

# Los fondos de inversión quieren financiar pleitos en España

El número de litigios y su coste crece, lo que supone una oportunidad de negocio para los fondos internacionales, que ya invierten en procesos en el mundo anglosajón y ahora quieren hacerlo en España.

Mercedes Serraller, Madrid

El número de litigios en España sigue creciendo y el coste de pleitear es cada día más elevado, y más aún en lo que a disputas internacionales se refiere. Este panorama, como tantos otros de la crisis, supone una oportunidad de negocio para los fondos de inversión, que de un tiempo a esta parte financian litigios en el mundo anglosajón y ahora quieren hacerlo en España.

Es la figura de *litigation funding* o *third party funding*. Se trata de la financiación por un tercero (normalmente, un fondo especializado) de un litigio o, lo que es lo mismo, la inversión por el tercero en una reclamación.

La financiadora, antes de comprometerse, lleva a cabo una *due diligence* para cerciorarse de que hay probabilidades razonables de éxito, dentro de un horizonte temporal prudente y predecible, que la demandada posee la suficiente solvencia financiera y moral para pagar una eventual indemnización y que el financiado cuenta con un sólido equipo de abogados y expertos. Asimismo, se valoran los costes en que pueda incurrirse y la sofisticación y rapidez de las jurisdicciones.

Así, si la parte procesal en cuestión (habitualmente, la demandante) pierde, sus gastos correrán a cargo de la financiadora sin que exista ninguna otra obligación para el cliente. Como precio o contraprestación por esta cobertura, si la parte financiada gana, tendrá que compartir con el fondo un porcentaje pactado de sus ganancias (*sharing the upside*), por ejemplo, del 25% al 50%, o un múltiplo de la financiación otorgada, según el acuerdo.

Esta figura nació en Estados Unidos y está extendiéndose en Australia. En EEUU, el coste de pleitear o arbitrar es particularmente oneroso, debido entre otros factores, a la existencia de daños punitivos, acciones colectivas y jurados populares en procesos civiles. En Reino Unido, los contratos en los que se acordaba este tipo de asistencia financiera estuvieron prohibi-

## PAULA JONES VS. CLINTON

El contencioso de Paula Jones contra el entonces presidente de EEUU, Bill Clinton, es un caso distinto a los de índole empresarial que suelen copar la financiación de pleitos. De hecho, no fue un fondo de inversión quien lo sufragó, sino una organización sin ánimo de lucro. En esta ocasión, una organización, el Rutherford Institute, de corte conservador, financió el procedimiento que Paula Jones inició contra Bill Clinton (y por el que posteriormente salió a la luz el caso de Monica Lewinsky).



Paula Jones, cuyo proceso contra Clinton precipitó el caso posterior de Monica Lewinsky, aparece en la foto participando en un programa de telerrealidad de la cadena Fox llamado 'Celebrity Boxing' en el que protagonizaba un combate de boxeo con la también famosa y polémica patinadora Tonya Harding.



Protestas en Latinoamérica por el caso Chevron.

dos hasta 1967. Desde entonces, y hasta 1990, aunque no fuese delito, eran considerados nulos por ir contra el orden público. A finales de 2011, se reforzó en un código de conducta para financiadores de litigios que pretende asegurar la autorregulación de una industria creciente y ser el primer paso para el desarrollo de estándares internacionales. En EEUU son los

colegios de abogados los que guían a sus asociados.

Un fondo que se ha especializado en pleitos en Reino Unido es Calunius, o Roland en Alemania. En España es perfectamente viable, refrendan los expertos a los que ha consultado este diario. Y hay varios fondos que están buscando pleitos en los que invertir. Aunque no es exactamente lo mismo, la figura de

## ECUADOR VS. CHEVRON

Un caso de mucha repercusión en EEUU es el contencioso entre Ecuador y la petrolera Chevron. El Supremo estadounidense ha aceptado ejecutar una sentencia ecuatoriana por la que se condena a Chevron a pagar 19.000 millones de dólares por daños causados a los indígenas por contaminación. Una firma americana especializada en financiación de pleitos ha invertido cuatro millones de dólares en las demandas ecuatorianas, para lo que pidió derecho de veto sobre los bufetes y abogados que asesoraban a los demandantes.

la financiación ajena recuerda a los pactos de *quota litis*. Hasta hace poco, estaban prohibidos por miedo a los conflictos de intereses que podían surgir entre el abogado y el cliente. Ahora esto se ha flexibilizado, pero en cualquier caso todavía no es posible pactar cualquier tipo de *quota litis*.

Jesús Esparza, asociado en España y Nueva York de Pinstent Masons LLP cree que

## Calunius, en Reino Unido, y Roland, en Alemania, son fondos especializados en pleitos

## Los expertos alertan de posible conflicto de interés, pero creen que facilita el acceso a los tribunales

“para determinar si sería legal en España deberíamos acudir al artículo 1.255 del Código Civil. Como no parece que ninguna ley lo impida, la discusión final estaría en si es contrario a la moral o el orden público”. Considera que “no hay motivo para prohibirlo, ya que facilitaría el acceso a los tribunales de las demandas con fundamento”.

Javier Fernández Samaniego, socio director de Bird & Bird, refrenda que “ha habido críticas a esta figura y a los potenciales riesgos de poder incrementar artificialmente, pero no debe olvidarse que los financiadores llevan a cabo un examen exhaustivo de los casos que sufragan”.

Por último, Clifford J. Hendel, socio de Araoz & Rueda, apunta: “Ante el colapso sistémico de los tribunales, a medida que la institución arbitral gane aceptación irá acompañada por un aumento en el uso de la inversión en pleitos”.

## Lo que estudia el inversor

- La financiadora lleva a cabo una *due diligence* para cerciorarse de que hay probabilidades razonables de éxito en un tiempo prudente.
- El fondo también estudia que la demandada posee solvencia financiera y moral para pagar una indemnización.
- El inversor analiza si el financiado cuenta con un sólido equipo de abogados, los posibles costes y la rapidez de las jurisdicciones.

## FICHAJE

## PwC Tax & Legal incorpora a Francisco Iso para el área de capital riesgo

Carlos García-León, Madrid

El despacho de abogados y asesores fiscales de la firma de servicios profesionales PwC ha fichado para el área de capital riesgo al abogado Francisco Iso con la categoría de director –lo que sería el equivalente a socio profesional o de *no cuota* en otras firmas–.

Iso, licenciado en Derecho por la Universidad de Zaragoza y máster en Asesoría Jurídica por la Cornell Law School de Nueva York, acumula una larga experiencia en el mercado de las transacciones, tanto en el sector del capital riesgo –ha asesorado a firmas como The Carlyle Group o Doughty Hanson– como en otras industrias, especialmente en la energética.

Hasta la fecha, Iso desempeñaba sus funciones como especialista en el área de fusiones y adquisiciones en la oficina española del bufete estadounidense Latham & Watkins. Anteriormente había trabajado en las firmas Freshfields Bruckhaus Deringer y Cuatrecasas, Gonçalves Pereira.

Para Javier Maceira, socio responsable del departamento de transacciones y *private equity* de PwC Tax & Legal, “esta incorporación permite consolidar nuestro posicionamiento en esta importante área de práctica, con un servicio en el que es clave la capacidad de la firma para ofrecer asesoramiento multidisciplinar, una característica reforzada con la llegada de Iso”.

Tras este refuerzo, el grupo de transacciones cuenta con 360 profesionales, 45 de ellos en las áreas fiscal y legal.



Francisco Iso, de PwC.