



FACULTAD DE DERECHO

**SISTEMA DE FINANCIACIÓN POR TERCEROS EN EL
ARBITRAJE INTERNACIONAL. THIRD PARTY FUNDING: SU
INTRODUCCIÓN Y APLICACIÓN EN ESPAÑA.**

Autora: Nuria López Manuel

4^a E-1 JGP

Derecho Internacional Privado

Tutora: María Salomé Adroher Biosca

Madrid

Abril 2020

Resumen:

El siguiente trabajo fue motivado por el potencial, el valor y la importancia creciente del Third-Party Funding en el arbitraje tanto internacional como nacional. El objetivo de este trabajo es la elaboración de un primer estudio sobre el Third-Party Funding en España de forma extensa. La novedad de esta figura provoca una ausencia normativa y casi doctrinal al respecto. Acudiendo a manuales internacionales, doctrina de escasa extensión y diferentes estudios, se presenta el primer trabajo en España acerca de la situación del sistema de financiación por terceros en el arbitraje a nivel nacional, pasando por la situación del mismo a nivel internacional, y acabando con la propuesta de un sistema de autorregulación para solventar el problema de ausencia normativa. Desde un punto de general hasta otro más específico: desde la contextualización del arbitraje hasta la situación del litigation funding en el arbitraje español. El trabajo visualiza los distintos tratos legales y prácticos a nivel internacional, discutiendo y evaluando estas posibilidades se llega a una conclusión de que la mejor alternativa normativa es un sistema de autorregulación.

Palabras clave: arbitraje, arbitraje internacional, financiación por terceros, autorregulación, sistemas alternativos de resolución de conflictos.

Abstract:

This paper regards the potential value and increasing importance of Third Party Funding in international arbitration, as well as in the Spanish arbitration system. The main objective of this article is to redact the first extensive study on the situation of third party funding in Spanish arbitration. We resolved the absence of extended articles or legislation in Spain by accessing international papers, some national articles and different studies. The article goes from a broader point of view –from the contextualization of the arbitration proceeding– to a more specific one -the situation of the TPF in Spain. Furthermore, by through the study and evaluation of other legislative treatments of the litigation funding proceedings, we conclude that the best alternative to absence of regulation in Spain is a Self-regulation system.

Sistema de financiación por terceros en el arbitraje internacional. Third Party Funding: su introducción y aplicación en España.

Concepts: Arbitration, international arbitration, third party funding, self-regulation, Alternative Dispute Resolution.

Í N D I C E

I. INTRODUCCIÓN.	8
II. CAPÍTULO PRIMERO. - EL ARBITRAJE COMO MÉTODO ALTERNATIVO DE RESOLUCIÓN DE CONFLICTOS.	9
1. CONTEXTOS HISTÓRICO Y SU LLEGADA A EUROPA.....	9
2. EL ARBITRAJE Y EL PROCEDIMIENTO JUDICIAL ORDINARIO.	12
3. EL ARBITRAJE NACIONAL Y EL ARBITRAJE INTERNACIONAL.	13
III. CAPÍTULO SEGUNDO. - THIRD PARTY FUNDING (TPF). CONCEPTO, PARTES Y PROCEDIMIENTO.	15
1. CONCEPTO.....	15
2. PARTES DEL PROCEDIMIENTO.	17
2.1 Sujeto financiado.	17
2.2 Sujeto financiador.	19
3. PROCEDIMIENTO PARA OBTENER LA FINANCIACIÓN A TRAVÉS DE TPF.	20
IV. TPF EN EL ÁMBITO INTERNACIONAL	23
1. DESARROLLO NORMATIVO A NIVEL INTERNACIONAL.	23
1.1 Prohibición del TPF.	24
1.2 Regulación del TPF.	25
1.3 Tolerancia al TPF.	26
2. LA AUTORREGULACIÓN NACIONAL Y UN SISTEMA DE MÍNIMOS A NIVEL INTERNACIONAL.....	27
V. TPF EN ESPAÑA	28
1. DESARROLLO DE TPF EN EL PROCEDIMIENTO ARBITRAL ESPAÑOL.	28
1.1. El procedimiento arbitral y el desarrollo del TPF.	29
1.2. España y los fondos de inversión profesionales.	29
1.3. El arbitraje español y el TPF.	31

2.	TIPOS DE TPF EN ESPAÑA.....	32
2.1.	La estricta “compra” del pleito.....	32
2.2.	La simple “financiación” del pleito.....	34
3.	LITIGATION CROWFUNDING.	34
4.	VENTAJAS E INCONVENIENTES.	35
4.1.	A favor del sistema de financiación por terceros.....	35
4.2.	Argumentos en contra del TPF.....	37
5.	ALTERNATIVAS REGULATORIAS DEL TPF EN ESPAÑA.....	38
VI.	CONCLUSIÓN.....	43
VII.	FUENTES DE INVESTIGACIÓN.....	45

ABREVIATURAS MÁS UTILIZADAS

Alternative Dispute Resolution.	A.D.R.
American Bar Association.	A.B.A.
Artículo.	Art.
Association of Corporate Counsel	A.C.C.
Boletín Oficial de la Unión Europea	B.O.U.E.
Boletín Oficial del Estado.	B.O.E.
Código civil.	C.C.
Consejo General de la Abogacía Española.	C.G.A.E.
Constitución Española.	C.E.
Diario Oficial de la Unión Europea.	D.O.U.E.
El código deontológico de la abogacía española.	Código Deontológico.
El Estatuto General de la Abogacía Española.	Estatuto.
Estados Unidos	E.E.U.U.
International Bar Association.	I.B.A.
La Recomendación de la Comisión de 11 de junio de 2011 sobre los principios comunes aplicables a los mecanismos de recurso colectivo de cesación o de indemnización en	La Recomendación.

los Estados miembros en caso de violación de los derechos reconocidos por el Derecho de la Unión.

Ley de Enjuiciamiento Civil. L.E.C.

Ley de Fomento de la Financiación Empresarial. L.F.F.E.

Third Party Funding T.P.F.

Tratado Transatlántico de Comercio e Inversiones T.T.P.I.

I. INTRODUCCIÓN.

El arbitraje en España es relativamente desconocido tanto por las personas físicas como jurídicas. En otros países donde se encuentra mucho más arraigado a la sociedad han ido surgiendo otros instrumentos que le acompañan para potenciar su mejor desarrollo. El Third Party Funding es una figura ya extendida a nivel internacional, y que también se lleva a cabo en nuestro país. Debido a su novedad no existe una mención explícita en nuestro ordenamiento jurídico al sistema de financiación por terceros en el arbitraje, como tampoco hay en España extensa doctrina que explique este fenómeno. Tras dos estancias en Estados Unidos estudiando el sistema normativo americano, llegamos a la conclusión de la importancia y potencial del Third Party Funding. Nuestro objetivo en este trabajo es presentar el primer trabajo en España sobre el estado del litigation funding en el arbitraje español, así como nacional. Debido a la falta de legislación, y práctica imposibilidad de encontrar manuales que mencionen siquiera esta figura en España, supliremos el problema de la escasez de información accediendo a manuales internacionales, artículos periodísticos y otros estudios. Nuestro trabajo va de lo general a lo específico para así terminar centrándose en el estado de la cuestión en el territorio español.

El trabajo comienza con la contextualización del arbitraje, tanto histórica como geográfica, para acabar situándonos en el procedimiento arbitral español. A continuación, explicaremos el Third Party Funding: su concepto, las partes que participan en él, y su procedimiento paso por paso. En los epígrafes cuatro y cinco se va de lo internacional a lo nacional respectivamente; con especial atención a su desarrollo normativo y trato legal.

La última parte del trabajo se centra en el Third Party Funding a nivel nacional: su desarrollo, formas de llevarlo a cabo, ventajas e inconvenientes, y alternativas normativas debido a la problemática falta de legislación.

II. CAPÍTULO PRIMERO. - EL ARBITRAJE COMO MÉTODO ALTERNATIVO DE RESOLUCIÓN DE CONFLICTOS.

1. CONTEXTO HISTÓRICO Y SU LLEGADA A EUROPA.

El arbitraje, como sistema alternativo de resolución de conflictos que es, (en inglés: ADR – Alternative Dispute Resolution) ha existido, de una forma más o menos institucionalizada a lo largo de la historia de la humanidad¹. Sus raíces se hunden en el tiempo y son inherentes a la naturaleza humana que ha respondido a los conflictos a través de distintos sistemas: ya sean medidas coercitivas tras el incumplimiento de una norma, como sería el caso del Código de Hammurabi con la Ley del Talión, (año 1760 a.C.), o un procedimiento de resolución de controversias, como de los que antiguamente se encargaban los reyes como el famoso episodio del Antiguo Testamento que es el Juicio de Salomón. El ser humano es sociable por naturaleza, la vida en sociedad genera conflictos *per se*, y, por tanto, el hombre es un ser conflictivo por naturaleza que busca solucionar pacíficamente estos problemas: así podríamos concluir afirmando que tanto la mediación como del arbitraje (ambos ADR) aparecieron en el instante mismo en el que hubo tres personas sobre la faz de la tierra.²

Sin embargo, es el conocido como «movimiento ADR» el que abre las puertas a los sistemas de resolución de conflictos tal y como los concebimos hoy en día. Cronológicamente se instauró primero la mediación y, a día de hoy, sigue siendo el más regulado y utilizado de todos ellos.³

El preludeo de este movimiento se encuentra alrededor de 1930 en Estados Unidos, como bien ha señalado Macho Gómez. El crack del 29 se extendió a todo el mundo generando

¹ MACHO GÓMEZ, C., “La mediación como método alternativo de resolución de conflictos en el comercio internacional”, Universidad de Cantabria Santander, 2013, p.14. ((Disponible en:<https://repositorio.unican.es/xmlui/bitstream/handle/10902/4309/Tesis%20CMG.pdf?sequence=1&isAllowed=y>. Última Consulta: 17 de abril de 2020).

² S.A. “Breve historia de la mediación. Orígenes históricos.” 2013 (disponible en <https://www.santafe.gov.ar/index.php/web/content/download/71289/345896>; última consulta 17 de abril de 2020).

³ MACHO GÓMEZ, C. “Origen y evolución de la mediación: el nacimiento del «movimiento ADR» en Estados Unidos y su expansión a Europa” 2015., p.25. (Disponible en: https://www.boe.es/publicaciones/anuarios_derecho/articulo.php?id=ANU-C-2014-30093100996; Última consulta: 17 de abril de 2020).

una crisis mundial. Franklin Delano Roosevelt, el trigésimo segundo presidente de los Estados Unidos, puso en marcha el New Deal. Es decir, un programa político intervencionista que produjo una serie de cambios sociales, políticos, económicos y filosóficos con el fin de acabar con la gran depresión en la que estaba sumida el país. Roosevelt propulsó así la regularización de los derechos de los trabajadores, estableciendo un salario mínimo y un máximo de horas de trabajo. Esta mejora sería muy relevante para el movimiento ADR, pues la primera mediación fue en el ámbito laboral y fuertemente potenciada por la mejor relación entre empleados y empresarios. Sin olvidar otro hito que tuvo mucho que ver: la implantación por el gobierno federal del *National Labor Relations Act, de 5 julio de 1935*, o mejor conocida como “Ley Wagner” que protegía a los empleados con el fin de que pudieran ejercer sus derechos de huelga, de reunión, de establecer sindicato, etc. El desarrollo práctico del New Deal, que responde a las necesidades y al cambio de mentalidad de los ciudadanos americanos, fue importantísimo para el primer ADR. Es decir, la mentalidad del “Classical Legal Thought” imperante desde finales del S.XIX hasta los años 30 en Estados Unidos, se basaba en que el ordenamiento jurídico debía limitarse a garantizar la autorregulación de la economía, pero jamás intervenir en su funcionamiento. El cambio se produjo con el “Realismo Jurídico” donde los Tribunales judiciales ejercían una labor más social.⁴

Oliver Wendell Holmes y Roscoe Pound, fueron dos importantes juristas americanos que tuvieron gran influencia en el «movimiento ADR». Sería R. Pound quién daría nombre a la conferencia que se ha marcado como el punto de partida del movimiento. Dentro de todo este contexto ellos fueron pioneros en apuntar que los tribunales han de adaptarse a los cambios sociales: más como un organismo flexible que como uno rígido que solo aplica una legislación anacrónica. Esta concepción de Derecho se fue extendiendo ya desde el 1906, cuando R. Pound pronunció su memorable discurso ante la American Bar Association (de ahora en adelante ABA): *The Causes of Popular Dissatisfaction with the Administration of Justice*.⁵ Sin embargo la doctrina considera que el nacimiento del

⁴ MACHO GÓMEZ, C. (2015), *op. cit.* pp. 25-75.

⁵ “A través de esta ponencia, R. Pound llamó la atención sobre la aplicación mecánica de las leyes por parte de los jueces, el gran distanciamiento entre el Derecho y la sociedad, el espíritu excesivamente

«movimiento ADR», fue en 1976 fecha en la que se celebró la importantísima *The Pound Conference: Perspectives on justice in the future*. En ella un profesor de la prestigiosa Universidad de Harvard, Frank E.A. Sander, propuso la institucionalización de los sistemas alternativos de resolución de conflictos que tuvieron una excelente recepción y aplicación práctica.⁶

Así, los sistemas ADR, empezaron por la mediación laboral, comunitaria y familiar en Estados Unidos y se fueron desarrollando y extendiendo a todo tipo de conflictos y países. De hecho, de forma coetánea a la famosa Conferencia Pound en Estados Unidos surgía en Europa el denominado *The Florence Access to Justice Project*, donde se trazó el «movimiento de acceso a la justicia» que culminaría con el nacimiento de los ADR en la comunidad europea. La razón de ser de este Proyecto era la preocupación acerca del mal funcionamiento de la justicia, y la solución se debió a que los sistemas ADR solucionaban todos aquellos problemas que existían en la Europa del momento.

El desarrollo de los sistemas ADR no es baladí para que la vía judicial siga siendo prioritaria para solucionar un problema de fundamentos eminentemente legales. El arbitraje forma parte de los denominados sistemas alternativos de resolución de conflictos, aunque el término “alternative” no está exento de polémica para la doctrina. Cabría determinar a qué es precisamente alternativo. Especialmente en nuestro país una de las razones por las que no es considerado como la primera opción a la hora de acudir a un tribunal es que tras la creación del Estado de Derecho, y con ello la división tripartita de poderes, el Poder Judicial goza de potestad jurisdiccional (los jueces tiene dicha potestad, y no los árbitros). Como bien explica Carolina Macho Gomez, “*Esta concepción protectora y social de Estado ha conseguido originar en la sociedad la creencia de que sólo los órganos jurisdiccionales pueden resolver los conflictos, porque son ellos los únicos encargados de interpretar y aplicar el Derecho que tantos aspectos regula.*” Éste fenómeno fue bautizado como “hiperjudicialización» o «hyperlexis» en España y EE.UU. respectivamente. La celeridad y especialización del arbitraje favorecieron su expansión

individualista y competitivo del Common Law y de su forma de regular el proceso judicial, así como el desinterés de los jueces por los problemas de las personas”: Macho Gómez, C. (2015), *ibid*, p. 27.

⁶ MACHO GÓMEZ, C. (2015), *op. cit.*, p.937.

motivados por esta congestión judicial del momento. A medida que se ha ido extendiendo se ha mostrado que son muchos los beneficios que tiene el arbitraje como solución de conflictos en comparación con el arbitraje ordinario.⁷

2. EL ARBITRAJE Y EL PROCEDIMIENTO JUDICIAL ORDINARIO.

“El arbitraje es un procedimiento extrajudicial de resolución de conflictos jurídicos, mediante el sometimiento de las partes, por mutuo acuerdo, a la decisión de uno o varios árbitros”⁸, así define Iñigo Navarro, Decano de la Facultad de Derecho de la Universidad Pontificia Comillas, el procedimiento arbitral. Se rige en España por la Ley 60/2003, de 23 de diciembre, de Arbitraje y es el método A.D.R. más utilizado en la actualidad entre personas jurídicas debido a las ventajas que conlleva con respecto a la jurisdicción ordinaria.

Entre las principales ventajas de este procedimiento encontramos su celeridad, especialización, confidencialidad, flexibilidad y capacidad de adaptación a los distintos procesos.

Otra diferencia es que un árbitro ejerce la función de juez privado entre dos partes entre las que se considera tiene un relación contractual –sin perjuicio que una de las partes esté compuesta por varios demandantes o demandados–. En el caso del juez público u ordinario, su relación viene dada por su potestad jurisdiccional establecida por el artículo 117.3 de la Constitución Española y el artículo 2 LOPJ 6/1985 del 1 de julio. Esta falta de potestad jurisdiccional del árbitro conlleva ciertas diferencias procedimentales, como puede ocurrir en el momento de ejecución del laudo, de la práctica de la prueba en un procedimiento arbitral y la responsabilidad contractual que posee *per se*. Esta falta de (i) potestad jurisdiccional se coloca en el lado de los inconvenientes del arbitraje, junto con (ii) los mayores costes del procedimiento arbitral, y (iii) la ausencia de posibilidad de apelación. Sin embargo, este último problema es el coste de una ventaja, pues otorga

⁷ MACHO GÓMEZ, C., (2015), *op. cit.*, p.16.

⁸ Association of Corporate Counsel, ICADE Comillas y Roca Junyent “Primer Estudio de Arbitraje en España” 2018, p.6 (disponible en: https://www.rocajunyent.com/sites/default/files/content/file/2019/08/28/1/informe_rocajunyent_digital.pdf f; Última consulta 14 de abril de 2020)

rapidez a aquellas grandes empresas que no quieren verse envueltas en procedimientos judiciales que se prolonguen muchos años. El segundo inconveniente justifica la alta especialización de los árbitros y abogados en la materia objeto de litigio. La falta de potestad jurisdiccional también posee una matización, y es que el art. 7 de la Ley 60/2003, de 23 de diciembre, de Arbitraje dice que “*En los asuntos que se rijan por esta ley no intervendrá ningún tribunal, salvo en los casos en que ésta así lo disponga*” estableciendo una serie de excepciones.

Un estudio realizado a nivel nacional por el despacho de abogados Roca Junyent, Comillas ICADE y la Association of Corporate Counsel (ACC) en 2018⁹ mostró que, según la percepción de las compañías participantes, las tres principales ventajas del arbitraje frente a otros mecanismos de resolución de disputas fueron: la especialización y el conocimiento técnico sobre la materia objeto de arbitraje; la cualificación exigida al árbitro; y, en tercer puesto, la rapidez del procedimiento.¹⁰ A nivel internacional, la percepción de estas ventajas fluctúan un poco según el estudio realizado por la Queen Mary University en 2006, pues este revela que las empresas encuestadas valoraban más la flexibilidad y la privacidad como ventajas del arbitraje.¹¹ Todo ello es determinante de que la mayoría de los usuarios del procedimiento arbitral sean grandes empresas.

3. EL ARBITRAJE NACIONAL Y EL ARBITRAJE INTERNACIONAL.

El estudio realizado en 2018 por el despacho de abogados Roca Junyent, Comillas ICADE y la A.C.C. aporta, entre otros, tres datos que nos permiten formarnos una idea de la evolución del procedimiento arbitral en España: (i) muestra que el 45% de las empresas encuestadas se han visto implicadas en algún procedimiento arbitral en los últimos cinco años; (ii) El 47% de las empresas encuestadas se decanta por el arbitraje antes que por la jurisdicción ordinaria; y, (iii) las principales usuarias del arbitraje son las grandes empresas (nivel de facturación superior a 5.000 millones de euros) y aquellas

⁹ Este estudio constituye el primer estudio sobre arbitraje en España, reúne la opinión de 82 grandes y medianas empresas que operan en el mercado nacional, porvenientes de la práctica totalidad de los sectores económicos.

¹⁰ Association of Corporate Counsel, ICADE Comillas y Roca Junyent. *op. cit.*, p.18

¹¹ Queen Mary University of London, School of international arbitration y PricewaterhouseCoopers. “International arbitration: Corporate attitudes and practices.”, 2006, p.6.

pertenecientes al sector energético. En el mismo estudio un 89% considera que en disputas internacionales el arbitraje es el método de resolución de conflictos idóneo. Esto significa que el arbitraje no está totalmente asentado a nivel de resolución de controversias en España, pero es el más extendido como ADR.¹²

El estudio que realizó en 2006 la Queen Mary University de Londres, más enfocado a un público internacional, reveló que el 44% prefería el arbitraje y otros ADR para resolver un conflicto internacional, y un 29% adicional de los encuestados prefería únicamente el arbitraje, es decir, que a nivel internacional más de un 70% de las empresas se plantean el arbitraje frente a la resolución de un conflicto.

Una comparativa de los datos anteriores revela que existe diferencia del uso y trato del arbitraje en España y a nivel internacional. El arbitraje como ADR se encuentra ya plenamente asentado en la mayoría de las jurisdicciones, y se considera el foro ideal en el que resolver litigios de índole internacional, lo que no obsta para que se encuentre en constante desarrollo, con el afán de adaptarse adecuadamente a la realidad empresarial y social que le rodea, como bien dice Marlen Estévez, Socia de Litigación & Arbitraje de roca Junyent, Secretaria de la Sección Iberoamericana de Derecho de la Real Academia de Jurisprudencia y Legislación de España Miembro de la delegación española ante el Consejo General de Abogados Europeos (CCBE).¹³ Un elemento esencial en el desarrollo y adaptación al que se ve sometido el arbitraje constantemente sería el Third Party Funding, tanto por su evolución y uso a nivel internacional, como por sus primeros pasos en la jurisdicción española.

¹² Association of Corporate Counsel, ICADE Comillas y Roca Junyent. *op. cit.*, P.8

¹³ Roca Junyent, ICADE Comillas y Association of Corporate Counsel. *op. cit.*, P.5

III. CAPÍTULO SEGUNDO. - THIRD PARTY FUNDING (TPF). CONCEPTO, PARTES Y PROCEDIMIENTO.

1. CONCEPTO.

El concepto de Third Party Funding (en Adelante “TPF”) , o “sistema de financiación de litigios por parte de terceros” o “Litigation Funding”, se trata de un sistema de financiación en el que, a través de un contrato, una parte ajena a un litigio –suele ser un fondo de inversión profesional– se compromete a proporcionar todos o parte de los costes económicos de un litigio a una de las partes, con el fin de obtener una participación económica basada en un porcentaje del laudo o sentencia en cuestión.¹⁴ La escala de retribución oscila entre un 15% y un 50% de lo que pueda obtenerse como resultado del procedimiento, y teniendo en cuenta que el beneficio podría ser nulo si la parte financiada pierde el litigio (“sharing the upside”). También, cabe la posibilidad de que éste fuera un múltiplo de la financiación otorgada, todo depende de lo que se haya pactado entre las partes y que forma parte de lo conocido como “downside protection”.¹⁵

Existe una posibilidad, aunque es menos común, en la que el tercero financiador no busca un beneficio económico, sino un precedente por ser el caso que se financia muy parecido a uno en el que se encuentra –ajeno al que financia–. El objetivo es crear un precedente para que el segundo sea resuelto de la misma forma y con más rapidez.¹⁶ Este hecho está motivado en los países de Derecho anglosajón por el Common Law¹⁷, pero aun así se da con mucha menos frecuencia este móvil comparado con el del beneficio económico.

En el TPF puede parecer que la parte en cuestión del conflicto será financiada a cambio de una “comisión” sobre el beneficio obtenido en caso de que la sentencia o laudo sea

¹⁴ ANDRÉS ANDERSEN, O. Y SEVILLA OLLEROS, E., “La financiación por terceros en el arbitraje internacional: regulación, ventajas e inconvenientes”, *Actualidad Jurídica Aranzadi*, n. 941, 2018, p. 11

¹⁵ CLIFFORD, H., “Una nueva opción para financiar arbitrajes internacionales”, *Periódico Expansion*, 18 de marzo de 2011. (Disponible en: <http://www.ciss.es/expansion/PDF/18mar11asesor.pdf> Última consulta: 1 de marzo de 2020)

¹⁶ MEJIA, S., “Recovering the costs of third-party funding – from imposible to plausible”, V.V.A.A. “Capítulo”, en VVAA (coord. Gonzalez-Bueno, C. ED), *40 under 40 international arbitration*, Dykinson, S.L., España, 2018. Pp. 480 - 481.

¹⁷ Ver *Quasar de Valores SICAV, S.A et al. v. The Russian Federation*, SCC Case No 24/2007, Award of 20 July 2012. Pp- 222 - 225

favorable, y sin aparente riesgo de sufrir un perjuicio económico en caso de que el resultado sea desfavorable. Esto no se aleja de la realidad, pero faltaría mencionar que no cualquier reclamación es potencialmente un litigio a ser financiado mediante litigation funding. Los fondos de inversión llevan a cabo un proceso de “Due Diligence” previo a aceptar este acuerdo privado con el fin de asegurarse participar únicamente cuando el riesgo de pérdida económica sea menor al 30%. En este análisis se analizan requisitos como la solvencia del demandado (a fin de asegurarse la ejecución de la condena en caso de ser favorable), la posibilidad real de ganar el caso, un buen equipo de abogados de la parte a financiar, y que la cuantía en juego sea significativa; por lo que vemos que se financia un tipo de reclamación bastante concreto.¹⁸

A priori parece que todo son beneficios (un tercero se compromete a pagar honorarios de abogados y peritos, las costas si se pierde el caso, investigación, etc.) a cambio de que veamos reducido una parte de nuestra ganancia tras el caso faorable¹⁹. Pero, siguiendo la casuística, estos terceros no siempre se comprometen a invertir financiando todo el proceso, sino que en muchas ocasiones se limitan a pagar una parte de los gastos legales. ¿Entonces por qué dejaría el demandante que, pagando una proporción menor, se llevase este tercero entre el 15% y el 50% del beneficio? En palabras del abogado experto en arbitraje, Jon Aldecoa Viña, “este tipo de financiación resulta interesante cuando el futuro demandante tiene base suficiente para su reclamación, [...] y, sin embargo, no puede hacer frente a los costes legales para plantearla, o si hablamos de una empresa, le genera tales tensiones de tesorería que dificultan la marcha del negocio”²⁰. Es decir, el interés y la importancia para los negocios de no invertir toda su liquidez en un conflicto. Además, podemos apreciar que los principales sujetos que recurren a ser financiados por TPF son empresas demandantes, pues de este modo tienen la posibilidad de enviar el efectivo a

¹⁸ ALDECOA VIÑA, J., “Inversores en pleitos (‘Third Party Funding’), ¿cuándo, cómo, cuánto?”, *Periódico El correo de Andalucía*, 30 de enero de 2018. (Disponible en: <https://elcorreoweb.es/opinion/columnas/inversores-en-pleitos-third-party-funding-cuando-como-cuanto-DX3761885> Última consulta: 1 de marzo de 2020)

¹⁹ “Seguramente favorable” debido a que tras el proceso de Due Diligence el tercero financiador no hubiese participado si las posibilidades de sentencia o laudo favorable fuesen menos del 30%.

²⁰ ALDECOA VIÑA, J., *op. cit.*

otros proyectos y la seguridad de la alta dirección a la hora de presentar demanda porque han recibido una evaluación favorable por parte del inversor externo independiente²¹.

Causa de lo último mencionado es que el origen del TPF se encuentre en el mundo anglosajón donde los gastos legales son considerablemente elevados, y aun con más razón en las conocidas como “class action” (demandas colectivas que suelen ascender a demandas millonarias) o arbitrajes sometidos a Cortes Internacionales donde los gastos son, también, muy elevados²²

En conclusión, la financiación da garantías y ofrece la libertad para que el cliente tome mejores decisiones y cuente con mejores profesionales sin asumir riesgos financieros.²³

2. PARTES DEL PROCEDIMIENTO.

2.1 Sujeto financiado.

Por su propia naturaleza un fondo de litigación está pensado para adquirir, participar, o financiar al demandante,²⁴ ya sea una persona física o una compañía. La razón es que antes de interponer la demanda van a ofrecer el litigio a un fondo de financiación para intentar que estos acepten el caso. Si el fondo acepta invertir en el proceso, después de su correspondiente estudio, se interpondrá la demanda. Para muchos potenciales demandantes el subsumirse o no a TPF les es condicionante para involucrarse en un procedimiento litigioso.²⁵

El potencial demandante suele ser una empresa. Las razones que mueven a una compañía a verse involucrada en esta práctica pueden ser de muy variada índole, como evitar pedir

²¹TIRADO, J. Y DE LOS SANTOS, C., “Los fondos de financiación de pleitos facilitan litigar y aportan valor a las empresas.”, *Newsletter Arbitraje Internacional de Garrigues*, 16 de abril de 2018. (Disponible en https://www.garrigues.com/es_ES/noticia/los-fondos-de-financiacion-de-pleitos-facilitan-litigar-y-aportan-valor-las-empresas; Última consulta: 10 de marzo de 2020).

²² ALDECOA VIÑA, J. *op. cit.*

²³ BETANCOR ALAMO, A. Y CERVERA CANTÓN, C., “La financiación de litigios en España y sus beneficios. Creación de valor para las empresas.”, *Abogacía Española. Consejo general*, 31 de mayo de 2018. (<https://www2.abogacia.es/actualidad/noticias/la-financiacion-de-litigios-en-espana-y-sus-beneficios-creacion-de-valor-para-las-empresas/> última visita: 9 de marzo de 2020).

²⁴ BORRERO ZORITA, L., “Fondos de litigación (Litigation funds): Una primera aproximación”, *Revista Lex Mercatoria*, Vol. 11, 2019. Artículo 3. P.17 (Disponible en <https://doi.org/10.21134/lex.v0i11.1652>; Última consulta: 4 marzo de 2020)

²⁵ BORRERO ZORITA, L., *op. cit.*

un préstamo bancario. Además, la gran ventaja para las empresas, según la opinión de los expertos, es que esta forma de financiación sirve para que se desprendan de un pleito transfiriéndolo a un fondo, para así sacar del balance un riesgo legal. Así lo cuenta Óscar Franco, socio de procesal y arbitraje de Lathman & Watkins.²⁶

Respecto a las demandas colectivas, también están siendo objeto de financiación. La ausencia de una regulación de demanda colectiva similar a la anglosajona ha provocado que este tipo de demandas también estén siendo objeto de financiación por TPF²⁷. En España junto al aumento de grandes reclamaciones también han aumentado considerablemente las demandas colectivas en los últimos años y seguirán haciendo especialmente ahora. A nuestro parecer, el TPF cobrará aún más importancia en este aspecto debido a la cantidad de demandas colectivas contra el ejecutivo que se darán tras la pandemia actual del Covid-19. Tanto enfermos, equipo sanitario o geriátricos son algunos de los sectores que han comenzado a poner en marcha distintas demandas colectivas que amenazan con colapsar los juzgados si todos se dieran por esta vía. Demandas millonarias como las que también se han iniciado ya en Texas, o contra el gobierno local por las enfermeras de Nueva York.

Por el otro lado, a pesar de que la TPF va dirigida principalmente a demandantes, también existe la posibilidad práctica de que acudan a ella los demandados para financiar una reconvencción y/o contestación a la demanda si esta apunta a ser favorable.²⁸ Es decir, si hubiere una cantidad considerable de dinero en juego, y el demandado haya acordado una forma de remuneración atractiva para el fondo. Sin embargo, no suele ocurrir de esta forma aunque teóricamente no hay ningún tipo de impedimento para que la parte demandada fuese financiada.²⁹

²⁶ SAINZ, S., *op. cit.*

²⁷ SAINZ, S., “Los fondos de litigios se hacen fuertes en España”, *Expansión*, 22 de enero de 2020. (Disponible en <https://www.expansion.com/juridico/actualidad-tendencias/2020/01/22/5e2747e1468aeb9c548b4595.html> . Última consulta: 6 de marzo de 2020).

²⁸ TIRADO, J. Y DE LOS SANTOS, C., *op. cit.*, S.P.

²⁹ BORRERO ZORITA, L., *op. cit.*

Es importante que tengamos en cuenta que no solo se pueden financiar aquellas partes que no disponen de fondos, o cuya situación financiera es delicada, sino que basta con buscar una forma para “cubrir” los costes y riesgos que entraña un arbitraje o un pleito.³⁰

2.2 Sujeto financiador.

La figura del tercero financiador suele ser ejercitada por un fondo profesional. Existen más fondos aparte de los especializados, pero elegir, identificar y contratar al tercero financiador de mejor competencia, prestigio y credibilidad es un elemento clave para el buen desarrollo del litigio y del contrato.³¹ Entendemos que el fondo profesional cuenta con una dilatada experiencia en el análisis de reclamaciones y en la selección de los mejores profesionales para asumir la defensa del procedimiento.³² Por la fiabilidad del contrato, la experiencia y la seguridad que nos da un fondo dedicado profesionalmente a invertir en conflictos, esta será la opción preferida por los sujetos a la hora de buscar financiación.

Actualmente, y a nivel mundial, existen más de cincuenta fondos inversores especializados; siendo algunos de los más importantes: Calunius, Bentham IMF, Buford Capital Limited, Harbour Litigation Funding.³³ Estos se dedican esencialmente a TPF invirtiendo grandes cantidades de dinero para obtener un beneficio, que suele ser entre el 15 y el 50% del obtenido tras el litigio, o bien un múltiplo de la inversión.³⁴ Esta gran variación depende de varios factores, como son el asunto, la inversión inicial y de la posible recuperación que pueda ofrecer el asunto.³⁵

³⁰ TIRADO, J. Y DE LOS SANTOS, C., *op. cit.*, S.P.

³¹ TIRADO, J. Y DE LOS SANTOS, C. *op. cit.*

³² BETANCOR ALAMO, A. Y CERVERA CANTÓN, C., *op. cit.* S.P.

³³ GARCÍA BARTOLOMÉ, D. “La instauración de la Third Party Funding (TPF) en la abogacía española: la necesaria regulación de la financiación alternativa de litigios”, *BFD BlogFacultadDerecho*, 26 de junio de 2019 (Disponible en <https://www.blog.fder.uam.es/2019/06/26/la-instauracion-de-la-third-party-funding-tpf-en-la-abogacia-espanola-la-necesaria-regulacion-de-la-financiacion-alternativa-de-litigios/> , Última consulta: 6 de marzo de 2020).

³⁴ USÓN, I., “Los fondos de litigación”, *Navarro Lima Abogados*. 28 de junio de 2019. S.P. (Disponible en <https://navarrollimaabogados.com/noticias/los-fondos-de-litigacion/>; Última consulta: 20 marzo de 2020)

³⁵ BETANCOR ALAMO, A. Y CERVERA CANTÓN, C., *op. cit.* S.P.

3. PROCEDIMIENTO PARA OBTENER LA FINANCIACIÓN A TRAVÉS DE TPF.

No podemos clasificar esta transacción financiera como un préstamo. El procedimiento guarda más similitudes con una inversión de M&A o de capital-riesgo que con el propio préstamo.³⁶ Ello supone que, si la demanda o el arbitraje tienen éxito, el fondo financiador recibe la parte pactada, y en caso contrario pierde toda su inversión.³⁷ Sin embargo, el fondo jamás se sometería a tal riesgo sin asegurarse antes una mínima probabilidad de fracaso. Concretamente, como hemos explicado al principio de este capítulo, los fondos no se suelen involucrar en procedimientos si la probabilidad de perder el caso es mayor a un 30%. Así pues, mediante un procedimiento muy estandarizado los fondos profesionales deciden si conceder la financiación o no. Los fondos participan en procedimientos de TPF como un negocio, siendo los procedimientos judiciales o arbitrales unos activos que constituyen una potencial fuente de ingresos, por ello es importante prestar atención a este procedimiento.

El primer paso es la redacción de la propuesta por el equipo jurídico del demandante – porque aunque teóricamente también puede solicitarlo el demandado, en la práctica siempre es el demandante la parte financiada–. En esta propuesta se exponen: los antecedentes de hecho; la procedencia de la reclamación incluyendo jurisdicción, responsabilidad y cuantía; y una estimación provisional de las costas. Esta propuesta se presenta al fondo inversor que se decida oportuno, ya se haya elegido con ayuda de un bróker de TPF o sin él. Es importante que sepamos que se puede acceder a este tipo de procedimiento y buscar el mejor financiador. Existen Litigation Funding Advisors, como el español Rockmond³⁸, fundado en 2014 con sedes en Madrid y Londres.³⁹

³⁶ BORRERO ZORITA, L., *op. cit.*

³⁷ BETANCOR, A., “La Financiación De Litigios En España: Un Nuevo Horizonte Para La Abogacía.”, *Rockmond. Litigation Funding Advisors.*, (Disponible en <http://rockmond.com/es/la-financiacion-de-litigios-en-espana-un-nuevo-horizonte-para-la-abogacia/> Última consulta: 6 de marzo de 2020).

³⁸ Rockmond Litigation Funding Advisors, fundado en 2014 por Armando Betancor y César Cervera, asesora a abogados y demandantes a buscar al fondo profesional adecuado para su caso, pero si el asunto no cumple la mínima cuantía requerida por los fondos para involucrarse es el mismo Rockmond quien se ofrece a financiar el pleito.

³⁹ TIRADO, J. Y DE LOS SANTOS, C., *op. cit.*

El siguiente paso es el primer contacto entre el fondo de inversión y el demandante o persona titular del derecho. Las formas más comunes son: a través de la página web del fondo de litigación; contactos o solicitudes de financiación directas por una u otra parte; o, a través de headhunters de pleitos.⁴⁰

El tercer paso es la Due Diligence. El fondo inversor lleva a cabo la auditoría o Due Diligence, donde calcula la rentabilidad que podría obtener con el caso para evaluar si le compensa asumir el riesgo.⁴¹ Esta evaluación es determinante a la hora de aceptar o rechazar la propuesta de financiación.

Para que un procedimiento sea atractivo debe reunir una serie de características, siendo las más importantes que (i) se trate de un conflicto monetizable, (ii) que se trate de una cuantía considerable –se estima que si se trata de asuntos de menos de 150.000 euros no resultan atractivos–, (iii) que el demandado sea solvente y (iv) exista alta probabilidad de éxito.⁴² Sin embargo la evaluación es tan exhaustiva que se va a examinar también la titularidad de los derechos, el tiempo estimado de duración, la legitimación, el foro o jurisdicción del litigio, el tribunal competente, la ejecutividad de cualquier sentencia o laudo, los costes, el presupuesto, los requisitos de financiación o suscripción de seguros para el caso de pérdida del litigio, etcétera.⁴³ Además es muy común que se encarguen informes a catedráticos de universidad, árbitros o a especialistas de reconocido prestigio en determinadas disciplinas jurídicas, en aras a verificar con garantías las posibilidades de éxito del asunto.⁴⁴

Los equipos de auditoria procesal o Due Diligence procesal son quienes revisan la documentación procesal existente y evalúan sobre las posibles contingencias de la acción

⁴⁰ BORRERO ZORITA, L., *op. cit.*

⁴¹ SAINZ, S. “Invertir en pleitos en España, un mal negocio para los fondos”, *Periódico expansión*. 20 de julio de 2015 (Disponible en: <https://www.expansion.com/juridico/actualidad-tendencias/2015/07/20/55ad322522601d10158b458e.html> Última consulta: 9 de marzo de 2020).

⁴² S. A. “Financiación de litigios, un negocio que pide paso”, *CincoDías, El País*. 16 de junio de 2019 (Disponible en https://cincodias.elpais.com/cincodias/2019/06/16/legal/1560711155_765291.html. Última consulta: 9 de marzo de 2020).

⁴³ BETANCOR ALAMO, A. Y CERVERA CANTÓN, C. *op. cit.*, S.P.

⁴⁴ GARCÍA BARTOLOMÉ, D. *op. cit.*, S.P.

procesal correspondiente.⁴⁵ Ellos serán quienes valorarán la rentabilidad del procedimiento para decidir si el fondo se verá involucrado, o no, en el conflicto. Tengamos en cuenta que los fondos inversores no cruzan ciertas líneas, como el participar en asuntos relacionados con la corrupción o el blanqueo de capitales.⁴⁶

Finalmente, en caso de aceptación por el fondo de litigación acepta el caso, la elaboración del contrato. Es conveniente elaborar un primer borrador, para posteriormente firmar un contrato en el que las dos partes estén de acuerdo. Este contrato habrá de estar lo más detallado posible para evitar cualquier problema futuro o contingencia que pueda surgir. Muy importante es determinar la forma de financiación, ya sea esta, por un lado, ceder el derecho o el crédito, lo que se conoce como “comprar el pleito”; o, por el otro lado, financiar el caso sin cesión de derechos o de crédito.

Existen muchas variables de actuación aunque este sea el procedimiento estandarizado. Una alternativa sería, dependiendo del nivel del caso, la realización de una subasta para la elección del fondo financiador o del equipo jurídico que lideraría el proceso.⁴⁷ También pueden participar varios fondos de inversión de una misma parte, o incluso en demandas colectivas donde el procedimiento se vería alterado. Fuere como fuere, el fondo profesional se asegurará una alta probabilidad de éxito a lo largo del proceso de inversión, y más concretamente, en el momento de la auditoría o Due Diligence.

El orden puede no ser estrictamente el descrito, existen múltiples variantes, pero lo normal es que los siguientes pasos a dar, una vez firmado el acuerdo TPF, sean: la selección de abogados y/o equipo jurídico (en el caso en que no se hubiere hecho ya); el desembolso de los fondos y el desarrollo del procedimiento hasta su finalización.⁴⁸

⁴⁵ BORRERO ZORITA, L. *op. cit.*, S.P.

⁴⁶ FERÁNDEZ, C. “El negocio de financiar pleitos”, *El País*. 1 de junio de 2017 (Disponible en https://elpais.com/economia/2017/06/01/actualidad/1496334446_966185.html Última consulta: 28 de marzo de 2020).

⁴⁷ BORRERO ZORITA, L., *op. cit.*, S.P.

⁴⁸ BORRERO ZORITA, L., *op. cit.*, S.P.

IV. TPF EN EL ÁMBITO INTERNACIONAL

1. DESARROLLO NORMATIVO A NIVEL INTERNACIONAL.

La figura del litigation funding nació en Estados Unidos y a finales del año 2011 se elaboró un código de conducta para los financiadores de litigios. El objetivo de este código era, por una lado, asegurar la autorregulación de esta industria creciente y, por otro, constituir el primer paso para el desarrollo de estándares normativos internacionales.⁴⁹ A pesar de que el TPF se inició en procedimientos de justicia ordinaria, se ha ido extendiendo rápidamente en materia arbitral. Inicialmente, sin embargo, las teorías anglosajonas de “maintenance, barratry and champerty”, suponían la prohibición del uso de cualquier tipo de financiación de las partes sometidos a un juicio debido a razones éticas y morales: (i) maintenance, reticencia a la idea de que ciertos litigios sean apoyados sin un interés legítimo, una justa causa o excusa; (ii) barratry, fomentar o instigar pleitos, disputas o litigiosidad; y, por último (iii) champerty, una especie de cuota itis interesada, es decir, cuando un tercero apoya a una parte a cambio de una parte de los retornos del pleito.⁵⁰ A pesar de esta prohibición inicial, las cortes de Inglaterra y Hong Kong han considerado que estas doctrinas no se aplican a los casos sometidos a Tribunales arbitrales.⁵¹

La reticencia a aplicar este sistema de financiación y su influencia a nivel internacional ha ido desapareciendo paulatinamente por la misma razón por la que se permitió el TPF en Inglaterra y Hong Kong: mediante la correcta elaboración del contrato y una adecuada normativa, pueden salvarse las reticencias de las teorías del “champerty, barratry and maintenance”.

Pese a estos avances no existe todavía una regulación a nivel internacional del TPF, salvo por el AECG entre Canadá y la Unión Europea, el tratado bilateral de

⁴⁹ COHEN BENCHETRIT, A., *op. cit.*

⁵⁰ BORRERO ZORITA, L., *op. cit.*

⁵¹ THEODULOZ, S., “Third Party Funding”; su relevancia e influencia actual en el mundo del arbitraje internacional”, *Revista de Derecho* n°20 Universidad de la República, diciembre de 2019 (Disponible en http://www.scielo.edu.uy/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S2393-61932019000200159&lng=es&nrm=iso&tlng=es; Última consulta: 4 de abril de 2020).

inversiones entre la Unión Europea y Vietnam (aun no en vigor) y el tratado de inversiones entre la Unión Europea y Singapur (pendiente de adopción).⁵²

Tampoco existe una regulación propia para el TPF en el ámbito de la Unión Europea, sólo podemos observar referencias puntuales respecto de algunas de las cuestiones que plantea en algunos acuerdos bilaterales negociados. Así ocurre, por ejemplo, en el Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos – TTIP por sus siglas en inglés, Tratado Transatlántico de Comercio e Inversiones⁵³– del 12 de noviembre de 2015 que establece el deber de revelación de la existencia del acuerdo de financiación.⁵⁴

A nivel nacional los sistemas jurídicos pueden clasificarse en tres grandes modelos.

1.1 Prohibición del TPF.

Algunos países adoptan prohibiciones expresas respecto de esta práctica. Lo común es que se deba a la más antigua y extendida doctrina en contra del TPF: la previamente mencionada “champerty, barratry and maintenance”.

En Irlanda, basándose en esta teoría anglosajona⁵⁵ el TPF no está permitido. El “*Maintenance and Embracery Act*” de 1634 prohíbe cualquier tipo de financiación por terceros que no tengan un interés legítimo en el procedimiento que se trata.⁵⁶ Los tribunales irlandeses consideraron en numerosos casos entre 2013 y 2018 si el

⁵² THEODULOZ, S., *op. cit.*

⁵³ El tratado establece la puesta en marcha de un tribunal internacional permanente. En su artículo 8 introduce la obligación de la parte que está siendo financiada por un acuerdo TPF a notificar a la contraparte y a la división del tribunal, o en el caso de que aún no se hubiese constituido el mismo, al Presidente del Tribunal internacional permanente, el nombre y dirección del tercero financiador.

⁵⁴ COHEN BENCHETRIT, A., *op. cit.*

⁵⁵ La consideramos anglosajona por haberse extendido a otras jurisdicciones desde la inglesa, pero actualmente no se encuentra vigente en Reino Unido. Se originó en los sistemas griego y romano a la Inglaterra en épocas del feudalismo y se fue propagando a otros países.

⁵⁶ DALY, S. Y MCCLUSKEY, A., “Litigation Funding in Ireland”, *Lexology*, 11 de diciembre de 2018 (Disponible en: <https://www.lexology.com/library/detail.aspx?g=63adeb0d-b57c-481a-87e3-9c48f20318a6>; Última consulta: 5 de abril de 2020).

“*Maintenance and Embracery Act*” continuaba aplicable y se concluyó que efectivamente así ocurría.

En Singapur ocurría algo parecido hasta 2017, cuando el Parlamento aprobó la “*Civil Law (Amendment) Bill – Third Party Funding for Arbitration and Related Proceedings*”.⁵⁷ La prohibición cesó al considerar que las teorías de “maintenance and champerty” no eran de aplicación en el TPF de arbitraje internacional porque aseguraban que TPF no era contrario a las políticas del país, y establecían unos requisitos para los fondos de litigación. Actualmente Singapur se limita al uso del litigation funding en el arbitraje internacional, pero no en litigación ordinaria o arbitraje nacional.⁵⁸

En Hong Kong tampoco se permitía esta práctica hasta el 14 de junio de 2017 cuando se adoptó la “*Arbitration and Mediation Legislation (Third Party Funding)(Amendment) Bill*” permitiendo así la financiación por terceros previamente prohibida.⁵⁹

Lo más común es que no exista legislación alguna, pero más llamativo resulta que haciendo referencia expresa al TPF en la normativa de un país esta sea para prohibirlo. Vemos que este hecho tiende a desaparecer tanto por la velocidad a la que evoluciona el litigation funding como a su creciente popularidad y beneficios aportados.

1.2 Regulación del TPF.

Existen países en los que esta figura está regulada, lo que aporta seguridad jurídica tanto para la parte financiada como para los fondos profesionales, que van a preferir aquellos países con normativa frente a aquellos que carecen de tal.

El Estado pionero en regular esta materia fue Reino Unido, cuando en 2011 creó el “*Code of Conduct for Litigation Funders*”, mientras tanto en Estados Unidos, la A.B.A. creó el

⁵⁷ ANDRÉS ANDERSEN, O. Y SEVILLA OLLEROS, E., *op. cit.* p. 11

⁵⁸ ST. JOHN ELLAM, T., BILYK, S. Y COCHRANE, E., “Overview of third-party funding internationally” *Financier Worldwide Magazine*. Octubre de 2017. (Disponible en: <https://www.financierworldwide.com/overview-of-third-party-funding-internationally#.XojXdNMzYU0>; Última consulta: 4 de abril de 2020).

⁵⁹ KRESTIN, M. Y MULDER, R., “Third-Party Funding In International Arbitration: To Regulate Or Not To Regulate?”, *Kluwe Arbitration Blog*, 12 de diciembre de 2017. (Disponible en <http://arbitrationblog.kluwerarbitration.com/2017/12/12/third-party-funding-international-arbitration-regulate-not-regulate/>; última consulta 4 de abril de 2020).

denominado “*White Paper About Alternative Litigation Financing*”, que incluye varias normas que todo abogado estadounidense debe seguir al asumir la defensa procesal en un asunto que esté financiado por terceros.⁶⁰ En EEUU son los colegios de abogados los que guían a sus asociados.⁶¹

Dentro del ámbito del arbitraje de inversión, también la Comisión Internacional de Arbitraje Económico y Comercial de China aprobó el 1 de octubre de 2017 las normas que regulan el arbitraje internacional de inversiones y en su artículo 27 hacía referencia al TPF, exigiendo que la parte que haya recurrido a financiación externa notifique tanto a las otras partes del procedimiento arbitral, al tribunal arbitral y a la institución de arbitraje la existencia de ese acuerdo de financiación inmediatamente después de haberlo suscrito.⁶²

Siguiendo los pasos de Reino Unido y Estados Unidos cada vez son más los Estados e instituciones arbitrales que están introduciendo modificaciones legislativas y enmendando sus reglamentos con la finalidad de regular la figura del TPF, pero a pesar de ello la regulación sobre esta materia hoy en día sigue siendo escasa tanto a nivel internacional como nacional.⁶³ Parece que esto va a seguir evolucionando en la misma línea si tenemos en cuenta los datos de una encuesta realizada en 2015 por la Mary International Arbitration en la que se muestra que el 71% de los encuestados opinaban que el mejor camino es la regulación del TPF, lo cual es indudable en el arbitraje internacional, pero más cuestionable en el arbitraje nacional.⁶⁴

1.3 Tolerancia al TPF.

Aquellos países en los que la legislación nacional nada dice acerca de la financiación por terceros, pero en la práctica se lleva a cabo amparada por otras normas, como es el caso de España o Francia.

⁶⁰ ANDRÉS ANDERSEN, O. Y SEVILLA OLLEROS, E., *op. cit.*, p. 11

⁶¹ COHEN BENCHETRIT, A., *op. cit.*

⁶² ANDRÉS ANDERSEN, O. Y SEVILLA OLLEROS, E., *op. cit.*, p. 11

⁶³ ANDRÉS ANDERSEN, O. Y SEVILLA OLLEROS, E., *op. cit.*, p. 11

⁶⁴ KRESTIN, M. Y MULDER, R., *op. cit.*

La legislación gala no prohíbe la práctica del TPF pero tampoco lo permite expresamente. En Francia la jurisprudencia al respecto es limitada, pero a falta de orientación legislativa o judicial, el 21 de febrero de 2017, el Consejo de Abogados de París adoptó una resolución⁶⁵ para proporcionar orientación a los abogados con respecto a la financiación de terceros en Francia⁶⁶.

En Latinoamérica, países de tradición civilista, no hay prohibiciones, pero tampoco existe una regulación específica del fenómeno, pero se permite por el principio de que todo lo que no está prohibido se permite.⁶⁷ En España ocurre algo parecido por el principio de libertad de pactos del artículo 1.255 CC. Este fenómeno no es sinónimo de que no existen límites a la hora de su utilización, límites que serían tanto la ley, la moral y el orden público.

2. LA AUTORREGULACIÓN NACIONAL Y UN SISTEMA DE MÍNIMOS A NIVEL INTERNACIONAL.

El 71% de los encuestados en el estudio de la Queen Mary University opinaron que la mejor vía era regular el TPF a priori, y así ocurre al menos a nivel internacional. En casos en los que más de un país se ve involucrado en el conflicto financiado por terceros, las partes elegirán el sistema normativo que más les beneficie en este aspecto, incluso en sistema de “tolerancia” ante el TPF.

Una regulación exhaustiva del asunto, puede desembocar en una sobre-regulación con efectos negativos. La flexibilidad en la normativa acerca del TPF es crucial, no sólo porque es imposible abarcar todas las posibilidades y problemas en los que se van a ver

⁶⁵ La resolución no sólo permite sino que respalda la práctica de la financiación de terceros en interés de ambas partes y abogados, particularmente en el contexto del arbitraje internacional. Sin embargo, reitera que el asesor debe cumplir con sus obligaciones éticas y profesionales y además exige que: (i) el asesor no brinde asesoría legal a terceros financiadores; (ii) el abogado solo debe recibir instrucciones de sus clientes; y (iii) el abogado solo debe reunirse con terceros financiadores en presencia de sus clientes. La resolución también recomienda que el abogado aliente a sus clientes a revelar los acuerdos de financiación de terceros a los tribunales arbitrales para evitar posibles problemas con la ejecución de laudos arbitrales.

⁶⁶ ROGERS, J., FITZGERALD, A. Y DOWLING C., “Emerging approaches to the regulation of third-party funding”, Norton Rose Fulbright, octubre de 2017. (Disponible en: <https://www.nortonrosefulbright.com/en/knowledge/publications/4f5fb25c/emerging-approaches-to-the-regulation-of-third-party-funding>; última consulta: 9 de abril de 2020).

⁶⁷ THEODULOZ, S., *op. cit.*

las partes. La flexibilidad es también exigida por la velocidad a la que evoluciona el sistema de financiación por terceros y el gran abanico de circunstancias y casuísticas en las que se da, es decir, la imposibilidad de crear una “talla única” de reglas.⁶⁸

Una regulación de mínimos a nivel internacional, y un sistema de autorregulación a nivel nacional parece la mejor opción. En cuanto a este segundo cabe destacar el ejemplo de “self-regulation” en Los Países Bajos, que ha sido durante los últimos años un país atractivo tanto para los fondos nacionales neerlandeses como a nivel internacional. Aquí adquieren gran importancia las institucionales arbitrales y las directrices internacionales por la gran efectividad que pueden tener en este asunto. Las reglas de arbitraje institucional tienen una aplicabilidad más amplia que las leyes nacionales y están diseñadas más específicamente para el proceso arbitral, en cambio, las pautas internacionales generalmente no son vinculantes y ofrecen una mayor flexibilidad. Las Directrices de la International Bar Association (IBA) sobre Conflictos de Intereses en Arbitraje fueron de las primeras en abordar el financiamiento por terceros, y con mucho éxito, por lo que parece que este sistema parece más beneficioso para el TPF que un sistema fragmentado de leyes nacionales donde los profesionales tengan más complicaciones a la hora de proceder a la financiación de terceros en el arbitraje internacional.⁶⁹

V. TPF EN ESPAÑA

1. DESARROLLO DE TPF EN EL PROCEDIMIENTO ARBITRAL ESPAÑOL.

En España, el TPF es una figura que ha venido para quedarse. Cada vez va cobrando más fuerza y prueba de ello es que la doctrina valora cada vez mejor al TPF en el arbitraje a medida que ha ido planteándose en nuestro país.⁷⁰

⁶⁸ KRESTIN, M. Y MULDER, R. *op. cit.*

⁶⁹ KRESTIN, M. Y MULDER, R., *op. cit.*

⁷⁰ La mayoría de artículos en contra del desarrollo de esta figura o que no adivinaron su éxito, han sido escritos antes de 2016, como por ejemplo es el caso de: SAINZ, S. “Invertir en pleitos en España, un mal negocio para los fondos”, *Periódico expansión*. 20 de julio de 2015 (Disponible en <https://www.expansion.com/juridico/actualidad-tendencias/2015/07/20/55ad322522601d10158b458e.html> última visita: 9 de marzo de 2020).

1.1. El procedimiento arbitral y el desarrollo del TPF.

Los acuerdos TPF existen desde principios de la década de los noventa, pero es ahora cuando se consolidan en el mundo de los litigios arbitrales, dejando así de ser exclusivos del ámbito judicial.⁷¹ Se utilizan sobre todo en ámbito del arbitraje internacional y de inversiones. También son muy comunes en litigios de Derecho de la Competencia. Es decir, se utiliza en procedimientos litigiosos de muy elevada cuantía donde la mayoría de las partes en el procedimiento suelen ser personas jurídicas que buscan resolver el procedimiento de forma rápida.⁷² Ahora bien, estos conflictos serán llevados por TPF siempre y cuando cumplan con unos mínimos principios fundamentales: que estos conflictos sean fácilmente evaluables, cuantificables y predecibles.⁷³

1.2. España y los fondos de inversión profesionales.

Los fondos de litigios se han abierto paso en el arbitraje de nuestro país. Hasta hace unos años los países donde se realizaba TPF eran especialmente Estados Unidos, Reino Unido, Alemania y Australia.⁷⁴ Debido a la elevada seguridad jurídica existente en España, nuestro país se ha convertido es un escenario muy atractivo para los fondos de financiación internacionales.⁷⁵

Antonio Wsolowski, *general counsel* para España y Latinoamérica del fondo profesional de inversión “Calunius Capital”, decía en una entrevista para el periódico *El Economista*, que España está especialmente predispuesta a utilizar este tipo de servicios financieros. Tanto es así que, explicaba, es el mercado español quien ha salido a buscar inversiones

Por otro lado aquellos con un punto de vista más positivos son los últimos publicados. Vid S.A. “Financiación de litigios, un negocio que pide paso”, *CincoDías, El País*. 16 de junio de 2019 (Disponible en https://cincodias.elpais.com/cincodias/2019/06/16/legal/1560711155_765291.html: 9 de marzo de 2020).

Así se puede apreciar como a medida que se ha ido introduciendo en nuestra jurisdicción ha ido siendo más aceptado por la doctrina y comentado desde un punto de vista más optimista.

⁷¹ TIRADO, J. Y DE LOS SANTOS, C., *op. cit.*, S.P.

⁷² ANDRÉS ANDERSEN, O. Y SEVILLA OLLEROS, E., *op. cit.*, SP.

⁷³ BORRERO ZORITA, L., *op. cit.*

⁷⁴ MUÑOZ, A., *op. cit.*, S.P.

⁷⁵ BETANCOR, A., *op. cit.*

de riesgo legal, en vez de esperar a que inversores se interesasen por nuestros litigios, por lo que es una de las jurisdicciones en las que más ha crecido este tipo de operaciones.⁷⁶

Muestra de ello, es que en el pasado año 2019 el fondo estadounidense Fortress financió 170 millones de euros en un pleito que consiguió monetizar con éxito más de 1.000 millones a favor de Acciona contra ATLL –Aigües Ter Llobregat–⁷⁷ Fortress, además, ha comprado un paquete de litigios a Acciona valorado en 300 millones de euros, sumándose así a otros pleitos que ya había comprado a grandes compañías como Telefónica o Iberdrola.⁷⁸ Otro ejemplo de TPF en nuestro país sería el de RAMCO Litigation Funding Limited, fondo que ha apoyado a UNIPOST en su demanda contra Correos, ya que UNIPOST estaba en concurso de acreedores y no podía hacer frente a los gastos.⁷⁹ Podríamos seguir ejemplificando, pues son innumerables los recientes casos de TPF que se han realizado en España, siendo los fondos litigiosos más activos Therium, Burford, Calunius o Fortress.⁸⁰

Ignacio Delgado, *investment officer*, del renombrado fondo Therium, afirmaba en la misma línea que en el mercado nacional los TPF están evolucionando de forma más rápida que en otros mercados como podría ser Reino Unido, aun teniendo en cuenta que Reino Unido fue de los países pioneros en esta práctica.⁸¹ Aunque es importante tener claro que, salvo Estados Unidos, los fondos de litigación son relativamente nuevos aun en aquellos países en los que se encuentran ya implantados.⁸²

⁷⁶ MUÑOZ, A., *op. cit.*, S.P.

⁷⁷ S.A. “Acciona cede los derechos de cobro del litigio de ATLL por 170 millones”, *La Vanguardia*, 21 de junio de 2019. (Disponible en: <https://www.lavanguardia.com/economia/20190621/463017582851/acciona-generalitat-aigues-ter-llobregat-atll-fortress-catalunya-economia-tribunal-superior-de-justicia-de-cataluna-tsje.html>; Última consulta: 6 de marzo de 2020).

⁷⁸ MUÑOZ, A., *op. cit.*, S.P.

⁷⁹ JAVIER SÁNCHEZ, L., “UNIPOST demandará a Correos por infracción de la normativa de competencia”, *La Vanguardia*, 13 de noviembre de 2018. (Disponible en <https://confi legal.com/20181113-unipost-demandara-a-correos-por-infraccion-de-la-normativa-de-competencia/>; Última consulta: 6 de marzo de 2020).

⁸⁰ SAINZ, S., *op. cit.*

⁸¹ MUÑOZ, A. *op. cit.*, S.P.

⁸² BORRERO ZORITA, L., *op. cit.*

En contraposición a este rápido avance, existe la opinión de que la sociedad española y su comunidad jurídica no está lo suficientemente madura para la entrada del TPF. Luis Borrero Zurita, siendo *Legal Director del Departamento de Corporate DLA Piper Spain*, señala que el principal inconveniente es la lentitud de la justicia, seguido del desconocimiento del TPF como instrumento de ayuda a la justicia – este último podría resolverse con campañas de concienciación a los profesionales de la justicia, pero el primero produciría que los fondos de litigación tardasen años en obtener el retorno económico.⁸³ Esto tendría un efecto negativo, pues ni es lo que buscan los fondos de litigación, ni les resultaría rentable económicamente hablando debido a factores como la inflación o el largo periodo de tiempo. Así la solución a este hecho sería, por su parte, la de subir los porcentajes en comparación con otras jurisdicciones, o que las cantidades a financiar fuesen menores.

Sin embargo, si el problema es principalmente que la jurisdicción española es, y siempre ha sido, especialmente lenta, cabe la financiación por terceros en otro tipo de controversias. Un ámbito donde el fondo de financiación se ve beneficiado por la seguridad jurídica de nuestro país y preparación de los profesionales que ejercen en España, sin verse perjudicado por esa dilación temporal es el arbitraje español.

1.3. El arbitraje español y el TPF.

En España tanto el arbitraje como el TPF están evolucionado a gran velocidad por lo que el escenario que previsiblemente tendremos en el futuro será de un mercado altamente desarrollado. A pesar de que muchos directivos españoles rechazan el TPF por considerar que los fondos están comprando a derribo, confundiendo los arbitrajes con las carteras de préstamos fallidos. Esta reticencia desaparecería con una mayor educación financiera o conocimiento acerca de este tipo de operaciones.⁸⁴

Es innegable que los litigation funds son un mercado emergente y en vías de desarrollo, pero aunque en España vamos un poco atrasados en comparación de los países pioneros,

⁸³ BORRERO ZORITA, L., *op. cit.*

⁸⁴ MUÑOZ, A. *op. cit.*, S.P.

es evidente su desarrollo. Un paquete de medidas legislativas y económicas ayudaría a acelerarlo y así acabar con las ideas equivocadas que se tienen al respecto.⁸⁵

2. TIPOS DE TPF EN ESPAÑA

En la legislación española, no hay una regulación expresa de los contratos TPF, lo cual puede perjudicarnos frente a países como Reino Unido, que lo regulan de forma expresa.

La elección de un tipo u otro de TPF se debe precisar en el momento de la formalización del contrato, tratando de perfilar todos los detalles posibles, desde cláusulas de finalización del contrato, hasta quién elegirá a los abogados representantes. Así pues, dependiendo de la cesión de control al fondo inversor caben los siguientes tipos de TPF.

2.1. La estricta “compra” del pleito.

Se trata de una cesión del derecho o del crédito (y la consiguiente acción procesal), es decir, un control total sobre el pleito.⁸⁶ La subrogación de los derechos de crédito de un pleito no es exactamente la financiación del mismo, sino que es su propia compra por los mismos fondos profesionales.⁸⁷

Dependiendo del momento en el que se produce la compra del pleito cabe la cesión de una acción procesal u otra. Si ésta se produce (i) antes de la contestación de la demanda se cederán todos los poderes que permiten ejercitar los derechos legales, generalmente de crédito; (ii) tras la contestación a la demanda pero previo a la sentencia firme; o, finalmente, (iii) ya emitida la sentencia firme.⁸⁸ Si acaece en éste último momento se rige por el artículo 540 sobre ejecutante y ejecutado en casos de sucesión de la Ley de Enjuiciamiento Civil (LEC).

Si se ocurre la compra entre la contestación a la demanda y la sentencia firme se produce una cesión de un derecho/crédito litigioso que conlleva la correspondiente cesión de la

⁸⁵ BORRERO ZORITA, L., *op. cit.*

⁸⁶ BORRERO ZORITA, L., *op. cit.*

⁸⁷ S.A. “Financiación de litigios, un negocio que pide paso”, *CincoDías, El País*. 16 de junio de 2019 (Disponible en https://cincodias.elpais.com/cincodias/2019/06/16/legal/1560711155_765291.html. Última visita: 9 de marzo de 2020).

⁸⁸ BORRERO ZORITA, L., *op. cit.*

acción procesal y la consiguiente subrogación del fondo en la posición del demandante.⁸⁹ Se aplicaría el art. 1.535 del Código Civil (CC) aun no estando elaborado expresamente para Third Party Funding.⁹⁰ Reza así: “*vendiéndose un crédito litigioso, el deudor tendrá derecho a extinguirlo, reembolsando al cesionario el precio que pagó, las costas que se le hubiesen ocasionado y los intereses del precio desde el día en que éste fue satisfecho*”.⁹¹ De este precepto se desprende un riesgo inevitable: que en el plazo de nueve días el demandante pague su deuda con el fondo de inversión, junto con los correspondientes intereses y costas⁹²

Sin embargo, si atendemos a la redacción del art. 17 sobre sucesión por transmisión del objeto litigioso de nuestra ley ritaria⁹³, veremos otro riesgo. Se permite al demandado oponerse a la subrogación, y, a su vez, se requiere el consentimiento del Juez, que podría

⁸⁹ BORRERO ZORITA, L., *op. cit.*

⁹⁰ GARCÍA BARTOLOMÉ, D., *op. cit.*, S.P.

⁹¹ Código Civil.

⁹² BORRERO ZORITA, L., *op. cit.*

⁹³ La redacción del mentado artículo es, sobre todo, relevante en sus puntos 17.1 y 17.2 de la Ley 1/2000, de 7 de enero, de Enjuiciamiento Civil. Dice así:

1. Cuando se haya transmitido, pendiente un juicio, lo que sea objeto del mismo, el adquirente podrá solicitar, acreditando la transmisión, que se le tenga como parte en la posición que ocupaba el transmitente. El Letrado de la Administración de Justicia dictará diligencia de ordenación por la que acordará la suspensión de las actuaciones y otorgará un plazo de diez días a la otra parte para que alegue lo que a su derecho convenga.

Si ésta no se opusiere dentro de dicho plazo, el Letrado de la Administración de Justicia, mediante decreto, alzará la suspensión y dispondrá que el adquirente ocupe en el juicio la posición que el transmitente tuviese en él.

2. Si dentro del plazo concedido en el apartado anterior la otra parte manifestase su oposición a la entrada en el juicio del adquirente, el tribunal resolverá por medio de auto lo que estime procedente.

No se accederá a la pretensión cuando dicha parte acredite que le competen derechos o defensas que, en relación con lo que sea objeto del juicio, solamente puede hacer valer contra la parte transmitente, o un derecho a reconvenir, o que pende una reconvencción, o si el cambio de parte pudiera dificultar notoriamente su defensa.

Cuando no se acceda a la pretensión del adquirente, el transmitente continuará en el juicio, quedando a salvo las relaciones jurídicas privadas que existan entre ambos.

3. La sucesión procesal derivada de la enajenación de bienes y derechos litigiosos en procedimientos de concurso se registrará por lo establecido en la Ley Concursal. En estos casos, la otra parte podrá oponer eficazmente al adquirente cuantos derechos y excepciones le correspondieran frente al concursado.

negarse.⁹⁴ Aquí también es importante tener en cuenta determinados preceptos de la LEC en relación con las acciones colectivas (art. 6.1.7º, 10, 11, 12 y 15 LEC).⁹⁵

2.2. La simple “financiación” del pleito.

Este sistema es más simple y es preferido por los fondos de inversión debido al peligro al que se ven sometidos con la compra del pleito. En este caso suelen ser los abogados del demandante quienes inician y continúan el proceso. Esta opción tiene un margen amplio de cesión de poder y control al fondo inversor, desde una cesión de poder casi absoluta hasta solo derechos de veto particulares. Esta figura se trata con las normas del contrato, donde si el financiado incumple lo pactado la otra parte podrá reclamar los daños y perjuicios correspondientes⁹⁶. Es decir, se aplicarán aquí las normas del Libro IV: Título II del Código Civil.

3. LITIGATION CROWFUNDING.

Tras explicar los tipos de TPF en España, nos es obligado mencionar éste sistema de financiación por terceros, introducido por la Ley 5/2015, de 27 de abril, de fomento de la financiación empresarial (LFFE). La LFFE reguló por primera vez en España el “Crowdfunding” como sistema de financiación colectiva, tanto de proyectos, como de empresas, de forma que es una modalidad de financiación alternativa al sistema bancario habitual (créditos, préstamos, hipotecas, etc). Esta ley no ampara el TPF, pero tiene numerosas similitudes si el objeto a financiar es un litigio. El Crowdfunding influye a todas las modalidades de inversión y préstamos, y por extensión al TPF. No se trata de la financiación directa de un pleito por un tercero inversor único. Este sistema se lleva a cabo esencialmente vía online. Se publica en una plataforma participativa un proyecto en busca de inversores, y pasado un plazo éste desaparece, ya sea con financiación suficiente o sin ella. A cambio, si el resultado de la demanda es favorable, los inversores recibirán una comisión, pero si fuese desestimada el sujeto financiado no estaría obligado a devolver la cuantía prestada.

⁹⁴ BORRERO ZORITA, L., *op. cit.*

⁹⁵ BETANCOR ALAMO, A. Y CERVERA CANTÓN, C., *op. cit.*, S.P

⁹⁶ BORRERO ZORITA, L., *op. cit.*

En conclusión, el fin es el mismo que en TPF (sufragar los costes del proceso del cliente, sin que este asuma el riesgo económico financiero del mismo), pero difiere el procedimiento y la operatividad práctica.⁹⁷ Estas diferencias hacen que sean procedimientos, que aunque aparentemente similares, poseen numerosas diferencias en cuanto a su trato legal.

4. VENTAJAS E INCONVENIENTES.

Como toda figura nueva, la introducción del TPF en nuestro sistema provoca polémicas y diversidad de opiniones. Para un mejor balance sobre este tipo de contratos analizaré a continuación las opiniones tanto de partidarios como de detractores del sistema de financiación por terceros.

4.1. A favor del sistema de financiación por terceros.

El TPF permite a una parte presentar una demanda que no podría plantear sin el capital otorgado por la empresa inversora, o, que se hubiese hecho con menos recursos o con más perjuicio económico para el demandante. Esta es su principal ventaja.

Gracias a la libertad de pactos (art. 1.255 del CC) el cliente está legitimado para instar el proceso, ser él mismo el titular de la relación jurídica u objeto litigioso (art. 10 LEC), y, tener el poder de disposición del proceso (arts. 19 a 22 LEC), sin asumir los riesgos financieros del mismo.⁹⁸ Por tanto, desde la perspectiva del cliente, la financiación otorga garantías y ofrece libertad para que tome las mejores decisiones con los mejores profesionales sin asumir ningún tipo de riesgo financiero.⁹⁹

La otra parte de la figura también se ve beneficiada en varios aspectos, como poder contabilizar el pleito como un activo. Desde luego hay una salida de cada del fondo que

⁹⁷ GARCÍA BARTOLOMÉ, D., *op. cit.*, S.P.

⁹⁸ COHEN BENCHETRIT, A., “Situación legal en España y en la UE: posibilidades de regulación futura”, *Consejo General Abogacía Española*, S.F. (Disponible en: <https://www.abogacia.es/actualidad/noticias/situacion-legal-en-espana-y-en-la-ue-posibilidades-de-regulacion-futura-de-la-financiacion-de-litigios/> Última consulta: 2 de abril de 2020).

⁹⁹ BETANCOR ALAMO, A. Y CERVERA CANTÓN, C., *op. cit.*, S.P

se compensa con el derecho que se adquiere que, en principio, debiera ser equivalente a la cantidad pagada por el fondo.¹⁰⁰

La experiencia del fondo de litigación aporta valor a la demanda. Los terceros financiadores suelen ser profesionales, y como tal, les avala un know-how, un equipo jurídico solvente y una estructura.¹⁰¹ Si se financia a un demandante con escasez de recursos, cuanto más control se le ceda al fondo, mayor será la probabilidad de éxito debido a la experiencia a la hora de gestionar pleitos y reclamaciones de alta cuantía de la que gozan los fondos. En esta misma línea tiene un efecto intimidatorio para el demandante y dota de una presunción de validez al caso. Si un litigation funding está dispuesto a invertir en el caso lo hará en cuanto a tiempo, recursos y dinero; con el fin de que la inversión sea exitosa. La presunción de validez o veracidad del caso viene dada por el filtro de la Due Diligence al que es sometido el caso en su previa aceptación por el fondo. Un árbitro o un juez –en caso este último de que se dé por vía judicial– a quien le es presentado un caso financiado por un fondo profesional puede que razone en un primer momento que si éste ha pasado por el minucioso estudio que lleva a cabo el fondo, es porque, al menos en un primer momento, posee altas probabilidades de ser favorable.

A los propios fondos esto les beneficia no sólo desde el punto de vista de un inversor, sino que obtienen beneficio ampliando su cartera de productos a instrumentos más predecibles y no sujetos a las variantes condiciones de los mercados financieros, estas prácticas suponen la posibilidad de obtener una evaluación externa e independiente del litigio que se pretende afrontar y su posibilidad de éxito.¹⁰²

El sistema TPF no sólo aporta valor al sector jurídico. Este sistema, al funcionar únicamente con demandas de cuantías elevadas, dota de movilidad económica al lugar en

¹⁰⁰ BORRERO ZORITA, L., *op. cit.*

¹⁰¹ BORRERO ZORITA, L., *op. cit.*

¹⁰² GONZÁLEZ MUÑOZ, N., “HD Joven: Third Party Litigation Funding: los fondos de inversión hacen justicia”, Periódico Expansión, 10 de junio de 2016. (Disponible en <https://hayderecho.expansion.com/2016/06/10/hd-joven-third-party-litigation-funding-los-fondos-de-inversion-hacen-justicia/>; Última consulta 3 de abril de 2020).

el que se produce. Además dinamiza y ayuda a la administración de justicia en España porque genera mayor profesionalización en la llevanza de los pleitos y menores plazos.¹⁰³

4.2. Argumentos en contra del TPF.

Algunos abogados aun dudan en recomendar esta figura a sus clientes. Esta reticencia se basa en la creencia de que los fondos de financiación puedan intervenir excesivamente en su caso. Algo que, se podría resolver de forma sencilla: llevando a cabo un contrato con el financiador que incluyan pactos o cláusulas que preserven las garantías del financiado (posibilidad de transacción, inferencias en las relaciones abogado-cliente, toma de decisiones mancomunadas, etc.) que deben ser oportunamente tratadas para evitar situaciones de conflicto.¹⁰⁴ La profusa redacción del contrato no sólo acaba con este problema, sino también con la toma de decisiones que perjudican al fondo por parte del demandante. Por ejemplo, si el cliente acepta un acuerdo por una cantidad irrisoria a cambio de contratos futuros con la contraparte el fondo no tiene forma de impedirlo pero sí la posibilidad de establecer cláusulas en el contrato para proteger sus intereses – mecanismos que no han de confundirse con una capacidad de veto–.¹⁰⁵

El inconveniente más sencillo sería el de que el demandante no obtiene toda la cuantía resultante de una demanda exitosa y de cuantía considerable. La alternativa es acceder a la asistencia jurídica gratuita según la Ley 1/1996 del 10 de enero. Ahora bien, tal y como hemos visto en los beneficios del TPF, se tratan de procedimientos muy distintos que tratan demandas o asuntos muy diferentes.

Desde un punto de vista moral, existe una crítica muy común debido a la mentalidad existente en nuestra sociedad. Tiende a confundirse el sistema TPF con los “fondos buitres” o similares y ello puede llevar a la creencia colectiva de que se está

¹⁰³ BORRERO ZORITA, L., *op. cit.*

¹⁰⁴ BETANCOR ALAMO, A. Y CERVERA CANTÓN, C., *op. cit.*, S.P

¹⁰⁵ S. A. “Financiación de litigios, un negocio que pide paso”, *CincoDías, El País*. 16 de junio de 2019 (Disponible en https://cincodias.elpais.com/cincodias/2019/06/16/legal/1560711155_765291.html. Última visita: 9 de marzo de 2020).

mercantilizando o “trapicheando” con pleitos, y en definitiva, con algo tan serio como es la justicia.¹⁰⁶

En definitiva, la mayor problemática a la hora de que se produzca una financiación de un caso por un tercero es la escasa regulación de la que goza esta figura en nuestro sistema.

5. ALTERNATIVAS REGULATORIAS DEL TPF EN ESPAÑA.

Hemos mencionado ya que existen una serie de normas a lo largo de la legislación española que son aplicables al sistema TPF en ausencia de una regulación expresa de este tipo de contratos. Nuestro ordenamiento jurídico no se pronuncia directamente acerca de la posibilidad de financiación de pleitos por terceros inversores, como sí ocurre en Reino Unido, Estados Unidos o Singapur, pero en la práctica también se tolera. Los fondos profesionales guardan cierto paralelismo con otras figuras en nuestro ordenamiento, como puede ser respecto a los fondos de inversión o entidades de capital-riesgo, pero su fundamento legal se encuentra, por el momento, únicamente en el principio de libertad de pactos entre las partes siempre que estos no sean contrarios a las leyes, a la moral ni al orden público, establecido en el art. 1.255 del CC.¹⁰⁷

En este sentido debe destacarse la Sentencia del Tribunal Supremo (Sala de lo Contencioso-Administrativo) de 4 de noviembre de 2008 que anula la prohibición del pacto *quota litis* –a la postre, la figura de nuestra tradición jurídica más afín a la que hoy nos ocupa– parece dejar la puerta abierta para la financiación de litigios por terceros ajenos al proceso:¹⁰⁸

“Hasta muy recientemente ha imperado una consideración tradicional sobre la función de los servicios jurídicos como ajenos al mundo de la competencia y expresión de una función profesional independiente de cualquier otra perspectiva que no fuese la prestación de un servicio a los ciudadanos y la colaboración con una buena administración de justicia. Mientras que ahora se ha impuesto progresivamente una concepción de dichos servicios que, sin merma de la citada consideración institucional, presta atención prioritaria a la libre competencia como medio de mejorar la

¹⁰⁶ BORRERO ZORITA, L., *op. cit.*

¹⁰⁷ BETANCOR ALAMO, A. Y CERVERA CANTÓN, C., *Op. Cit. S.P*

¹⁰⁸ GONZÁLEZ MUÑOZ, N., *op. cit.*

prestación de los mismos y de hacerlos más asequibles económicamente para los ciudadanos en una sociedad cada vez más litigiosa”.¹⁰⁹

Esta sentencia afectó a dos prohibiciones: la establecida por el Estatuto General de la Abogacía Española (el “Estatuto”) aprobado por Real Decreto 658/2001, de 22 de junio, que en su art. 44.3 decía: “Se prohíbe en todo caso la *quota litis* en sentido estricto, entendiéndose por tal el acuerdo entre el abogado y su cliente, previo a la terminación del asunto, en virtud del cual éste se compromete a pagarle únicamente un porcentaje del resultado del asunto, independientemente de que consista en una suma de dinero o cualquier otro beneficio, bien o valor que consiga el cliente por este asunto”¹¹⁰ También afectó al artículo 16 del código deontológico de la abogacía española (el “Código Deontológico”) que se pronunciaba en términos muy similares a los del Estatuto. La sentencia mentada provocó que el art. 16 del Código Deontológico fuese suspendido de vigencia y eficacia por acuerdo de los Plenos del Consejo General de la Abogacía Española de 10 de diciembre de 2002 y de 21 de julio de 2010. No obstante, la prohibición de la *quota litis* no está formalmente derogada en el Estatuto aunque se entienda superada y no aplicable. La citada sentencia del Tribunal Supremo ha supuesto de hecho la anulación en sede judicial de una norma estatal primando la libertad negocial entre las partes.¹¹¹

La segunda matización sería la Recomendación de la Comisión de 11 de junio de 2011 sobre los principios comunes aplicables a los mecanismos de recurso colectivo de cesación o de indemnización en los Estados miembros en caso de violación de los derechos reconocidos por el Derecho de la Unión¹¹², que contempla la financiación por

¹⁰⁹ Sentencia del Tribunal Supremo, Sala de lo Contencioso-Administrativo núm. 6610/2008 de 4 noviembre [versión electrónica - base de datos Aranzadi. Ref. STS 6610/2008]. Fecha de la última consulta: 7 de abril de 2020.

¹¹⁰ Real Decreto 658/2001 de 22 de junio, el Estatuto General de la Abogacía Española. (BOE 10 de julio de 2001).

¹¹¹ BORRERO ZORITA, L., *op. cit.*

¹¹² Publicada el de 11 de junio de 2013 en el Diario Oficial de la Unión Europea (DOUE). Establece prohibiciones en sus arts. 14 y ss. bajo el título “financiación”. “art. 14.La parte demandante debería declarar al órgano jurisdiccional, al iniciarse el procedimiento, el origen de los fondos que va a utilizar para sufragar la acción judicial.

15. El órgano jurisdiccional debería suspender el procedimiento cuando, en el caso de que se utilicen recursos financieros aportados por un tercero, a) exista un conflicto de intereses entre el tercero y la parte

un tercero ajeno de procesos de acciones colectivas de cesación e indemnización para prohibirla expresamente bajo determinadas circunstancias.¹¹³ Bajo el apartado “financiación” de esta Recomendación establece en el art. 14 que la parte demandante habrá de declarar al órgano jurisdiccional el origen de los fondos; en el at. 15 se establecen tres razones para suspender el procedimiento; y, en el art. 16 limitaciones que los Estados miembros deberían garantizar cuando una acción de recurso colectivo esté financiada por un tercero.

“14. La parte demandante debería declarar al órgano jurisdiccional, al iniciarse el procedimiento, el origen de los fondos que va a utilizar para sufragar la acción judicial.

15. El órgano jurisdiccional debería suspender el procedimiento cuando, en el caso de que se utilicen recursos financieros aportados por un tercero,

a) exista un conflicto de intereses entre el tercero y la parte demandante y sus miembros;

b) el tercero no disponga de recursos suficientes para cumplir sus compromisos financieros con la parte demandante que ha incoado el procedimiento de recurso colectivo;

c) la parte demandante no disponga de recursos suficientes para hacer frente a los costes de la parte contraria en caso de que el procedimiento de recurso colectivo no prospere.

16. Los Estados miembros deberían garantizar que, cuando una acción de recurso colectivo esté financiada por un tercero privado, este tendrá prohibido:

a) intentar influir en las decisiones procesales de la parte demandante, incluidas las transacciones;

b) financiar una acción colectiva contra un demandado que sea un competidor del proveedor de fondos o contra un demandado del que dependa el proveedor de fondos;

c) exigir intereses excesivos sobre los fondos prestados.”¹¹⁴

demandante y sus miembros; b) el tercero no disponga de recursos suficientes para cumplir sus compromisos financieros con la parte demandante que ha incoado el procedimiento de recurso colectivo; c) la parte demandante no disponga de recursos suficientes para hacer frente a los costes de la parte contraria en caso de que el procedimiento de recurso colectivo no prospere.

16. Los Estados miembros deberían garantizar que, cuando una acción de recurso colectivo esté financiada por un tercero privado, este tendrá prohibido: a) intentar influir en las decisiones procesales de la parte demandante, incluidas las transacciones; b) financiar una acción colectiva contra un demandado que sea un competidor del proveedor de fondos o contra un demandado del que dependa el proveedor de fondos; c) exigir intereses excesivos sobre los fondos prestados.” (2013/396/UE)

¹¹³ GONZÁLEZ MUÑOZ, N., *op. cit.*

¹¹⁴ Recomendación de la Comisión, de 11 de junio de 2013, sobre los principios comunes aplicables a los mecanismos de recurso colectivo de cesación o de indemnización en los Estados miembros en caso de violación de los derechos reconocidos por el Derecho de la Unión (DOUE núm. 201, de 26 de julio de 2013).

La recomendación dice también, bajo el apartado de financiación de los recursos colectivos de indemnización, en su art. 32, que los Estados miembros deberán velar por los principios generales de financiación en los casos de financiación de los recursos colectivos, así como prohibir calcular la remuneración o los intereses que del fondo inversor salvo excepción.

“32. Los Estados miembros deberían velar por que, además de los principios generales de financiación, en los casos de financiación de los recursos colectivos de indemnización por un tercero privado, se prohíba calcular la remuneración o los intereses que percibirá el proveedor de fondos a partir del importe fijado en el acuerdo alcanzado o la indemnización concedida, salvo que este acuerdo financiero esté regulado por una autoridad pública para garantizar los intereses de las partes.”¹¹⁵

Más allá de estas limitaciones, los autores especializados en la materia difieren en el modelo de regulación del asunto. La doctrina se divide entre los defensores de una necesaria regulación del TPF en España de forma flexible, como puede ser mediante la autorregulación; y aquellos que buscan una ley clara que dote de seguridad jurídica a la figura. La primera corriente está encabezada por Blas Alberto González, abogado y magistrado mercantil en excedencia. Defienden que el TPF debe regularse en España por la vía del Soft Law o la autorregulación mediante directrices, recomendaciones y códigos de buena conducta. Por otro lado, David García Bartolomé, Doctor en Derecho, opina que para la seguridad jurídica de esta figura el camino a seguir sería elaborar una norma específica en plena colaboración con los colegios de abogados y el propio Consejo General de la Abogacía Española (CGAE).¹¹⁶

Las distintas opiniones de juristas confluyen en un punto: el de defender que la introducción de una regulación propiciatoria del TPF creará valor tanto a los fondos financiadores como a aquellos potenciales clientes que con escasos recursos económicos puedan acceder a los servicios profesionales y tener el pleno acceso a la jurisdicción que otorga el art. 24 de la Constitución Española (CE), y todo ello, en relación con el principio de acceso universal a la justicia del art. 119 CE.¹¹⁷ Prueba de ello es el estudio que llevó

¹¹⁵ Id.

¹¹⁶ GARCÍA BARTOLOMÉ, D. *op. cit.* S.P.

¹¹⁷ BETANCOR ALAMO, A. Y CERVERA CANTÓN, C., *op. cit.*, S.P

a cabo la Queen Mary University que analizó la manera más efectiva de regular el TPF, y, en el que una mayoría de los encuestados (58%) consideró que lo mejor sería realizarlo a través de Directrices como las IBA Guidelines.¹¹⁸ Así, Blas Alberto González explica en un artículo para el periódico *expansión*, que España, tanto por su seguridad jurídica y economía, es un país que resulta altamente atractivo para los fondos de inversión y apunta que no podemos perder esta oportunidad. Aun subrayando esta necesidad de regulación no abandona su postura que determina que por ahora no son necesarias reformas legislativas íntegras. “En esta fase inicial es preciso acometer y proseguir de forma coordinada una tarea de autorregulación entre los fondos de litigación [...] (la mayoría de los cuales ya cuentan con ese tipo de instrumentos autorregulatorios en origen), que contrastada con el CGAE, el CGPJ, las Cortes de Arbitraje o el CEA, incluya un desarrollo adecuado y suficiente [...]”¹¹⁹

Es evidente que ante la ausencia de una ley expresa, cualquier norma que regule el mentado asunto es bienvenida. Litigar en España no genera riqueza sólo al sector de la abogacía, sino que también a otras muchas profesiones, por lo que es vital que el legislador facilite el desarrollo de procedimientos de reclamaciones colectivas y la creación de juzgados más especializados, para hacer a los fondos inversores más atractivo litigar en España, evitando que otras jurisdicciones extranjeras atraigan más a los fondos que la española.¹²⁰ Es posible que mientras esta figura esté en aun en desarrollo nos baste con un sistema de autorregulación, pero ante el exponencial crecimiento del TPF se podría prever la necesidad de una ley en un futuro no tan lejano.

Nosotros abogamos por un sistema de autorregulación, tanto por la mayor facilidad que su pone su adopción como adaptación a las circunstancias que puedan ir surgiendo. Tomando como ejemplo a los países bajos y su éxito con sus sistema de “self-regulation” a importancia de la flexibilidad en el sistema de financiación para el arbitraje no es baladí.

¹¹⁸ Queen Mary University of London, School of international arbitration and PricewaterhouseCoopers., *op. cit.*

¹¹⁹ GONZÁLEZ, B., “La autorregulación en la financiación alternativa de litigios”, *Expansión*, 4 de diciembre de 2018. (disponible en <https://www.expansion.com/juridico/opinion/2018/12/04/5c06ccbf46163f8d788b45a9.html> ; última consulta 29 de marzo 2020).

¹²⁰ BETANCOR ALAMO, A. Y CERVERA CANTÓN, C., *op. cit.*, S.P

Al ser una figura novedosa nos resulta casi imposible la idea de una ley rígida que contenga todas las posibilidades, casi ni conocidas todavía, del litigation funding. La regulación por la vía del Soft Law a nivel comunitario, con la posibilidad de adaptación por cada país sería el escenario perfecto. En tanto a una solución que podamos llevar a cabo de una forma más directa, o al menos, rápida, sería la de la regulación por la vía de un sistema de autorregulatorio nacional, para propiciar la seguridad jurídica y desarrollo de una figura con tanto potencial como es el TPF.

VI. CONCLUSIÓN.

Nuestro objetivo en este trabajo ha sido por un lado, reunir toda la doctrina respecto al objeto de nuestra investigación en España, comparándolo con el estado de la cuestión a nivel internacional, para así elaborar el primer trabajo que hable únicamente del TPF en nuestro país. Por otro lado, utilizar esta comparativa para proponer un sistema de autorregulación que pueda solventar el defecto que acaece en España de la ausencia normativa.

España no ha sido pionera ni en arbitraje ni en litigation funding. No obstante, dado a la rápida adaptación de nuestro sistema y condiciones favorables para el desarrollo de la figura existe aquí una oportunidad tanto para los fondos inversores, como para las partes que puedan ser financiadas e incluso para la economía nacional.

A pesar de algunos inconvenientes, el avance del TPF otorga oportunidades, celeridad, y valor económico a la justicia española. Además, la rápida adaptación normativa de esta figura nos brinda la posibilidad de demostrar la competencia de nuestro sistema jurídico a nivel internacional. Tras la realización del trabajo, entendemos que es innegable que esta figura se acabará introduciendo normativamente en España, pues el Derecho y la sociedad siempre van de la mano, y el arbitraje surgió debido a la saturación de los juzgados, y el TPF llega para solventar el “problema” de los elevados costes económicos del arbitraje. La necesidad de regulación existe tanto a nivel europeo como nacional; a nivel comunitario existen unos mínimos, y, a nivel nacional solo adaptaciones normativas al asunto, sin ser especiales para el mismo. Un sistema de autorregulación del TPF en España es crucial para facilitar su avance y atraer a los fondos inversores.

Las alternativas que pueden existir a este sistema que hemos ido mencionando a lo largo del trabajo, como pudiere ser el Litigation Crowdfunding, no cumplen con las necesidades que cubre el TPF. Son herramientas para casuísticas distintas, lo que nos demuestra una vez más la necesidad e incapacidad de ser reemplazable del sistema de financiación por terceros.

Aparece también la necesidad, bajo nuestro punto de vista, de entidades que asesoren a potenciales demandantes en cuando a dirigirse a al fondo de inversión que mejor se adapte a sus circunstancias o no hacerlo, como ocurre con el español *Rockmond Litigation Funding Advisors*.

Así volvemos a poner en relieve la importancia de la figura, pues la razón de su creación no ha sido otra que la necesidad de que existiese. Las grandes potencias mundiales ya han aceptado esta figura y la han regulado (Estados Unidos, China, Alemania o Reino Unido) Lo más importante es que se establezca ese sistema autorregulatorio, y concretamente teniendo como modelo el sistema de self-regulation de los Países Bajos. Todo cambio o novedad, como el TPF, trae consigo resistencias, tensiones o problemas. Pero como dijo el escritor holandés Everhardus Johannes Potgieter “Sólo la renovación puede mantener, el que se queda parado, se queda atrás.”.

VII. FUENTES DE INVESTIGACIÓN.

1. LEGISLACIÓN.

Arbitration and Mediation Legislation (Third Party. Funding)(Amendment) Bill 2016, Hong Kong.

Civil Law (amendment) act, 24 de febrero de 2017, Singapur.

Código Civil.

Constitución española de 1978.

Decisión (UE) 2017/37 del Consejo del Acuerdo Económico y Comercial Global entre la UE y Canadá (AECG) de 28 de octubre de 2016 (DOUE 21 de septiembre de 2017).

Ley 1/1996, de 10 de enero, de asistencia jurídica gratuita. (BOE 11 de julio de 1996).

Ley 1/2000, de 7 de enero, de Enjuiciamiento Civil. (BOE 8 de enero de 2000).

Ley 5/2015, de 27 de abril, de fomento de la financiación empresarial. (BOE 28 de abril de 2015).

Ley 60/2003, de 23 de diciembre, de Arbitraje. (BOE 26 de marzo de 2004).

Ley Orgánica 6/1985, de 1 de julio, del Poder Judicial. (BOE 3 de julio de 1985).

Real Decreto 658/2001 de 22 de junio, el Estatuto General de la Abogacía Española. (BOE 10 de julio de 2001).

Recomendación de la Comisión, de 11 de junio de 2013 , sobre los principios comunes aplicables a los mecanismos de recurso colectivo de cesación o de indemnización en los Estados miembros en caso de violación de los derechos reconocidos por el Derecho de la Unión (DOUE núm. 201, de 26 de julio de 2013).

2. JURISPRUDENCIA.

Sentencia del Tribunal Supremo, Sala de lo Contencioso-Administrativo núm. 6610/2008 de 4 noviembre [versión electrónica - base de datos Aranzadi. Ref. STS 6610/2008]. Fecha de la última consulta: 7 de abril de 2020.

3. DOCTRINA.

Association of Corporate Counsel, ICADE Comillas y Roca Junyent “Primer Estudio de Arbitraje en España” 2018, p.6 (disponible en: https://www.rocajunyent.com/sites/default/files/content/file/2019/08/28/1/informe_rocajunyent_digital.pdf; Última consulta 14 de abril de 2020)

AVILA, G., “Luces y Sombras sobre la regulación del Crowdfunding en España”, *ECIJA*, 12 de mayo de 2016. (Disponible en: <https://ecija.com/luces-sombras-la-regulacion-del-crowdfunding-espana/> . Última consulta: 28 de marzo de 2020).

AVILA, G., “Luces y Sombras sobre la regulación del Crowdfunding en España”, *ECIJA*, 12 de mayo de 2016. (Disponible en: <https://ecija.com/luces-sombras-la-regulacion-del-crowdfunding-espana/> . Última consulta: 28 de marzo de 2020).

BETANCOR ALAMO, A. Y CERVERA CANTÓN, C., “La financiación de litigios en España y sus beneficios. Creación de valor para las empresas.”, *Abogacía Española. Consejo general*, 31 de mayo de 2018. (<https://www2.abogacia.es/actualidad/noticias/la-financiacion-de-litigios-en-espana-y-sus-beneficios-creacion-de-valor-para-las-empresas/> Última consulta: 9 de marzo de 2020).

BETANCOR ALAMO, A., “La Financiación De Litigios En España: Un Nuevo Horizonte Para La Abogacía.”, *Rockmond. Litigation Funding Advisors*. S.P. (Disponible en <http://rockmond.com/es/la-financiacion-de-litigios-en-espana-un-nuevo-horizonte-para-la-abogacia/> Última consulta: 6 de marzo de 2020).

BORRERO ZORITA, L., “Fondos de litigación (Litigation funds): Una primera aproximación”, *Revista Lex Mercatoria*, Vol. 11, 2019. Artículo 3. P.17 (Disponible en <https://doi.org/10.21134/lex.v0i11.1652>; Última consulta: 4 marzo de 2020)

COHEN BENCHETRIT, A., “Situación legal en España y en la UE: posibilidades de regulación futura”, *Consejo General Abogacía Española*, S.F. (Disponible en: <https://www.abogacia.es/actualidad/noticias/situacion-legal-en-espana-y-en-la-ue-posibilidades-de-regulacion-futura-de-la-financiacion-de-litigios/> Última consulta: 2 de abril de 2020).

DALY, S. Y MCCLUSKEY, A., “Litigation Funding in Ireland”, *Lexology*, 11 de diciembre de 2018 (Disponible en: <https://www.lexology.com/library/detail.aspx?g=63adeb0d-b57c-481a-87e3-9c48f20318a6>; Última consulta: 5 de abril de 2020).

GARCÍA BARTOLOMÉ, D., “La instauración de la Third Party Funding (TPF) en la abogacía española: la necesaria regulación de la financiación alternativa de litigios”, *BFD BlogFacultadDerecho*, 26 de junio de 2019 (Disponible en <https://www.blog.fder.uam.es/2019/06/26/la-instauracion-de-la-third-party-funding-tpf-en-la-abogacia-espanola-la-necesaria-regulacion-de-la-financiacion-alternativa-de-litigios/>, Última consulta: 6 de marzo de 2020).

JAVIER SÁNCHEZ, L., “UNIPOST demandará a Correos por infracción de la normativa de competencia”, *La Vanguardia*, 13 de noviembre de 2018. (Disponible en <https://confilegal.com/20181113-unipost-demandara-a-correos-por-infraccion-de-la-normativa-de-competencia/>; Última consulta: 6 de marzo de 2020).

KRESTIN, M. Y MULDER, R., “Third-Party Funding In International Arbitration: To Regulate Or Not To Regulate?”, *Kluwe Arbitration Blog*, 12 de diciembre de 2017. (Disponible en <http://arbitrationblog.kluwerarbitration.com/2017/12/12/third-party-funding-international-arbitration-regulate-not-regulate/>; última consulta 4 de abril de 2020).

MACHO GÓMEZ, C. “Origen y evolución de la mediación: el nacimiento del «movimiento ADR» en Estados Unidos y su expansión a Europa” 2015., p.25. (Disponible en: https://www.boe.es/publicaciones/anuarios_derecho/articulo.php?id=ANU-C-2014-30093100996; Última consulta: 17 de abril de 2020).

MACHO GÓMEZ, C., “La mediación como método alternativo de resolución de conflictos en el comercio internacional”, *Universidad de Cantabria Santander*, 2013, p.14. ((Disponible en:<https://repositorio.unican.es/xmlui/bitstream/handle/10902/4309/Tesis%20CMG.pdf?sequence=1&isAllowed=y>. Última Consulta: 17 de abril de 2020).

MEJIA, S., “Recovering the costs of third-party funding – from imposible to plausible”, V.V.A.A. “Capítulo”, en VVAA (coord. Gonzalez-Bueno, C. ED), *40 under 40 international arbitration*, Dykinson, S.L., España, 2018. Pp. 480 – 481.

Queen Mary University of London, School of international arbitration y PricewaterhouseCoopers. “International arbitration: Corporate attitudes and practices.”, 2006, p.6.

ROGERS, J., FITZGERALD, A. Y DOWLING C., “Emerging approaches to the regulation of third-party funding”, *Norton Rose Fulbright*, octubre de 2017. (Disponible en: <https://www.nortonrosefulbright.com/en/knowledge/publications/4f5fb25c/emerging-approaches-to-the-regulation-of-third-party-funding>; última consulta: 9 de abril de 2020).

S.A. “Breve historia de la mediación. Orígenes históricos.” 2013 (disponible en <https://www.santafe.gov.ar/index.php/web/content/download/71289/345896>; Última consulta 17 de abril de 2020).

ST. JOHN ELLAM, T., BILYK, S. Y COCHRANE, E., “Overview of third-party funding internationally” *Financier Worldwide Magazine*. Octubre de 2017. (Disponible en: <https://www.financierworldwide.com/overview-of-third-party-funding-internationally#.XojXdNMzYU0>; Última consulta: 4 de abril de 2020).

THEODULOZ, S., “Third Party Funding”; su relevancia e influencia actual en el mundo del arbitraje internacional”, *Revista de Derecho n°20 Universidad de la República*, diciembre de 2019 (Disponible en http://www.scielo.edu.uy/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S2393-61932019000200159&lng=es&nrm=iso&tlng=es; Última consulta: 4 de abril de 2020).

TIRADO, J. Y DE LOS SANTOS, C., “Los fondos de financiación de pleitos facilitan litigar y aportan valor a las empresas.”, *Newsletter Arbitraje Internacional de Garrigues*, 16 de abril de 2018. (Disponible en https://www.garrigues.com/es_ES/noticia/los-fondos-de-financiacion-de-pleitos-facilitan-litigar-y-aportan-valor-las-empresas; Última consulta: 10 de marzo de 2020).

USÓN, I., “Los fondos de litigación”, *Navarro Lima Abogados*. 28 de junio de 2019. S.P. (Disponible en <https://navarrollimaabogados.com/noticias/los-fondos-de-litigacion/>; Última consulta: 20 marzo de 2020)

4. ARTÍCULOS PERIODÍSTICOS.

ALDECOA VIÑA, J., “Inversores en pleitos (‘Third Party Funding’), ¿cuándo, cómo, cuánto?”, *Periódico El correo de Andalucía*, 30 de enero de 2018. (Disponible en: <https://elcorreoweb.es/opinion/columnas/inversores-en-pleitos-third-party-funding-cuando-como-cuanto-DX3761885> Última consulta: 1 de marzo de 2020).

ANDRÉS ANDERSEN, O. Y SEVILLA OLLEROS, E. “La financiación por terceros en el arbitraje internacional: regulación, ventajas e inconvenientes”, *Actualidad Jurídica Aranzadi*, n. 941, 2018, p. 11.

CLIFFORD, H., “Una nueva opción para financiar arbitrajes internacionales”, *Periódico Expansion*, 18 de marzo de 2011. (Disponible en: <http://www.ciss.es/expansion/PDF/18mar11asesor.pdf> Última consulta: 1 de marzo de 2020).

FERÁNDEZ, C., “El negocio de financiar pleitos”, *El País*. 1 de junio de 2017 (Disponible en https://elpais.com/economia/2017/06/01/actualidad/1496334446_966185.html Última consulta: 28 de marzo de 2020).

GONZÁLEZ MUÑOZ, N., “HD Joven: Third Party Litigation Funding: los fondos de inversión hacen justicia”, *Periódico Expansión*, 10 de junio de 2016. (Disponible en <https://hayderecho.expansion.com/2016/06/10/hd-joven-third-party-litigation-funding-los-fondos-de-inversion-hacen-justicia/>; Última consulta 3 de abril de 2020).

GONZÁLEZ, B., “La autorregulación en la financiación alternativa de litigios”, *Expansión*, 4 de diciembre de 2018. (disponible en <https://www.expansion.com/juridico/opinion/2018/12/04/5c06ccbf46163f8d788b45a9.html> ; última consulta 29 de marzo 2020).

S.A., “Financiación de litigios, un negocio que pide paso”, *CincoDías, El País*. 16 de junio de 2019 (Disponible en https://cincodias.elpais.com/cincodias/2019/06/16/legal/1560711155_765291.html. Última consulta: 9 de marzo de 2020).

S.A., “Acciona cede los derechos de cobro del litigio de ATLL por 170 millones”, *La Vanguardia*, 21 de junio de 2019. (Disponible en: <https://www.lavanguardia.com/economia/20190621/463017582851/acciona-generalitat-aigues-ter-llobregat-atll-fortress-catalunya-economia-tribunal-superior-de-justicia-de-cataluna-tsjc.html>; Última consulta: 6 de marzo de 2020).

SAINZ, S., “Invertir en pleitos en España, un mal negocio para los fondos”, *Periódico expansión*. 20 de julio de 2015 (Disponible en: <https://www.expansion.com/juridico/actualidad-tendencias/2015/07/20/55ad322522601d10158b458e.html> Última consulta: 9 de marzo de 2020).

SAINZ, S., “Los fondos de litigios se hacen fuertes en España”, *Expansión*, 22 de enero de 2020. (Disponible en <https://www.expansion.com/juridico/actualidad-tendencias/2020/01/22/5e2747e1468aeb9c548b4595.html> . Última consulta: 6 de marzo de 2020).