

ONTARIO
SUPERIOR COURT DE JUSTICE [TRIBUNAL SUPERIOR DE JUSTICIA]
Commercial List [Lista Comercial]

EN EL CASO DE LA COMPANIES' CREDITORS ARRANGEMENT ACT
[LEY SOBRE LOS ACUERDOS CON LOS ACREEDORES DE COMPAÑÍAS],
LEYES MODIFICADAS DE CANADÁ 1985, CAP. C-36, EN SU FORMA ENMENDADA

Y EN EL CASO DE UN PLAN DE CONCORDATO
DE UNIVERSAL SETTLEMENTS INTERNATIONAL INC.

Solicitante

NOTIFICACIÓN DE MOCIÓN
(Moción retornable el 9 de abril de 2015)

El solicitante, Universal Liquidación International Inc. ("**USI**"), presentará una moción al Tribunal el Jueves 9 de abril de 2015 a las 10:00 00 a.m., o tan pronto como la moción pueda ser escuchada, en 330 University Avenue, Toronto, Ontario.

MÉTODO DE AUDIENCIA PROPUESTO: La Moción será presentada de manera oral.

LA MOCIÓN ES PARA QUE SE EMITA UNA ORDEN

1. Que apruebe la Transacción de venta (la "**Transacción**") contemplada por un Contrato de Compra de Activos con fecha 23 de marzo de 2015 (el "**Contrato de Venta**") entre USI, en su carácter de fiduciario de los Beneficiarios del Plan (como se define en el Contrato de Venta) (el "**Vendedor**") y el Comprador (el "**Comprador**") y que ceda al Comprador todos los derechos, títulos y participación del Vendedor en y sobre las Pólizas adquiridas que se venden de conformidad con el Contrato de venta (las

"Pólizas adquiridas"), libres de toda reclamación y gravamen, de acuerdo con una orden de aprobación y adquisición de derechos sustancialmente en la forma que se adjunta como Anexo "A" (la "**Orden de aprobación y adquisición de derechos**");

2. Que autorizará e instruirá al Vendedor para llevar a cabo los términos del Contrato de venta, junto con las modificaciones de menor importancia a la misma que se consideren necesarias, y que autorizará e instruirá al Vendedor para que tome medidas adicionales y ejecute los documentos adicionales que sean necesarios o convenientes para la realización de la Transacción y la transferencia de las Pólizas adquiridas al Comprador;

3. Que aprobará el Vigésimo Tercer Informe del Supervisor de fecha 24 de marzo de 2015 (el "**Vigésimo Tercer Informe**") y la conducta y actividades descritas en el mismo, incluyendo la ejecución del Proceso reformado y actualizado de Venta y Solicitud de inversionistas (el "**SISP**") por Ernst & Young Inc., en su calidad de Supervisor de USI (el "**Supervisor**");

4. Que sellará los Anexos confidenciales "E", "F", "G" e "I" del Vigésimo Tercer Informe; y

5. Cualquier compensación adicional considerada justa por este Tribunal.

LAS BASES PARA LA MOCIÓN SON:

Antecedentes

1. USI es una corporación de Ontario que se dedica al negocio de "liquidación de seguros de vida". Este negocio consiste en comprar pólizas de seguro de vida de personas aseguradas con un descuento sobre el valor nominal de las pólizas, y la venta de los intereses de esas pólizas a los inversionistas. La intención es que las utilidades se produzcan al vencimiento de las Pólizas.

2. El 2 de diciembre de 2008, USI solicitó y obtuvo protección respecto de sus acreedores según la *Companies' Creditors Arrangement Act* [Ley sobre los Acuerdos con los Acreedores de Compañías], (la "CCAA", por sus siglas en inglés), de conformidad

con las disposiciones de una Orden Inicial con fecha 2 de diciembre de 2008 (la “Orden Inicial”).

3. De conformidad con la Orden Inicial, Ernst & Young Inc. fue nombrado el Supervisor de USI.

4. El Plan fue ratificado por el Tribunal el 22 de junio de 2009. De acuerdo con el Plan, todas las Pólizas se consolidaron bajo fideicomiso por USI para beneficio de las dos clases de acreedores, los Compradores y los Acreedores comunes (en conjunto “los **Acreedores**”). Desde su implementación, USI ha estado administrando las Pólizas en favor de los Acreedores.

5. Después de casi 6 años de la implementación del Plan, no se han generado ganancias para realizar ninguna distribución entre los Acreedores, según se contemplaba en el Plan. Las Pólizas han generado ganancias insuficientes para pagar los costos de mantenimiento y USI ha tenido que incurrir en costos de financiamiento de conformidad con un crédito revolvente de 10 millones de dólares estadounidenses (el “**Crédito revolvente**”) para asegurar que las Pólizas no se colapsen.

6. Para hacer frente a este problema de liquidez, USI, tras consultarlo con el Supervisor, recomendó a los Acreedores que se autorizara al Supervisor llevar a cabo un proceso de comercialización y venta de las Pólizas.

7. El Plan bajo esas circunstancias no permitía emprender un proceso de venta. Por lo anterior, USI, tras consultarlo con el Supervisor, propuso la Enmienda del Plan que, entre otras cosas, cambiaría las disposiciones relativas al Proceso de Venta asentadas en la sección 4.9 del Plan, y permitirían al Supervisor iniciar un proceso de venta o inversión, financiamiento o refinanciamiento de todas o algunas de las pólizas que no hayan vencido, esto en el marco del SISP propuesto.

8. El 1° de octubre de 2014, USI gestionó y obtuvo dos órdenes:

- a. a. una Orden de las Reuniones que autorizó y aprobó que se convocaran y se realizaran reuniones tanto de Compradores como de

Acreedores comunes. Las reuniones se realizarían el 5 de noviembre de 2014 con el fin de considerar y votar sobre la propuesta Enmienda del Plan (las “**Reuniones de los Acreedores**”); y

- b. b. una Orden que aprobó el SISP propuesto y autorizó al Supervisor a comenzar la implementación del SISP de manera inmediata, siempre y cuando se alcanzaran las mayorías requeridas para aprobar la Enmienda del Plan en las Reuniones de los Acreedores (la “**Orden de aprobación del SISP**”);

9. La Enmienda del Plan fue aprobada por los Acreedores en una Reunión de los Acreedores que tuvo lugar el 24 de noviembre de 2014. El 27 de noviembre de 2014, USI gestionó y obtuvo una orden que ratificó el Plan, en su versión modificada por la Enmienda del Plan (“**Orden de ratificación**”).

Proceso de Ventas en el marco del SISP

10. Una vez que se obtuvo la Orden de ratificación, el Supervisor inició la ejecución del SISP poniéndose en contacto con los Licitadores potenciales (como se definen en el SISP). Se les entregó a todos los Licitadores potenciales una hoja de términos y condiciones que detallaba la oportunidad con respecto a las Pólizas, junto con una copia del SISP y un acuerdo de confidencialidad (el “Acuerdo de Confidencialidad”). Con el fin de proporcionar la máxima flexibilidad, el SISP ofreció la oportunidad para que los licitadores hicieran propuestas para la compra de la cartera de Pólizas, así como para presentar ofertas de inversión, financiación o refinanciación de la cartera.

11. Veintiocho Acuerdos de confidencialidad fueron realizados por Licitadores potenciales. Todos los 28 Licitadores potenciales fueron consideradas por el Supervisor como Licitadores calificados para la Fase I (según se define en el SISP) para efectos de participar en la Fase I del SISP. Se les proporcionó acceso a estos Licitadores potenciales al cuarto electrónico de datos de la Fase I establecido por el Supervisor y USI.

12. Al 2 de febrero de 2015, el Supervisor había recibido 15 Cartas de intención, incluyendo 14 ofertas de compra y una oferta para financiar la cartera de Pólizas.

13. Tras consultar con la USI, el Supervisor dio aviso a nueve Licitadores Calificados de la Fase I que habían calificado como de Licitadores calificados de la Fase II. 42.

Se dio acceso a nueve Licitadores calificados de la Fase II al cuarto de datos electrónicos de la Fase II que contenía información más detallada sobre las Pólizas sobre una base no censurada.

14. El Supervisor no continuó negociaciones con los otros cinco licitadores porque sus ofertas eran demasiado bajas, eran sólo para partes de la cartera de Pólizas, y/o no se consideró que las ofertas fueran en el mejor interés de los Acreedores.

15. Se dio acceso a diligencia debida adicional a los Licitadores Calificados de la Fase II con el fin de que presentaran ofertas vinculantes para las Pólizas. La forma del Contrato de venta proporcionada por el Supervisor a los Licitadores calificados de la Fase II requería que cada licitador asignara un precio de compra específico para cada Póliza conforme a una lista que se adjuntaría a la forma del Contrato de venta.

16. El 2 de marzo de 2015, siendo la fecha límite para la presentación de las Ofertas Calificadas, el Supervisor recibió cuatro Ofertas Calificadas para las Pólizas. Se revisó y evaluó cada Oferta calificada en base a los criterios establecidos en el SISP.

17. Después de la revisión de las cuatro Ofertas Calificadas, el Supervisor y USI recomendaron la oferta del Comprador por las siguientes razones:

- a. La Oferta Calificada de la Fase II presentada por el Comprador era la más alta de todas las ofertas recibidas y era razonable en el contexto de la valoración de las Pólizas obtenida por USI antes del SISP;
- b. La forma del Contrato de venta presentada por Vida con su oferta tenía muy pocos cambios en comparación con la Plantilla proporcionada por el Supervisor;
- c. El Comprador ha confirmado a la satisfacción del Supervisor que tiene los medios financieros para realizar la transacción propuesta;

- d. El Comprador confirmó su capacidad para completar la Transacción propuesta en la fecha límite del 8 de abril de 2015; y
- e. Realizar la Transacción propuesta con Vida resulta en la venta de todas las Pólizas lo que ahorra el tiempo y el costo de cualquier proceso posterior para vender o manejar cualquiera de las Pólizas restantes.

18. El 6 de marzo de 2015, el Supervisor notificó al Comprador que tenía la intención de seguir adelante con el fin de realizar la Transacción con ellos, y al mismo tiempo notificó a los otros tres Licitadores Calificados de Fase II que el Supervisor llevaría a cabo los trámites para realizar la Transacción propuesta con otra de las partes.

Contrato de Venta con el Comprador

19. El 23 de marzo de 2015, USI ejecutó el Contrato de venta con fecha del 23 de marzo de 2015, condicionado a recibir la Orden de Aprobación y Adquisición de Derechos por parte de este Tribunal.

20. Por las razones expuestas en la Vigésimo Tercer Informe y la Declaración Jurada de Chris Halas a ser presentada, el Contrato de venta con el Comprador y la Transacción propuesta son de beneficio para los Acreedores y representan un resultado exitoso de la ejecución del SISP.

Cierre sellado de los Anexos confidenciales

21. Los Anexos “E”, “F”, “G” e “I” del Vigésimo Tercer Informe, contienen información personal sobre los asegurados, información comercial delicada en cuanto a la fijación de precios de las Pólizas individuales, e información confidencial sobre las valoraciones de las Pólizas previstas por L&E, cuya divulgación podría afectar negativamente la ejecución del SISP y la habilidad para iniciar una transacción posterior en caso de que la Transacción propuesta no cerrase por alguna razón.

22. USI y el Supervisor recomiendan la orden solicitada con base en los siguientes causales:

- a. El SISP y la determinación de la Oferta ganadora (según se define en el SISP) se llevó a cabo de una manera justa y razonable;
- b. El precio de compra que se establece en el Contrato de venta es el más alto disponible y es justo y razonable bajo todas las circunstancias;
- c. En ausencia de vencimientos importantes, USI no estará en una posición de liquidez para continuar pagando primas respecto de las Pólizas más allá del 30 de junio de 2015;
- d. El Crédito revolvente se vence el 31 de julio de 2015 y no hay ninguna garantía de financiación a largo plazo más allá de la finalización de la Transacción propuesta; y
- e. El Contrato de Venta y la Transacción lograrán recuperación para los Acreedores y proporcionarán certeza y cierre para USI y los Acreedores.

LOS SIGUIENTES DOCUMENTOS PROBATORIOS se utilizarán en la Audiencia de la Moción:

1. La Declaración Jurada de Christopher Halas y sus respectivos documentos probatorios, jurada el 24 de marzo de 2015, que se archivará;
2. El Vigésimo Tercer Informe del Monitor, con fecha del 24 de marzo de 2015, que se archivará; y
3. Dicho material adicional que el abogado pudiera recomendar y que el Tribunal pudiera permitir.

24 de marzo de 2015

Rueter Scargall Bennett LLP
250 Yonge Street
Suite 2200
P.O. Box 4
Toronto, ON M5B 2L7

Sara J. Erskine LSUC # 46856G
Tel .: 416-597-5408
Fax: 416-869-3411

Jason Beitchman LSUC # 56477O
Tel .: 416-597-5416
Fax: 416-869-3411

Los abogados del Solicitante,
Universal Settlements International Inc.

A: SE ANEXA LA LISTA DE PARTES A NOTIFICAR