

ENERO 2024

INFORME SOBRE LA **FINANCIACIÓN** DE LITIGIOS EN **ESPAÑA**

1er FORO  **Ramco**[®]
Litigation funding **esade**

 **Ramco**[®]
Litigation funding



Prólogo

4

Introducción

6

Metodología

10

Resultados

12

Conclusiones

44

Sobre RAMCO Litigation Funding

48

Ramco[®]
Litigation funding

LOIS | LEGAL OPERATIONS
INSTITUTE STUDIES

Aunque la Financiación de Litigios (o Financiación por Terceros) es una figura relativamente nueva en España, en los últimos años el mercado español ha experimentado una creciente demanda por parte de empresas, despachos de abogados y particulares, que ven en la Financiación de Litigios una herramienta para reducir costes, gestionar riesgos y monetizar activos.

Desde que RAMCO fue pionero en establecerse en España en 2017 como proveedor de soluciones de Financiación de Litigios, el mercado ha crecido exponencialmente año tras año, y se espera que esta tendencia continúe en los próximos años.

A la vista del importante desarrollo y evolución que ha experimentado la Financiación de Litigios en los últimos años en España, creímos necesario conocer la opinión de los profesionales del sector legal, para poder analizar la situación y tendencias observadas en el mercado, y tratar, entre otras cuestiones, el grado de conocimiento de la Financiación de Litigios, los ámbitos y sectores en los que se ha utilizado, el tipo de casos que se han financiado y el grado de satisfacción así como los motivos para acudir a esta figura.

Desde un principio, este proyecto se llevó a cabo junto con LOIS (Legal Operations Institute Studies) y ESADE Law School (URL), contando con la colaboración de profesionales de diversas áreas, para poder alcanzar una muestra muy significativa que dotara al estudio de conclusiones de mercado de alto valor.

Creemos que hemos cumplido el objetivo que nos propusimos y queremos agradecer a LOIS (Legal Operations Institute Studies) y en concreto, a Eugenia Navarro y a su equipo, el excelente trabajo llevado a cabo en la encuesta más amplia realizada sobre Financiación de Litigios en el mercado español (30 preguntas a 106 profesionales del sector jurídico). Asimismo, agradecemos el apoyo a ESADE Law School (URL) y en concreto, a Jorge Castiñeira, Decano de ESADE, Rebeca Carpi, Vicedecana de ESADE y Natalia Font, Profesora de Derecho Procesal de ESADE.

Finalmente, nuestro más sincero agradecimiento a los 106 profesionales del derecho, abogados in-house, abogados de despachos de abogados, árbitros, profesores y juristas que han participado en la encuesta formulada por LOIS (Legal Operations Institute Studies) y ESADE, así como a los expertos entrevistados, Javier Íscar de Hoyos, Ainhoa Veiga, Clifford Hendel, Josep Gálvez, Manuel García Cobaleda, Ignacio del Cuvillo, Márten Estevez y Antonio Muñoz-Murillo Quirós.



Cristina Soler
CEO de RAMCO Litigation Funding

Introducción



2

La Financiación de Litigios en España representa un cambio paradigmático en el acceso y la gestión de disputas legales. Este reporte despliega una visión panorámica de esta industria, destacando su actual estado, percepciones y potencial futuro.

A través de una serie de preguntas cuidadosamente diseñadas, el informe explora aspectos como el conocimiento del sector, la actitud hacia su uso, y las expectativas de regulación.

La Financiación de Litigios, entendida como un instrumento estratégico para la gestión de riesgos y recursos, emerge como una solución viable y cada vez más considerada en un amplio espectro de contextos legales.

El conocimiento compartido a través de entrevistas con destacadas figuras especializadas en el ámbito del arbitraje y los procesos judiciales, ha enriquecido significativamente nuestra comprensión de la Financiación de Litigios y ha contribuido a la robustez y relevancia de nuestro análisis.

Las voces de expertos en el campo ofrecen perspectivas esclarecedoras de esta figura. Marlen Estévez, Socia de Arbitraje de RocaJunyent Abogados, destaca que “hay una mayor oportunidad para la Financiación de Litigios en 3 ámbitos: en disputas del sector energético, en asuntos que se sometan para su resolución a arbitrajes internacionales y en materia de consumidores”.

A su vez, Javier Iscar Árbitro y Socio Director de Iscar Arbitraje, enfatiza en la capacidad de los fondos para “plantear opciones sobre mejor gestión del conflicto desde el punto de vista legal, financiero y de riesgos. Evitan sorpresas.” Además, destaca que “un fondo te da una primera aproximación al posible éxito, especialmente en arbitraje” y que “el financiamiento le está dando una oportunidad a un colectivo que, de no ser por la financiación, no tendría acceso a los tribunales.”

INFORME SOBRE LA FINANCIACIÓN DE LITIGIOS EN ESPAÑA

LA OPINIÓN DE LOS EXPERTOS



Ainhoa Veiga
Socia de Procesal y Competencia de Araoz & Rueda Abogados



Clifford Hendel
Árbitro y Socio Fundador de Hendel IDR



Ignacio del Cuvillo
Director de Legal M&A & Projects de Repsol



Javier Íscar
Árbitro y Socio Director de Iscar Arbitraje



Josep Gálvez
Barrister en Inglaterra y Gales, Abogado español



Manuel García Cobaleda
Consejero Delegado de Naturgy



Marlen Estévez
Socia de Arbitraje de Roca & Junyent Abogados



Antonio Muñoz-Murillo Quirós
Director de Litigios de los Servicios Jurídicos de Iberdrola

Para Ainhoa Veiga, Socia de Procesal y Competencia de Araoz & Rueda Abogados, la utilización de fondos de litigio tiene también un papel social y ayuda a disciplinar a empresas pequeñas y medianas de tal manera que sepan que acciones que perjudican a sus consumidores pueden tener consecuencias. Además, considera que la Financiación de Litigios o su monetización ayuda a las empresas a liberar riesgos en sus balances y hacerlos más eficientes.

Antonio Muñoz-Murillo Quirós, Director de Litigios de los Servicios Jurídicos de Iberdrola, sostiene que “Para el desarrollo de esta figura, es necesario que los operadores actúen con profesionalidad y transparencia.” A su vez, coincide en que “puede ser una herramienta muy útil para que pequeñas y medianas empresas en litigios de largo plazo, como los seguidos contra la Administración, para que puedan monetizar los litigios y evitar riesgos financieros”.

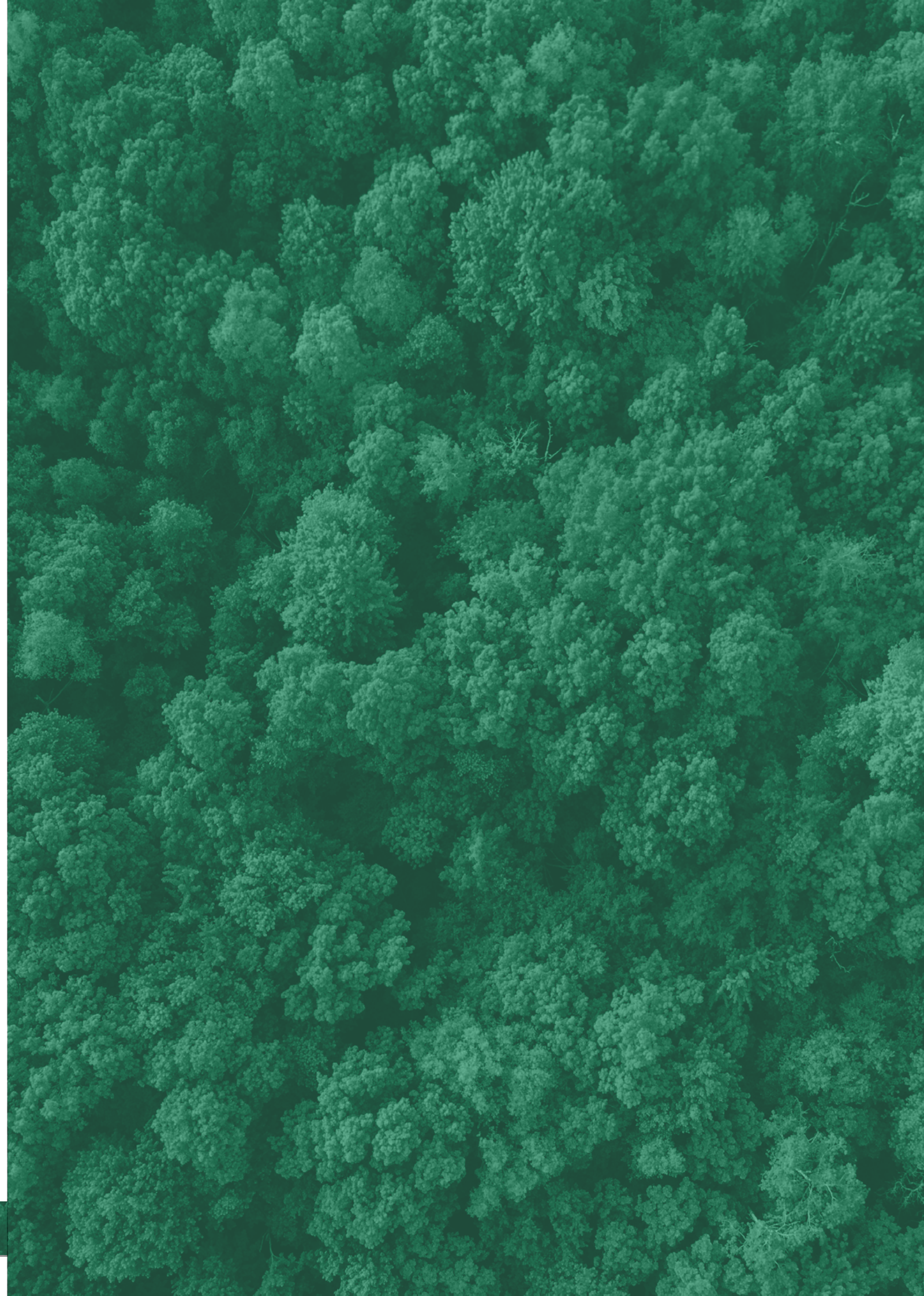
A pesar de ello, Ignacio del Cuvillo, Director de Legal M&A & Projects de Repsol, reconoce la falta de comprensión y confianza de la figura y señala que “en España no está bien explicada, no se ha hecho una labor didáctica de entendimiento”.

Así también coincide Manuel García Cobaleda, Consejero Delegado de Naturgy, “Hay un fuerte desconocimiento en el mercado. Creo que es bueno que se conozca para que la gente que tenga necesidad sepa para qué casos sí sirven.” En la misma línea, Clifford Hendel, Árbitro y Socio Fundador de Hendel IDR, sostiene que “se necesita más confianza en la figura para que se vuelva más habitual y hacer match entre los clientes que requieren financiación y los fondos de inversión.”

Al hablar de las áreas donde más se utiliza, Josep Galvez, Barrister en Inglaterra y Gales, Abogado español, menciona que “hay áreas muy marcadas donde sí funciona este tipo de financiación: reclamos masivos o arbitrajes con cuantías elevadas”.

La mayoría, aboga por la autorregulación. No ven la necesidad de regulación. Lo importante es el acuerdo entre partes, su autonomía y voluntad, donde el administrador concursal o los titulares de la acción litigiosa, o del arbitraje firman un contrato con el fondo financiador.

Este documento ofrece insights valiosos para comprender la dinámica actual de la Financiación de Litigios en España, así como su probable trayectoria en los próximos años. En conjunto, el informe augura un futuro prometedor para la Financiación de Litigios en España, con una clara demanda de evolución y adaptación a las necesidades del sector legal.



METODOLÓGIA

Ramco[®]
Litigation funding

LOIS | LEGAL OPERATIONS
INSTITUTE STUDIES

3

ENCUESTA

Entrevistas:

Entrevistas libres a expertos en arbitraje y procesos judiciales sobre su experiencia y las oportunidades de crecimiento de la Financiación de Litigios.



EXPERTOS

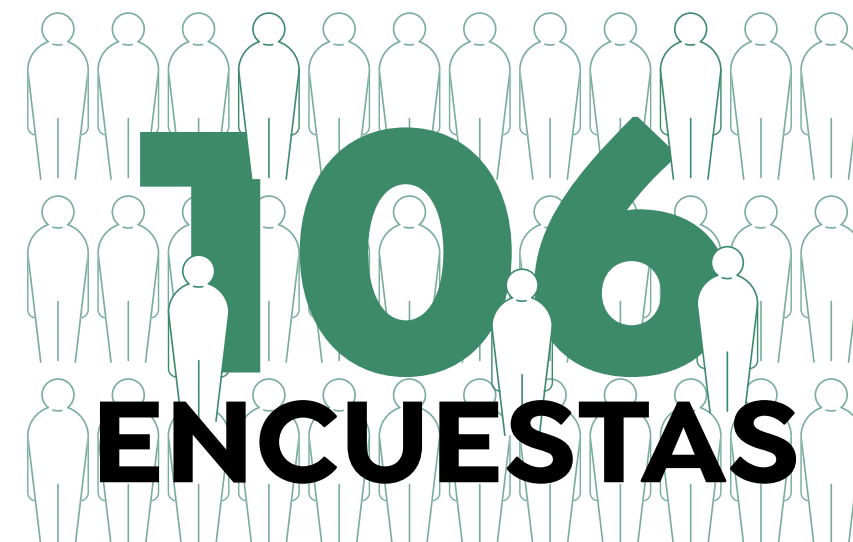
OPINIONES DE EXPERTOS

Muestra de la encuesta:

30 preguntas sobre experiencia, satisfacción y percepción del futuro de la Financiación de Litigios a 106 profesionales del sector legal.

La muestra incluye **abogados in-house, abogados de firmas de abogados, árbitros, y abogados del Estado.**

Período de la muestra: julio a noviembre del 2023.



ENCUESTAS

Encuesta llevada a cabo por LOIS

Ramco[®]
Litigation funding

LOIS | LEGAL OPERATIONS
INSTITUTE STUDIES

RESULTADOS



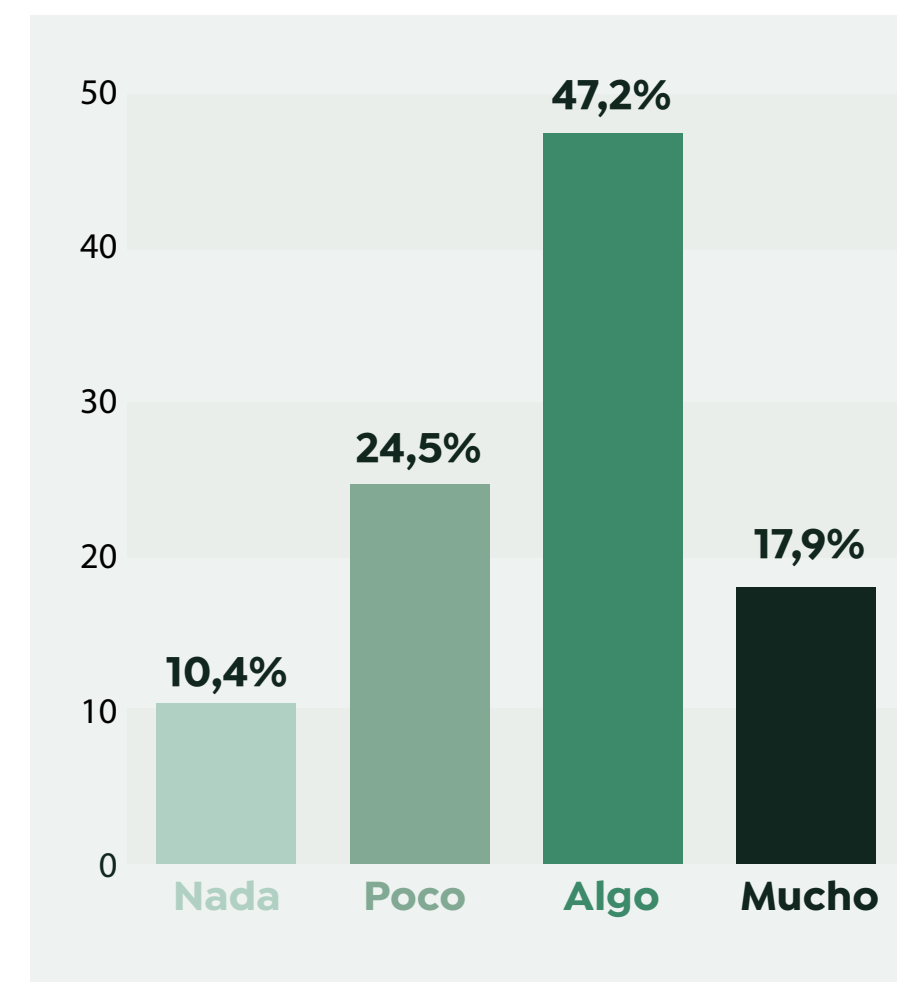
4



Conocimiento, Percepción y Experiencia en Financiación de Litigios

1. ¿Qué grado de conocimiento tiene de la industria de la Financiación de Litigios o Financiación por Terceros ?

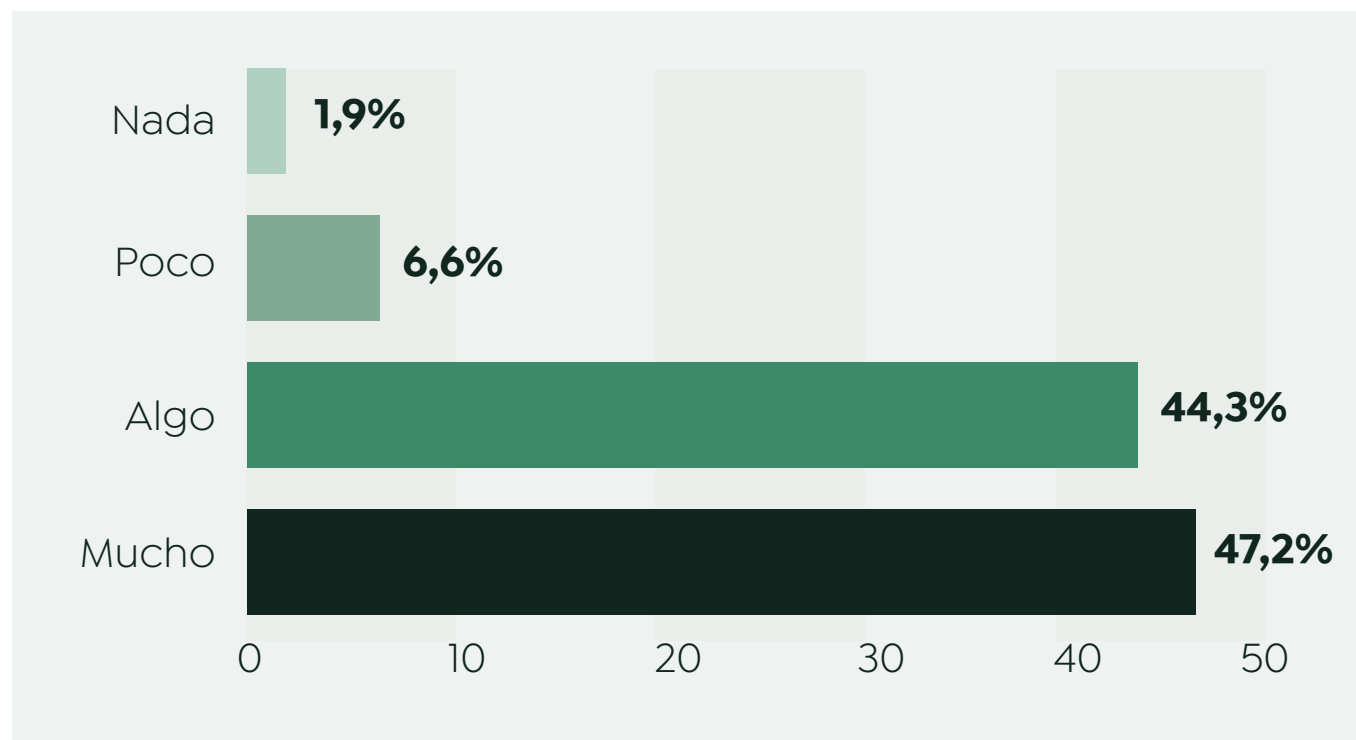
La Financiación de Litigios está presente. Casi dos de cada tres encuestados conoce la figura de Financiación de Litigios (47,2% algo y 17,9% mucho). Aunque el mercado español está aún lejos de otros mercados como Gran Bretaña o Estados Unidos, la Financiación de Litigios ya **se conoce y se está consolidando**.



2. ¿Tiene interés en conocer más sobre la Financiación de Litigios?

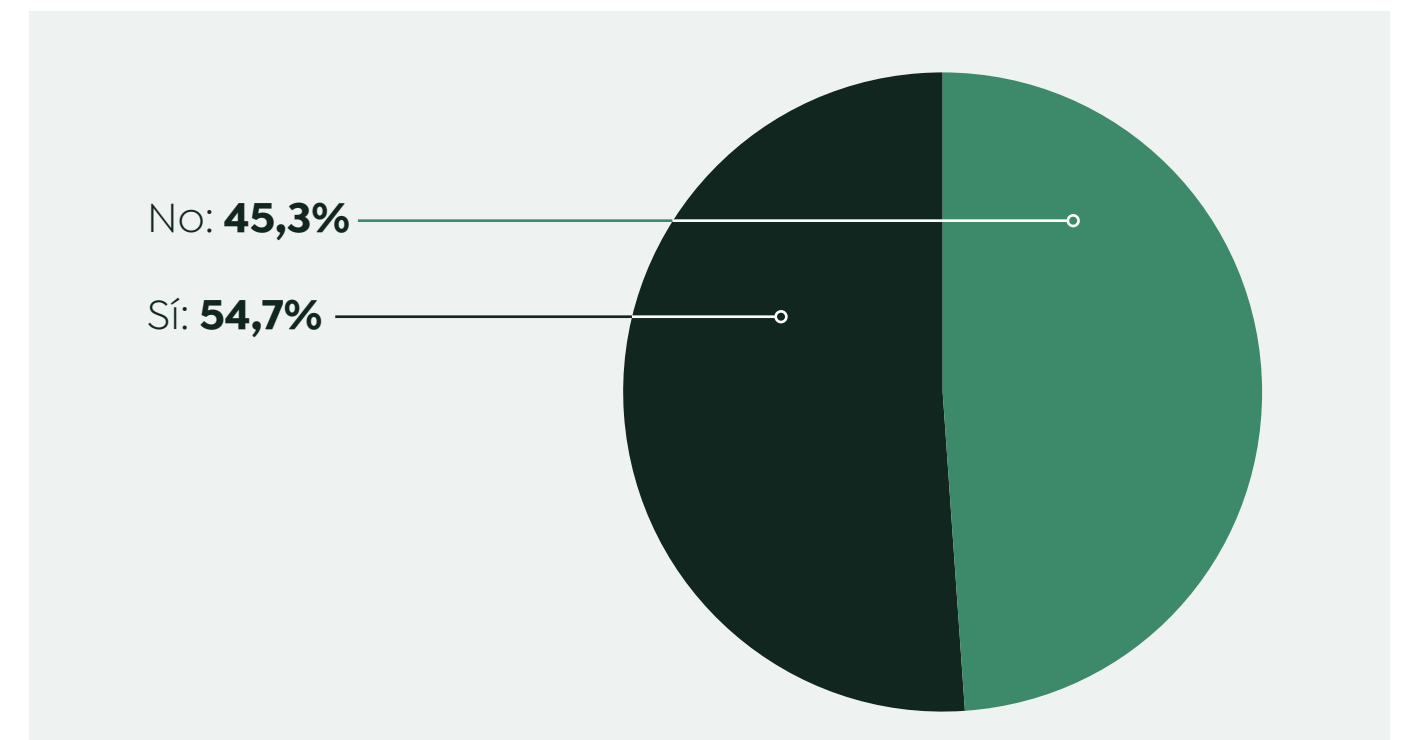
El rápido crecimiento que ha sufrido el mercado de Financiación de Litigios en España desde 2016-2017 hasta la actualidad se debe en gran parte al alto interés que ha generado esta figura. A pesar de ser un mercado aún en fase de crecimiento o evolución en España, más del 90% de los encuestados ha manifestado que tiene interés en conocer las soluciones que le ofrece.

Esta disposición para adquirir más conocimiento sugiere **que los principales jugadores del mercado legal pueden cumplir un rol crucial** en informar y educar a sus stakeholders sobre las opciones y beneficios de la Financiación de Litigios.



3. ¿Se plantea valorar la posibilidad de acudir a la Financiación de Litigios en el corto-medio plazo?

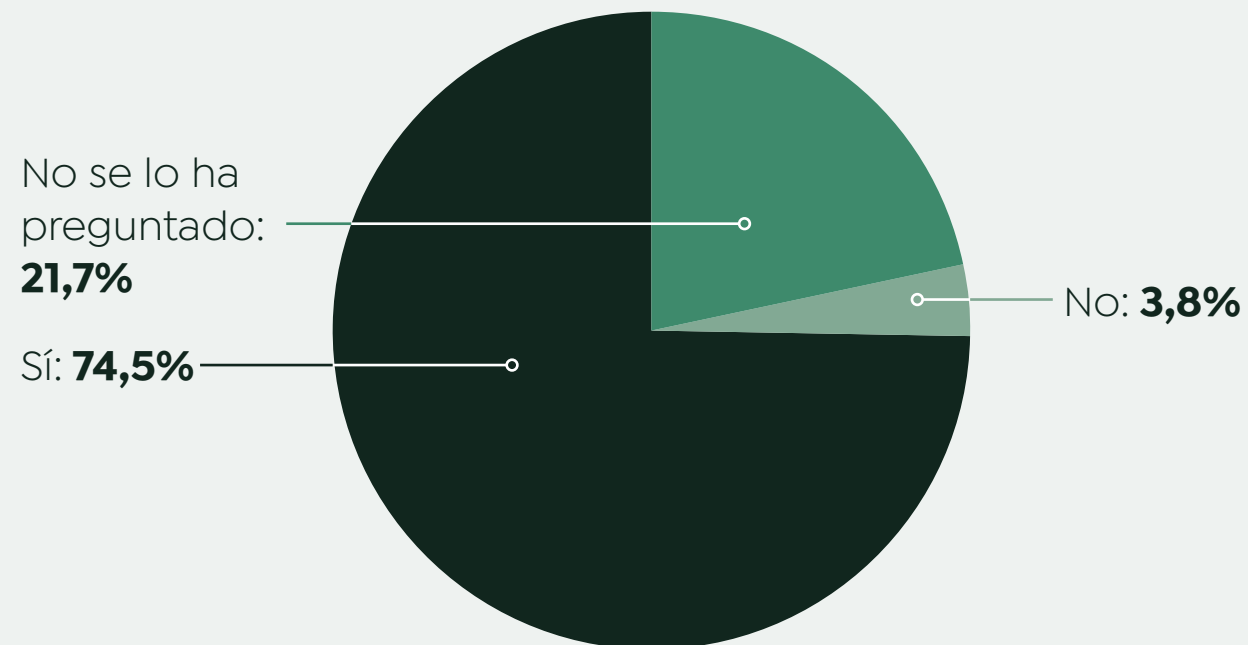
Casi un 55% de los encuestados valora la posibilidad de recurrir a la Financiación de Litigios a corto o medio plazo. Esta respuesta, combinada con el alto interés en aprender más sobre este tipo de financiación (como se observó en la pregunta 2), sugiere **una tendencia creciente hacia la aplicación** de la Financiación de Litigios en la práctica legal.



4. ¿Cree que la situación económica actual puede ser una buena oportunidad para comenzar a utilizar la Financiación de Litigios?

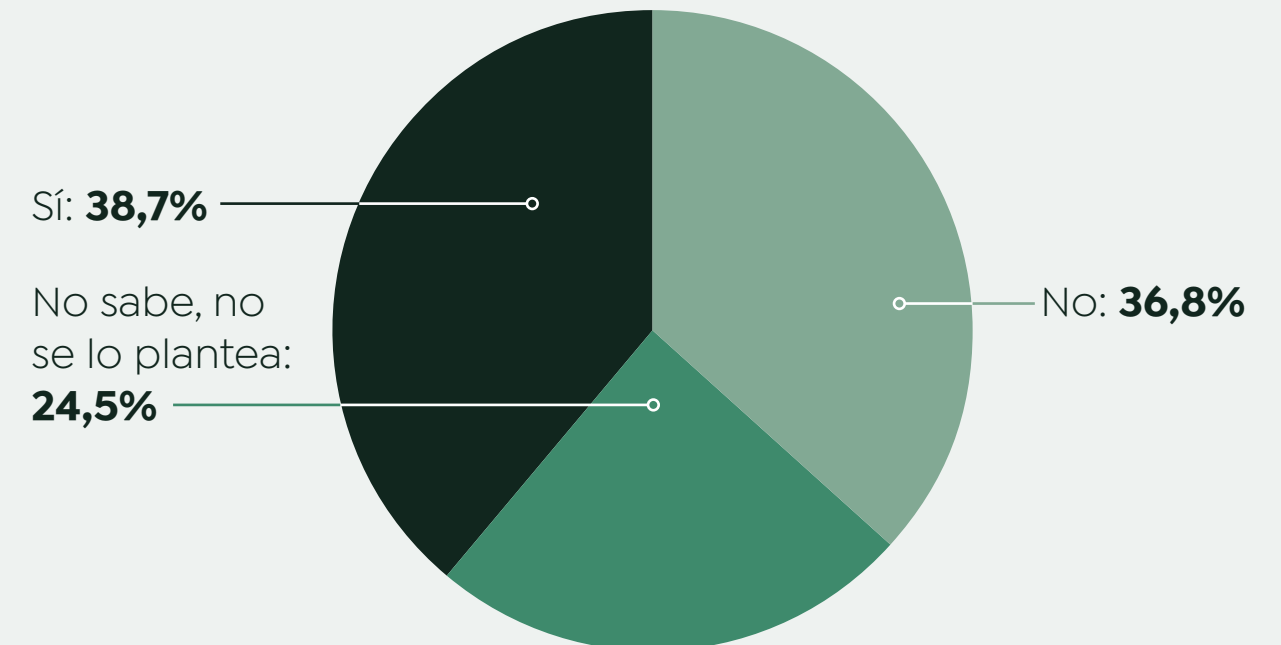
Tres de cada cuatro encuestados ve la figura de la Financiación de Litigios como una solución alternativa para afrontar procesos judiciales y arbitrales en la situación económica actual. Esta percepción, combinada con la disposición a acudir a un fondo de financiación en el corto-medio plazo, revela una mentalidad proactiva y estratégica de los jugadores del mercado legal.

Esto podría ser una señal de **que los profesionales legales están buscando activamente nuevas soluciones financieras** en respuesta a los desafíos económicos actuales, viendo en la Financiación de Litigios no sólo una opción viable, sino una herramienta estratégica para manejar mejor los riesgos y optimizar recursos en tiempos inciertos.



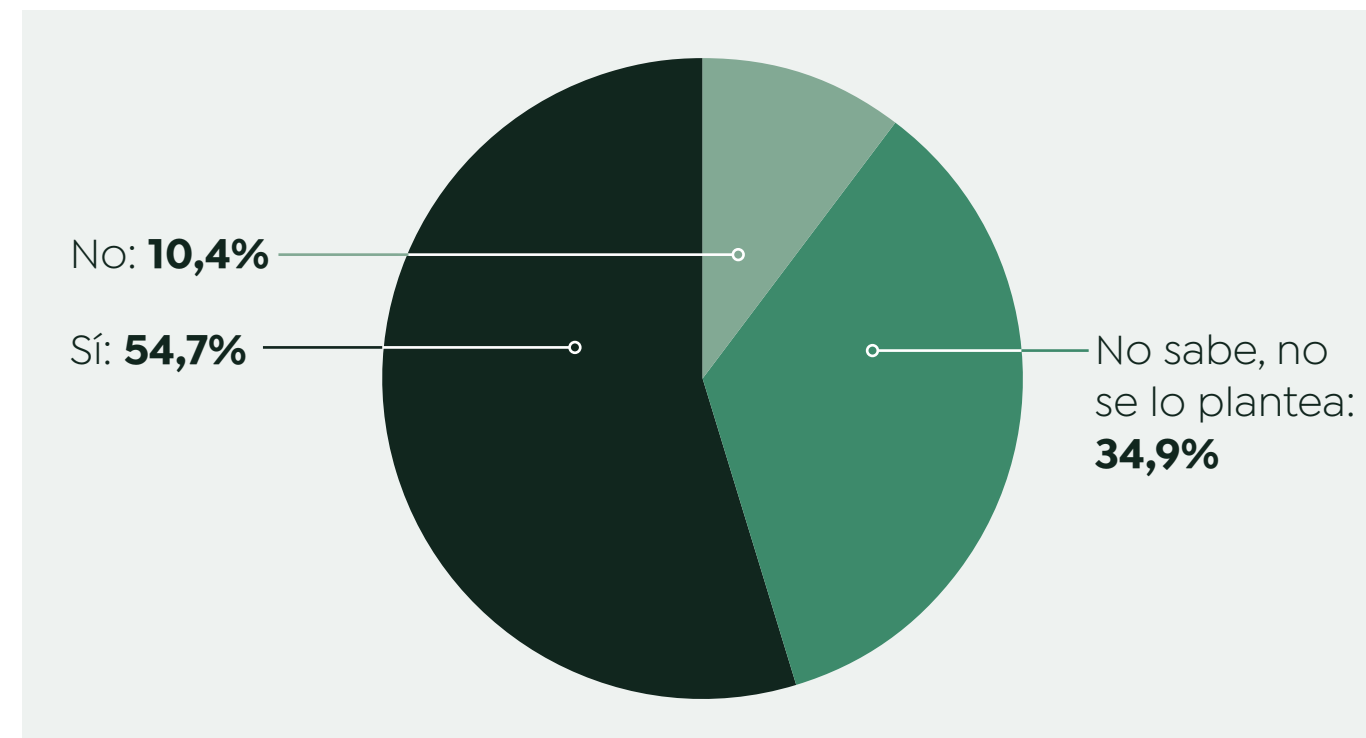
5. Si es un despacho, ¿le ha hablado a sus clientes sobre la posibilidad de utilizar la Financiación de Litigios ?

Hasta el momento, más del 55% de despachos aún no ha hablado con sus clientes sobre la posibilidad de utilizar Financiación de Litigios. El contraste con la disposición a considerar la Financiación de Litigios a corto-medio plazo (pregunta 3), sugiere que aunque existe un interés creciente en esta forma de financiación, aún hay una **brecha considerable** en la comunicación y asesoramiento activo por parte de los despachos de abogados a sus clientes. El mercado necesita un mayor conocimiento y aprendizaje sobre la Financiación de Litigios.



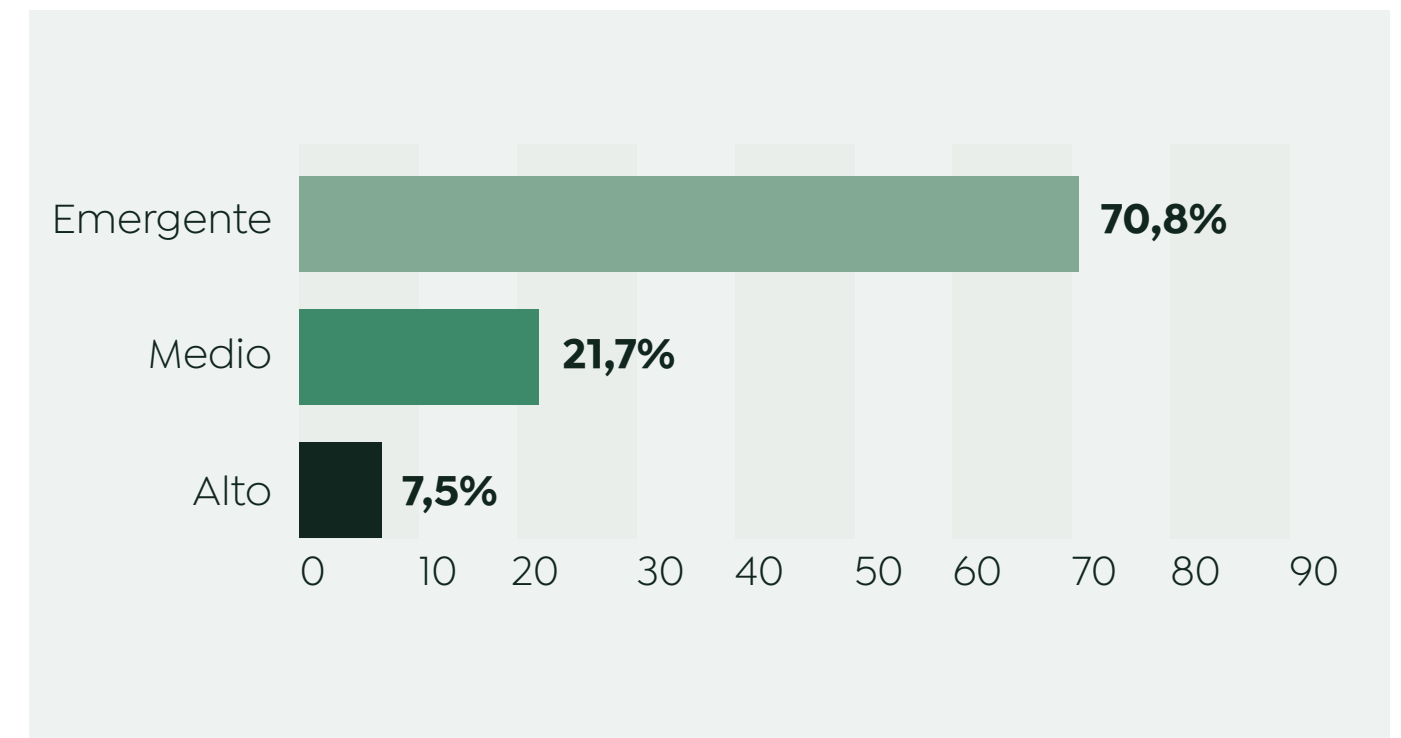
6. ¿Se plantea acudir a la Financiación de Litigios ante un problema de tesorería?

La Financiación de Litigios puede desempeñar un papel destacado ante problemas de tesorería. Más del 50% de los encuestados recurriría a dichos servicios en esa situación. Este resultado coincide con las respuestas a la pregunta 4, donde la mayoría indicó que la situación económica actual es propicia para la Financiación de Litigios. Ambas respuestas sugieren una percepción de la Financiación de Litigios como una **solución estratégica y viable en tiempos de desafíos económicos**, reflejando una actitud proactiva ante adversidades financieras.



7. ¿Cómo ve el grado de desarrollo de la industria de la Financiación de Litigios en comparación con otros países?

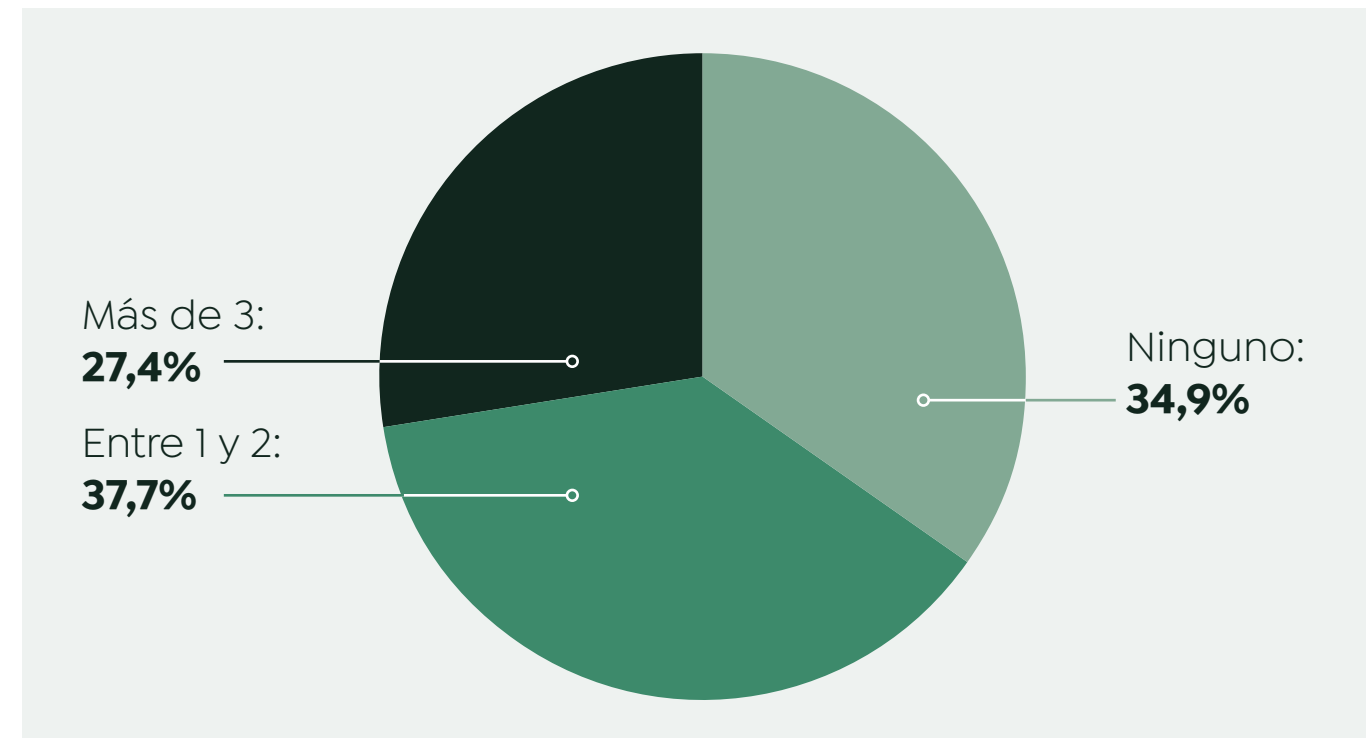
Un 70,8% de los encuestados considera que la industria de la Financiación de Litigios está en crecimiento en España, siendo un mercado emergente. Esta percepción, alineada con el alto interés por conocer más sobre la Financiación de Litigios (pregunta 2), sugiere que el mercado español aún tiene **margen para el desarrollo** de la Financiación de Litigios y que aún no ha llegado a la madurez alcanzada en otros mercados como Estados Unidos o Gran Bretaña.



8. ¿Cuántos financiadores de litigios conoce?

Un 37% de los encuestados conoce entre uno y dos financiadores y un 27% conoce a más de 3 financiadores. Aunque un 34% de los encuestados no conoce a ningún financiador y por tanto, existe aún un cierto desconocimiento por una parte del mercado, se evidencia la rápida evolución sufrida en el mercado español, teniendo en cuenta que es un mercado joven (los primeros financiadoras entraron en España en 2016 y 2017). Otro factor a tener en cuenta es que en este momento, una gran mayoría de financiadores se encuentran localizados en jurisdicciones donde la Financiación de Litigios está altamente consolidada, como en Estados Unidos, Gran Bretaña y Australia.

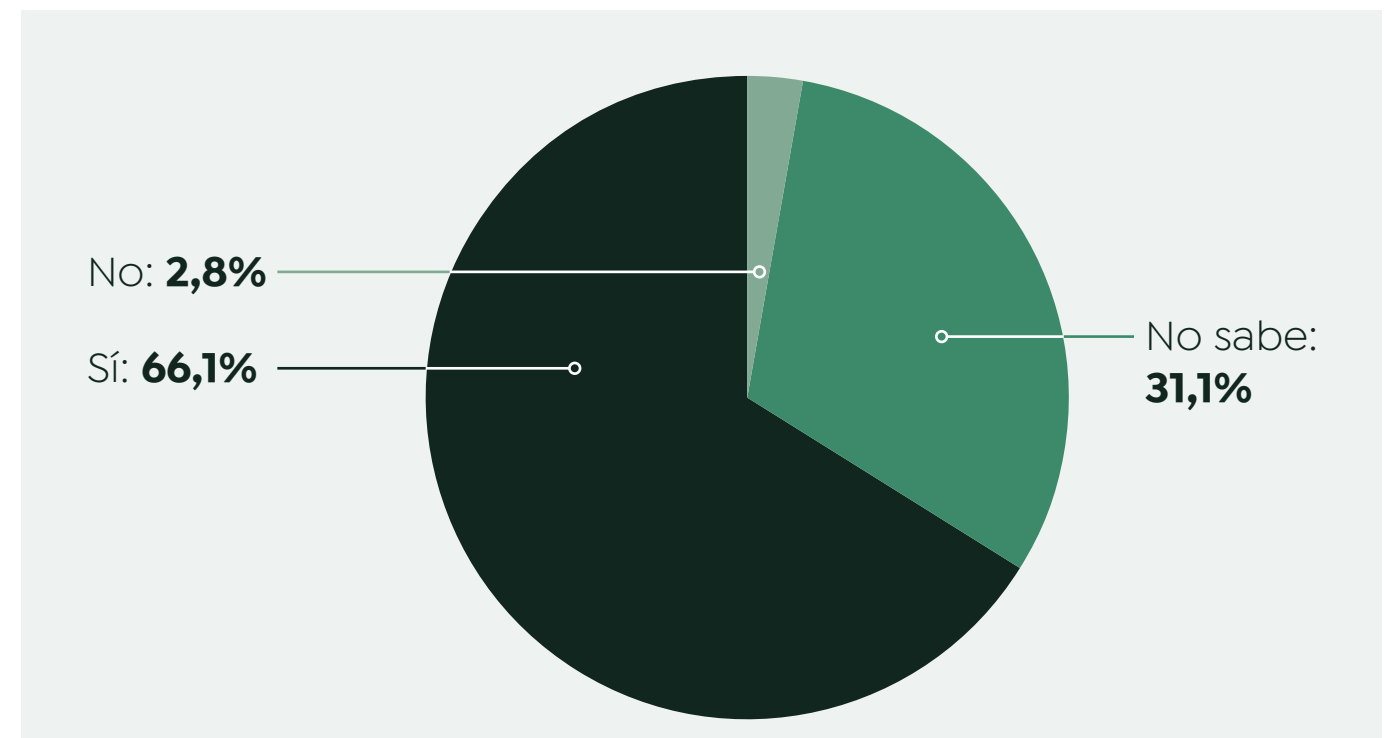
La falta de conocimiento sobre financiadores específicos, en combinación con el interés en aprender más sobre la Financiación de Litigios (pregunta 2), sugiere una **necesidad de mayor divulgación y educación** sobre las opciones disponibles en este sector.



9. ¿Cree que habrá un mayor desarrollo de la Financiación de Litigios en España en los próximos años?

El futuro es prometedor. Aunque la industria se percibe como emergente y hay un conocimiento limitado de financiadores (pregunta 8), hay una expectativa generalizada de crecimiento y desarrollo (pregunta 7).

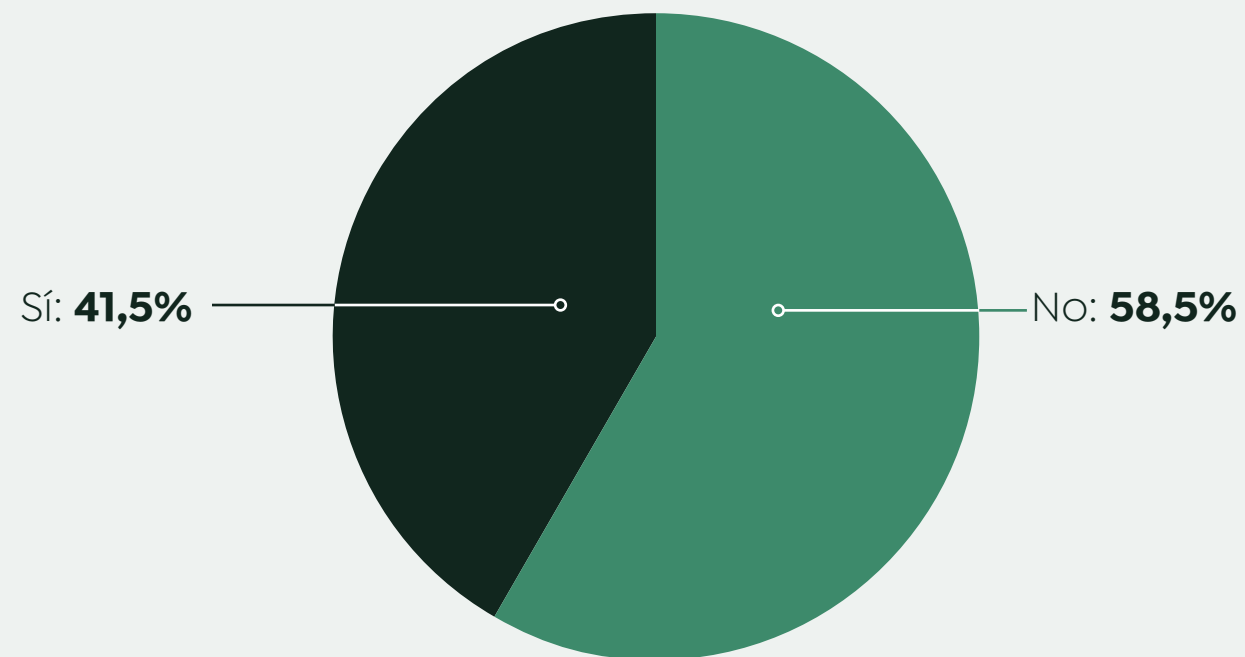
Este optimismo sugiere que, a pesar de los desafíos actuales, **se anticipa una evolución significativa** en el mercado español de Financiación de Litigios en el futuro cercano. Por ello, más del 65% opina que experimentará un mayor desarrollo en los próximos años.



10. ¿Usted o alguien de su firma o compañía ha tenido experiencia en la utilización de la Financiación de Litigios?

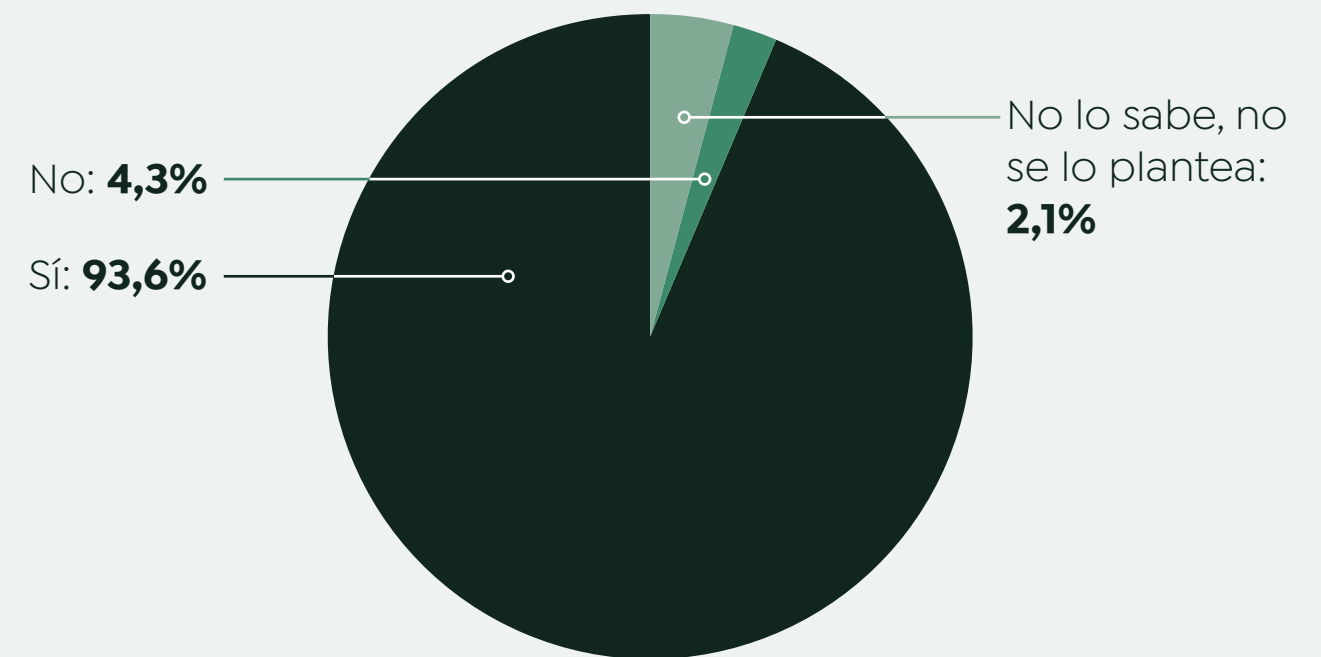
Más del 40% de encuestados ya ha tenido alguna experiencia utilizando la figura de la Financiación de Litigios. Eso significa que, a pesar de los grandes avances, aún hay un amplio margen en el mercado para recurrir a la financiación.

Este dato, en contraste con la pregunta 8 donde un porcentaje significativo de los encuestados no conoce financiadores de litigios, sugiere que, aunque hay un conocimiento limitado sobre los proveedores específicos, **una proporción considerable ya ha experimentado** con este modelo de financiación. Esto refleja un uso práctico de la Financiación de Litigios a pesar de la falta de familiaridad general con los financiadores del mercado.



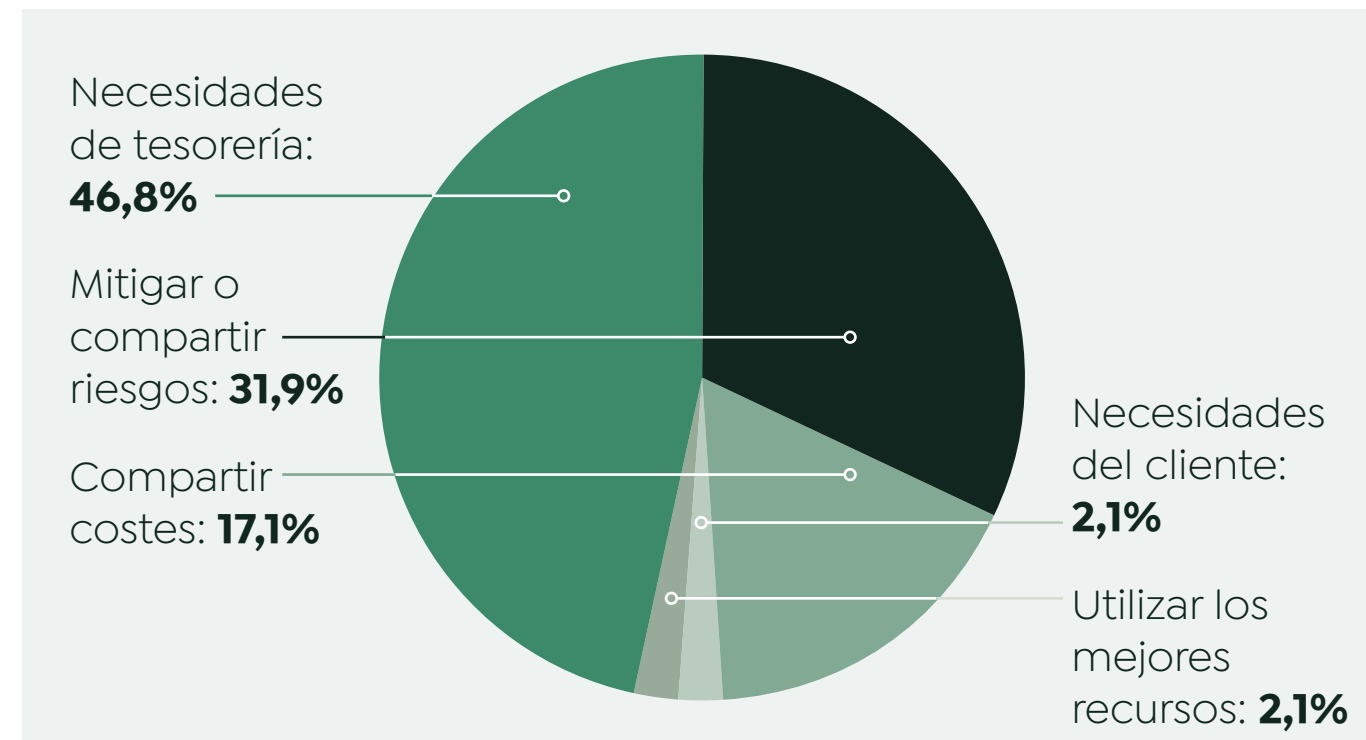
11. ¿Volvería a utilizar la Financiación de Litigios?

Quien utiliza la Financiación de Litigios, quiere repetir la experiencia. Ese es el mensaje que hemos obtenido de los resultados de la encuesta, en donde el 93,6% de los usuarios indicó que volvería recurrir a la Financiación de Litigios. Este alto nivel de satisfacción y repetición sugiere una percepción muy positiva de este modelo de financiación entre aquellos que lo han experimentado.



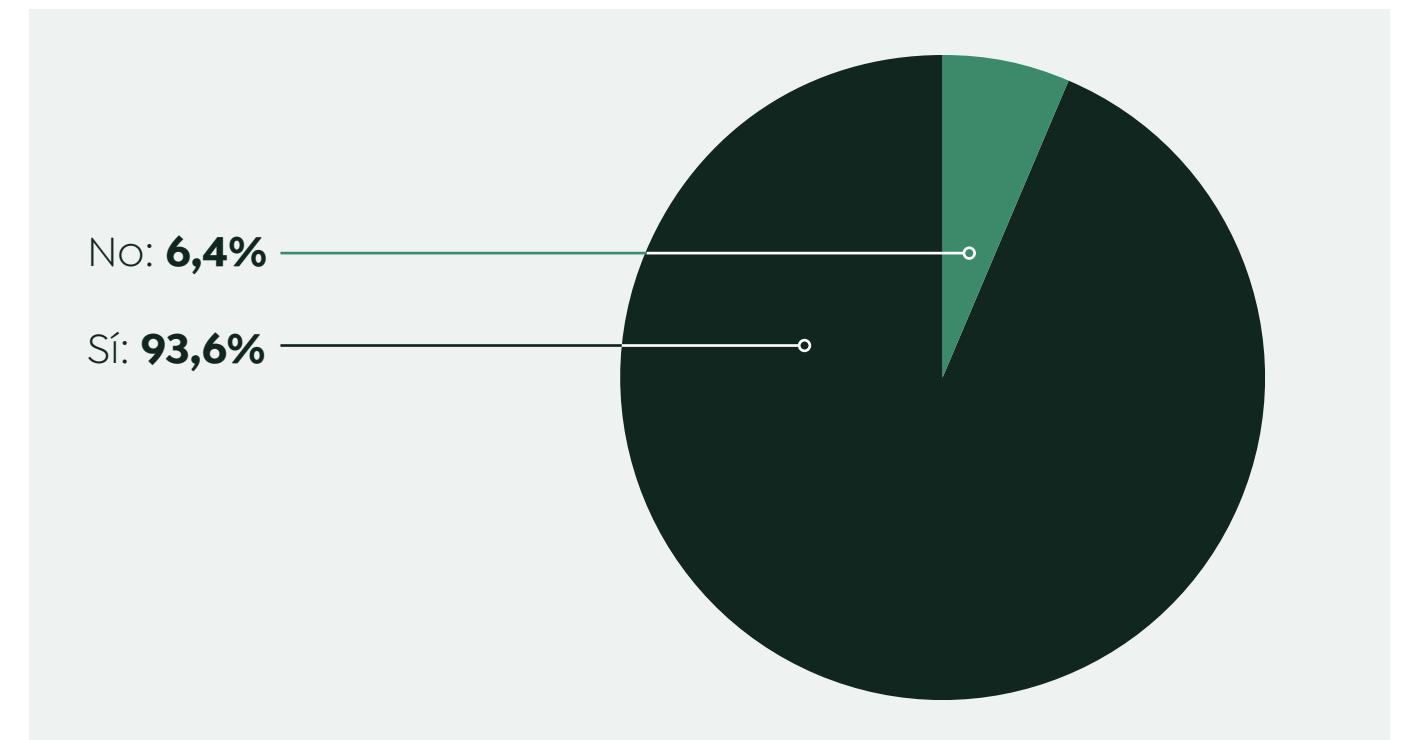
12. ¿Cuál fue el principal motivo de la utilización de la Financiación de Litigios?

La necesidad de tesorería, destacada como principal motivo para emplear la Financiación de Litigios, refleja una aproximación táctica al manejo de recursos en contextos legales desafiantes. Este enfoque práctico, alineado con la disposición a volver a utilizar la financiación (pregunta 11) y la consideración de su uso en situaciones de estrés financiero (pregunta 6), sugiere una **actitud progresiva y calculada hacia la gestión de riesgos y recursos**, evidenciando un cambio en la dinámica financiera del ámbito legal.



13. ¿Recomendaría la Financiación de Litigios a otra persona?

Más del 90% estaría dispuesto a recomendar la figura de la Financiación de Litigios. Esta **disposición alta a recomendar**, combinada con la experiencia positiva de los usuarios que volverían a acudir a la Financiación de Litigios, refleja un alto grado de satisfacción y confianza en esta modalidad de financiación.





Aplicación, Sector y Clientes de la Financiación de Litigios

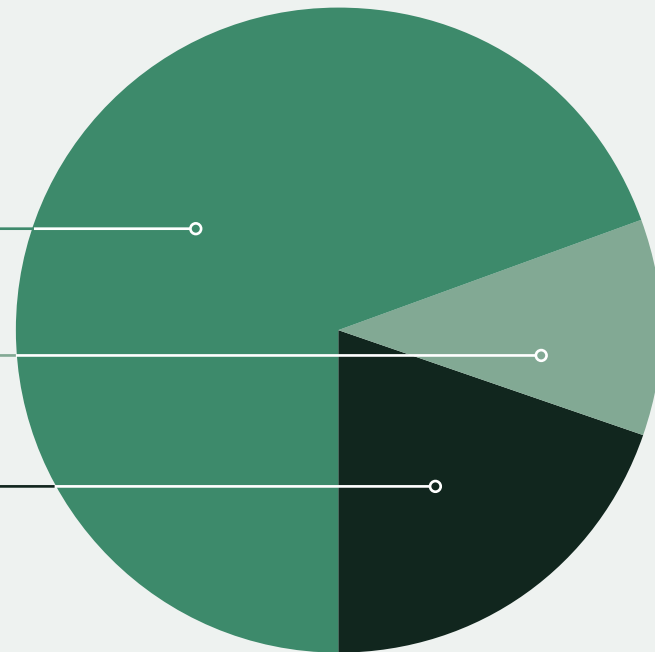
14. ¿En qué tipo de caso utilizó la Financiación de Litigios?

La mayoría de los encuestados (69,6%) ha utilizado la Financiación de Litigios en demandas individuales. Un 19,6% la ha empleado en carteras de casos (portfolio), y un 10,9% en demandas colectivas. Este patrón sugiere una preferencia por emplear la Financiación de Litigios en situaciones individuales, aunque también se reconoce su utilidad en contextos más amplios y complejos, como en portfolio de casos o demandas colectivas. Este uso diversificado demuestra la **flexibilidad y adaptabilidad** del modelo de Financiación de Litigios a diferentes tipos de casos legales.

Demanda
individual: **69,5%**

Demanda
colectiva: **10,9%**

Portfolio de
casos: **19,6%**



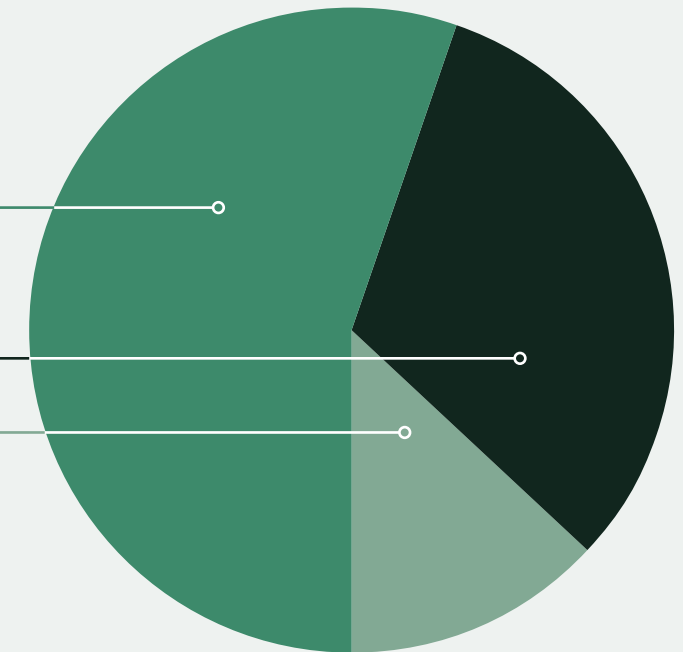
15. ¿En qué tipo de procedimiento utilizó la Financiación de Litigios?

Se ha recurrido a la Financiación de Litigios en mayor medida en procesos arbitrales, siendo utilizada por el 55% de los encuestados en esta clase de casos. Esta preferencia podría estar motivada por el tipo de controversias que se dirimen en arbitraje, suelen ser más complejas y de altas cuantías. Ello resalta la **utilidad de la Financiación de Litigios para gestionar los costes asociados con disputas de gran envergadura**.

Arbitraje: **55,3%**

Procedimiento
judicial: **31,9%**

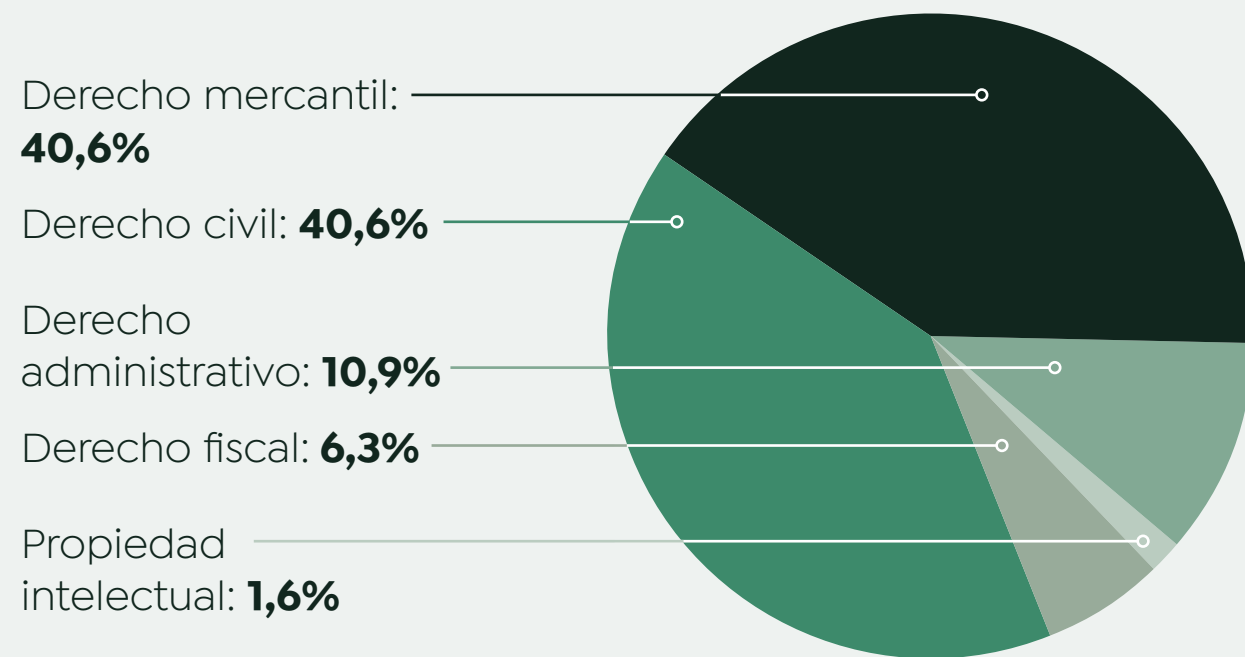
Ambos: **12,8%**



16. ¿De qué área del Derecho se trataba?

El Derecho Mercantil y el Derecho Civil son las áreas más comunes donde se ha utilizado la Financiación de Litigios, con un 40,6% cada uno. Le siguen el Derecho Administrativo con un 10,9% y el Derecho Fiscal con un 6,3%.

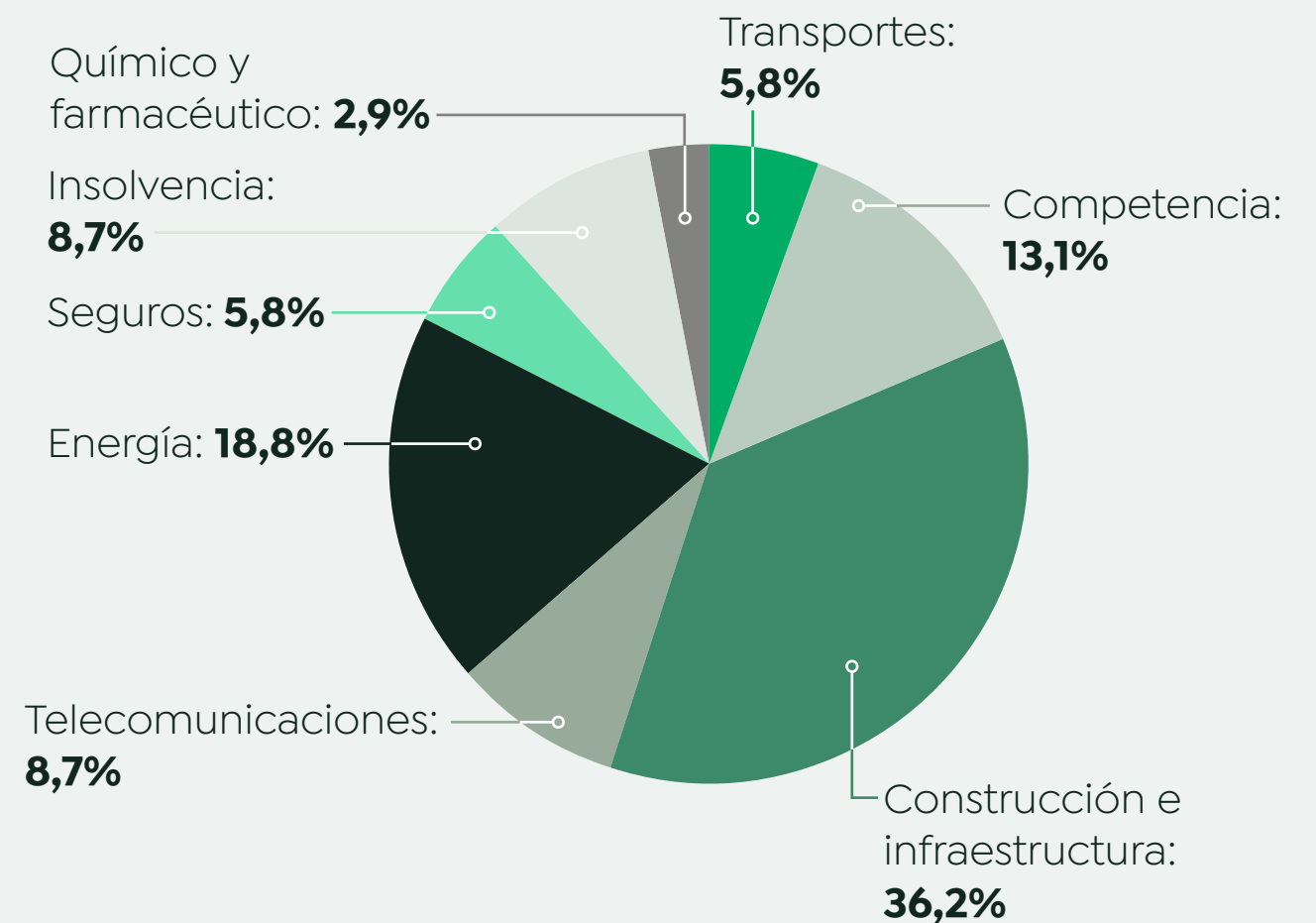
Este espectro de uso sugiere que la Financiación de Litigios es percibida como una **herramienta versátil**, aplicable a una gama diversa de asuntos legales, especialmente en áreas con implicaciones económicas y comerciales significativas.



17. ¿De qué sector de mercado se trataba?

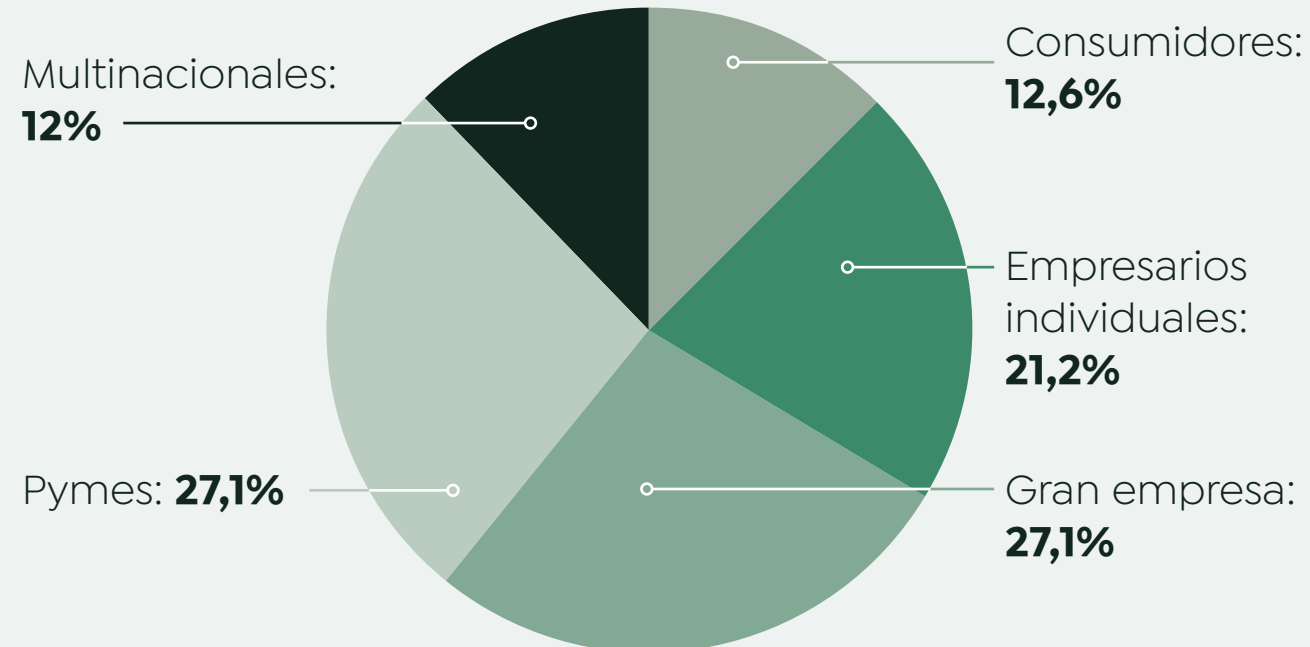
El sector de Construcción e Infraestructura lidera en el uso de Financiación de Litigios, representando a más de un tercio de los encuestados (36,2%). Le siguen de cerca el sector de Energía, con casi un 20%.

Esta distribución sugiere una **concentración del uso de Financiación de Litigios en sectores con grandes proyectos e inversiones**, donde las disputas suelen involucrar sumas significativas y complejidades técnicas, reafirmando la utilidad estratégica de este modelo de financiación en contextos de alto valor y riesgo.



18. ¿En general qué tipo de clientes considera que son idóneos para acceder a la Financiación de Litigios?

Tanto las grandes empresas como las Pymes son considerados idóneos para acceder a la Financiación de Litigios, cada uno representando un 27,1% de las respuestas. Esto refleja la flexibilidad de la la Financiación de Litigios para generar **impacto en ambos extremos del espectro empresarial**.

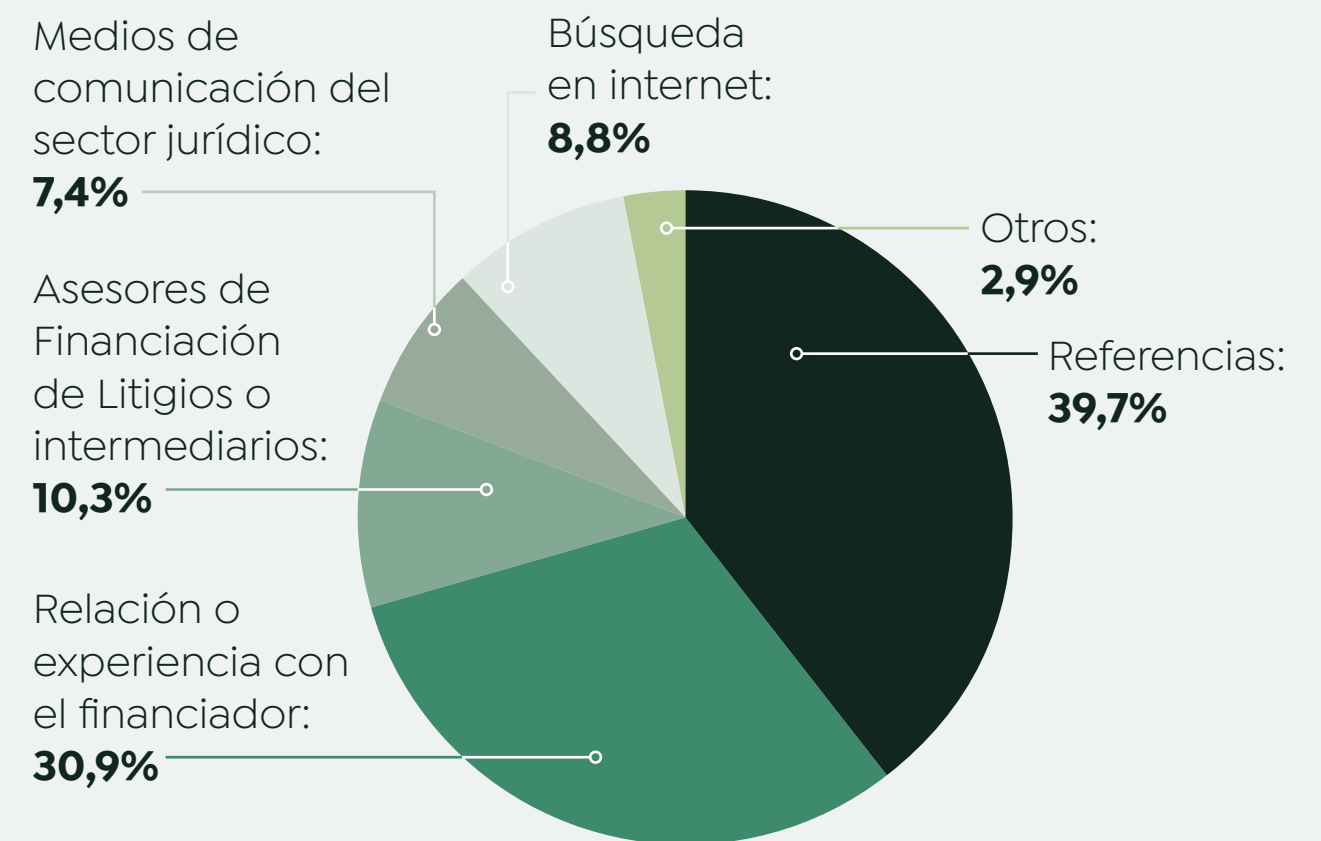


Identificación de financiadores y Satisfacción

19. ¿Cómo identificaron los posibles proveedores de Financiación de Litigios?

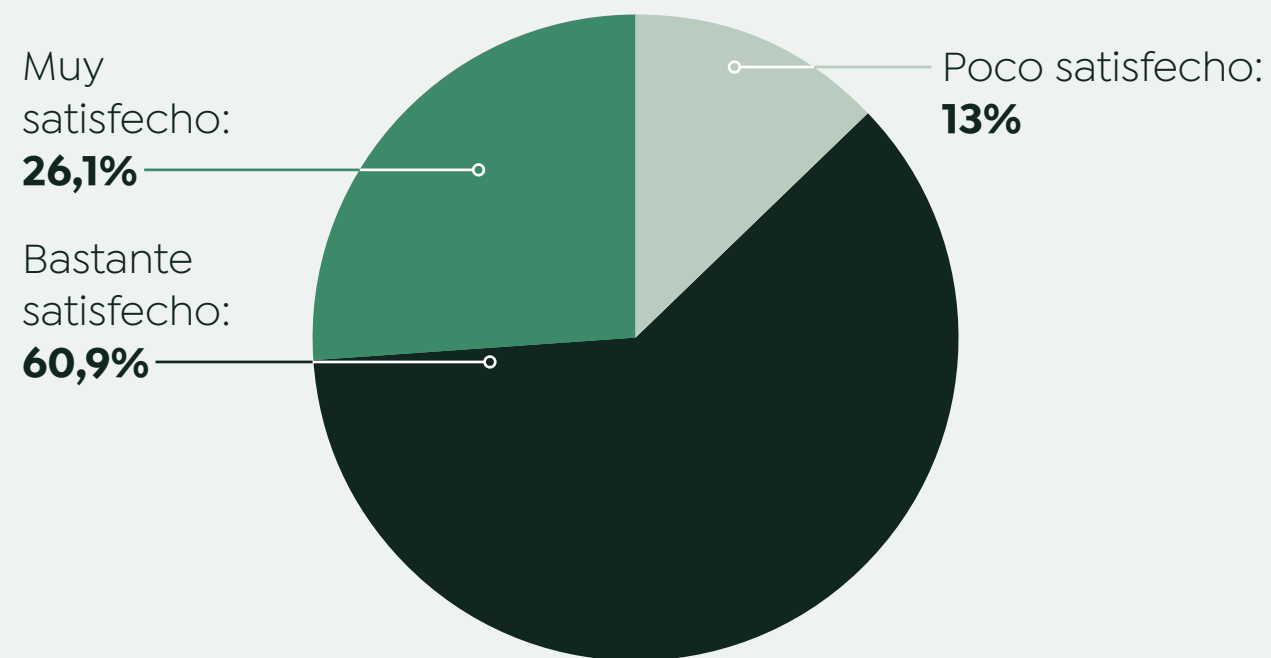
El 39,7% de los encuestados identificó posibles proveedores de Financiación de Litigios a través de referencias, mientras que un 30,9% lo hizo mediante relación con el financiador. Esta combinación fuentes sugiere una dinámica de mercado donde la experiencia propia y la de la red de confianza juegan un rol clave.

Sorprendentemente, solo un 7,4% se apoyó en medios de comunicación del sector jurídico y un 8,8% en búsquedas en internet, lo que podría reflejar una preferencia por fuentes más personalizadas y directas en la toma de decisiones. Este enfoque refleja una **búsqueda equilibrada** de conocimiento experto y validación práctica en la selección de proveedores.



20. ¿Cómo de satisfecho se siente con los servicios prestados por los Financiadores de Litigios con los que ha trabajado?

Una mayoría abrumadora de encuestados (más del 85%) se siente bastante o muy satisfecho con los servicios prestados por los financiadores de litigios. Esto sugiere una **alineación entre las expectativas de los usuarios y los beneficios** que se materializan a través del servicio brindado por los financiadores de litigios.



21. ¿Qué considera que tendrían que mejorar los Financiadores de Litigios?

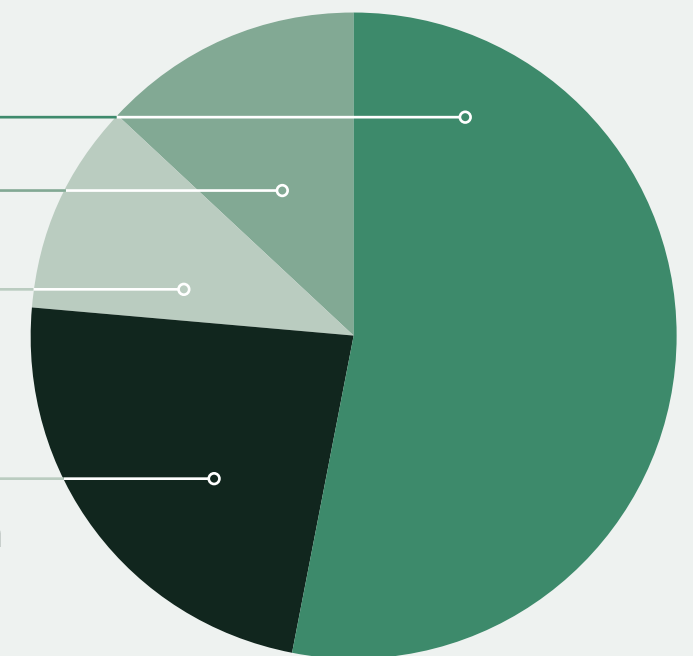
La mayoría de los encuestados considera que los financiadores de litigios deberían mejorar en flexibilidad en las estructuras de financiación. También se menciona la necesidad de acortar los tiempos de duración del proceso de financiación y aumentar la transparencia sobre el modelo de retorno de la inversión. Estas áreas de mejora indican que, aunque existe una satisfacción general con los servicios prestados, los usuarios buscan una **mayor adaptabilidad y claridad en los acuerdos de financiación**.

Flexibilidad en las estructuras de financiación: **53,2%**

Otros: **12,8%**

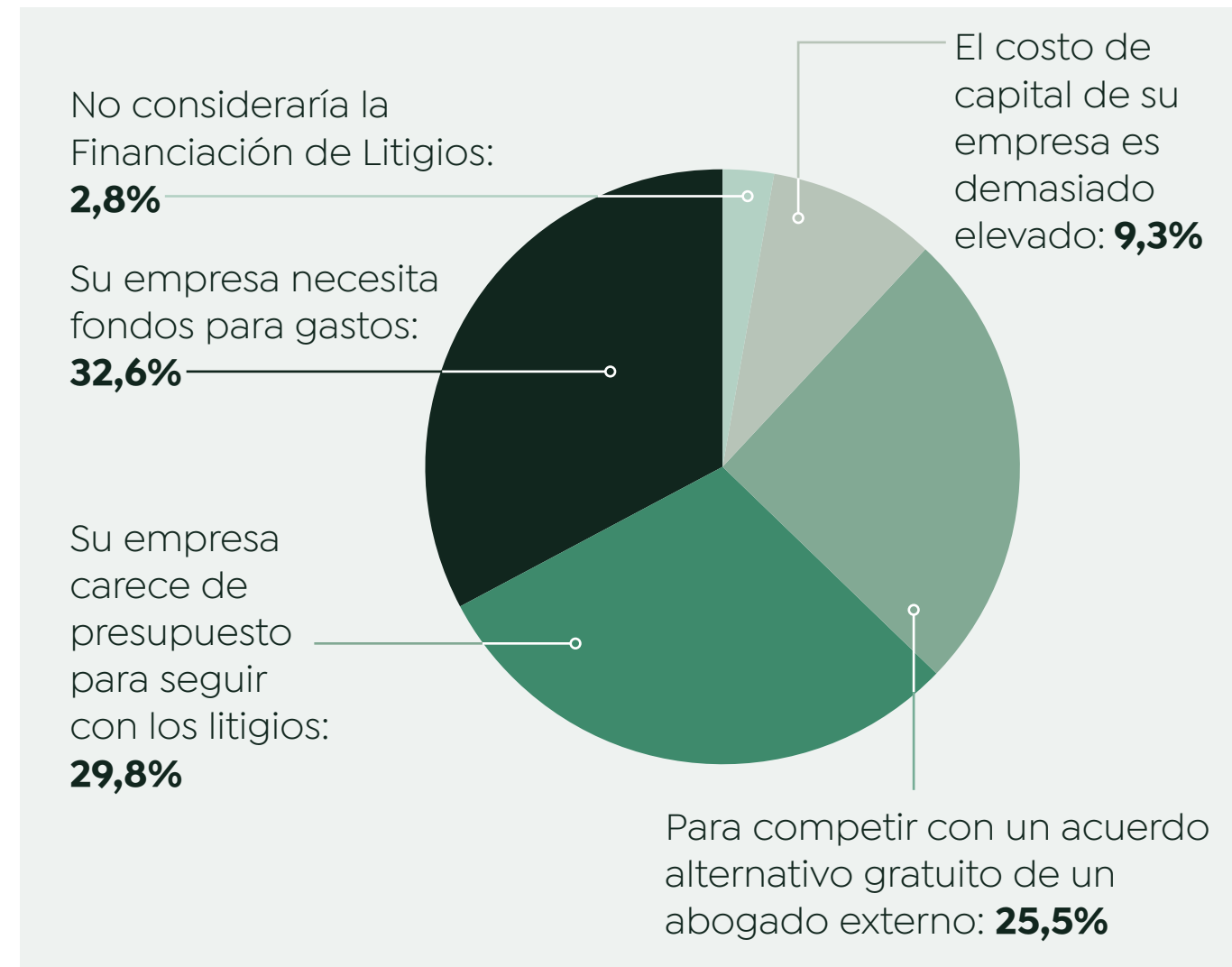
Transparencia sobre el modelo de retorno de la inversión: **10,6%**

El tiempo de duración del proceso de financiación hasta la firma del contrato de financiación: **23,4%**



22. ¿Consideraría explorar la Financiación de Litigios en cualquiera de las siguientes circunstancias?

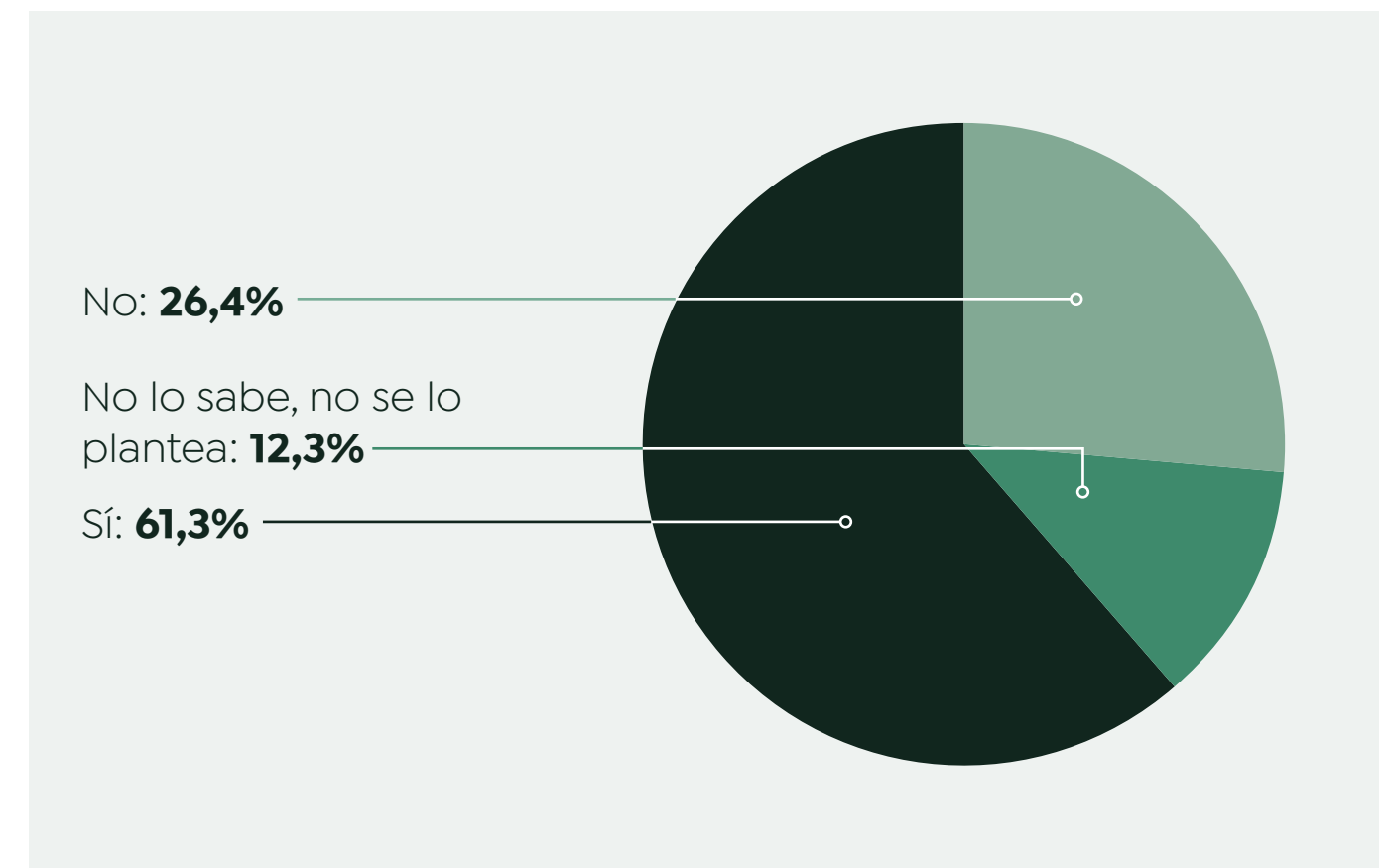
Los encuestados considerarían la Financiación de Litigios en diversas circunstancias, destacando situaciones como la existencia de un caso con altas probabilidades de éxito, la necesidad de compartir riesgos, y la gestión de flujos de caja. Esta variedad de circunstancias subraya la **flexibilidad** percibida en la aplicación de la Financiación de Litigios, adaptándose a diferentes contextos y necesidades dentro del ámbito legal.



Regulación de la Financiación de Litigios

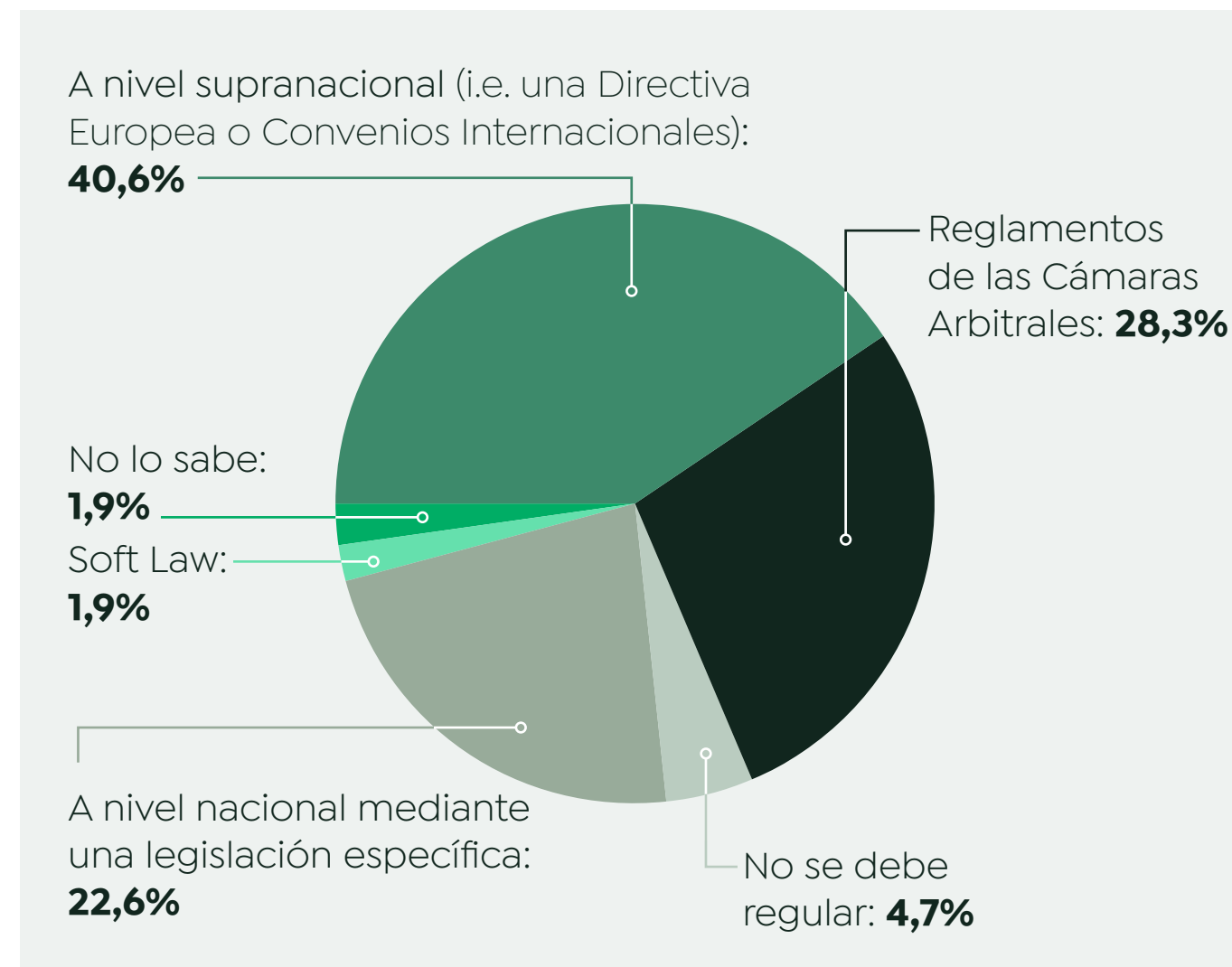
23. ¿Crees que se tendría que regular la Financiación de Litigios?

La mayoría de los encuestados (60%) aboga por la regulación de la financiación. Esto refleja una percepción de que la **regulación podría aportar más claridad** o seguridad jurídica a la industria de Financiación de Litigios. Del otro lado, un cuarto de los encuestados (26,4%) considera que la regulación es innecesaria. Estos, es presumible, confían en la autoregulación del mercado.



24. ¿Cuál es la forma más eficaz para regular la Financiación de Terceros?

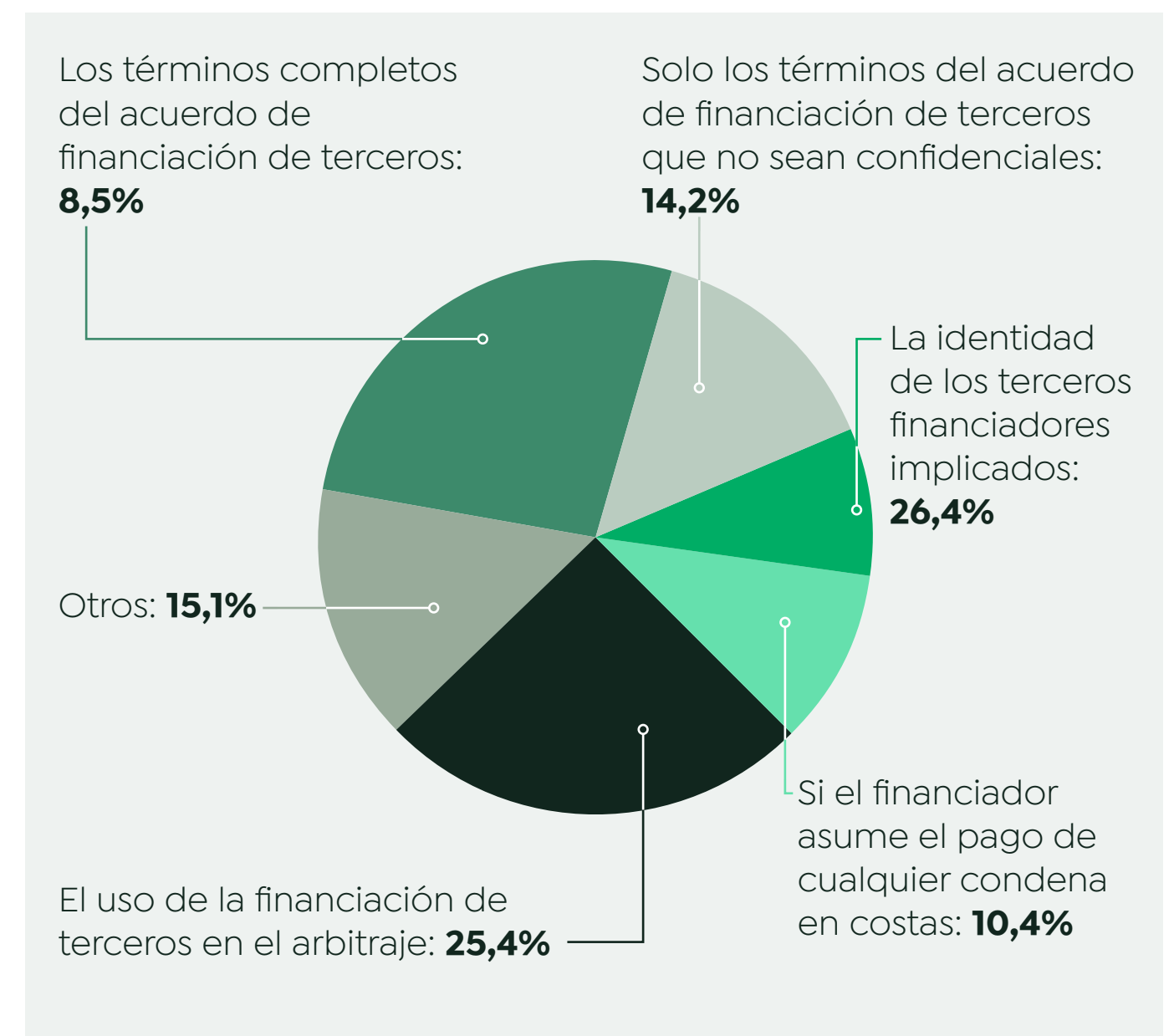
Un porcentaje considerable de los encuestados (40,6%) cree que la forma más eficaz de regular la Financiación de Litigios sería a nivel supranacional, como mediante una Directiva Europea o Convenios Internacionales. Un 28,3% sugiere que la regulación debería provenir de los reglamentos de las Cámaras Arbitrales. Estas respuestas indican una preferencia por enfoques de regulación que trascienden los límites nacionales, reflejando la **naturaleza global de las disputas** y la necesidad de un marco regulatorio coherente y amplio.



25. ¿Debería ser obligatorio por parte del demandante revelar alguno de los siguientes aspectos?

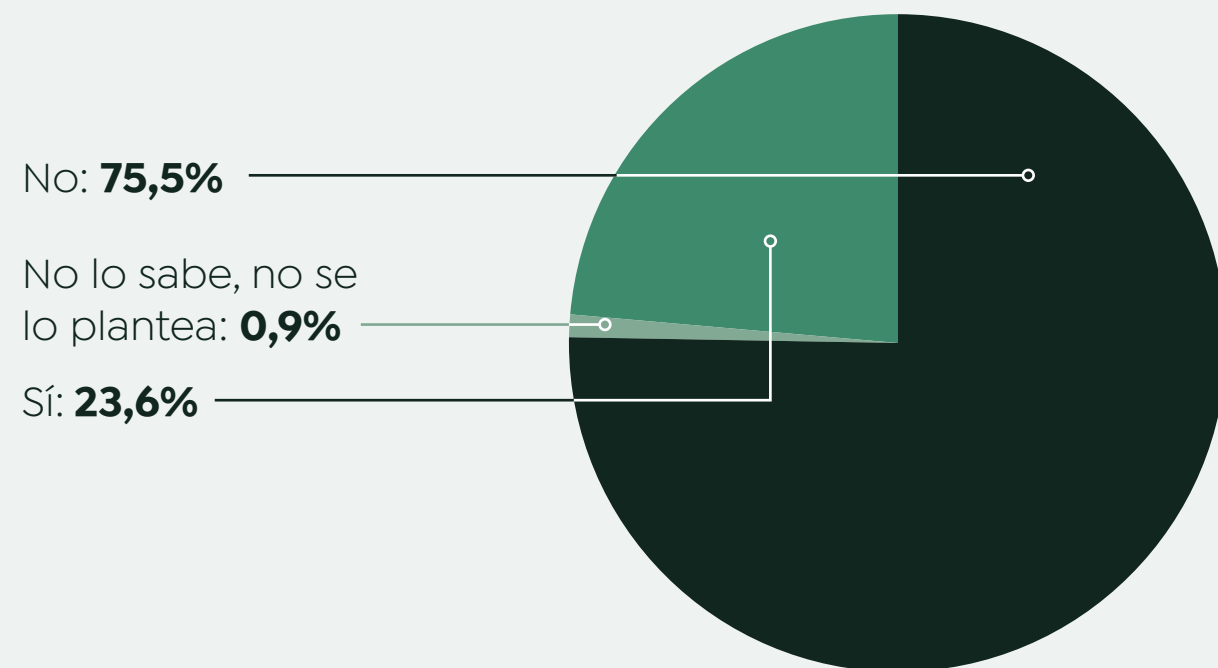
La mayoría de los encuestados opina que el demandante debería revelar la identidad del financiador implicado o la utilización de financiación de terceros en el arbitraje. Un 14,2% cree que sólo los términos del acuerdo de financiación que no sean confidenciales deben ser revelados y un 10,4% opina que debe revelarse también si el financiador asume el pago de cualquier condena en costas. En contraste, un 8,5% considera que deberían revelarse los términos completos del acuerdo de financiación.

Este resultado sugiere una **inclinación hacia la transparencia** en la Financiación de Litigios, enfatizando la importancia de la claridad en las relaciones entre las partes involucradas y los financiadores.



26. ¿Conoce la propuesta de la Directiva de septiembre 2022 sobre la Financiación responsable de litigios y arbitraje?

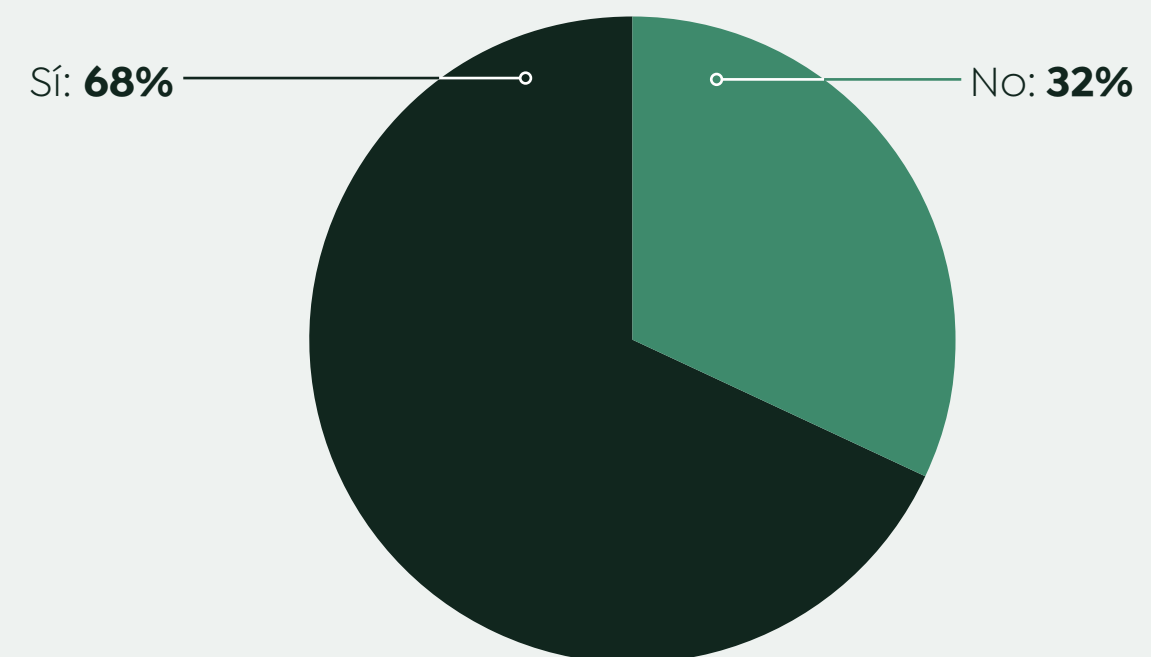
La falta de conocimiento sobre esta Directiva es notable, ya que más del 75% de los encuestados admiten no estar al tanto de ella. Este hecho destaca la falta de conocimiento sobre la regulación específica y técnica en relación con las reglas de juego de la Financiación de Litigios.



Oportunidades sectoriales

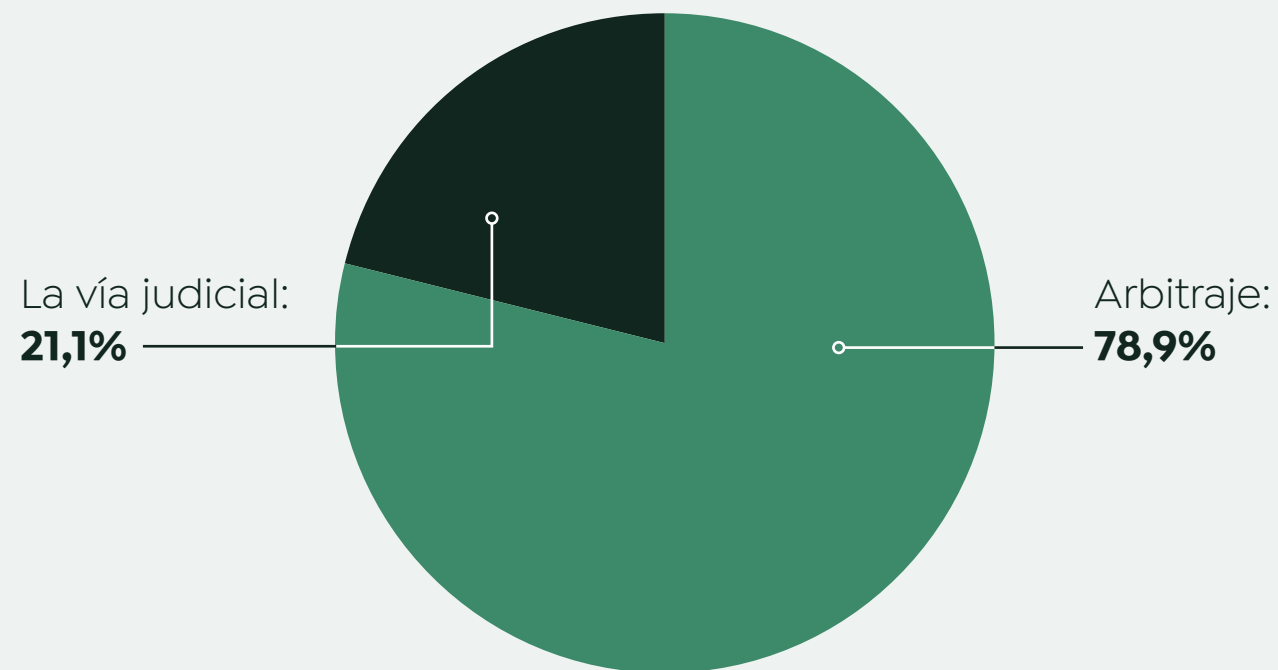
27. ¿Ha utilizado la vía arbitral en alguna ocasión?

La vía arbitral se ha utilizado ampliamente, como destaca el 68% de los encuestados, mientras que sólo un tercio de los participantes no ha recurrido a ella. Este dato sugiere **una alta aceptación del arbitraje** como método de resolución de disputas en el contexto legal español.



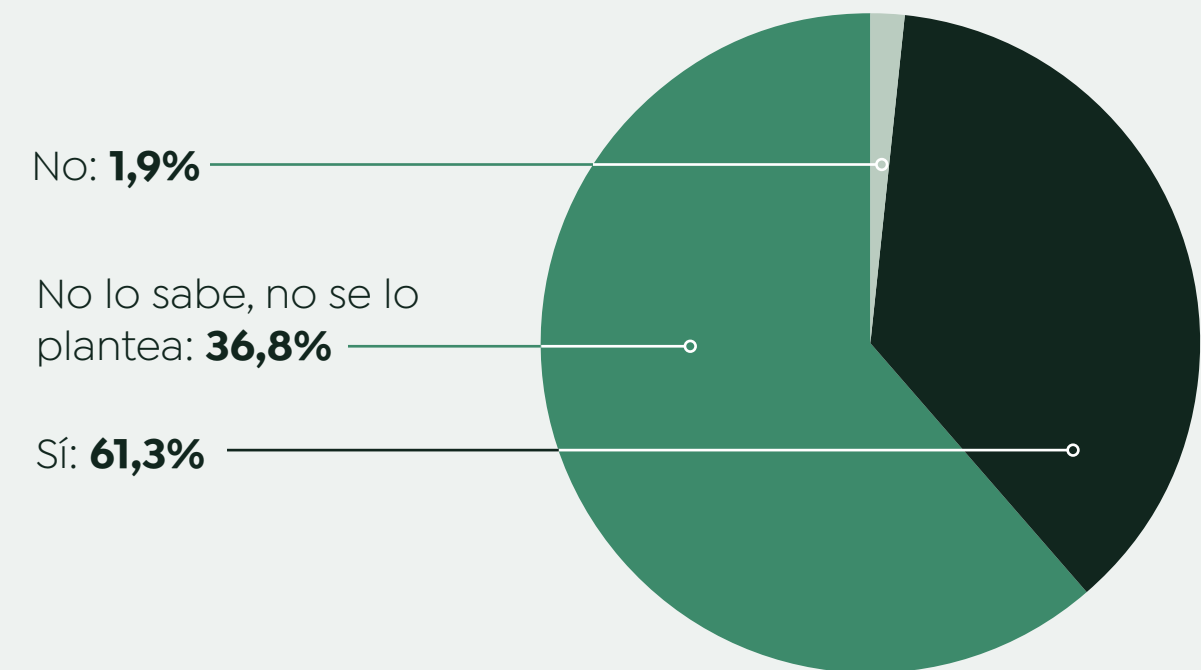
28. ¿Prefiere utilizar la vía judicial o el arbitraje?

Consistente con la respuesta anterior, se observa una preferencia marcada por la vía arbitral en comparación con la vía judicial, con casi el 80% de los encuestados que prefieren la primera y un 20% optando por la segunda. Este patrón refleja **una clara tendencia hacia la resolución de disputas a través del arbitraje** en lugar de los procedimientos judiciales tradicionales.



29. ¿Cree que la Financiación de Litigios es una buena oportunidad en el área de competencia?

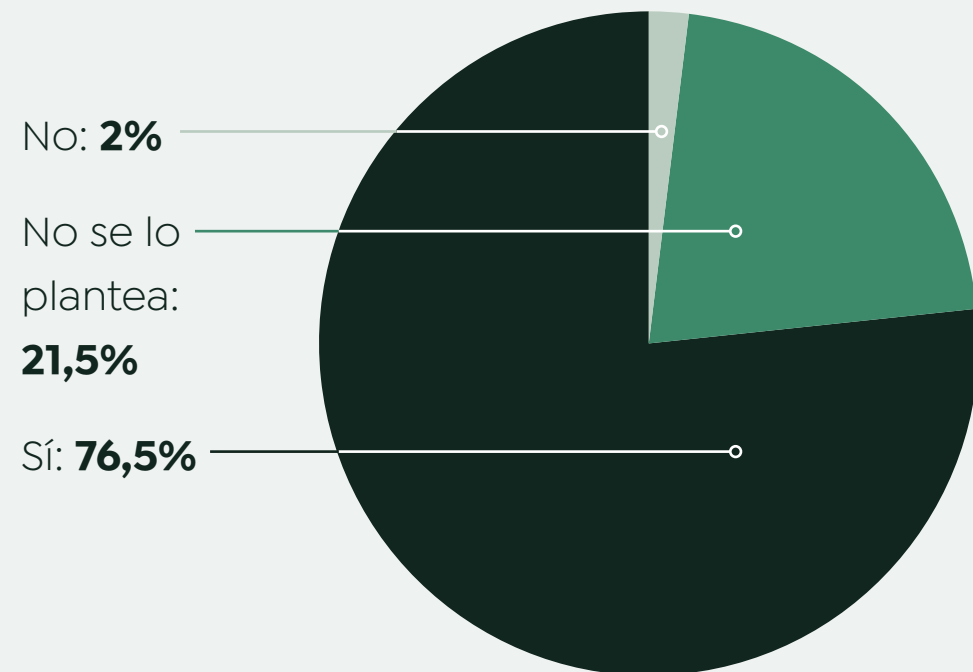
El 61,3% de las personas encuestadas considera que la Financiación de Litigios representa una buena oportunidad en el área de competencia. Esto revela una **perspectiva optimista**. Por ejemplo, en disputas antimonopolio o violaciones de normativas de competencia, la financiación podría permitir a las empresas enfrentar a competidores más grandes con recursos limitados y, al mismo tiempo, compartir el riesgo financiero con terceros inversionistas.



30. ¿Cree que la Financiación de Litigios es una buena oportunidad en el área de energía?

En el ámbito de la energía, tres de cada cuatro encuestados considera que la Financiación de Litigios representa una buena oportunidad. Esto podría estar relacionado con la complejidad y los costos significativos asociados con los litigios en este sector, donde la Financiación de Litigios puede ayudar a mitigar el riesgo financiero.

En general, esta pregunta indica que la Financiación de Litigios tiene un fuerte potencial en el sector de la energía, pero la comunicación efectiva y la demostración de casos de éxito pueden ser clave para convencer a aquellos que aún no lo consideran.



El desarrollo futuro de la Financiación de Litigios en España parece prometedor, con un potencial considerable para crecer aún más. El aumento en la demanda de servicios legales, junto con la creciente complejidad de los casos, va a impulsar la adopción más amplia de esta práctica, generando un mercado más sofisticado y a la vez capaz de generar más sensibilidad ante prácticas no competitivas. El desarrollo futuro de la Financiación de Litigios en España dependerá en gran medida de cómo se adapte la regulación para garantizar la transparencia, la equidad y la protección de las partes involucradas. La evolución de esta figura podría influir en la

accesibilidad a la justicia y en la capacidad de individuos y empresas para afrontar litigios complejos.

Comparado con otros países, como el Reino Unido, Estados Unidos o Australia, donde la Financiación de Litigios está más establecida, España está aún en una etapa incipiente. Sin embargo, la tendencia hacia una mayor aceptación es similar, y es probable que España siga el camino de estos países, a la vista del crecimiento exponencial que ha experimentado el mercado de la Financiación de Litigios año tras año desde la entrada de los primeros financiadores en 2016.

Las 10 principales conclusiones de la encuesta

1. Crecimiento de la figura. A pesar de ser un mercado aún en fase de crecimiento o evolución en España, más del 90% de los encuestados ha manifestado que tiene interés en conocer las soluciones que le ofrece. Esto demuestra que es un mercado potencial en pleno desarrollo en España.

2. Aproximadamente el 75% de los encuestados considera la Financiación de Litigios como una alternativa viable para abordar procesos judiciales y arbitrales en el actual escenario económico. Esto implica que puede ayudar a mejorar los riesgos de los balances en las empresas.

3. La Financiación de Litigios como un elemento dinamizador del sector legal. Tanto los entrevistados como la muestra cuantitativa de la encuesta llevada a cabo entienden que la figura de la Financiación de Litigios ayuda a generar un mejor acceso a la justicia y establecer dinámicas de trabajo más profesionales y con más recursos.

4. Actitud proactiva y consideración a futuro en sus litigios. La mayoría de encuestados está considerando activamente la Financiación de Litigios en el corto o medio plazo, lo que refleja una disposición a adoptar nuevas estrategias financieras en el sector legal.

5

Experiencia y satisfacción. Casi 9 de cada 10 de los usuarios que han empleado la Financiación de Litigios muestran un alto grado de satisfacción y están dispuestos a repetir la experiencia, subrayando la efectividad percibida de este modelo.

Existe una perspectiva de crecimiento importante en los próximos años en España. Más del 60% comparte una expectativa generalizada de un mayor desarrollo de la industria en los próximos años, lo que refleja un optimismo sobre su expansión y consolidación en el mercado español.

Los sectores de actividad que más utilizan esta figura son Construcción e Infraestructuras (36,2%) y Energía (18,8%). Sectores que implican grandes inversiones, con grandes arbitrajes o demandas complejas donde hay un gran impacto económico empresarial.

La Financiación de Litigios se ha utilizado mayoritariamente en casos de arbitraje y en el ámbito del derecho mercantil y civil, indicando su relevancia en contextos de alto valor y complejidad.

Recomendación, confianza y más regulación. La amplia disposición a recomendar la Financiación de Litigios evidencia una fuerte confianza en su valor y eficacia. La mayoría de encuestados consideran que debe regularse la Financiación de Litigios, en primer lugar mediante una regulación supranacional y en segundo lugar, mediante su regulación a nivel de cámaras arbitrales.

Áreas de Mejora. La necesidad de mayor transparencia y flexibilidad en las estructuras de financiación señala aspectos críticos para el fortalecimiento y la adaptación del modelo a las necesidades del mercado.

Elementos claves para el desarrollo futuro según la encuesta

El éxito de la Financiación de Litigios en España se apoya en varios factores clave:

Claridad legal y regulación:

Establecer regulaciones / auto regulaciones claras y específicas que proporcionen seguridad jurídica tanto a los financiadores como a los demandantes es fundamental. Una regulación clara puede fomentar la confianza en este modelo y su adopción más amplia.

Accesibilidad a la justicia:

La Financiación de Litigios puede nivelar el campo de juego legal al permitir que individuos y empresas accedan a la justicia cuando enfrentan litigios costosos o complejos. Su éxito se basa en su capacidad para ofrecer una solución asequible y accesible.

Gestión de riesgos y selección de casos:

Los financiadores exitosos se destacan por su capacidad para evaluar adecuadamente el potencial de éxito de un caso y gestionar los riesgos asociados. La selección cuidadosa de casos es crucial para el éxito a largo plazo del modelo.

Transparencia y ética: La transparencia en los acuerdos y procesos es esencial para generar confianza en la Financiación de Litigios. Mantener altos estándares éticos y asegurar que todas las partes involucradas estén debidamente informadas es crucial.

Flexibilidad en los acuerdos:

La capacidad de adaptar los acuerdos de financiamiento a las necesidades y características específicas de cada caso puede ser clave para el éxito. Esto incluye la flexibilidad en los términos financieros y la estructura de los acuerdos.

Educación y conocimiento:

Tanto abogados como demandantes deben comprender los beneficios y las implicaciones de la Financiación de Litigios. El conocimiento sobre cómo funciona esta figura y su viabilidad en diferentes casos puede ser determinante para su éxito.

Historial de casos exitosos: Los casos exitosos respaldados por financiamiento pueden ser un factor crucial para la aceptación y expansión de la Financiación de Litigios en España. Los ejemplos positivos pueden demostrar su efectividad y generar confianza en su uso.

El desarrollo exitoso de la Financiación de Litigios en España dependerá de cómo se aborden estos elementos y de cómo evolucione la regulación, la percepción general sobre esta figura a través de un mejor conocimiento y entendimiento de la figura así como la propia reputación de las empresas de Financiación de Litigios en el sector.

SOBRE RAMCO LITIGATION FUNDING

 **Ramco**
Litigation funding

LOIS | LEGAL OPERATIONS
INSTITUTE STUDIES



SOBRE RAMCO LITIGATION FUNDING

RAMCO es un proveedor especializado de soluciones de Financiación de Litigios y Arbitrajes con un sólido track record, gestionado por la litigadora española Cristina Soler y respaldado por inversores institucionales.

Fundada en 2017, RAMCO **ha participado en la financiación de demandas con un valor total superior a 4000 millones de dólares**, incluyendo algunos de los litigios más relevantes seguidos en España y en otras jurisdicciones.

RAMCO dirige sus actividades a áreas de alto valor añadido, como recursos naturales y energía, mercados regulatorios, mercados bancarios y financieros, energías renovables, proyectos de capital e infraestructuras, competencia y propiedad industrial e intelectual.

RAMCO ayuda a las principales empresas y despachos de abogados a optimizar sus activos jurídicos y proporciona Financiación de Litigios en todas sus formas, incluyendo litigios individuales y colectivos, así como la financiación de arbitrajes y monetización de demandas, sentencias y laudos.

INFORME SOBRE LA **FINANCIACIÓN DE LITIGIOS EN ESPAÑA**