



PROCURATOR
LITIGATION · ADVISORS

Primer estudio PLA
sobre la industria de la financiación
de litigios en España

2021-2022



Estructura del primer estudio PLA sobre la industria de la financiación de litigios en España

1.	Presentación	3
2.	Metodología	5
3.	Principales conclusiones	7
	a/ Conclusiones generales	7
	b/ Conclusiones relacionadas con los despachos de abogados	14
	c/ Conclusiones relacionadas con las empresas	16
4.	La industria de la financiación de litigios desde la perspectiva de:	20
	a/ Los abogados de despacho	21
	b/ Los asesores de empresa	26
5.	Disclaimer	28

Presentación

La financiación de litigios (y arbitrajes) es una práctica muy arraigada en países extranjeros tales como Australia, Estados Unidos y Reino Unido.

Esta práctica se está desarrollando actualmente en España y en otros países de la Europa continental y de Latinoamérica.

Mediante la financiación de litigios, un tercero sufraga los costes necesarios para acometer y culminar un procedimiento judicial o arbitral, recibiendo a cambio, sólo en el caso de que las pretensiones del litigante sean estimadas, un retorno que suele consistir en un porcentaje de las cantidades recuperadas o en un múltiplo de la inversión realizada.

También es posible, si así lo desea el litigante, monetizar el valor de un litigio o arbitraje antes de su conclusión, de forma que las empresas pueden recibir un pago anticipado para destinarlo a sus necesidades operativas con independencia del resultado final del pleito.

La clave de la ecuación consiste en distribuir equitativamente el riesgo anudado a un activo contingente, de carácter binario, entre el financiador y el litigante, quien a cambio de ceder parte de los beneficios futuros logra reducir la incertidumbre vinculada a su activo litigioso.

Esta nueva industria tiene todo el sentido para tratar de minimizar el gran coste de oportunidad que se genera a los ciudadanos, a las empresas, a los despachos de abogados y a las Administraciones Públicas como consecuencia de la “paralización de los activos litigiosos” durante todo el tiempo que dura una controversia judicial o arbitral.

Especialmente, en el ámbito de la litigación compleja, que muchas veces tiene un componente multijurisdiccional que provoca que los costes y los gastos de los procesos crezcan de forma exponencial.

Como muestra de lo expuesto, resulta ilustrativo que sólo cinco empresas españolas pertenecientes al Ibex 35 tenían al cierre del ejercicio 2020 más de 5.600 millones de euros provisionados por activos litigiosos.

Considerando que las contrapartes de estos litigios suelen ser otros empresarios o las Administraciones Públicas, resulta fácil imaginar el gran coste económico que se está generando a la economía nacional y es fácil de pronosticar que el fructífero desarrollo de esta industria, a pesar de sus detractores, contribuiría considerablemente al desarrollo de la riqueza nacional.

La situación descrita justifica la realización de este primer estudio sobre la industria de financiación de litigios en España para poder tomar un punto de situación sobre el estado actual de la industria.

A ello, se une, sin perjuicio del rápido avance de esta práctica en España, que no existe una regulación *ad hoc*. Ello hace aún más necesaria una labor de investigación y divulgación de buenas prácticas que respeten los principios deontológicos que inspiran la actividad profesional de la abogacía y, en particular, el secreto profesional, el conflicto de intereses y la independencia.

Al mismo tiempo, la difusión de la existencia y el funcionamiento de la industria de financiación de litigios debería permitir disminuir el coste de oportunidad en el que actualmente están incurriendo las empresas españolas y los despachos de abogados españoles, que indudablemente merma su competitividad frente a sus homólogos australianos, americanos e ingleses.

Estos son los motivos por los que Procurator Litigation Advisors, S.A. (“PLA”) ha decidido realizar este primer estudio sobre la industria de la financiación de litigios, cuyo principal objetivo es analizar el conocimiento y la experiencia que los despachos de abogados y las empresas españolas tienen sobre la práctica de la financiación de litigios, y ser la primera guía de referencia que proporcione una visión clara del desarrollo de la industria en nuestro país.

Todo ello, con el fin último de determinar el estado actual de la práctica en España y seguir de cerca su desarrollo, para lo cual se realizarán estudios similares en los años venideros que permitan medir su evolución.

En Madrid, febrero de 2022.

Metodología

En este primer estudio sobre la industria de la financiación de litigios (el “**Estudio**”) se ha realizado una encuesta a distintos profesionales de los principales despachos de abogados y empresas durante 2021.

La encuesta se realizó de forma Online, previa invitación. Se obtuvieron un total de 103 respuestas.

Los perfiles de los encuestados son socios, consejeros o asociados senior de despachos de abogados (67 %), y directores de asesoría jurídica, abogados internos o directores financieros, entre otros, de empresas españolas (33 %).

En este primer Estudio se ha optado por tener una muestra limitada que permita identificar una tendencia de mercado principalmente focalizada en el ámbito de las profesiones jurídicas y entre encuestados que se enfrentan diariamente a problemas de litigación de alta complejidad.

Adicionalmente, se realizaron entrevistas a personas clave del sector cuyos fragmentos más relevantes se destacan en el presente Estudio.

Principales conclusiones

● 1/ Conclusiones generales

Al no existir encuestas o estudios específicos que midieran el grado de conocimiento y la evolución de la industria de la financiación de litigios en España, se hacía difícil prever de antemano las respuestas y las conclusiones que se pudieran obtener sobre una práctica tan novedosa.

Los resultados evidencian que la financiación de litigios ha llegado a nuestro país con fuerza, ha generado mucho interés entre los profesionales del sector jurídico y las empresas, y debiera contribuir a dinamizar la economía nacional en los próximos años. Las perspectivas son, sin lugar a duda, positivas.

Las empresas están comenzando a darse cuenta de que existe una herramienta de financiación, distinta de las herramientas tradicionales, que puede ayudarles a sufragar el coste de los litigios o arbitrajes, a solucionar sus necesidades de tesorería, a mejorar su cuenta de pérdidas y ganancias, y a gestionar de otra forma los riesgos derivados de los procedimientos judiciales o arbitrales.

Las asesorías jurídicas internas, generalmente vistas como departamentos “de coste”, han detectado que los pleitos y los arbitrajes complejos han dejado de ser “sólo un problema” dado que también pueden ser considerados como activos. Las asesorías jurídicas internas consultadas consideran que tienen una verdadera oportunidad para generar ingresos.

Los despachos de abogados, ahogados por la presión a la baja en los honorarios profesionales que lleva produciéndose desde años atrás, ven también a los fondos financiadores de litigios como una oportunidad para poder dar respuesta a las necesidades de sus clientes, mejorar en competitividad, poder asesorar en asuntos complejos que en otro caso sería difícil debido a su coste, y percibir unos honorarios acordes al trabajo desempeñado y a la responsabilidad asumida.

Y desde el lado del inversor, se constata que están dispuestos a invertir en activos de alto riesgo contingentes y binarios con riesgo España.

Las distintas partes interesadas aún tienen poca experiencia en la ejecución de operaciones concretas de inversión o financiación de litigios en el mercado español. Sin embargo, el creciente interés sobre la industria es evidente.

Esperamos que en los próximos años los resultados de nuestro Estudio puedan demostrar, con mayor contundencia, que la financiación de litigios es una práctica arraigada y que también funciona en España.

Síntesis de los resultados

1/ La financiación de litigios ya va permeando en España. Un porcentaje muy alto de los encuestados ha oído hablar de la financiación de litigios y arbitrajes (87 %) y está interesado en conocer más información al respecto (80 %).

2/ También se confirma el interés en hacer uso de esta nueva herramienta de dinamización de los activos litigiosos. El 74 % de los encuestados valora con una probabilidad media – alta hacer uso de los servicios de los fondos de litigación a corto-medio plazo.

3/ La gran mayoría de los profesionales encuestados (81 %) cree que los fondos de litigios pueden ayudar a profesionalizar la justicia y que supondrán un valor añadido para las empresas, fundamentalmente porque les evitarán incurrir en los costes anudados a la litigación.

4/ En relación con la situación económica actual y el Covid-19, un porcentaje alto de los encuestados (70 %) considera que afectará a los presupuestos de su compañía o departamento legal. Existe una opinión compartida de que la situación actual es una buena oportunidad para trabajar con fondos de litigios (82 %).

5/ El Estudio demuestra que los abogados de despacho y de las asesorías jurídicas internas son selectivos a la hora de elegir el fondo de litigios con el que se plantean colaborar.

6/ Lo que más se valora a la hora de elegir un fondo de litigios es la reputación de sus accionistas y directivos, la flexibilidad, la agilidad en la toma de decisiones y la experiencia y conocimientos específicos de los miembros del fondo sobre el sistema legal español (+ 75 % en todos los casos). La nacionalidad del fondo y los factores culturales son también tenidos en consideración por la mayoría de los encuestados.

7/ A las asesorías jurídicas de las empresas les preocupa el riesgo derivado de los litigios y consideran que litigar es caro. El 72 % de los encuestados por parte de empresas considera que la gestión del riesgo es uno de los principales retos del departamento legal. Sorprende que un 53 % aproximadamente de los encuestados haya decidido no trabajar en determinados asuntos con sus abogados de mayor confianza por cuestiones de coste.

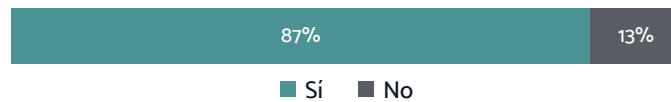
8/ Los despachos de abogados ven clara la futura evolución de los fondos de litigios en España. El 83 % de los abogados de despacho encuestados opina que los fondos de litigios tendrán un desarrollo importante en los próximos años.

Análisis de las respuestas de los encuestados

1/ Conocimiento sobre la financiación de litigios.

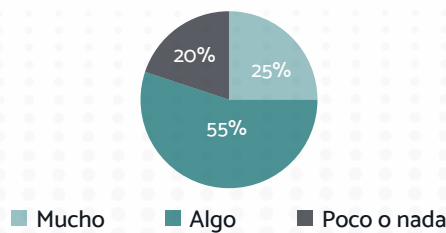
La gran mayoría de los encuestados (87 %) ha oído hablar alguna vez de la financiación de litigios o de los fondos de litigios, pero ¿realmente conocen como funciona en la práctica esta industria?

¿Ha oído hablar alguna vez de la financiación de litigios o de los fondos de litigios?



Las respuestas evidencian que el conocimiento real de la práctica por parte de las empresas y de los despachos de abogados que han participado en el Estudio no es profundo. El 20 % admite que su grado de conocimiento del funcionamiento de la industria es bajo o inexistente, y el 55 % reconoce que tiene cierto grado de conocimiento.

¿Qué grado de conocimiento tiene de la industria a financiación de litigios?

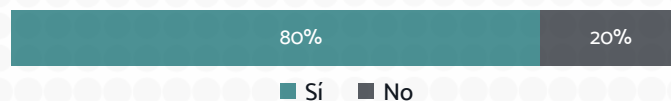


Desde nuestro punto de vista, el resultado no es inesperado.

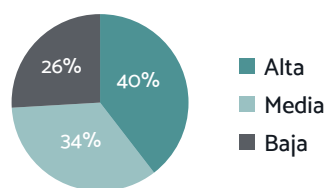
La práctica de la financiación de litigios ya no es “la gran desconocida” en la jurisdicción española, sin perjuicio que todavía queda mucho recorrido para que los fondos de litigios se asienten como un agente más al que se acuda con habitualidad en el mercado de servicios jurídicos.

Al hilo de lo anterior, un 80 % de los encuestados reconoce estar interesado en conocer más acerca del funcionamiento de los fondos de litigios, y el 74 % se plantea valorar la posibilidad de acudir a la financiación de litigios en el corto-medio plazo con una probabilidad media-alta.

¿Tiene interés en conocer más sobre los fondos de litigios?



¿Con qué probabilidad se plantea valorar la posibilidad de acudir a los fondos de litigios en el corto-medio plazo?



Este apetito por parte de las empresas y despachos de abogados es la prueba de que en España es necesario fomentar métodos alternativos de financiación, como el *third party funding*, que canalicen de forma eficiente la oferta de fondos hacia el tejido productivo español para hacerlo más competitivo.

El gran reto de los fondos de litigios sigue siendo la labor de divulgación del funcionamiento de la industria para superar totalmente la barrera del desconocimiento y reducir ese porcentaje de empresas y despachos de abogados que admiten tener un grado de conocimiento muy bajo de la práctica.

2/ Experiencia y satisfacción con los servicios de los fondos

La experiencia y la satisfacción de los clientes con los servicios recibidos son dos de los factores clave para determinar el buen funcionamiento de cualquier actividad y la calidad del servicio prestado.

A la hora de analizar el grado de satisfacción de los despachos de abogados y las empresas con los servicios prestados por las plataformas de inversión en litigios, partimos de un primer hándicap: el lento desarrollo de la práctica en nuestra jurisdicción y, por consiguiente, el todavía escaso uso de esta herramienta por parte de los participantes en el Estudio.

Únicamente el 28 % de los encuestados reconoce haber utilizado los servicios ofrecidos por los fondos de litigios. Este dato es realmente desolador si lo comparamos con las jurisdicciones de tradición anglosajona donde la práctica del *third party funding* está a la orden del día.

¿Ha hecho alguna vez uso de los servicios ofrecidos por los fondos de litigios?



Sin lugar a duda, este dato pone de manifiesto que empresarios de otras jurisdicciones como la australiana, la americana y la anglosajona realizan una gestión más pragmática y eficaz de sus activos litigiosos lo que, a nivel macroeconómico, da lugar a una mayor dinamización de las economías nacionales.

Configuran sus pleitos no sólo como un problema sino también como un bien susceptible de ser monetizado y de dar una solución a las propias necesidades del negocio.

Para ello, realizan un análisis coste – beneficio de lo que supone dejar un activo litigioso al margen de la financiación o de la venta. No sólo desde un punto de vista económico o contable sino también valorando otras variables como los recursos humanos que se deben invertir para la gestión de las situaciones litigiosas complejas, el coste de oportunidad de emplear esos recursos en alguna otra actividad, el riesgo reputacional, el riesgo operativo y el riesgo comercial, entre otros.

No obstante, un 67 % de los despachos de abogados y empresas encuestadas reconocen tener algún tipo de relación o contacto con un fondo de litigios. Y un 62 % de los fondos sería de origen español o estaría especializado en el mercado español.

¿Tiene algún tipo de relación o contacto con un fondo de litigios?



En caso afirmativo ¿Es de origen español o especializado en este mercado?



Los resultados anteriores arrojan luz sobre el desarrollo que previsiblemente tendrá la práctica en los próximos años. Todo apunta a que las empresas y los despachos de abogados van a introducir a los fondos de financiación de litigios como un socio más en la resolución de las disputas.

En nuestra experiencia, esta tendencia ya se está reflejando en el mercado. Cada vez son más las empresas y despachos de abogados que recurren a los fondos de litigios para valorar la posibilidad de financiar o monetizar sus activos litigiosos en la jurisdicción española.

Esta tendencia se acentúa, si cabe aún más, con el actual entorno económico, en gran medida provocado por el Covid - 19.

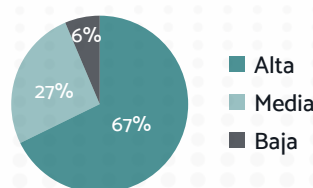
Por otro lado, el 100 % de los despachos de abogados y empresas encuestados que han trabajado con fondos de litigios reconocen estar total o parcialmente satisfechos con sus servicios.

¿Cómo de satisfecho se siente con los servicios prestados por los fondos de litigio con los que ha trabajado?

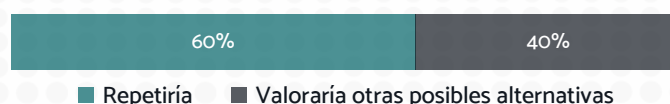


Asimismo, el 67 % de los encuestados que han trabajado con fondos de financiación de litigios afirma que existe una probabilidad alta de volver a colaborar con un fondo de litigios a corto-medio plazo. Y el 60 % de ellos repetiría con el mismo fondo.

¿Con qué probabilidad se plantea volver a colaborar con un fondo de litigios a corto-medio plazo?



En caso de plantearse nuevas colaboraciones, ¿repetiría con el mismo fondo o valoraría otras posibles alternativas?



Teniendo en cuenta el escaso uso de la financiación de litigios en nuestro país hasta la fecha y los pocos actores locales en el mercado español, consideramos precipitado extraer unas conclusiones claras acerca del grado de satisfacción de los clientes con los servicios de los fondos de litigios.

Lo que sí podemos concluir sin ningún género de dudas es que los fondos de litigios tienen un gran recorrido por delante en los próximos años para conseguir que esta práctica se consolide en España y poder cumplir con las expectativas de sus clientes.

3/ Valor añadido de los fondos de litigios

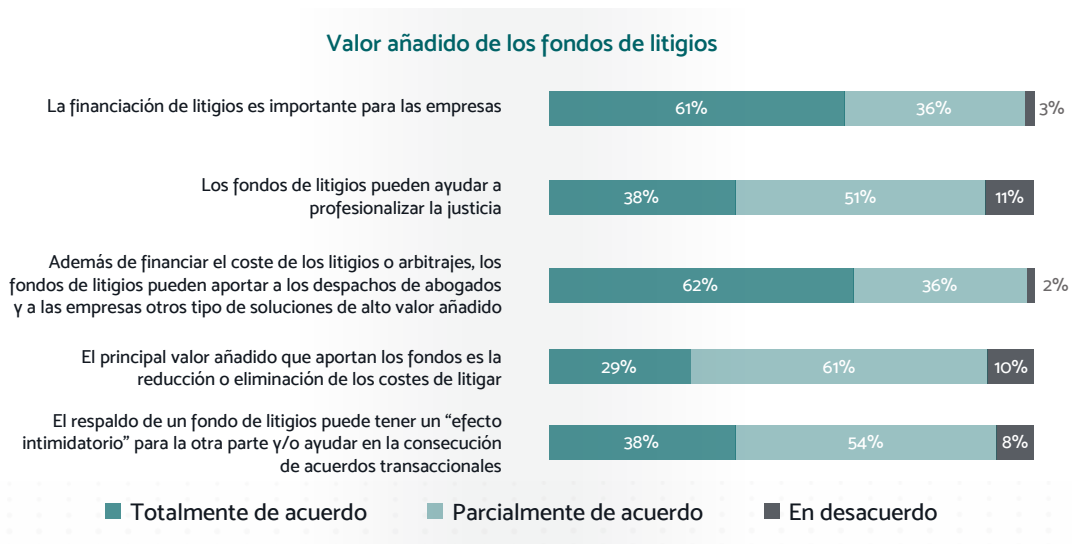
Los resultados del Estudio muestran que la financiación de litigios es una herramienta importante para las empresas. Un 97 % de los despachos y empresas de abogados encuestados están total o parcialmente de acuerdo con esta afirmación.

La importancia de esta industria para las empresas está directamente relacionada con el valor añadido que aportan los fondos de litigios.

Los encuestados coinciden en términos generales en que los fondos de litigios pueden ayudar a profesionalizar la justicia (87 % total o parcialmente de acuerdo) y en que, además de financiar el coste de los litigios o arbitrajes, pueden aportar a los despachos de abogados y a las empresas otro tipo de soluciones de alto valor añadido (98 % total o parcialmente de acuerdo).

El 29 % de los participantes considera que el principal valor añadido de los fondos de litigios sería la reducción o eliminación de los costes de litigar, estando un 61 % parcialmente de acuerdo con dicha afirmación.

Y parece que existe una opinión generalizada de que el respaldo de un fondo de litigios puede tener un “efecto intimidatorio” para la contraparte y/o servir de ayuda en la consecución de acuerdos transaccionales (solo un 8 % de los encuestados está en desacuerdo con dicha aseveración).



En los resultados de este apartado se detecta un alineamiento general en las respuestas de los participantes en el Estudio. La gran mayoría están total o parcialmente de acuerdo con los beneficios que aporta la práctica de la financiación de litigios.

Otra de las bondades más destacadas de los fondos de litigios es que ayudan a profesionalizar la justicia, permitiendo a las partes estar asistidos por profesionales de primer nivel.

Algunos detractores de los fondos de litigios sostienen que esta práctica trae aparejado el aumento de la litigiosidad. Sin embargo, puede demostrarse que dicha afirmación está muy alejada de la realidad. Su percepción obedece al desconocimiento de la industria y el debate en este sentido está ampliamente superado.

En este sentido, la tasa de conversión media del sector no excede del 3 %. Los fondos de financiación de litigios tienen que seguir una metodología estricta ajustada a las mejores prácticas de mercado para poner a jugar el dinero de los inversores institucionales en el marco de sus políticas de inversión.

Además, los procesos de due diligence y de aprobación de las inversiones por parte de los órganos correspondientes de los fondos son procesos que se llevan a cabo de forma profesional y exhaustiva, tomándose las decisiones de inversión sobre la base de un análisis objetivo de los beneficios y de los riesgos de la inversión. Hay mucho esfuerzo y trabajo detrás de cada decisión de inversión. No se trata de una especulación, sino de una inversión fundada en parámetros objetivos y justificada en cada caso concreto.

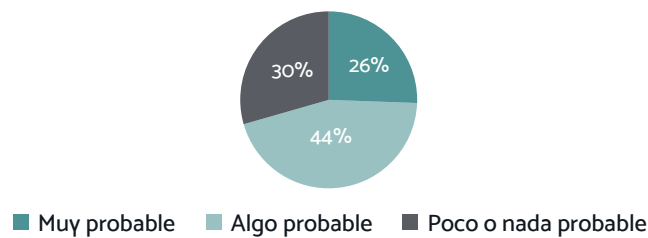
4/ Covid-19

La crisis global causada por el Covid-19 y las medidas de contención extraordinarias adoptadas por los países han generado un impacto financiero negativo en los balances de situación de muchas las empresas y despachos de abogados.

Esta situación limita la competitividad de las empresas y en muchos casos, pone en vilo su supervivencia. Los niveles de liquidez y tesorería de muchos de ellos se han visto tensionados hasta el punto de tener que descartar el destino de recursos a sufragar costes relacionados con litigios.

Tan es así, que un 70 % de los encuestados admite que la situación económica actual afectará a los presupuestos de su compañía o de su departamento legal destinados a la sufragación de costes relacionados con litigios.

¿Afectará la situación económica actual a los presupuestos de su compañía destinados a la sufragación de costes relacionados con litigios?



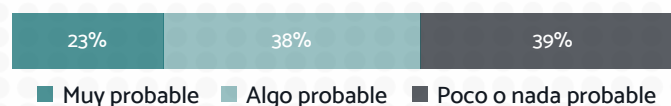
Esto supone un coste de oportunidad altísimo. En un contexto como en el que nos encontramos, la financiación de litigios puede resultar extremadamente útil para las empresas por razones de conveniencia, rentabilidad y distribución de riesgos.

En esta línea, un 82 % de los participantes en el Estudio admite que la situación actual podría ser una buena oportunidad para comenzar a trabajar con fondos de litigios. A pesar de ello, resulta cuanto menos llamativo que el 39 % de los encuestados no se planteen recurrir a fondos de litigios cuando tiene un problema de tesorería.

La situación actual podría ser una buena oportunidad para comenzar a trabajar con fondos de litigios

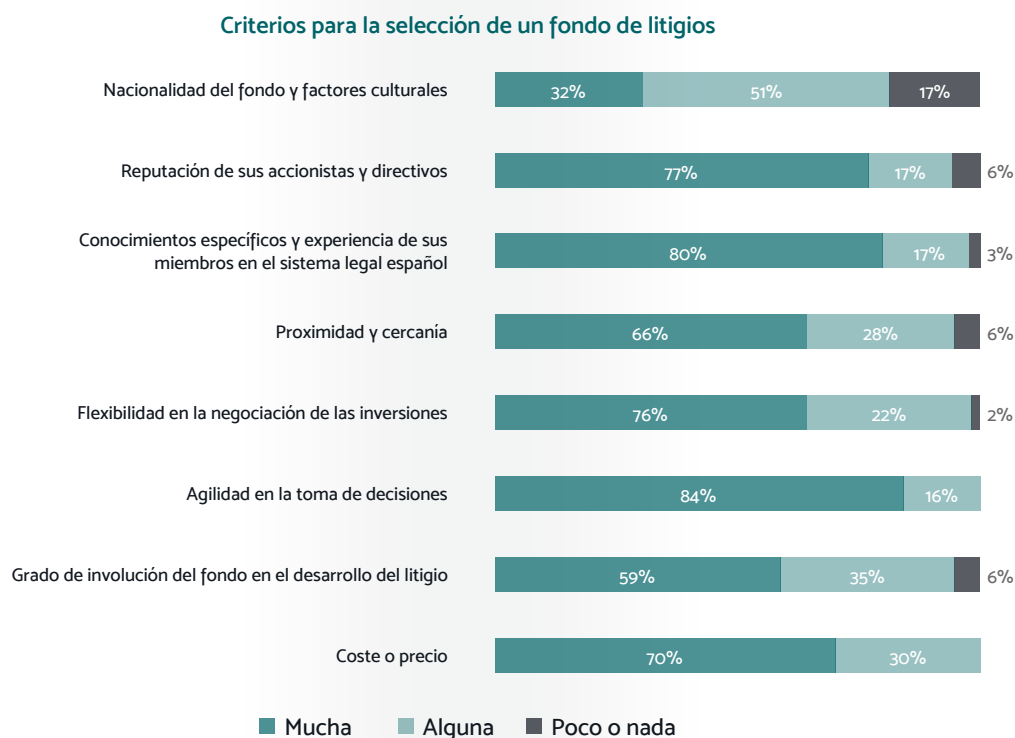


¿Se plantea la utilización de los fondos de litigios ante un problema de tesorería?



Es posible que esta aparente incongruencia traiga causa de la falta de familiarización y de conocimiento suficiente de la práctica en nuestro país. Animamos al tejido productivo español a explorar esta nueva fuente de financiación, no solo con el objetivo de reducir tensiones de liquidez, sino también con los objetivos de distribuir riesgos y maximizar los resultados desde el punto de vista contable.

5/ Criterios para la selección de un fondo de litigios



Los datos hablan por sí solos. Todos los participantes en el Estudio coinciden en que el precio o coste de la financiación es uno de los factores que más peso tiene al seleccionar un fondo de litigios.

Pero el precio no es el único criterio relevante. Otros factores que pueden hacer decantar la balanza son la agilidad en la toma de decisiones, los conocimientos del equipo del fondo del sistema legal español, la flexibilidad y la proximidad.

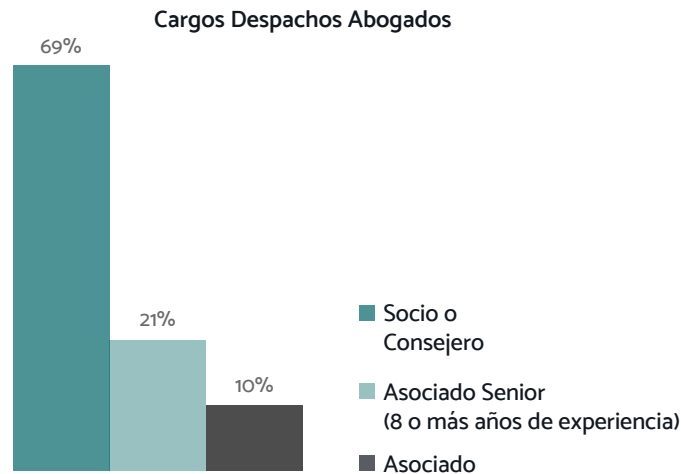
Los resultados coinciden con las opiniones que de forma informal se vierten en la industria. La proximidad cultural es un factor relevante.

El conocimiento del sistema legal español es también sin duda uno de los factores clave a la hora de seleccionar a un fondo de litigios. Los clientes necesitan que su nuevo socio financiero sea eficaz y eficiente y que les aporte mayor valor añadido, no solo recursos económicos. Y para ello, es clave que el equipo del fondo conozca los entresijos de la legislación española y del sistema procesal español.

● 2/ Conclusiones relacionadas con los despachos de abogados

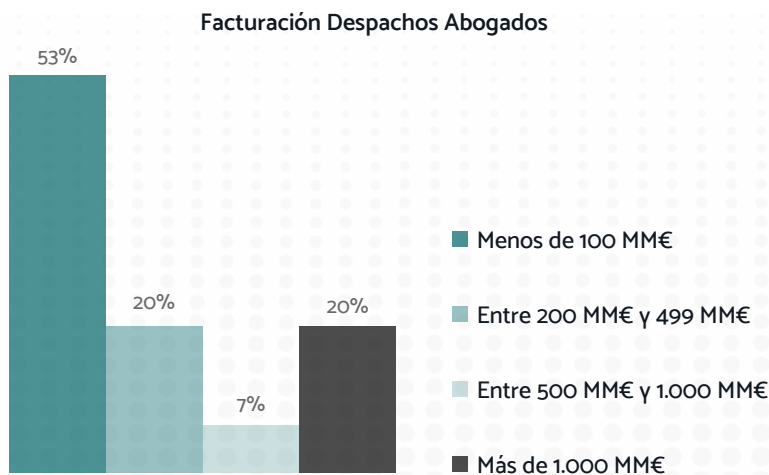
El elevado número de abogados que ejerce en España, unido a la presión a la baja que existe sobre sus honorarios, está obligando a los despachos a buscar nuevas estrategias de crecimiento que les diferencien en un mercado altamente competitivo.

En este escenario, hemos querido conocer la opinión de los despachos de abogados acerca de la financiación de litigios como nueva herramienta para ayudarles a ser más competitivos y a que puedan mantener unos honorarios de mercado en disputas complejas.



El 69 % de los participantes en el foco de despachos de abogados ocupan la posición de socios o consejeros. El 31 % restante son abogados senior o asociados.

Por su parte, el 20 % trabaja en despachos con una facturación superior a 1.000.000.000 € anuales y el 53 % en despachos de abogados que facturan menos de 100.000.000 €.



Conclusiones relacionadas con los despachos de abogados



Los despachos de abogados encuestados ven en la financiación de litigios una herramienta para ofrecer a sus clientes un nuevo producto que les sirva para diferenciarse en el mercado y obtener una ventaja competitiva, a la vez que les ayude a controlar retrasos en los pagos o tensiones de liquidez.

El Estudio confirma que la presión existente sobre los honorarios está suponiendo un cambio de paradigma en la forma de facturación de los despachos. Aunque el 75 % de los despachos encuestados se siente cómodo -total o parcialmente- con la fórmula de facturación por horas, reconocen que los clientes demandan cada vez más la facturación a éxito.

Al hilo de lo anterior, el 96 % de los despachos de abogados encuestados afirma sentirse cómodo -total o parcialmente- con la fijación de honorarios variables o "a éxito" en asuntos litigiosos. Llama la atención que dicho porcentaje sea superior al de los participantes que se sienten cómodos con la facturación por horas.

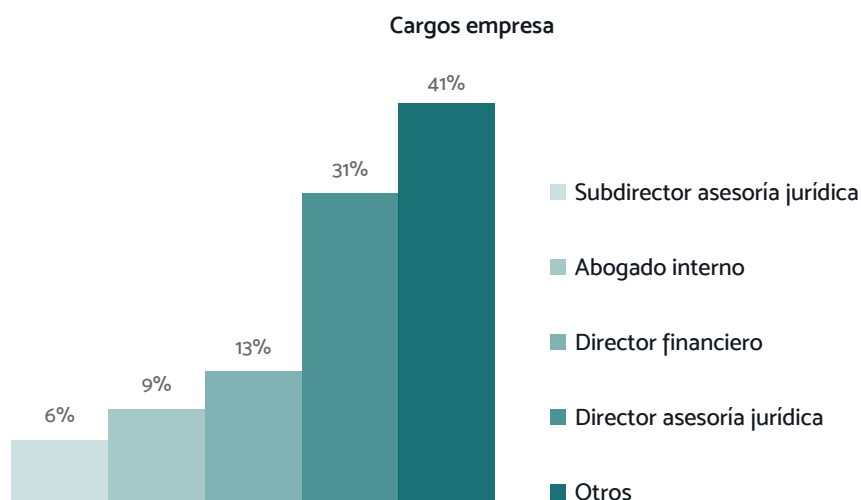
A nuestro juicio, la fijación de honorarios "a éxito" es un mal menor que a veces los despachos han de asumir para no perder a sus clientes en un entorno tan sumamente competitivo.

Es en este contexto donde los fondos de litigios pueden ayudar a los despachos a cobrar unos honorarios razonables atendiendo al trabajo realizado, con independencia del resultado de los litigios. Además, los fondos de litigios pueden contribuir a que los despachos de abogados alivien los desajustes de sus flujos de caja asociados al cobro de honorarios legales, así como a mitigar riesgos de impago.

● 3/ Conclusiones relacionadas con las empresas

Como ya hemos anticipado en otros apartados, la situación actual ha provocado que la liquidez de muchas empresas se haya visto afectada, lo que está generando situaciones difíciles tanto en los departamentos financieros como en los de asesoría jurídica.

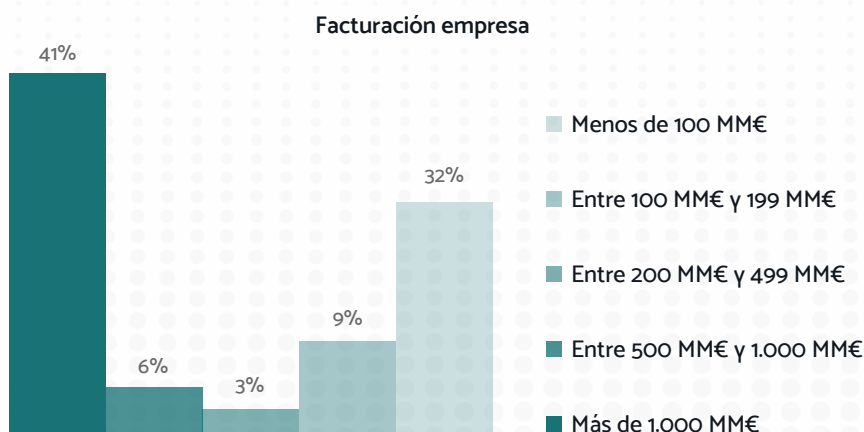
En el ámbito de los litigios, esto se traduce en que muchas empresas renuncien a emprender acciones legales por el elevado coste y desgaste que ello supone, así como por los riesgos inherentes a todo tipo de procedimiento judicial o arbitral.



El 31 % de los participantes en el Estudio en representación de las empresas tiene la posición de director de asesoría jurídica y el 13 % de director financiero.

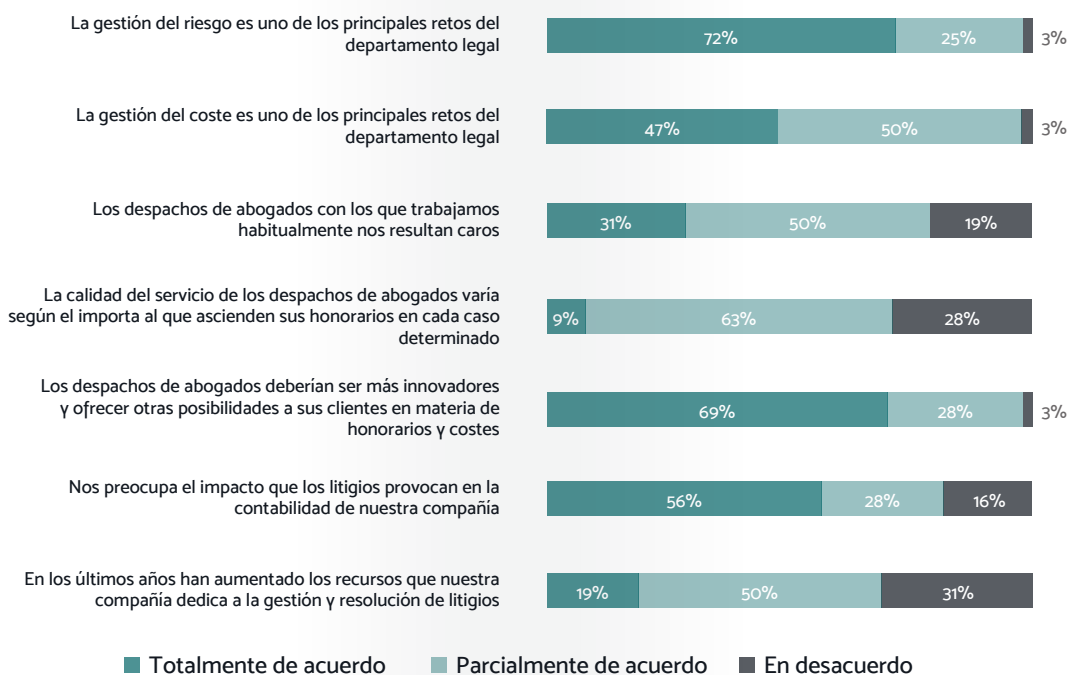
Otros perfiles de encuestados incluyen a subdirectores de asesoría jurídica (6 %), abogados internos (9 %), así como otros puestos dentro de la organización (41 %).

Por su parte, el 32 % trabaja en empresas con unos ingresos anuales superiores a 1.000.000.000 € y el 50 % en empresas que facturan menos de 100.000.000 € al año.



Los resultados nos muestran que, en un mundo globalizado como en el que nos encontramos, las empresas se ven involucradas cada vez más en litigios complejos que llevan aparejado un aumento los recursos que tienen que dedicar a su gestión y resolución.

Conclusiones relacionadas con las empresas



Las asesorías jurídicas internas se ven sometidas normalmente a una gran carga de trabajo y a estrictas limitaciones presupuestarias, como lo demuestra el hecho de que la gran mayoría de los encuestados considera que la gestión del riesgo y del coste son unos de los principales retos de sus departamentos legales. Como regla general, suele ser común tratar a las asesorías jurídicas internas como “centros de coste” dentro de sus organizaciones.

Pero a la vez, las asesorías jurídicas deben enfrentarse a procedimientos judiciales y arbitrales que en términos generales consideran que tienen un coste elevado, que exige cada vez más una mayor dedicación de recursos, y con respecto a los que preocupa especialmente el impacto contable.

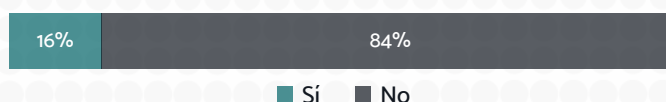
En este contexto encontramos dos datos que consideramos especialmente reveladores. En primer lugar, los participantes reconocen que los despachos de abogados con los que trabajan les resultan caros (31 % totalmente de acuerdo y 50 % parcialmente de acuerdo), y más de la mitad (53 %) admite que en alguna ocasión ha decidido no trabajar con sus abogados de confianza por cuestiones de coste.

En alguna ocasión hemos decidido no trabajar con nuestros abogados de mayor confianza por cuestiones de coste



En segundo lugar, sorprende que nada menos que un 16 % de los encuestados afirme que, en el ámbito de sus compañías, han existido ocasiones en las que se han obtenido sentencias o laudos arbitrales firmes que luego no se han podido ejecutar por razones de coste-beneficio.

En alguna ocasión hemos obtenido sentencias o laudos arbitrales firmes que luego no hemos podido ejecutar por razones de coste-beneficio, entre otras

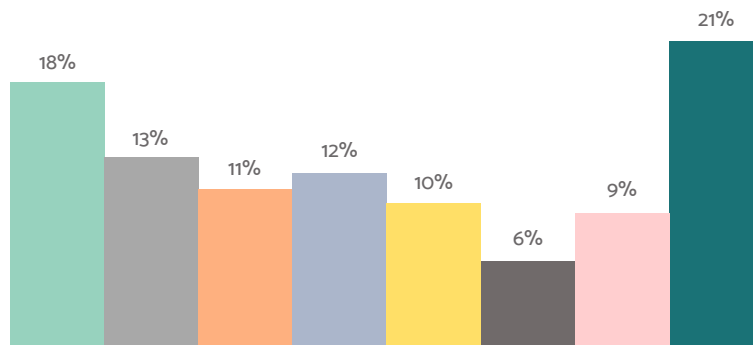


Los fondos de litigios pueden ayudar a las empresas a gestionar adecuadamente sus litigios, mejorando su liquidez y tesorería, y convirtiendo futuros costes en una oportunidad de generar ingresos, con su correspondiente impacto en las cuentas anuales. Y por supuesto, permitiendo la correcta distribución de los riesgos y beneficios inherentes a los litigios.

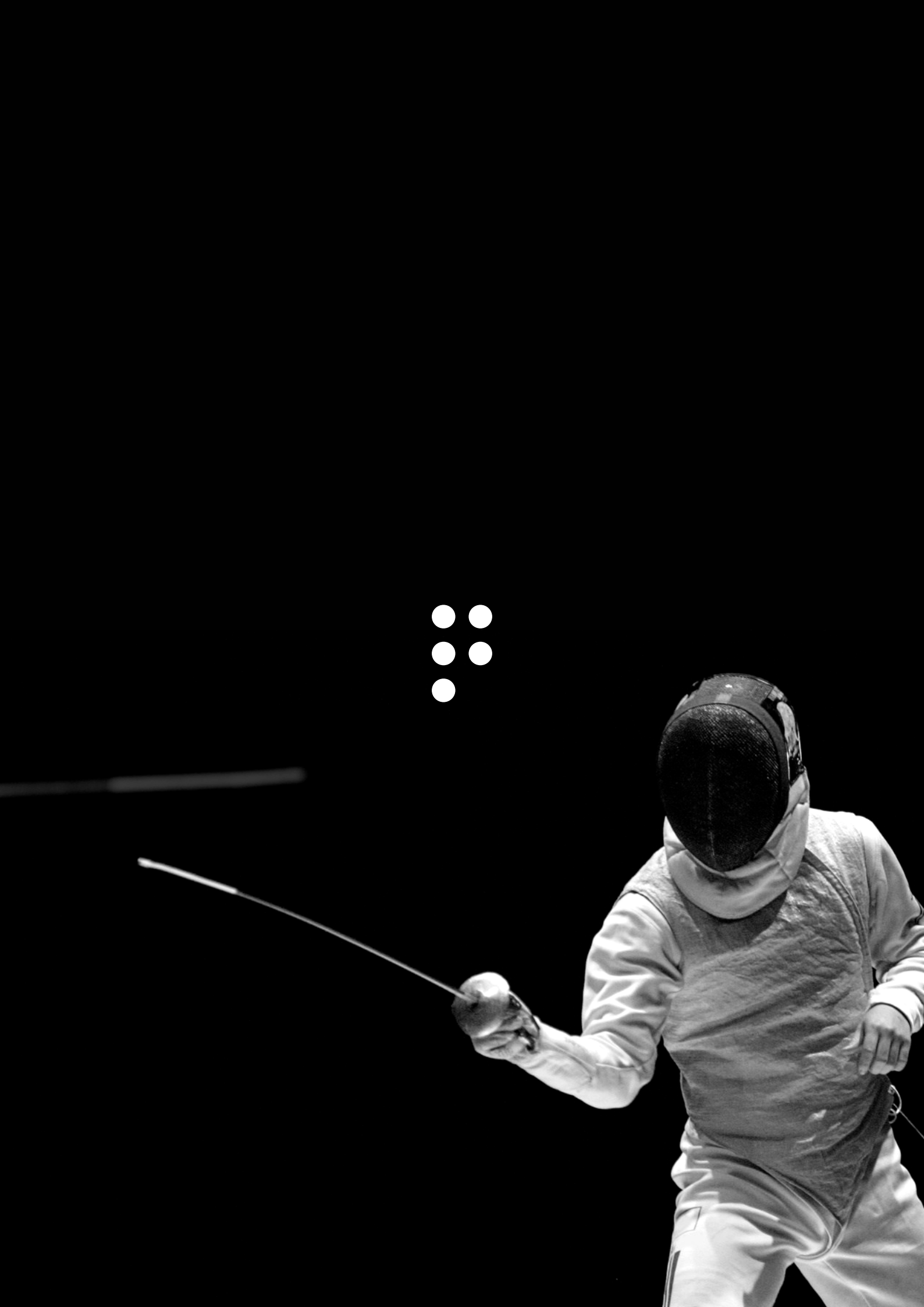
De otro lado, en cuanto a los motivos principales por los que las compañías harían uso de la financiación de litigios, destacan la posibilidad de monetizar anticipadamente los activos litigiosos (21 %) y la mitigación de los riesgos asociados a los litigios (19 %).

Estas conclusiones parecen confirmar que la mayoría de las empresas no acuden a los fondos de litigios por la necesidad de obtener liquidez, sino que buscan en ellos a un aliado que le permita gestionar y distribuir de forma adecuada los riesgos derivados de los litigios.

¿Cuáles serían los tres motivos principales por los que su compañía haría uso de la financiación de litigios?



- Mitigar los riesgos ligados al litigio
- Preservar la liquidez para otras prioridades del negocio
- Utilizar los fondos de manera más eficiente
- Eliminar o reducir los costes de la disputa, pese a contar con suficiente liquidez
- Posibilitar la defensa de la compañía en litigios "extraordinarios" por su elevada complejidad y cuantía
- Posibilitar la defensa de la compañía en litigios para los que no se dispone de liquidez suficiente
- Controlar el impacto de los litigios en la contabilidad de la compañía u otros motivos contables
- Monetizar anticipadamente los activos litigiosos, controlar y predecir los flujos de caja



La industria de la financiación de litigios desde la perspectiva de

- Los abogados de despacho
 - Los asesores de empresa
-

● 1/ Perspectiva de los abogados de despacho

Entrevista a:



D. Antonio Morales Plaza

Socio director del departamento de Derecho Público, Infraestructuras y Energía de Baker McKenzie en Madrid. Antonio es Abogado del Estado en excedencia y Doctor en Derecho. Es un reconocido líder en el asesoramiento jurídico relacionado con los mercados de energía, infraestructura y recursos naturales, así como en la resolución de disputas relacionadas con dichos sectores.

Durante su etapa en la Administración desempeñó, entre otros cargos de responsabilidad, el de Secretario General del Consejo de Seguridad Nuclear.

Entorno

¿Cómo ve la litigiosidad en España y en el extranjero?

En España aprecio que ha existido un incremento exponencial de la litigiosidad en los últimos años, aunque no hemos llegado a los niveles de otros países en los que la litigación es exagerada, como por ejemplo Brasil.

En cuanto al extranjero, creo que en los países de nuestro entorno el nivel de litigiosidad, la duración de los procedimientos y la calidad de las sentencias son similares a los de España en términos generales. Sí que existen grandes diferencias con respecto a Estados Unidos y Reino Unido, donde los procedimientos judiciales son mucho más ágiles, están mejor gestionados, y van más al centro de la cuestión.

¿Cómo cree que ha afectado la pandemia a la litigiosidad y al desarrollo de la industria de financiación de litigios?

Creo que la pandemia ha provocado un aumento de la litigiosidad y, a su vez, un mayor interés de las empresas en la financiación de sus litigios. En muchas ocasiones, las empresas no tienen otra alternativa que litigar para verse resarcidas de los efectos adversos del Covid-19, como es el caso de las reclamaciones por responsabilidad patrimonial de la Administración o de litigación contra entidades públicas.

Financiación de litigios

¿Qué opinión le merece en general la justicia española desde la perspectiva de la dinamización de los activos litigiosos?

En general, me parece que la justicia española es de una calidad muy buena si se tiene en consideración la escasez de medios humanos y materiales de los que dispone. La calidad de las sentencias es bastante buena en general, aunque el plazo de resolución de los asuntos, incluyendo los recursos, es bastante largo.

¿Supone un coste de oportunidad para la gestión de sus activos?

Sin duda. Cuando hablamos de que la resolución de las disputas tardará años, a los clientes puede dejar de interesarles litigar. Hay que pensar en mecanismos para reducir sustancialmente esos plazos. Pero si se quiere obtener un resultado final de calidad, es complicado que un procedimiento dure menos de dos años.

¿Cuáles son en su opinión los principales retos que tenemos por delante?

Seguimos teniendo el reto de la modernización de la oficina judicial. Es un tema que se ha venido discutiendo desde hace muchos años y se han llevado a cabo algunas reformas, aunque personalmente sigo pensando que sería conveniente que los Letrados de la Administración de Justicia tengan un papel todavía más activo, de forma que puedan descargar a los jueces de trabajo. Una alternativa interesante podría ser la implantación de la figura de letrados asesores de juzgados y tribunales, como ocurre con los letrados del Gabinete Técnico del Tribunal Supremo.

¿Qué opinión le merece el arbitraje como método alternativo de resolución de disputas?

El arbitraje es un método de resolución de disputas completamente válido y que está funcionando muy bien. Se ha hecho mucho esfuerzo desde las instituciones arbitrales y los árbitros son juristas extraordinarios. No obstante, en mi opinión se están extendiendo mucho los plazos de los procedimientos arbitrales. En los últimos años, la duración de los arbitrajes se ha ido equiparando a la de la jurisdicción ordinaria.

En disputas internacionales, el arbitraje internacional es imprescindible. A veces cuesta confiar en la justicia de ciertos países, sobre todo cuando se es una persona o empresa extranjera.

¿Qué percepción tiene sobre el coste de la resolución de disputas complejas?

A mi juicio es bastante aceptable. Nosotros asesoramos a empresas en litigios en varios países y es una realidad que el mismo tipo de pleito tiene un coste muchísimo mayor en Reino Unido o Estados Unidos que en España. El coste de litigar en España es muy razonable para la complejidad de los asuntos y las horas de trabajo que los profesionales solemos dedicarles.

Fondos de litigios

¿Cómo valora la evolución que ha tenido la industria de financiación de litigios en España?

Muy positivamente. Me parece una idea fantástica, ya que se ayuda al titular del litigio a distribuir costes y riesgos, y se libera a las empresas de contingencias. En mi opinión, todo lo que sea crear una industria nueva en España siempre es positivo y, además, genera riqueza para todos.

¿Ha hecho Ud. operaciones con fondos de litigios?

He participado como asesor en fase de due diligence. En las que he participado, he disfrutado mucho. Es una experiencia nueva y muy gratificante que, salvando las distancias, asemeja a actuar como árbitro. Es muy interesante tener la oportunidad de valorar un litigio o arbitraje de forma imparcial e independiente, y es algo a lo que no estamos acostumbrados.

¿Qué principales valores añadidos cree que pueden aportar los fondos de litigios a las empresas y despachos de abogados?

Creo que las principales ventajas para las empresas son que pueden eliminar litigios, contingencias e incertidumbres, generando un ingreso con independencia del resultado de la disputa. Lo veo sobre todo muy útil para arbitrajes complejos.

Para los despachos es una nueva línea de negocio, lo que siempre es bienvenido. Como decía antes, al ser una nueva práctica, se genera negocio para todos.

¿Considera que en España existe un conocimiento suficiente de la industria de financiación de litigios?

Aún no. No existe todavía una cultura de financiación de los litigios, y ahí tenéis un trabajo muy importante que desarrollar. Creo que sería importante que estuviérais presentes en distintos foros para llevar a cabo una labor de divulgación de vuestra actividad y de transmisión de información. Me consta que ya se está haciendo, pero queda mucho camino.

¿Cómo ve el grado de desarrollo de esta industria en comparación con otros países? ¿Cree que habrá un mayor desarrollo en nuestro país en los próximos años?

Pienso que en los próximos años la financiación de litigios tendrá un mayor desarrollo en España. Es una actividad *win-win*, que responde a una necesidad del mercado y que es positiva para todos los operadores: empresa, despacho y fondo. Necesariamente debe desarrollarse de forma positiva.

¿Qué requisitos considera que son indispensables para trabajar o colaborar con un fondo de litigios?

Para mí lo esencial son los valores, la objetividad, la transparencia y el trabajo riguroso del fondo. Lo que hace PLA. Además, en mi opinión la relación entre despacho, empresa y fondo se tiene que basar en la confianza. Esto es fundamental.

¿Qué se tendría que mejorar por parte de los fondos de litigios?

Visto desde fuera, a nivel estructural no veo aspectos claros a mejorar. Como industria, el reto es llegar a más empresas, e informar más y mejor. La imagen que a veces se puede tener de los fondos de litigios es negativa, lo que podría estar asociado a la financiación de reclamaciones masivas/class actions. Pero ese no es el negocio de PLA ni de los fondos que se dedican a la litigación compleja. Hay que hacer una labor muy pedagógica para que el desconocimiento del funcionamiento real de la industria no perjudique a los fondos financiadores de litigios.

Entrevista a:



D. Josep Gálvez Pascual

Miembro de Del Canto Chambers (Londres) y socio director de la firma Gálvez Pascual (Barcelona). Josep es un abogado especializado en litigios complejos y arbitrajes internacionales. Desempeñó una gran parte de su carrera como Magistrado-Juez y compatibiliza su práctica profesional con la docencia en la Universidad de Barcelona y en ISDE.

Es miembro de la Honourable Society of Lincoln's Inn, de la International Bar Association y de los Ilustres Colegios de Abogados de Madrid y Barcelona.

Entorno

¿Cómo cree que ha afectado la pandemia a la litigiosidad?

Desde mi perspectiva se han agudizado ciertas áreas como consecuencia del decrecimiento de la actividad económica, pero no aprecio que haya existido un incremento significativo de la litigación como se anunciaba. Tampoco ha existido la avalancha que se esperaba de procedimientos concursales, debido a las medidas adoptadas por el Legislador. Estamos en un momento de transición en el que quien lo tiene claro litiga y quien no lo tiene claro o tiene problemas de tesorería no litiga.

Financiación de litigios

¿Qué opinión le merece en general la justicia española desde la perspectiva de la financiación de litigios?

Creo que España es una jurisdicción atractiva y barata con respecto a otras de nuestro entorno, como por ejemplo Inglaterra y Gales, y además es de buena calidad. Pero en cambio las cuantías de los litigios no son tan altas, y la jurisdicción española no es conocida por su prodigalidad a la hora de otorgar indemnizaciones sustanciales. A día de hoy no se puede hablar de una práctica generalizada. Es un terreno para explorar y hay margen para el crecimiento. Sin duda, la financiación de litigios está generando interés y será una tendencia.

¿Cuáles son los principales retos que los fondos de litigios tienen por delante en nuestra jurisdicción?

Los fondos de litigios deben darse a conocer mejor y presentarse de manera atractiva. Tienen que “evangelizar” a los abogados y a las empresas, hacer una función didáctica para que entiendan la práctica y sean capaces de explicar los estándares del mercado. Es necesario que den a conocer cómo funcionan, cuáles son los términos de las inversiones y las razones que justifican su retorno. Hay que intentar evitar que se vean los fondos de litigios como oportunistas, y para ello es importante que se comprenda de verdad la práctica.

Por otro lado, los fondos de litigios surgen en los países anglosajones por una necesidad muy clara y básica: los honorarios y las costas de los pleitos son tan altos que existe una necesidad de contar con la existencia de un fondo financiador. La importación de un modelo de este tipo a una jurisdicción como la nuestra, relativamente barata, lleva a que solo interesen los procedimientos con cuantías altas: grandes arbitrajes, grandes daños o litigación en masa.

¿Cómo valora la evolución que ha tenido la industria de financiación de litigios en España?

La evolución ha ido desde la presencia brókeres y de algún representante de fondos anglosajones en España, hasta la aparición de un fondo de litigios español. Algunos dicen que son fondos y no lo son, son brókeres y luego buscan la financiación en otro sitio, normalmente fuera de España. De momento, no he hecho ninguna operación con un fondo español. La implantación de la práctica de financiación de litigios en España será más lenta que en el mercado anglosajón, pero ha llegado para quedarse.

¿Qué principales valores añadidos cree que pueden aportar los fondos de litigios a las empresas y despachos de abogados?

En adición a la asunción de los costes y del riesgo del litigio, creo que en la gran mayoría de los casos la gran ventaja es la segunda valoración del asunto que realiza el fondo. Ello da fuerza al procedimiento. La viabilidad de la reclamación queda reforzada cuando se constata que un fondo la ha analizado concienzudamente y está dispuesto a asumir el riesgo. Es un espaldarazo no solo económico, sino de revisión del procedimiento, y eso supone también una mejora en la posición negociadora.

¿Considera que en España existe un conocimiento suficiente de la industria de financiación de litigios?

No existe un conocimiento suficiente por la poca implantación que ha tenido. El esfuerzo o desafío en España es que pueda entenderse como una herramienta más para las empresas y no como un oportunismo de carácter financiero para los fondos. Sería un éxito que la financiación de litigios se convierta en una herramienta financiera cotidiana para las empresas a la hora de valorar cómo hacer frente al coste de las situaciones litigiosas. En Reino Unido por ejemplo se ve como un instrumento para ayudar a iniciar determinados pleitos que de otra forma no podrían plantearse.

¿Qué requisitos considera que son indispensables para trabajar o colaborar con un fondo de litigios como despacho?

Creo que es importante diferenciar en España los brókeres de los fondos. Es un tema que no se suele tocar mucho. Creo que un fondo como vosotros, español y que conoce nuestro mercado es una gran noticia. En mi opinión, los fondos deben establecer estándares y protocolos de actuación adaptados a la realidad española.

¿Alguna frustración con la que se haya encontrado con conversaciones con fondos?

La principal frustración que me he encontrado es cuando inicias conversaciones para financiar un procedimiento judicial en España y los fondos internacionales “levantan la ceja” inmediatamente. Al ser un sistema judicial que no entienden, no les gusta y consideran que el riesgo de las inversiones es muy elevado. Salvo en arbitrajes internacionales, España está como norma general fuera de la órbita de los fondos de financiación de litigios.

● 2/ Perspectiva de los asesores de empresa

Entrevista a:



D. José Julio Figueroa Gómez de Salazar

José Julio Figueroa Gómez de Salazar es el director general de la asesoría jurídica de Acciona. Se incorporó a la empresa en 2002 como parte del equipo jurídico interno y cuenta con más de 15 años de experiencia en cuestiones corporativas y regulatorias complejas dentro del sector de las energías renovables. José Julio es reconocido como uno de los abogados más prestigiosos e influyentes por el directorio de Chambers & Partners en España.

Destaca por su visión internacional y por la gestión de los asuntos estratégicos y transaccionales a través del desarrollo de procesos innovadores.

Entorno

¿Cómo cree que ha afectado la pandemia a la litigiosidad y al desarrollo de la industria de financiación de litigios?

En general, creo que los litigios en curso no se han visto afectados -más allá de retrasos- y que han seguido su desarrollo normal. Al inicio de la pandemia todos anticipábamos que se iba a producir un aumento exponencial de la litigiosidad, que no tengo la percepción de que haya sucedido. Desde el punto de vista de la financiación de litigios, probablemente a medio plazo haya más oportunidades en empresas que hayan perdido la capacidad de costear sus litigios, o que necesiten monetizarlos antes de su resolución.

Financiación de litigios

¿Qué opinión le merece en general la justicia española desde la perspectiva de la financiación de litigios?

La ausencia de una regulación de esta materia en España genera incertidumbre en las operaciones. Es importante que exista un marco regulatorio claro que evite interpretaciones singulares por parte de los órganos jurisdiccionales sobre las implicaciones potenciales que puedan tener estas transacciones en cada procedimiento.

¿Hay alguna jurisdicción que considere que resuelvan de forma más eficaz los activos litigiosos?

En otras jurisdicciones, donde su funcionamiento está generalizado, la financiación de litigios está tasada y existen códigos de buenas prácticas (Reino Unido y Australia). En España la figura del *litigation funding*, a día de hoy, no es frecuente y se percibe como una figura especulativa. En otras jurisdicciones se entiende como una manera de promover el acceso a la justicia de calidad.

¿Cuáles son en su opinión los principales retos que tenemos por delante?

Creo que hay una cuestión de transparencia pendiente de resolver, tanto en la regulación jurídica aplicable a estas transacciones, como en sus condiciones económicas. Respecto de la primera, ayudaría tener un formato estándar que pueda ser ajustado a las necesidades de cada operación específica, como puede ser en otro ámbito el ISDA o el CMOF. Respecto de la segunda, desde la perspectiva de las partes en el litigio, es un sector opaco: no se puede decir que exista un mercado, en la medida en que no hay comparables accesibles.

En España falta una labor de difusión de estas figuras, diría incluso de didáctica.

¿Qué percepción tiene sobre el coste de la resolución de disputas complejas?

Depende de dónde. España es un país de costes razonables -en comparación a otras plazas-. Los abogados en España pueden resultar caros, pero nada que ver con el entorno anglosajón, por ejemplo, EEUU y Reino Unido son jurisdicciones prohibitivas. También pasa en otras jurisdicciones en esa área de influencia, que no tendrían por qué, como Oriente Medio. En estas jurisdicciones tan caras, la posibilidad de recurrir a un fondo puede ayudar a salvar las barreras de coste de entrada a la justicia.

Fondo de litigios

¿Cómo valora la evolución que ha tenido la industria de financiación de litigios en España?

Percibo un incremento de fondos interesados tanto en proporcionar financiación contingente total o parcialmente al éxito de los litigios, como en participar en el resultado de esos litigios. Sin duda es una industria sofisticada -no olvidemos que se trata de grandes fondos- y selectiva, que trata de ofrecer productos novedosos adaptados a la problemática de cada cartera de litigios.

¿Qué motivos puede llevar a una empresa a utilizar un fondo de litigios y que variables busca para elegir uno u otro?

Resulta fundamental tratar con fondos que conozcan bien el funcionamiento procesal de cada jurisdicción y que tengan una trayectoria acreditada. Una cosa que he aprendido de mi experiencia en este tipo de operaciones es que tan importante es la fase de negociación de los contratos como su posterior gestión, que dada la duración media de los procesos judiciales o arbitrales, dura años. Por ello, me parece relevante el elemento de confianza, y que exista una relación colaborativa a largo plazo. En contra de lo que mucha gente piensa, no me parece que sea un sector especulativo, sino una relación a medio/largo plazo.

Cuáles serían los motivos principales por el que su compañía/despacho de abogados haría uso de la financiación de litigios?

En las operaciones de financiación contingente de los costes del litigio, se posibilita hacer frente a gastos procesales que en algunos casos pueden ser difíciles de sostener, por su carácter imprevisto o por su importe, como en el caso de las jurisdicciones anglosajonas. En transacciones de venta de carteras de litigios, donde se da una traslación relevante del interés económico del litigio, puede haber otras motivaciones: la conveniencia de reducir la exposición a determinados riesgos litigiosos por concentración en determinada jurisdicción o por cuantía, o simplemente el interés en obtener tesorería antes de los dos o tres años que tarda en resolverse de media un litigio.

A mí me parece interesante que un despacho de abogados ofrezca estos productos como parte de su valor añadido. Creo los fondos pueden ayudar a los despachos a vender mejor sus servicios, a la vez que dan solución a las necesidades de sus clientes.

¿Qué se tendría que mejorar por parte de los fondos de litigios?

Me parece clave que se dote a estas operaciones de una regulación clara y transparente; y no sólo me refiero a los términos y condiciones de aplicación, o a las buenas prácticas de este tipo de fondos. La "tipificación" de estos contratos (que rara vez son asimilables a la venta de activos litigiosos) reduciría la incertidumbre de, por ejemplo, el encaje contable de estas operaciones.

Disclaimer

El Estudio y todos sus derechos de propiedad intelectual son propiedad de Procurator Litigation Advisors, S.A. ("PLA").

El Estudio refleja las respuestas de los encuestados a las preguntas formuladas sobre la industria de financiación de litigios en España y no pretende ser un informe exhaustivo sobre la materia. PLA no emite ninguna declaración ni garantía con respecto al Estudio o a su contenido y no asume ninguna responsabilidad sobre ellos.

PLA es una compañía especializada en el análisis y asesoramiento de inversiones en litigios y arbitrajes complejos con conexiones españolas. A través de sus propios vehículos de inversión y otros vehículos asociados, PLA tiene capital inmediato para invertir en activos litigiosos complejos.

Para más información sobre PLA, puede visitar www.pla-spain.com o contactarnos en la dirección de email info@pla-spain.com.

Madrid
c/ José Bardasano Baos, 9, Planta 7
28016 – Madrid
(+34) 919 07 02 87



PROCURATOR

LITIGATION · ADVISORS

Madrid

*c/ José Bardasano Baos, 9, Planta 7
28016 I Madrid
(+34) 919 07 02 87*

