pago, especialmente crítico en la fase de lanzamiento donde la construcción de masa crítica prima.

**Tabla 3:** Precios de suscripciones primeros tres años

<b>Usuario</b>	<b>Año 1</b>	<b>Año 2</b>	<b>Año 3</b>
Inversor profesional/ family office	1.900 €	2.900 €	3.900 €
<i>Litigation fund</i>	3.400 €	5.400 €	7.900 €
Despacho de abogados	990 €	1.900 €	2.900 €
Litigante/Publicante	Gratuito	90€/mes	190€/mes
Servicio evaluación IA	No disponible	290 €	490 €

Fuente: Elaboración propia

La Tabla 3 muestra los precios de las suscripciones para los distintos usuarios en función de sus intereses en usar la plataforma y los incentivos que tienen para pagar. Son precios que están pensados para ser atractivos para aquellos que esperan cerrar una transacción, teniendo en cuenta su dimensión en comparación con el ticket medio estimado por operación de 200.000 €.

En el caso de que se cierre una sólo financiación en el año 1 de 200.000 € el coste por parte de la plataforma para todas las partes sería de 5.300 € (sin abogado) o 6.290 € (con abogado intermediario) más el fee de cierre.

#### **Fees por transacción**

Todas las partes que se benefician del cierre de una operación de financiación pagan un fee sobre el importe financiado:

**Tabla 4:** Fees sobre operaciones cerradas

<b>Usuario</b>	<b>Fee sobre importe invertido</b>
Inversor	2,0%
Litigante financiado	1,5%
Despacho de abogados	1,0%

Fuente: Elaboración propia

Para una operación media de 200.000€, esto supone un ingreso total por transacción para LitFund de aproximadamente 9.000€. Este porcentaje es coherente con los estándares del sector: Axia Funder cobra fees similares sobre el capital intermediado y LegalPay aplica un 2% de gestión más un 20% de éxito sobre rendimientos (no consideramos cobrar por éxito en principio ya que es lo que nos diferencia de inversores profesionales que son los que toman la decisión y, por lo tanto, a quienes les corresponde el “*carried interest*”).

#### **4.5. Proyección económica y punto de equilibrio**

Para proyectar los potencial ingresos partiremos de la siguientes hipótesis:

- Año 1: 5 inversores individuales, 2 fondos institucionales, 10 despachos (todos con 6 meses de pago efectivo), 1,5 transacciones cerradas;
- año 2: 15 inversores individuales, 5 fondos, 20 despachos, 40 litigantes, 15 suscriptores IA, , 6 transacciones cerradas;
- año 3: 25 inversores individuales, 10 fondos, 50 despachos, 72 litigantes, 35 suscriptores IA, , 21 transacciones cerradas. <sup>2</sup>

---

<sup>2</sup> Hipótesis de suscripciones: dado el período gratuito de 6 meses, los ingresos por suscripción del año 1 solo se materializan para usuarios captados en el primer semestre.

**Tabla 5:** Ingresos estimados primeros tres años

<b>Fuente de ingresos</b>	<b>Año 1</b>	<b>Año 2</b>	<b>Año 3</b>
Suscripciones inversores individuales	4.750 €	43.500 €	97.500 €
Suscripciones fondos institucionales	3.400 €	27.000 €	79.000 €
Suscripciones despachos	4.950 €	38.000 €	145.000 €
Suscripciones litigantes	0 €	4.320 €	16.416 €
Suscripciones servicio IA	0 €	4.350 €	17.150 €
Fees por transacción	13.500 €	54.000 €	189.000 €
<b>TOTAL INGRESOS</b>	<b>26.600 €</b>	<b>171.170 €</b>	<b>544.066 €</b>

Fuente: Elaboración propia

**Tabla 6:** Cuenta de resultados simplificada (años 1-3)

	<b>Año 1</b>	<b>Año 2</b>	<b>Año 3</b>
<b>Ingresos totales</b>	26.600 €	171.170 €	544.066 €
<i>Growth (%)</i>	-	+543%	+218%
<b>Costes totales</b>	107.000 €	130.000 €	210.000 €
<b>EBITDA</b>	(80.400) €	41.170 €	334.066 €
<b>Margen EBITDA</b>	(302)%	24,1%	61,4%

Fuente: Elaboración propia

El modelo financiero de LitFund refleja el patrón típico de una *startup* de plataforma digital en fase temprana: pérdidas iniciales concentradas en el año 1 derivadas de la inversión en desarrollo tecnológico, equipo y captación, seguidas de una recuperación rápida gracias a la escalabilidad inherente del modelo de marketplace.

La estructura de costes detallada se desarrolla en el apartado 3.2.8, al que se remite para su desglose completo.

Los ingresos escalan de forma pronunciada: de 26.600€ en el año 1 a 171.170€ en el año 2 y 544.066€ en el año 3, impulsados por el crecimiento simultáneo de las tres fuentes de ingresos

—suscripciones, fees por transacción y servicio de evaluación de IA— y por el efecto red propio de los marketplaces bilaterales, donde cada nuevo usuario en un lado atrae usuarios en el otro. El punto de equilibrio se alcanza en el año 2, con un EBITDA positivo de 41.170€, y el modelo consolida su rentabilidad en el año 3 con un margen EBITDA del 61,4%, nivel coherente con los benchmarks de plataformas digitales B2B en fase de crecimiento consolidado. A modo de referencia, Rightmove, portal inmobiliario británico basado en suscripción, alcanzó un margen operativo (EBIT) subyacente del 70% en 2024 (Rightmove plc, 2025); Tradeweb, operador de *marketplaces* electrónicos de renta fija, cerró el ejercicio con un margen EBITDA ajustado del 53,3% (Tradeweb Markets Inc., 2025); y MarketAxess, plataforma de negociación de bonos, se situó en torno al 50% (MarketAxess Holdings Inc., 2024). El margen estimado para LitFund se enmarca, por tanto, dentro del rango observado en plataformas comparables.

No obstante, estas compañías operan a una escala muy superior y han alcanzado dichos márgenes tras varios años de consolidación, por lo que el 61,4% debe interpretarse como el potencial estructural del modelo en régimen de crecimiento más que como un nivel garantizado; su sostenibilidad depende de mantener la disciplina de costes a medida que la plataforma escala.

## **CAPÍTULO 5: CONCLUSIONES**

Este capítulo considera las averiguaciones desarrolladas a lo largo del trabajo para concluir sobre la idoneidad del modelo de negocio desarrollado en el contexto actual.

### **5.1. Valoración del contexto y la oportunidad en el mercado español**

El análisis del entorno realizado en el capítulo 2 permite concluir que el mercado español de *litigation funding* reúne las condiciones necesarias para que una plataforma digital de intermediación como LitFund sea viable y oportuna. El sector crece globalmente a tasas cercanas al doble dígito, mientras que España se encuentra todavía en una fase temprana de desarrollo con una tasa de penetración inferior al 0,5%, lo que define con precisión la ventana de oportunidad disponible. Esta ventana, sin embargo, tiene un horizonte temporal limitado: la entrada de grandes players internacionales y la progresiva maduración del mercado reducirán las ventajas del first mover a medida que avance la década.

Esto a su vez puede significar que el mercado no esté preparado. Pero al mismo tiempo conozco de primera mano el interés que este tipo de activo representa para los inversores profesionales, por lo que a pesar de escaso recorrido la popularización de este tipo de activo es inminente, tanto en España como a nivel europeo. Por ello la labor pedagógica y de marca será clave para despertar el interés de nuestros usuarios *target*.

Por otro lado, el entorno regulatorio acompaña esta oportunidad. La Ley Orgánica 1/2025, al introducir los MASC como requisito de procedibilidad, filtra la litigiosidad estructural española —160,41 asuntos por cada 1.000 habitantes en 2024— hacia casos de mayor solidez y probabilidad de éxito, mejorando el perfil medio del *pipeline* disponible para los fondos. En paralelo, el proceso de mapeo de la Comisión Europea señala una tendencia hacia la estandarización y legitimación institucional del sector que, lejos de ser una amenaza, dotará al *litigation funding* de la credibilidad necesaria para acelerar su adopción entre inversores y litigantes.

La conclusión más relevante del análisis de contexto es que la ineficiencia en el proceso de originación de casos no es una anomalía corregible por los propios actores del mercado, sino una característica sistémica derivada de los conflictos de interés inherentes a los canales actuales. Esto justifica la necesidad de una solución de infraestructura neutral que sirva a todos los participantes del ecosistema simultáneamente, y que ninguno de los *players* actuales tiene incentivos suficientes para construir por sí solo porque significaría aumentar la competencia por las oportunidades atractivas en detrimento de sus retornos.

En síntesis, LitFund captura una oportunidad estructural: digitalizar un mercado caracterizado por una alta fricción y una baja transparencia, transformando una intermediación artesanal en una infraestructura escalable.

## **5.2. Idoneidad del modelo de negocio para resolver las ineficiencias identificadas**

El modelo de negocio de LitFund está diseñado para responder de forma directa y estructural a las tres ineficiencias principales identificadas en el mercado. La primera —los sesgos y conflictos de interés en la originación— se resuelve mediante la neutralidad del *marketplace*: la plataforma no tiene interés propio en que un caso concreto sea financiado más allá del *fee*, eliminando el sesgo que caracteriza a despachos e intermediarios como canal. La segunda —el elevado coste fijo de *due diligence* que hace inviables los casos de menor cuantía— se aborda

mediante el sistema de evaluación de IA, que permite filtrar y analizar casos a escala con un coste marginal muy inferior al modelo tradicional. La tercera —la exclusión sistemática de pymes y litigantes sin red de contactos— se resuelve mediante la accesibilidad del canal digital, que democratiza el acceso a la financiación independientemente del tamaño o los contactos del litigante.

El principal riesgo del modelo es el problema del huevo y la gallina: sin casos no hay inversores, y sin inversores no hay incentivo para publicar casos. La estrategia *go-to-market* está específicamente diseñada para resolver este problema de forma secuencial, priorizando la construcción de oferta —casos publicados— mediante acuerdos con despachos colaboradores antes de escalar la captación inversora. Los KPIs definidos por fase y la proyección financiera validan que este enfoque es ejecutable con los recursos disponibles: el modelo alcanza el punto de equilibrio en el año 2 con un EBITDA positivo de 41.170€, y consolida su rentabilidad en el año 3 con un margen del 61,4%, acreditando la sostenibilidad económica del proyecto.

Más allá de su viabilidad como negocio, LitFund tiene el potencial de generar un impacto que trasciende la rentabilidad financiera. Al reducir las barreras de acceso a la financiación de litigios para pymes y particulares, la plataforma contribuye a equilibrar una asimetría estructural del sistema judicial español: la que existe entre quienes pueden costear un litigio prolongado y quienes no pueden, independientemente de la solidez de su reclamación. En ese sentido, LitFund no es únicamente un modelo de negocio viable sino una herramienta de democratización del acceso a la justicia, generando *shared value* para la sociedad.

## CAPÍTULO 6: BIBLIOGRAFÍA

AxiaFunder. (s.f.). *Commercial Litigation funding and Investing*.  
<https://www.axiafunder.com/>

AxiaFunder. (s.f.). *Proven Track Record of Litigation Investments*.  
<https://www.axiafunder.com/track-record>

Burford Capital. (2024). *2024 Legal Finance Trends*.  
<https://www.burfordcapital.com/campaigns/2024-legal-finance-trends-lf-gen/>

Burford Capital. (2024). *First Quarter 2024 Results*. <https://www.burfordcapital.com/insights-news-events/news-press-releases/burford-capital-reports-first-quarter-2024-results/>

Burford Capital. (2025). *Burford Capital Expands European Presence with Senior Hire in Spain*. <https://www.burfordcapital.com/>

Catalá, R. (2025, 24 de noviembre). La mediación es útil en empresas familiares donde los conflictos suelen tener un componente afectivo. *El Economista*. <https://www.eleconomista.es/legal/noticias/13657510/11/25/rafael-catala-la-mediacion-es-util-en-empresas-familiares-donde-los-conflictos-suelen-tener-un-componente-afectivo.html>

Chambers & Partners. (2025). *Litigation funding 2025: Spain — Law & Practice and Trends & Developments*. PLA *Litigation funding* (Rodrigo Lavilla, J., Conde Herrero, A. y Ochoa Pérez, S.). <https://practiceguides.chambers.com/practice-guides/litigation-funding-2025/spain>

Claimbnb. (s.f.). *Fondo de Inversión en Activos Legales*. <https://claimbnb.es/>

Comisión Europea. (2024). *Final Report: Mapping Third Party Litigation funding in the European Union* (JUST/2023/PR/JCOO/CIVI/0016). Dirección General de Justicia y Consumidores.

Consejo General del Poder Judicial. (2025). *Datos estadísticos: Estadística judicial 2024*. <https://www.poderjudicial.es/cgpj/es/Temas/Estadistica-Judicial/>

Consejo General del Poder Judicial. (2024). *Memoria anual 2024*. <https://www.poderjudicial.es/cgpj/es/Poder-Judicial/Consejo-General-del-Poder-Judicial/Actividad-del-CGPJ/Memorias/>

Ley Orgánica 1/2025, de 2 de enero, de medidas en materia de eficiencia del Servicio Público de Justicia. *Boletín Oficial del Estado*, núm. 3, de 3 de enero de 2025.

Decimal Point Analytics. (2025). *Litigation Finance Market 2025: Growth, Risks & Trends*. <https://decimalpointanalytics.com/insights/articles/from-niche-to-67-b-the-rise-of-litigation-finance-as-a-global-asset-class>

Deminor. (s.f.). *Litigation funding in Continental Europe*. Lexology. <https://www.deminor.com/en/news-insights/litigation-funding-in-continental-europe>

Elly. (2026). *Top Legaltech Investors: 20 VCs Active in AI Legal Deals 2026*. <https://www.elly.com/blog/legaltech-investors>

España. Ley Orgánica 1/2025, de 2 de enero, de medidas en materia de eficiencia del Servicio Público de Justicia. *Boletín Oficial del Estado*, núm. 3, de 3 de enero de 2025. <https://www.boe.es/eli/es/lo/2025/01/02/1>

European Parliament Research Service. (2021). *Responsible Private Funding of Litigation: European Added Value Assessment* (PE 662.612). [https://www.europarl.europa.eu/RegData/etudes/STUD/2021/662612/EPRS\\_STU\(2021\)662612\\_EN.pdf](https://www.europarl.europa.eu/RegData/etudes/STUD/2021/662612/EPRS_STU(2021)662612_EN.pdf)

European Parliament, Resolution of 13 September 2022 with recommendations to the Commission on responsible private funding of litigation (2020/2130(INL)), P9\_TA (2022)0308.

4thWay. (2026). *AxiaFunder Review For Investors*. <https://www.4thway.co.uk/candid-opinion/axiafunder-review/>

Global Growth Insights. (2025). *Litigation funding Investment Market Trends: Forecast & Strategic Outlook*. <https://www.globalgrowthinsights.com/market-reports/litigation-funding-investment-market-123526>

LegalPay. (s.f.). *About Us*. <https://www.legalpay.in/about>

PLA *Litigation funding*. (s.f.). *Financiación de Litigios*. <https://pla-spain.com/>

Market Research Future. (2025). *Global Litigation funding Investment Market Research Report*. <https://www.marketresearchfuture.com/reports/litigation-funding-investment-market>

MarketAxess Holdings Inc. (2024). *Form 10-Q for the quarterly period ended September 30, 2024*. U.S. Securities and Exchange Commission. <https://www.sec.gov/Archives/edgar/data/0001278021/000095017024122345/mktx-20240930.htm>

Rightmove plc. (2025). *Full year results for the year ended 31 December 2024* [Presentación de resultados]. <https://plc.rightmove.co.uk/content/uploads/2025/02/250228-FY24-Presentation-vF.pdf>

Tradeweb Markets Inc. (2025, 6 de febrero). *Tradeweb reports fourth quarter and full year 2024 financial results* [Nota de prensa]. <https://www.tradeweb.com/newsroom/media-center/news-releases/tradeweb-reports-fourth-quarter-and-full-year-2024-financial-results/>

Osborne Clarke. (2025). *Third party litigation funding in Europe: is regulation on the cards?* <https://www.osborneclarke.com/insights/third-party-litigation-funding-europe-regulation-cards>

Ramco *Litigation funding*. (s.f.). *Arbitration and Litigation funding in Spain*. <https://ramco-litigation.com/>

The Alt Investor. (2025). *LegalPay Review: Pioneers in Litigation Financing*. <https://blog.thealtinvestor.in/company-profile-legalpay-litigation-financing-platform>

Susanne Augenhofer and Sara Cockerill (Reporters), *Principles Governing the Third Party Funding of Litigation* (European Law Institute 2024), ISBN 978-3-9505495-1-5.

## **Declaración de Uso de Herramientas de Inteligencia Artificial Generativa en Trabajos Fin de Grado**

**ADVERTENCIA:** Desde la Universidad consideramos que ChatGPT u otras herramientas similares son herramientas muy útiles en la vida académica, aunque su uso queda siempre bajo la responsabilidad del alumno, puesto que las respuestas que proporciona pueden no ser veraces. En este sentido, NO está permitido su uso en la elaboración del Trabajo fin de Grado para generar código porque estas herramientas no son fiables en esa tarea. Aunque el código funcione, no hay garantías de que metodológicamente sea correcto, y es altamente probable que no lo sea.

Por la presente, yo, Ignacio Pacheco Jorquera, estudiante de Derecho y Ade (E-3) de la Universidad Pontificia Comillas al presentar mi Trabajo Fin de Grado titulado “MODELO DE NEGOCIO DE LITFUND: LA PLATAFORMA DE INVERSIÓN EN LITIGIOS”, declaro que he utilizado la herramienta de Inteligencia Artificial Generativa ChatGPT u otras similares de IAG de código sólo en el contexto de las actividades descritas a continuación:

1. **Brainstorming de ideas de investigación:** Utilizado para idear y esbozar posibles áreas de investigación.
2. **Corrector de estilo literario y de lenguaje:** Para mejorar la calidad lingüística y estilística del texto.
3. **Metodólogo:** Para descubrir métodos aplicables a problemas específicos de investigación.
4. **Sintetizador y divulgador de libros complicados:** Para resumir y comprender literatura compleja.
5. **Revisor:** Para recibir sugerencias sobre cómo mejorar y perfeccionar el trabajo con diferentes niveles de exigencia.
6. **Generador previo de diagramas de flujo y contenido:** Para esbozar diagramas iniciales.
7. **Constructor de plantillas:** Para diseñar formatos específicos para secciones del trabajo.
8. **Traductor:** Para traducir textos de un lenguaje a otro.

Afirmo que toda la información y contenido presentados en este trabajo son producto de mi

investigación y esfuerzo individual, excepto donde se ha indicado lo contrario y se han dado los créditos correspondientes (he incluido las referencias adecuadas en el TFG y he explicitado para que se ha usado ChatGPT u otras herramientas similares). Soy consciente de las implicaciones académicas y éticas de presentar un trabajo no original y acepto las consecuencias de cualquier violación a esta declaración.

Fecha: 3 de junio de 2026

Firma: Ignacio Pacheco Jorquera