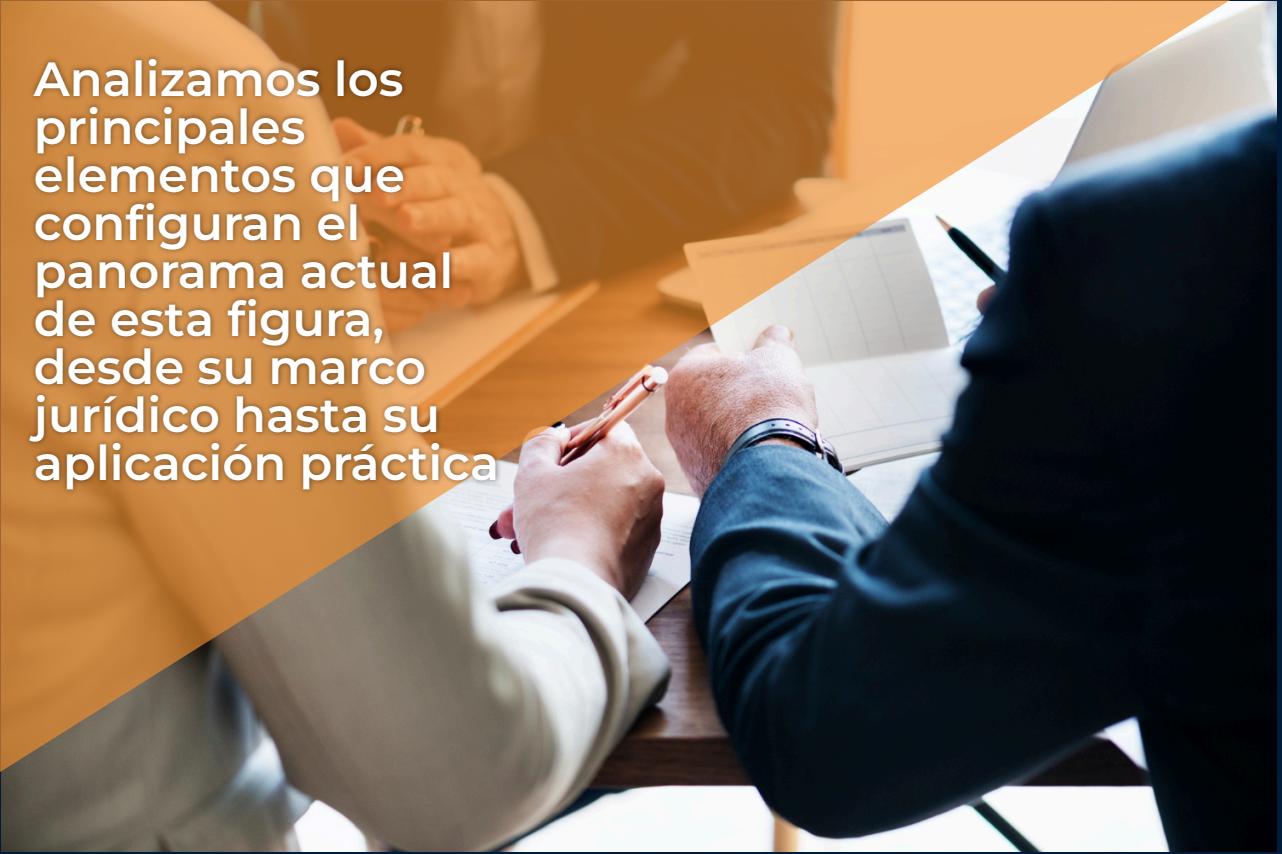


APROXIMACIÓN A LA FINANCIACIÓN DE LITIGIOS EN ESPAÑA

CONCLUSIONES DEL GRUPO DE TRABAJO DE FIDE

Madrid, noviembre de 2025



Analizamos los principales elementos que configuran el panorama actual de esta figura, desde su marco jurídico hasta su aplicación práctica

ABSTRACT

El Grupo de Trabajo sobre Financiación de Litigios, impulsado por la Fundación para la Investigación sobre el Derecho y la Empresa, Fide, en colaboración con PLA Litigation Funding, ha reunido a distintos profesionales del ámbito jurídico con el objetivo de comprender mejor la función y el potencial de la financiación de litigios en España.

A lo largo de cinco sesiones celebradas entre marzo y septiembre de 2025, se han analizado los principales elementos que configuran el panorama actual de esta figura, desde su marco jurídico hasta su aplicación práctica. Se ha prestado especial atención a los retos prácticos y riesgos asociados a esta actividad, así como las oportunidades que ofrece para facilitar el acceso a la justicia y mejorar la eficiencia del sistema.

La diversidad de perfiles profesionales que han participado en el grupo ha permitido dotar a las sesiones de un enfoque técnico, completo y a la vez abierto. En cada encuentro se designaron uno o varios ponentes con experiencia en la materia, con el objetivo de introducir y moderar la conversación. Una vez expuestos los argumentos fundamentales, se abría el debate entre los participantes, quienes compartían activamente sus puntos de vista, enriqueciendo el diálogo y fomentando una reflexión crítica y constructiva.

Este documento recoge las principales ideas y reflexiones generadas a lo largo de las sesiones del Grupo de Trabajo, con la intención de contribuir a una mejor comprensión de la financiación de litigios y aportar claridad sobre sus prácticas actuales, con el fin de favorecer un desarrollo ordenado, transparente y útil de esta herramienta en nuestro país.

ÍNDICE

PRINCIPALES CONCLUSIONES

Introducción	4
Próposito del Grupo de Trabajo	4
Principales conclusiones	5

CONSIDERACIONES FINALES

26

INTEGRANTES DEL GRUPO DE TRABAJO 27

PRINCIPALES CONCLUSIONES

1. INTRODUCCIÓN

El Grupo de Trabajo sobre Financiación de Litigios, impulsado por la Fundación para la Investigación sobre el Derecho y la Empresa ("Fide") en colaboración con PLA Litigation Funding, ha reunido a distintos profesionales del ámbito jurídico con el objetivo de comprender mejor la función y el potencial de la financiación de litigios en España. A lo largo de cinco sesiones celebradas entre marzo y septiembre de 2025, se analizaron los principales elementos que configuran el panorama actual de esta figura, desde su marco jurídico hasta su aplicación práctica. Se prestó especial atención a los retos prácticos y riesgos asociados a esta actividad, así como a las oportunidades que ofrece para facilitar el acceso a la justicia y mejorar la eficiencia del sistema. Este documento recoge las principales ideas y reflexiones generadas, con la intención de contribuir a una mejor comprensión de la financiación de litigios y aportar claridad sobre sus prácticas actuales, para favorecer un desarrollo ordenado, transparente y útil de esta herramienta en nuestro país.

2. PROPÓSITO DEL GRUPO DE TRABAJO

El Grupo de Trabajo de la Financiación de Litigios nace con el objetivo de crear un espacio de reflexión donde analizar en profundidad la situación actual de la financiación de litigios en España. Su propósito es fomentar el conocimiento de la práctica de esta industria, reuniendo las perspectivas de los agentes del sector legal, desde el poder judicial y las administraciones públicas, hasta los despachos de abogados, las empresas y los propios financieros. La aparición del "tercero financiador" plantea retos regulatorios, institucionales y prácticos de gran complejidad. En España, la figura sigue siendo poco conocida, especialmente en el ámbito público, debido a factores como su relativa novedad, la discreción tradicional de los fondos y, en ocasiones, una percepción sesgada o incompleta de su actividad. El Grupo de Trabajo se concibió como un foro independiente, técnico y académico para identificar los ámbitos clave de esta práctica y contribuir a su desarrollo ordenado. Se abordaron cuestiones centrales como el marco normativo aplicable en España y en Europa, la evolución regulatoria en curso, los modelos operativos de los financieros, y las implicaciones prácticas de su intervención. La finalidad última del Grupo es contribuir a la configuración de una idea clara para la creación de un marco jurídico que dote a la financiación de litigios de seguridad, transparencia y funcionalidad.

3. PRINCIPALES CONCLUSIONES

3.1.- DEFINICIÓN Y CONCEPTO DE LA FINANCIACIÓN DE LITIGIOS

La financiación de litigios por terceros o Third Party Litigation Funding, es una práctica ampliamente consolidada en el ámbito internacional, aunque aún en fase de desarrollo en muchas jurisdicciones de tradición continental. Su origen se remonta a Australia, a mediados de los años noventa, desde donde se expandió progresivamente al Reino Unido y, más tarde, a Estados Unidos.

Históricamente, esta figura estuvo prohibida en los sistemas anglosajones de acuerdo con las doctrinas de maintenance y champerty, que impedían que un tercero sin interés legítimo financiara un procedimiento judicial. Sin embargo, a partir de la década de 1990, Australia y el Reino Unido comenzaron a revisar y derogar progresivamente estos principios, habilitando el uso de la financiación de litigios como una herramienta legítima para facilitar el acceso a la justicia y desarrollar nuevos productos financieros vinculados al mundo contencioso.

En el caso del Reino Unido, este proceso de normalización se tradujo en la creación de códigos de buenas prácticas y, especialmente, en la constitución de la Association of Litigation Funders of England and Wales, organismo encargado de supervisar el sector en régimen de autorregulación. En Estados Unidos, aunque la figura del Third Party Litigation Funding ganó impulso más recientemente, partían de un uso tradicional de los honorarios contingentes o success fees, muy arraigados en el sistema legal estadounidense.

En España, figuras como la cuota litis —que permite al abogado percibir únicamente honorarios si el cliente obtiene un resultado favorable, generalmente sobre la base de un porcentaje del importe recuperado— estuvieron prohibidas por considerarse contrarias a la ética profesional. Con el tiempo, sin embargo, se entendió que esa prohibición atentaba contra los principios de libre competencia y, actualmente, es una práctica aceptada, siempre que respete las normas deontológicas propias del ejercicio de la abogacía.

Hoy en día, la financiación de litigios es una práctica implantada en más de 60 jurisdicciones a lo largo de varios continentes y se estima que el volumen global de esta industria asciende a varios miles de millones de euros. En Europa continental, si bien su evolución ha sido más pausada que en los países de tradición anglosajona, se anticipa un crecimiento sostenido y significativo, especialmente por su capacidad de aportar liquidez, compartir riesgos y facilitar el acceso a mecanismos de resolución de controversias. Desde la óptica del inversor, se trata de un activo no correlacionado con los mercados financieros convencionales, lo que lo convierte en una herramienta útil para construir carteras diversificadas y resilientes.

Jurisdicciones como el Reino Unido, Australia, Alemania o Estados Unidos presentan ya niveles elevados de madurez y profesionalización en este sector, operando en algunos casos bajo esquemas de autorregulación consolidados y, en otros, dentro de marcos normativos específicos.

En el ámbito de la Unión Europea tanto el Parlamento como el Consejo han comenzado a prestar atención al fenómeno, avanzando en la definición de principios comunes orientados a asegurar la transparencia, la protección del financiado y el equilibrio entre las partes en el proceso judicial.

En el caso español, la combinación de varios factores —el auge de la litigación masiva en materia de consumo, el creciente interés de los despachos por externalizar costes y riesgos, y la entrada de operadores cada vez más especializados, con modelos de análisis, gestión y financiación sofisticados— está favoreciendo una reflexión regulatoria. España se encuentra, así, en una etapa de transición, en la que la práctica está adquiriendo un peso creciente en el ecosistema jurídico y económico, mientras se exploran fórmulas normativas que permitan canalizar su desarrollo de forma ordenada y eficaz.

Sin embargo, la financiación de litigios sigue siendo una figura poco conocida fuera de los círculos jurídicos y financieros especializados. Esta falta de familiaridad no solo abarca al público general, sino también a actores clave en el sistema jurídico, como el legislador, la Administración de Justicia o el Poder Judicial. Esta circunstancia es un problema, ya que puede alimentar prejuicios y decisiones desinformadas que dificultan el desarrollo natural del sector.

A pesar de haberse consolidado como una herramienta eficaz para facilitar el acceso a la justicia, aún persisten ciertos prejuicios e interpretaciones equivocadas que la presentan como una práctica opaca, especulativa o, incluso, abusiva. Esta visión distorsionada omite los estándares éticos, contractuales y financieros que rigen la actividad y que, en realidad, constituyen una parte esencial de su funcionamiento. Lejos de operar al margen del sistema, los fondos y operadores del mercado son los que buscan, precisamente, garantizar la legitimidad y sostenibilidad de este modelo.

Además, se tiende a ignorar los beneficios que la financiación de litigios puede generar tanto en el sistema judicial como en el ecosistema económico en general. Desde una perspectiva jurídica, estos instrumentos permiten nivelar el terreno de juego entre partes con capacidades económicas muy dispares, reforzando el principio de igualdad de armas y facilitando que se activen pretensiones legítimas que, de otro modo, quedarían sin plantear por falta de recursos. Desde el punto de vista empresarial, ofrece soluciones concretas a compañías que, ante la perspectiva de un proceso largo y costoso, pueden transformar un coste incierto en una oportunidad de recuperación mediante la cesión o monetización parcial de sus derechos litigiosos.

Desde el punto de vista macroeconómico, la existencia de financiación especializada contribuye a dinamizar el mercado de reclamaciones, pues optimiza los recursos judiciales al concentrar los esfuerzos en casos con una evaluación previa de viabilidad y con un respaldo económico que asegura su correcta tramitación. Asimismo, dota de liquidez a activos jurídicos que tradicionalmente se encontraban inmovilizados en balances empresariales, mejorando así la eficiencia financiera de las organizaciones.

En definitiva, el debate sobre la financiación de litigios no puede quedar anclado en percepciones superadas o en planteamientos meramente ideológicos. Es fundamental reconocer la evolución que ha experimentado esta actividad, el grado de profesionalización que ha alcanzado y su

potencial transformador como palanca de acceso a la justicia, recuperación de valor económico y fortalecimiento del Estado de Derecho.

Para poder analizar con precisión las características fundamentales de la financiación de litigios, resulta útil partir de una aproximación clara a su estructura básica. Una definición ampliamente reconocida en el sector es la formulada por la European Litigation Funders Association (ELFA), entidad que agrupa a los principales actores del sector en Europa y promueve estándares de buenas prácticas, transparencia y acceso efectivo a la justicia. Según esta organización, la financiación de litigios consiste en:

“A aquella operación por la que un finanziador proporciona a la parte financiada apoyo financiero para afrontar los costes y riesgos de una disputa legal, conforme a un contrato de financiación, y a cambio de una retribución o reembolso condicionado al resultado de la propia disputa”.

Esta definición subraya tres elementos esenciales: (i) el apoyo económico a un sujeto en una disputa legal; (ii) la existencia de un contrato que regula con detalle los términos de la financiación; y (iii) la retribución del finanziador, que solo percibe retorno si el resultado de la disputa es favorable.

A partir de esta base conceptual, conviene distinguir entre tres nociones clave que a menudo se confunden, pero que presentan perfiles distintos:

- **Legal Finance:** hace referencia a la financiación dirigida al sector jurídico en sentido amplio, sin necesidad de estar vinculada a un litigio concreto. Este tipo de financiación puede incluir, por ejemplo, la inyección de capital a despachos de abogados, plataformas legales o empresas proveedoras de tecnología jurídica, y busca facilitar el desarrollo de capacidades estructurales en el ecosistema legal.
- **Litigation Funding:** alude específicamente a la financiación relacionada con uno o varios procedimientos litigiosos concretos. En este esquema, el finanziador asume parte o la totalidad de los gastos del litigio (honorarios legales, tasas, peritajes, costes procesales, etc.) a cambio de un porcentaje del retorno económico que eventualmente se obtenga.
- **Tercero financiador:** es una expresión más amplia que designa a cualquier actor que interviene aportando financiación externa en un procedimiento judicial o arbitral, sin ser parte del litigio ni tener interés directo en su objeto. Este tercero puede ser una entidad especializada, como los fondos de litigación propiamente dichos, pero también un fondo de inversión, un particular o incluso una aseguradora, en función del tipo de operación y de su estructura.

Comprender con precisión las distinciones existentes dentro del ecosistema de la financiación de litigios resulta esencial no solo para valorar adecuadamente el papel que desempeñan los distintos agentes que lo integran, sino también —y especialmente— para diseñar marcos regulatorios eficaces, proporcionados y ajustados a la complejidad real de la actividad. Todos los modelos de financiación comparten en esencia, la transferencia del riesgo asociado a un procedimiento judicial o arbitral, y la consecuente alineación de intereses económicos entre finanziador y finanziado. Sin embargo, la forma en que ese riesgo se estructura, asume y gestiona varía sustancialmente en función del tipo de finanziador, del caso y del contexto. No todos los operadores afrontan los mismos niveles de

riesgo, ni persiguen los mismos objetivos, ni generan las mismas implicaciones prácticas o éticas.

A partir de esa base común, el sector ha ido evolucionando hacia estructuras más sofisticadas, que se adaptan a diferentes realidades jurisdiccionales, sectores económicos y perfiles de demanda. Esta evolución ha dado lugar a nuevas segmentaciones dentro del propio concepto de financiación de litigios, que conviene identificar con claridad. En este sentido, puede distinguirse entre:

- **Litigation Funding en sentido estricto:** fondos de inversión especializados que aportan capital para financiar procedimientos, sin actuar como abogados ni como aseguradoras. Su actividad suele articularse a través de vehículos regulados, como los fondos de inversión alternativos, sujetos a exigencias institucionales relevantes: auditorías externas, valoraciones independientes, políticas de gobierno corporativo, asesoramiento jurídico especializado, mecanismos de control fiduciario y requisitos mínimos de capital.
- **Financiación de Litigios Alternativa (Alternative Litigation Funding o ALF):** categoría más amplia y heterogénea que agrupa a otros operadores que participan en la financiación sin desplegar capital inversor directo. Aquí se incluyen, entre otros, abogados que asumen riesgos mediante fórmulas como la *cuota litis* o los *success fees*; aseguradoras que ofrecen productos como el *after-the-event insurance* (ATE); brokers que intermedian entre partes financiadas y fondos; o asesores jurídicos y financieros que colaboran en la evaluación, estructuración y seguimiento de casos.

Esta diversificación de modelos ha permitido a la financiación de litigios consolidarse en distintos nichos del mercado jurídico, tales como:

- Reclamaciones de consumo y acciones colectivas derivadas de perjuicios masivos;
- Acciones colectivas no necesariamente ligadas al consumo (por ejemplo, entre empresas);
- Litigios escalables derivados de resoluciones administrativas o judiciales en materia de competencia, energía o responsabilidad patrimonial del Estado;
- Litigios complejos y de alto valor, que implican riesgo elevado, costes significativos y necesidad de especialización técnica.

Esta segmentación no solo refleja la creciente madurez del sector, sino que destaca la importancia de identificar las distintas modalidades de financiación para diseñar marcos regulatorios y estándares de buenas prácticas que reconozcan adecuadamente la especificidad de cada figura. Solo a través de esta distinción podrá garantizarse un sistema transparente, eficiente y seguro para todas las partes involucradas y, al mismo tiempo, protegerse el potencial transformador de la financiación de litigios como herramienta en el fortalecimiento del Estado de Derecho.

3.2.- RESULTA CONVENIENTE QUE SE DESARROLLE LA ACTIVIDAD DE FINANCIACIÓN DE LITIGIOS EN ESPAÑA

Es evidente que la industria de financiación de litigios ha evolucionado de forma creciente en España en los últimos años. Y sin duda parece lógico pensar que esta actividad seguirá creciendo en nuestro país de forma exponencial en los próximos años como consecuencia, entre otras, de las siguientes situaciones:

a.- Lentitud de la justicia

A diferencia de lo que ocurre en otras jurisdicciones, donde la práctica de financiar litigios tiene como finalidad esencial solventar un problema de liquidez (concretamente, el de facilitar crédito suficiente para abonar los honorarios de los profesionales que intervienen en un procedimiento judicial), en España esta práctica nace con la finalidad de resolver adicionalmente un problema de tiempo (nos referimos a los plazos, en muchos casos excesivos, que son necesarios para poder obtener una resolución judicial firme o para poder ejecutar la misma).

Asimismo, las últimas reformas legislativas relacionadas con la tramitación de procedimientos judiciales, en concreto, la inclusión de los Medios Adecuados de Solución de Controversias instaurados por la Ley Orgánica 1/2025, de 2 de enero, de medidas en materia de eficiencia del Servicio Público de Justicia, parecen evidenciar que la duración global de los procedimientos judiciales en nuestro país vaya a ser todavía mayor, lo cual justificaría más si cabe la necesidad de que exista una industria de financiación de litigios que permita solventar esa situación.

b.- Ventajas para el finanziado:

La financiación de litigios otorga a la parte financiada una serie de ventajas evidentes, como son:

- i. Financiar un litigio permite a la parte demandante obtener, en un momento anterior a la finalización del procedimiento, el valor actual neto del mismo, lo que puede implicar un evidente beneficio económico para la cuenta de resultados de las personas jurídicas o para la liquidez de las personas físicas.
- ii. Esta práctica implica que el riesgo de una posible sentencia negativa se traslade desde el demandante al finanziador, de modo que si finalmente el pleito se pierde, la parte financiada no tendrá que devolver el importe de la financiación, siendo el finanziador quien asume en exclusiva dicho riesgo.
- iii. Por último, permite al mismo centrarse en su actividad sin necesidad de tener que destinar recursos a la gestión y tramitación del pleito.

c.- Acceso a profesionales de mayor calidad

La financiación de litigios permite, por un lado, solventar aquellas situaciones en las que hay un buen caso, pero el potencial demandante no cuenta con liquidez suficiente para poder asumir los costes necesarios para poner en marcha el procedimiento judicial.

Por otro lado, la posibilidad de contar con un financiador que asuma íntegramente los costes del procedimiento judicial permite a la parte demandante tener acceso a abogados y peritos altamente cualificados, a diferencia de lo que ocurriría si no pudiesen contar con dicha financiación. Y esta cuestión no es baladí, ya que por un lado mejora evidentemente las posibilidades de éxito del demandante pero, por otro lado, mejora también la calidad de nuestro sistema al elevar el nivel del debate jurídico planteado en los procedimientos judiciales.

3.3.- EL DESARROLLO DE LA FINANCIACIÓN DE LITIGIOS DEBE REGIRSE POR UNA SERIE DE PRINCIPIOS ESENCIALES

En el debate sobre cómo debería ordenarse jurídicamente la financiación de litigios, han surgido distintas ideas y teorías, entre ellas varias propuestas legislativas impulsadas desde ámbitos tanto europeos como nacionales. Estas propuestas abordan aspectos esenciales de la actividad y, en algunos casos, plantean enfoques verdaderamente intrusivos, sin precedentes comparables en el ordenamiento jurídico español.

Por otro lado —y especialmente desde ciertos operadores del sector— se defiende una vía basada en la autorregulación. En este sentido se destaca que no hay actores con mayor interés y responsabilidad en que la industria sea útil para la sociedad que quienes la integran. Desde esta perspectiva, se han promovido diversas iniciativas de autorregulación impulsadas por el propio sector, con el objetivo de garantizar la transparencia, la equidad y la seguridad jurídica en un mercado en expansión, sin por ello frenar su dinamismo ni imponer cargas que lo hagan inviable.

Los códigos de conducta, las guías de buenas prácticas y otros instrumentos de soft law son una pieza clave como respuesta inmediata a la falta de un marco normativo claro. Aunque carecen de carácter vinculante, han comenzado a consolidarse como referencias reputacionales dentro del ámbito profesional, especialmente en materias que están cobrando protagonismo, como la prevención de conflictos de interés, la revelación voluntaria o la independencia entre financiador y abogado. En la práctica, muchos operadores los adoptan como estándares de diligencia, ya sea por convicción o como muestra de compromiso ético ante inversores, despachos y clientes.

Ejemplos relevantes en esta línea son el Código de Conducta de la Association of Litigation Funders (ALF) en Inglaterra y Gales, las directrices de la International Bar Association (IBA) en materia de arbitraje, el Estatuto General de la Abogacía Española o el Código Deontológico de la Abogacía Española, que rigen la actuación de los abogados en nuestro país.

Esta forma de autorregulación permite al sector adaptarse con agilidad a la evolución del mercado, respetando las particularidades de cada jurisdicción y tipología de litigio. Es especialmente útil en un entorno en constante transformación, donde las reglas universales pueden quedarse obsoletas con rapidez. Sin embargo, en materia de financiación de litigios de consumidores, será necesario establecer una normativa clara al respecto.

Sin embargo, aunque la regulación legislativa aporta la fuerza y seguridad jurídica que el ordenamiento español puede ofrecer, un enfoque excesivamente intervencionista presenta serias limitaciones. Reconocemos

que no existe un mejor regulador del sector que las propias personas que lo conforman, quienes tienen el mayor interés y conocimiento para promover un desarrollo responsable y eficaz de la financiación de litigios. No obstante, es cierto que hoy no existe un mecanismo externo y eficaz de control; pero una regulación rígida, alejada de la realidad operativa, puede resultar contraproducente.

Las propuestas legislativas, que incluyen requisitos de transparencia, límites a la remuneración de los financiadores y la creación de órganos de supervisión, si bien tienen un propósito legítimo, corren el riesgo de generar efectos no deseados. Entre estos destacan la reducción de la competencia, el aumento de costes, la disminución de flexibilidad y, en última instancia, un acceso más restringido a la justicia para quienes más lo necesitan. Tal enfoque, influenciado por un sesgo hacia la prevención de abusos —que no se han demostrado generalizados— podría obstaculizar el potencial transformador y socialmente útil de la financiación de litigios, imponiendo trabas innecesarias a un mercado que aún está en fase de consolidación.

Por ello, nuestra postura se alinea con las propuestas más sólidas y equilibradas, que defienden una vía intermedia. Esta combina normas mínimas, claras y eficaces en aspectos sensibles —como la transparencia, la prevención de abusos y la gestión de conflictos de interés— con un amplio margen para que la autorregulación continúe desempeñando un papel fundamental en la evolución del sector. Este enfoque pragmático y flexible es el que recogen los Principios del European Law Institute (ELI), que no imponen obligaciones, sino que ofrecen un marco orientador para armonizar criterios, fomentar buenas prácticas y evitar la fragmentación normativa.

El informe del ELI se elaboró en respuesta a una demanda creciente de mayor claridad regulatoria en el ámbito europeo. En su desarrollo se tuvieron en cuenta las iniciativas del Parlamento Europeo sobre la propuesta de regulación de la financiación de litigios y las disposiciones relevantes de la Directiva de Acciones Representativas. El objetivo es ofrecer una guía práctica, útil tanto para quienes recurren a la financiación como para quienes asesoran en ella, que sirviera como alternativa a medio camino entre la autorregulación voluntaria y la imposición de normas rígidas.

Entre los propósitos centrales del documento destaca la voluntad de facilitar la viabilidad de la financiación de litigios, en cuanto al beneficio que esta herramienta aporta al sistema de justicia. Sin embargo, los principios también reconocen los riesgos inherentes a esta actividad. Conscientes de esta complejidad, los Principios del ELI buscan reducir la asimetría informativa entre financieros y partes financiadas, especialmente cuando se trata de consumidores o pequeñas empresas, facilitando así una toma de decisiones informada en un entorno legal cada vez más fragmentado y globalizado.

En esta misma línea, los Principios pretenden servir como herramienta de referencia no solo para futuras propuestas normativas, sino también como guía para la actuación de los tribunales. Por ello, se subraya la importancia del asesoramiento legal independiente y de una formación adecuada para todos los actores implicados.

Frente a los extremos que representan, por un lado, los códigos de conducta voluntarios —con escasa eficacia práctica y cobertura limitada— y, por otro, la regulación estricta —con el riesgo de asfixiar un mercado aún en fase de

consolidación—, el ELI propone una tercera vía. Este enfoque complementario parte de la identificación de los temas esenciales y ofrece orientaciones concretas para su tratamiento en los acuerdos de financiación. La propuesta no impone soluciones uniformes, pero sí promueve contenidos mínimos y estándares de transparencia con la flexibilidad necesaria para adaptarse a distintos marcos normativos y contextos nacionales.

El resultado es una herramienta concebida para proteger adecuadamente a las partes involucradas sin menoscabar la utilidad de la financiación como mecanismo de acceso a la justicia. Al fomentar la transparencia y ofrecer un marco razonable de referencia, los Principios constituyen una guía completa orientada al desarrollo ordenado del mercado, contribuyendo a mitigar los principales riesgos asociados a esta actividad y promoviendo una regulación ligera que respeta las particularidades de cada sistema legal. En esencia, se presentan como una alternativa equilibrada entre la autorregulación basada en códigos internos y las aproximaciones más intervencionistas, con el propósito central de facilitar el acceso a la justicia y atender de manera responsable las legítimas inquietudes que suscita esta forma de financiación, especialmente en cuanto a la protección de los beneficiarios, la prevención de prácticas desleales y el establecimiento de condiciones equitativas entre las partes. Al mismo tiempo, el documento ofrece una orientación valiosa a legisladores, reguladores y tribunales, aportando un marco de buenas prácticas y posibles soluciones para cuestiones interrelacionadas, siempre partiendo del reconocimiento de que las normas procesales y sustantivas propias de cada jurisdicción prevalecerán en caso de conflicto.

Aunque su foco principal está en litigios civiles y mercantiles donde una parte recurre a financiación externa para hacer valer sus derechos, los Principios pueden aplicarse, con las adaptaciones oportunas, a procedimientos arbitrales, otros métodos alternativos de resolución de controversias e incluso a situaciones donde se financia la defensa frente a una demanda.

Uno de los aspectos que también se aborda es el uso de materiales promocionales por parte de los financiadores en el proceso de captación de clientes. Dado su impacto, especialmente entre personas sin experiencia previa en procedimientos judiciales, se subraya la importancia de que esta información sea clara, completa y no induzca a error. Esta cuestión cobra especial relevancia en el contexto de las acciones colectivas, donde la publicidad se convierte en una herramienta clave para reunir un número suficiente de reclamantes y dar viabilidad al procedimiento.

Por otra parte, el Estudio ELI desarrolla en profundidad cada uno de los principios básicos que deben regir la conducta tanto de financiadores como de partes financiadas. En él se recogen una serie de puntos que han sido objeto de disputa, no solo a nivel global en la industria, sino también en resoluciones y procesos normativos, así como en las sesiones del Grupo de Trabajo, donde se ha podido discutir y profundizar en su alcance e implicaciones futuras:

a.- Transparencia

La transparencia es un elemento clave para abordar preocupaciones como el desconocimiento sobre la implicación del financiador, la existencia de

posibles conflictos de interés entre las partes o la garantía de costas. El objetivo principal es asegurar que todos los actores involucrados —el financiador, la parte financiada, los abogados y el tribunal— cuenten con la información necesaria para comprender la naturaleza de la relación de financiación y sus posibles implicaciones en el desarrollo del procedimiento.

En este contexto, resulta especialmente relevante que la parte financiada conozca desde el inicio la identidad del financiador y el origen de los fondos. Este deber de información incluye, cuando proceda, la identificación del titular real con una participación superior al 25%. La obligación de divulgación debe recogerse expresamente en el contrato de financiación y, si resulta relevante para el buen curso del procedimiento, comunicarse al tribunal al inicio del proceso.

Conviene distinguir, no obstante, entre las exigencias de transparencia en los procedimientos judiciales y en los arbitrales. En el arbitraje, dada su naturaleza privada y el peso que tiene la confianza en el sistema, la transparencia es esencial para preservar su validez y legitimidad. En cambio, en el ámbito judicial, una regulación que obligase a comunicar la existencia de un financiador en el procedimiento podría dar lugar a efectos indeseados, como por ejemplo que el juez viera con recelo la presencia de un fondo de financiación o que asumiera —de forma implícita— que si un tercero ha decidido invertir en el caso es porque la pretensión tiene visos sólidos de prosperar, lo que también podría afectar su imparcialidad.

En términos prácticos resulta imprescindible, que el financiador deba facilitar a la parte financiada, incluyéndolo en el contrato de financiación, su identidad, la fuente última de los fondos y cualquier posible conflicto de interés, real o potencial.

b.- Evitación y Gestión de Conflictos de Interés

La existencia de conflictos de interés constituye uno de los riesgos más relevantes en el ámbito de la financiación de litigios, en particular, por la posibilidad de que el financiador ejerza una influencia indebida en el procedimiento, por la existencia de intereses económicos que puedan entrar en colisión con los de la parte financiada o de sus abogados, o por un uso instrumental o abusivo del litigio. El objetivo es establecer mecanismos eficaces que permitan evitar, o al menos gestionar de forma adecuada, dichos conflictos, garantizando en todo momento la integridad del procedimiento, la independencia de los profesionales y la protección del cliente.

En esta línea, los financieros deben contar con procedimientos internos destinados a identificar, gestionar y evitar estas cuestiones, especialmente aquellos que puedan surgir con los profesionales jurídicos que representan a la parte financiada. Estos procedimientos deben activarse desde la fase inicial de análisis de la operación y mantenerse durante toda la vigencia del acuerdo.

Asimismo, el acuerdo de financiación debe detallar de manera clara los pasos que adopta el financiador para prevenir conflictos financieros, tanto directos como indirectos, así como aquellos que puedan afectar a la relación entre abogado y cliente.

Existen dos focos principales de conflicto: por un lado, aquellos que pueden

surgir entre el financiador y la parte financiada, especialmente en decisiones sobre transacción o terminación anticipada del contrato; y, por otro, los que afectan a la relación entre el financiador y los abogados, ya sea el propio, o incluso el contrario, particularmente cuando existen vínculos o relaciones previas en otros casos que puedan comprometer su independencia.

En el ámbito del arbitraje, esta problemática está más desarrollada, dada la naturaleza del procedimiento y su dependencia del consentimiento de las partes, lo que ha llevado a una mayor atención a la identificación y gestión de conflictos desde fases tempranas.

c.- Disposición y suficiencia de Capital de los Financiadores

Uno de los riesgos más relevantes en la financiación de litigios es la posible insuficiencia financiera del financiador, lo que podría dejar a la parte financiada sin respaldo económico en mitad del procedimiento o impedir que la parte contraria recupere las costas en caso de resultar vencedora. Por ello, resulta fundamental asegurar que los financieros cuenten con la capacidad económica necesaria para cumplir con sus compromisos durante todo el ciclo del litigio.

El acuerdo de financiación debe incluir cláusulas específicas sobre la suficiencia de capital del financiador. Estas disposiciones deben precisar si el capital disponible se reserva únicamente para gastos concretos del litigio o si se mantiene de forma discrecional. También se debe recoger de forma explícita si dicha cobertura debe extenderse no solo a los costes ordinarios del procedimiento, sino también a los gastos derivados de posibles recursos, a las eventuales condenas en costas y a los costes asociados a la ejecución de la resolución final. Del mismo modo, el acuerdo debe establecer de forma clara cuándo y cómo debe el financiador comunicar cualquier preocupación sobre su suficiencia financiera, así como el modo en que la parte financiada será notificada y cómo se resolverán dichas incidencias.

Además, los financieros deben mantener registros financieros o garantizar a través de algún medio como las cantidades debidamente pactadas, quedan comprometidas de forma líquida y solvente. Como mínimo, el acuerdo de financiación debe contener una disposición que obligue al financiador a mantener, en todo momento, la capacidad financiera necesaria para cubrir las cuantías o etapas que se hayan especificado en el contrato. En este contexto, se subraya también la utilidad de contar con seguros que refuerzen las garantías de suficiencia de capital.

Se aborda con preocupación la necesidad de que los financieros dispongan efectivamente de fondos suficientes para cumplir sus compromisos y evitar situaciones de insolvencia. En este sentido, los Principios ELI establecen expresamente que, para actuar como financiador de litigios, es necesario contar con capital y destinarlo activamente a la financiación de casos.

En este punto, cabe distinguir entre diversos perfiles de operadores en el mercado: por un lado, los brokers o intermediarios que simplemente buscan inversores sin asumir riesgo financiero —y que, por tanto, no cumplen con los requisitos de los Principios ELI—; y por otro, las estructuras reguladas que operan con un mandato discrecional y bajo supervisión, capaces de financiar pasivos o mantener reservas destinadas a estos fines.

El cumplimiento de estos estándares de capital no solo aporta seguridad a las partes involucradas, sino que también es una condición indispensable para consolidar la credibilidad, la trazabilidad y la profesionalización del sector.

d.- Honorarios de los Financiadores

Los honorarios del financiador son uno de los aspectos más sensibles en la financiación de litigios, debido a la preocupación por posibles problemas que puedan surgir al repartir el retorno percibido. El objetivo principal es garantizar que la estructura de honorarios se comunique con claridad desde el principio y que la parte financiada entienda perfectamente sus implicaciones antes de suscribir el acuerdo de financiación.

El financiador debe proporcionar la información de forma completa, clara y sencilla sobre cómo se distribuye el capital. Esta explicación debe incluir el tipo de financiación ofrecida, el detalle de los gastos cubiertos, los límites del compromiso financiero, los pagos por garantía de costas o costes adversos, así como el orden de prelación de los pagos en caso de éxito del procedimiento.

Además, el financiador debe estar en condiciones de acreditar que dicha información se ha entregado de forma comprensible y que la parte financiada ha manifestado expresamente su comprensión y su voluntad de continuar con el acuerdo. Esta obligación de transparencia previa refuerza la confianza entre las partes y contribuye a una relación más equilibrada.

Las cuantías derivadas del retorno de la inversión son un tema conflictivo ya que en ocasiones se puede entender que son elevados, sin embargo, hay que tener en consideración factores como el riesgo asumido, la duración estimada del litigio, el tipo de procedimiento o el coste de capital. Aunque se ha planteado en ocasiones la posibilidad de establecer un límite máximo a los honorarios, se reconoció que esta medida resulta de difícil aplicación práctica, dado el grado de incertidumbre y variabilidad que caracteriza a este tipo de operaciones. Por ello, se opta por un enfoque no prescriptivo, centrado en la divulgación transparente de la información, más que en la imposición de topes fijos.

Resulta necesario destacar la importancia de diferenciar entre los litigios promovidos por consumidores, especialmente en el contexto de acciones colectivas, y aquellos iniciados por empresas privadas. Se concluye que resultaría desproporcionado imponer limitaciones uniformes que no tengan en cuenta la distinta naturaleza del riesgo y del perfil del financiado, no diferenciando entre los nichos de la financiación de litigios.

e.- Confidencialidad

La confidencialidad de la información y documentación relacionada con la disputa es una práctica consolidada en la industria de la financiación de litigios y un elemento clave para proteger tanto los intereses de las partes, así como la integridad del procedimiento. El objetivo es garantizar plenamente esta confidencialidad y que, en caso de que otros actores involucrados en la financiación accedan a dicha información, también estén sujetos a las mismas obligaciones.

Es práctica del sector que antes de entrar a analizar cualquier tipo de información se firme un acuerdo de confidencialidad que ordene y mantenga la confidencialidad de toda la información a la que tenga acceso en relación con el litigio, durante todo el procedimiento. Esta obligación incluye, pero no se limita a, hechos, documentos, estrategias, valoraciones, posiciones procesales o cualquier otro dato relevante vinculado a la disputa.

Cuando la fuente última de los fondos (por ejemplo, una entidad inversora, fondo o estructura asociada) no forme parte directa del contrato de financiación, pero tenga acceso a información confidencial, el financiador debe asegurar contractualmente que dicha entidad también está obligada a mantener la confidencialidad en los mismos términos. Lo mismo aplica en caso de cesión del contrato o incorporación de un nuevo financiador: la obligación de confidencialidad debe ser transmitida y respetada sin excepción.

Tanto el financiador directo como cualquier otro actor que, como parte del esquema de financiación, tenga acceso a información sensible asumir expresamente el deber de confidencialidad en las mismas condiciones que financiador. Esta obligación debe constar de manera clara en el contrato, no solo para asegurar su cumplimiento, sino también para permitir su exigibilidad en caso de incumplimiento.

Este principio busca reforzar la confianza entre financiador y financiado, preservar el secreto profesional y proteger la posición procesal, especialmente cuando se comparten documentos estratégicos o sensibles durante la fase de análisis, ejecución o seguimiento del caso.

f.- Gestión del Caso (Control)

Uno de los principios fundamentales recogidos por el ELI es que la última palabra sobre las decisiones del procedimiento debe corresponder siempre a la parte financiada. Este enfoque busca preservar su autonomía procesal y garantizar que la financiación no implique una cesión indebida del control del litigio. No obstante, se admite cierta flexibilidad y pueden establecerse cesiones parciales de control, siempre que estén expresamente previstas en el contrato y cuenten con el consentimiento informado del financiado. Estas cesiones pueden incluir, por ejemplo, la participación del financiador en decisiones sobre medidas procesales o acuerdos transaccionales.

Para gestionar posibles desacuerdos entre las partes, los Principios recomiendan incluir en el contrato un mecanismo específico de resolución de disputas entre financiador y financiado. Esta previsión es clave para evitar bloqueos y reducir la litigiosidad interna, especialmente en situaciones donde existan intereses divergentes sobre la continuidad del procedimiento o la conveniencia de aceptar una transacción.

Por su parte, el financiador tiene derecho a estar debidamente informado sobre el desarrollo del caso, el destino de los fondos desembolsados, y cualquier evento relevante que pueda afectar al riesgo asumido —como condenas en costas, incidentes procesales o la aparición de nuevas circunstancias sustantivas.

Este enfoque contrasta con la propuesta de Directiva europea sobre

financiación de litigios, que adopta una postura más restrictiva: declara nulas aquellas cláusulas que otorguen al financiador capacidad de influir en decisiones procesales o de vetar acuerdos transaccionales. Frente a ello, los Principios ELI permiten una mayor flexibilidad contractual, siempre que la parte financiada dé su consentimiento de manera clara, informada y previa.

Concretamente, en el Grupo de Trabajo se debatió el caso Burford vs Sysco, que, entre otras cosas, demuestra la importancia de prever mecanismos equilibrados de resolución de conflictos, de garantizar la plena transparencia y de respetar la independencia siendo fundamental pactar ciertos grados o situaciones en el contrato, siendo pilares fundamentales para preservar la legitimidad de este tipo de financiación.

g.- Terminación de los Acuerdos de Financiación por Terceros

La terminación anticipada de un contrato de financiación puede tener consecuencias muy perjudiciales para la parte financiada, al dejarla sin medios para continuar con el litigio causando un daño irreparable.

Asimismo, resulta especialmente relevante regular esta cuestión en el acuerdo de financiación que suscriban las partes, en relación con las costas. Nos referimos a las costas tanto desde la perspectiva del financiado -en caso de no tener medios para afrontar ese pago- como del financiador – en todo lo relativo a una posible condena en costas a favor-. Por ello, es esencial que el contrato regule con claridad los derechos de terminación de ambas partes y que el financiado reciba asesoramiento específico sobre estas disposiciones antes de firmar el acuerdo.

El contrato debe especificar de forma transparente cómo interactúan los derechos contractuales de terminación con los derechos legales que pudieran existir al respecto, así como los criterios objetivos para ejercer válidamente dicho derecho, por ejemplo, la razonabilidad de la creencia del financiador sobre la pérdida de mérito del caso por una sentencia desestimatoria en primera instancia.

Además, deben detallarse las consecuencias concretas que tendría el ejercicio de estos derechos: qué obligaciones sobreviven, cuáles se extinguen y quién asume los compromisos vinculados a fases ya completadas, en curso o futuras del litigio. Esto resulta clave para evitar situaciones de desamparo o litigios colaterales entre las partes.

Los Principios ELI desaconsejan expresamente otorgar al financiador amplios derechos discrecionales de terminación, salvo que estén claramente justificados y explicados a la parte financiada. Si se prevé alguna facultad de salida basada en cambios sustanciales de las circunstancias —por ejemplo, una modificación relevante en la jurisprudencia o en el entorno regulatorio (“material adverse change”)—, dicha cláusula debe formularse con la máxima precisión y transparencia.

En definitiva, la terminación del acuerdo de financiación debe estar cuidadosamente regulada, con un enfoque equilibrado que garantice la seguridad jurídica del financiado, el respeto a los compromisos adquiridos y una asignación clara de las consecuencias según la fase procesal en la que se produzca la resolución del contrato.

h.- Resolución de Disputas y revisión por Tribunales u otras Autoridades

Es fundamental que el contrato de financiación prevea un mecanismo eficaz para resolver cualquier disputa que pueda surgir entre las partes en relación con el propio acuerdo. La ausencia de un procedimiento claro y regulado puede derivar en incertidumbre jurídica, retrasos en el proceso e incluso en una paralización del litigio financiado. El objetivo es garantizar que cualquier controversia se resuelva de forma justa, independiente y transparente, reforzando la confianza en la integridad del acuerdo.

El mecanismo debe ser apropiado y aportar garantías de imparcialidad y eficiencia. Asimismo, debe identificar aquellas cuestiones que, por su naturaleza, requieran un procedimiento más ágil o urgente, especificando los plazos aplicables y el cauce previsto para su resolución.

Además, el contrato debe delimitar con precisión qué aspectos del acuerdo pueden ser objeto de revisión por parte de tribunales u otras autoridades administrativas —ya sea de oficio o a instancia de alguna de las partes—, así como la documentación e información que deberán prepararse o facilitarse para dicha revisión.

Esta previsión resulta especialmente relevante en contextos donde puedan plantearse conflictos de interés, controversias sobre decisiones procesales o discrepancias en la ejecución financiera del contrato. Un diseño claro del mecanismo de resolución contribuye a minimizar el riesgo de litigios internos y garantiza una mayor seguridad para ambas partes.

En definitiva, el panorama normativo de la financiación de litigios plantea desafíos regulatorios complejos, que exigen un equilibrio cuidadoso entre la protección de las partes involucradas y la necesidad de no frenar la consolidación de un mecanismo que, bien estructurado, puede mejorar de forma decisiva el acceso a la justicia. Frente al riesgo de una regulación excesivamente rígida, que puede desalentar la inversión y sofocar la innovación en un mercado aún emergente, y la ineeficacia demostrada de algunos códigos de conducta voluntarios de alcance limitado, se hace cada vez más evidente la necesidad de soluciones normativas intermedias, realistas y operativas.

En este contexto, medidas como los Principios del European Law Institute representan una aportación particularmente valiosa. Son los temas que en esencia preocupan a las partes integrantes del sector y tal y como se presentan, no imponen obligaciones de forma imperativa, pero sí ofrecen un marco coherente, técnicamente sólido, capaz de guiar a financieros, litigantes, abogados y reguladores hacia un desarrollo más ordenado y transparente de esta actividad. Su enfoque parte de un análisis riguroso de los riesgos y desequilibrios que pueden surgir en las relaciones de financiación, y propone ideas concretas para prevenirlos o corregirlos, sin obstaculizar el funcionamiento legítimo del sector.

Lejos de sustituir a los marcos legales nacionales o a las normas procesales vigentes, los Principios actúan como una guía de buenas prácticas que puede complementar eficazmente la legislación existente. En este sentido, su utilidad no se limita a los operadores privados: también constituyen una fuente de inspiración para jueces, reguladores y legisladores que buscan introducir mejoras ponderadas en sus respectivos sistemas, sin necesidad de recurrir a reformas drásticas.

La autorregulación, especialmente cuando se apoya en estándares de calidad ampliamente consensuados como los Principios ELI, puede desempeñar un papel clave en este proceso. No solo permite adaptarse con agilidad a la evolución del mercado, sino que también puede generar confianza entre los distintos actores —incluidos los consumidores y los tribunales—, siempre que esté respaldada por mecanismos adecuados de transparencia, supervisión y responsabilidad.

En conclusión, avanzar hacia un entorno normativo equilibrado y previsible no implica necesariamente multiplicar las normas, sino más bien identificar los puntos críticos y dotarlos de respuestas sensatas, proporcionales y adaptables.

3.4.- ESPECIALIDAD DE LA FINANCIACIÓN DE ACCIONES COLECTIVAS EN MATERIA DE CONSUMIDORES

En los últimos años, en Europa se está detectando el incremento del interés respecto del ejercicio de acciones colectivas, un fenómeno que ha ganado mucho peso debido a la situación de los consumidores y que, indudablemente, va a transformar el panorama jurídico en la defensa de los intereses colectivos o generales de consumidores y usuarios afectados. El tratamiento de esta concreta cuestión suscitó un intenso debate entre los miembros del Grupo de Trabajo, quienes manifestaron discrepancias y pareceres diversos sobre este asunto.

Esta cuestión ha llamado la atención de los órganos legislativos en la Unión Europea y ha puesto en marcha los mecanismos colectivos de protección de los consumidores, con un protagonismo creciente de las demandas colectivas como herramienta eficaz para canalizar reclamaciones. Este fenómeno responde a una evolución natural del sistema de justicia que pretende adaptarse a un régimen cada vez más global y digitalizado e interconectado, con mercados masivos y productos o servicios que afectan simultáneamente a un gran número de personas. En este contexto, la acción colectiva surge como un mecanismo para corregir desequilibrios, reforzar la posición de los consumidores frente a grandes operadores y promover un entorno de mayor responsabilidad empresarial.

La razón de ser de este tipo de instrumentos no es otra que facilitar el acceso a la justicia en supuestos donde la dispersión de los afectados y la escasa cuantía individual de los daños desalientan el litigio por separado.

En línea con esta evolución, la Unión Europea aprobó la Directiva (UE) 2020/1828 sobre acciones de representación para la protección de los intereses colectivos de los consumidores, con el objetivo de armonizar los sistemas nacionales y garantizar un nivel mínimo de protección efectiva en todos los Estados miembros. La Directiva introduce regulaciones directamente aplicables a la financiación de litigios, por su carácter indispensable en este tipo de prácticas aportando mecanismos reforzados de acción colectiva, y prevé, de forma explícita, la posibilidad de recurrir a financiación por terceros.

La transposición de esta Directiva en España ha sido, hasta ahora, un proceso marcado por cierta incertidumbre. El primer proyecto de ley fue rechazado en el Congreso, y la falta de consenso político y técnico ha retrasado la implantación de un marco normativo definitivo. No obstante,

recientemente se ha retomado la iniciativa legislativa con un nuevo proyecto que trata de responder a las exigencias europeas, incorporando todos los elementos necesarios para cumplir con las exigencias europeas, pero, aun así, sigue habiendo interrogantes abiertos sobre la implementación práctica del modelo. Concretamente nos referimos a dos cuestiones concretas como son:

- i. Una cuestión de forma sobre el momento en el que se examina la financiación del litigio: El último Proyecto de Ley de acciones colectivas para la protección y defensa de los derechos e intereses de los consumidores y usuarios, establece que el Juez puede anular la financiación del litigio después de que el financiador haya desplegado el capital necesario para interponer la demanda. El hecho de que el análisis de la financiación por el Juez se haga ex post, puede implicar un claro desincentivo para la financiación de este tipo de litigios, no ya sólo por la incertidumbre que puede generar sobre algo tan esencial como la validez del contrato de financiación, sino porque en esos casos el financiador perdería la totalidad del dinero invertido, sin ni siquiera haber podido financiar la demanda.
- ii. Una cuestión de fondo sobre el contrato de financiación: Asimismo, el Proyecto de Ley establece que será el Juez quien deba pronunciarse sobre dos cuestiones claves como son la existencia de conflicto de interés y la posible desproporción de esta en relación con los consumidores. Y dicho Proyecto de Ley no establece límites tangibles que deban tenerse en cuenta sobre hasta dónde puede llegar para valorar dicho conflicto de interés o qué cuestiones o acuerdos pueden considerarse desproporcionados.

Asimismo, conviene analizar la cuestión desde todas las perspectivas implicadas en una demanda colectiva de consumidores financiada por un tercero:

a.- Demandante/Consumidor:

En el caso del demandante, el inicio del proceso suele estar precedido por una labor de localización de afectados que, en muchos casos, se articula a través de campañas de captación o estrategias de bookbuilding, generalmente de forma posterior a la preparación de la demanda o incluso a su interposición. Este trabajo lo impulsan con frecuencia asociaciones de consumidores o despachos de abogados especializados, que no solo asumen el rol técnico procesal, sino que ejercen como agentes movilizadores de la acción.

Este es uno de los puntos más delicados en los que se centra la disputa ya que el promotor de la acción al tener tanto poder sobre los consumidores o reclamantes puede llegar a ejercer distintos abusos o en cierta medida, pueda ejercer la acción sin que el fin último no se limite necesariamente a la compensación individual de los afectados. En ocasiones, los objetivos incluyen inducir cambios regulatorios, evidenciar prácticas abusivas o ejercer presión sobre la reputación de determinadas empresas o sectores. Esta dimensión híbrida, en la que se entrecruzan objetivos jurídicos, económicos y sociales, añade una capa de complejidad al proceso que requiere herramientas normativas y prácticas de control adecuadas.

En relación con el financiador, esto puede presentar también distintas complejidades, ya que por lo general no sigue la tradición en la que un cliente tiene un caso y se acerca a un abogado, sino que es el financiador, directamente o por medio de los abogados, el que se acerca al cliente.

La gestión del procedimiento, una vez iniciado, plantea también retos dignos de ser tenidos en cuenta, como son los intereses de las partes en el procedimiento y en la llevanza del caso. Las expectativas del consumidor —cuyo conocimiento del procedimiento y de sus implicaciones económicas puede ser limitado— pueden entrar en fricción con los planteamientos del abogado o del financiador, ya sea en relación con el ritmo del proceso, la estrategia procesal o la conveniencia de aceptar una determinada oferta de acuerdo. Esta desalineación potencial de intereses, junto con las asimetrías de poder e información inherentes a estas relaciones, ha sido lo que ha saltado las alarmas regulatorias y ha puesto en marcha los mecanismos de transparencia y supervisión que protejan adecuadamente al beneficiario final del litigio.

Los riesgos estructurales asociados a este tipo de procedimientos son significativos. La existencia de conflictos de interés entre abogado y financiador, la eventual subordinación del interés del consumidor a objetivos económicos, y la opacidad sobre las condiciones de la financiación pueden degenerar la legitimidad del proceso y comprometer su resultado.

Desde el punto de vista del demandante, uno de los principales retos es asegurar la igualdad de armas en un procedimiento que, por su complejidad y alcance, puede acabar generando desequilibrios procesales. La intervención de un financiador externo puede dotar de músculo económico a la parte demandante, pero también introduce nuevas dinámicas que exigen especial atención. Las tensiones entre consumidor, abogado y financiador, especialmente en lo relativo al ritmo del procedimiento o la conveniencia de aceptar un acuerdo, son una fuente habitual de fricción. La presión por alcanzar una resolución económica rápida puede entrar en conflicto con las expectativas del consumidor, que puede priorizar otros objetivos como la reparación integral del daño, la visibilidad pública del caso o incluso la modificación de una determinada práctica empresarial.

b.- Demandado/Empresa:

Desde la perspectiva del demandado, los litigios colectivos presentan también importantes desafíos. En primer lugar, las cuestiones procesales asociadas a la determinación de la jurisdicción competente, la acumulación de acciones y la pluralidad de partes requieren un tratamiento técnico especial, sobre todo porque el despliegue de medios y descontrol que puede tener litigar en otra jurisdicción, con los riesgos que eso tiene, sobre todo ahora que los servicios se pueden prestar libre y fácilmente en otros países. Desde este punto, las empresas y grupos agradecen la normativa única y comunitaria.

Otra de las cuestiones que más preocupa a los demandados es la legitimación activa, ya que a priori cualquier gestión que tenga los medios y estructura podría montar una reclamación de este tipo y, como veníamos diciendo, y unida a la intensidad del entorno mediático que suele rodear estos procesos, puede generar desequilibrios en la posición procesal del demandado, especialmente cuando las demandas se construyen sobre bases jurídicas discutibles.

En el marco del Proyecto de Ley de acciones colectivas para la protección de los consumidores y usuarios, se regula detalladamente el régimen de las entidades habilitadas, con especial atención a su financiación, posibles conflictos de interés y mecanismos de control. Estas entidades —que pueden ser asociaciones de consumidores sin ánimo de lucro, órganos públicos o entidades de otros Estados miembros de la UE incluidas en la lista de la Comisión Europea— deben cumplir requisitos como independencia, actividad efectiva previa, transparencia y ausencia de vínculos empresariales. La Dirección General de Consumo (o, en su caso, las comunidades autónomas) será la autoridad encargada de su designación, supervisión y eventual revocación, con evaluaciones quinquenales y un registro público actualizado. Además, se prevé un punto de contacto nacional para la coordinación con otros países de la UE. Debido a la especial relevancia que tienen las acciones colectivas en materia de consumidores, resultaría conveniente restringir la legitimación activa tan solo a las asociaciones más representativas.

Del mismo modo que resulta esencial proteger a los consumidores mediante mecanismos eficaces de litigación colectiva, también lo es garantizar que las empresas cuenten con herramientas adecuadas para defenderse frente a demandas estratégicas que carecen de una base jurídica sólida. En ocasiones, este tipo de acciones pueden utilizarse como instrumentos de presión indebida o como palancas negociadoras para obtener ventajas económicas, lo que distorsiona gravemente la finalidad legítima del proceso judicial. En este contexto, resulta imprescindible que el marco normativo ofrezca garantías de equilibrio y seguridad jurídica para todas las partes implicadas.

Las propuestas legislativas actualmente en debate, en particular el Proyecto de Ley de acciones colectivas, tratan de responder a este reto, pero presentan ciertas debilidades que merecen una reflexión crítica. Si bien se reconoce el valor de establecer controles y criterios de transparencia, algunos de los mecanismos previstos, especialmente aquellos que afectan a la financiación externa de litigios, podrían tener efectos contraproducentes si no se calibran adecuadamente. En particular, la normativa proyectada corre el riesgo de obstaculizar el desarrollo de un sistema que ha demostrado ser útil para facilitar el acceso a la justicia en casos complejos y de elevada cuantía económica.

En este sentido, es importante tener en cuenta que varios países de la Unión Europea han adoptado enfoques muy restrictivos respecto a la financiación de litigios, llegando incluso a prohibirla en algún caso. Sin embargo, en los ordenamientos donde sí se permite, la regulación debe garantizar la coherencia y viabilidad del modelo.

Del mismo modo, el modelo procesal adoptado tiene un impacto directo sobre la estructura económica de estos procedimientos. El sistema opt-out, por el que los consumidores son incluidos automáticamente salvo que manifiesten lo contrario, plantea dificultades técnicas y jurídicas relevantes, además de generar incertidumbre sobre el tamaño real del grupo afectado. Una eventual regulación que combine un modelo opt-out con restricciones severas a la rentabilidad de los finanziadores puede acabar generando un escenario en el que los litigios colectivos sean económicamente inviables. Por ese motivo, sería recomendable valorar igualmente la fijación de un sistema opt-in.

La cuestión del control sobre los términos económicos de la financiación también requiere atención. Los mecanismos *ex post*, como la revisión judicial de los contratos entre finanziadores y representados, pueden resultar insuficientes si no se cuenta con criterios claros y con una práctica judicial consolidada. Además, en la práctica, este tipo de controles suelen generar inseguridad jurídica y retrasos procesales. Por ello, sería preferible avanzar hacia un sistema de control *ex ante*, en el que se establezcan parámetros generales sobre la transparencia, la equidad y la ausencia de conflictos de interés, pero sin caer en rigideces que desnaturalicen el propio modelo.

La propuesta contenida en el Proyecto de Ley de acciones colectivas introduce un límite a la rentabilidad de los finanziadores, que, en su forma actual, puede suponer una barrera de entrada insalvable. Este tipo de medidas, bienintencionadas en su origen, pueden terminar vaciando de contenido práctico la posibilidad de financiar acciones colectivas complejas. El resultado previsible sería una paradoja: una regulación diseñada para proteger a los consumidores podría terminar impidiéndoles litigar en condiciones de igualdad frente a las empresas, simplemente porque nadie estaría dispuesto a asumir el riesgo económico de acompañarlos en ese proceso. En cualquier caso, resulta necesario contar con una regulación que establezca claramente el marco de actuación y límites claros a la financiación de este tipo especial de litigios.

En definitiva, si se quiere construir un modelo de acciones colectivas eficaz, equilibrado y alineado con los estándares europeos, es necesario garantizar un marco normativo que permita la existencia de financiación externa con las debidas salvaguardas.

Para el demandado, los riesgos no son menores. En muchos casos, las dificultades para identificar de forma clara la legitimación real de quienes promueven la acción o la representación efectiva de los afectados pueden generar inseguridad jurídica y obstáculos relevantes en la defensa. Esta opacidad se ve agravada por el impacto mediático que suele acompañar a estos procedimientos, muchas veces desproporcionado respecto a la solidez jurídica de las pretensiones. El riesgo de que el proceso se convierta en un instrumento de presión reputacional, más que en un mecanismo de tutela efectiva de derechos, es una preocupación real para muchas entidades.

Adicionalmente, la complejidad inherente a los modelos de adhesión colectiva —ya sea opt-in u opt-out— plantea interrogantes sobre su compatibilidad con el derecho procesal español y su influencia sobre la legitimación, la carga de la prueba o el alcance de los efectos de cosa juzgada. A ello se suma la incertidumbre respecto al alcance económico y temporal del litigio, especialmente en contextos donde el número de afectados no está claramente delimitado desde el inicio y puede variar a lo largo del procedimiento, lo que dificulta enormemente la previsión de costes, riesgos y posibles contingencias.

c.- Financiador del litigio:

En cuanto al papel del fondo financiador, conviene recordar que su intervención puede ser desde una financiación clásica del coste del procedimiento hasta modelos más avanzados de monetización parcial o total —en los que se anticipa al beneficiario una parte del valor esperado del litigio a cambio de una participación en el retorno—. Estos modelos implican

un nivel elevado de riesgo para el financiador, que afronta la inversión sin recurso, sin activo en el que apalancarse y la posibilidad de no recuperar su inversión si el litigio no prospera. Esa asimetría de riesgo justifica, en buena medida, la sofisticación creciente de los contratos de financiación y la creación de valor que suponen para el mercado y resultaría desincentivador para el desarrollo de esta actividad el introducir mecanismos de control sobre estos que puedan sacar a la luz esa información privilegiada.

Uno de los puntos habitualmente más debatidos es el derecho del financiador a participar en algunas decisiones estratégicas. Lejos de representar una intromisión indebida, este tipo de mecanismos responden a la lógica del alineamiento de intereses entre financiador, abogado y financiado. La realidad es que, cuando el fondo asume el coste completo o una parte sustancial del procedimiento, resulta razonable —y casi inevitable— que solicite ciertas garantías de buena gestión del caso. Por supuesto que esto no implica definir la estrategia procesal, es simplemente establecer un marco claro, con salvaguardas adecuadas, que garantice la independencia del abogado, la autonomía del cliente y la transparencia en la relación entre las partes pero que aporte tranquilidad al financiador como en cualquier tipo de inversión.

En este sentido, conviene alertar sobre el riesgo de que una regulación excesivamente rígida o intervencionista termine por dificultar la viabilidad de estos esquemas de financiación. Imponer límites estrictos a la participación del financiador en la estrategia procesal o imponerle limitaciones a la remuneración que puede obtener teniendo en cuenta los riesgos y complejidades que esto supone. Esto podría tener un efecto disuasorio inmediato: pocos fondos estarán dispuestos a comprometer capital en procedimientos largos y complejos. La consecuencia práctica sería un retroceso en la disponibilidad de financiación para demandas colectivas, precisamente en un momento en que este tipo de acciones resulta crucial para el acceso a la justicia en el ámbito del consumo.

Por parte del fondo financiador, el panorama tampoco está exento de amenazas. La ausencia de una regulación clara y estable en muchos sistemas europeos, incluido el español, se traduce en una notable inseguridad jurídica a la hora de estructurar operaciones y definir con precisión las expectativas de retorno. Uno de los principales puntos de fricción reside en la imposibilidad de anticipar cómo será interpretado por el órgano judicial el pacto de retorno económico acordado entre las partes. En ausencia de criterios consolidados, no es infrecuente que los jueces introduzcan matices o incluso objeciones de validez a determinados esquemas contractuales, con el consiguiente riesgo para el inversor.

Además, las restricciones legales o prácticas que limitan el uso de asesores especializados para estructurar operaciones complejas añaden un grado adicional de incertidumbre. En muchas ocasiones, los fondos deben realizar desembolsos significativos en una fase muy temprana del procedimiento, sin poder anticipar con certeza si las condiciones pactadas serán reconocidas *ex post* como válidas y ejecutables. En este contexto, el principio que guía muchas de estas decisiones —"mejor un porcentaje de algo que el 100% de nada"— refleja con crudeza la asimetría de riesgos que asumen los financieros y la necesidad urgente de establecer un marco que proporcione mayor seguridad jurídica.

La existencia de estos riesgos y los que pueden derivar de una mala legislación cuestiona la utilidad del modelo. Por todo ello, el marco

normativo debe apostar por una regulación inteligente, que no criminalice ni desnaturalice la figura del financiador, sino que permita su participación bajo condiciones claras y equilibradas. Resulta más eficaz —y menos costoso para el sistema judicial— establecer principios de transparencia, revelación de conflictos de interés y consentimiento informado por parte del cliente, que diseñar un entramado de prohibiciones y controles que desincentive el uso de estos instrumentos. Que de hecho es lo que parece que se está haciendo con las propuestas actuales, poner impedimentos para el correcto desarrollo de este tipo de cosas.

3.5.- ESPECIAL ANÁLISIS DE LA FINANCIACIÓN DE LITIGIOS DESDE LA PERSPECTIVA DE LOS PROCEDIMIENTOS ARBITRALES, EL DERECHO DE LA COMPETENCIA Y PROCEDIMIENTOS CONCURSALES

a.- Procedimientos arbitrales

La resolución de conflictos mediante el sometimiento de estos a las diversas cortes arbitrales dota al procedimiento en la mayoría de los casos de una inigualable celeridad, pero implica que igualmente en la mayoría de las ocasiones las partes deban asumir unos honorarios más elevados. Ante este escenario, resulta evidente que la posibilidad de contar con un financiador que participe en el procedimiento es esencial en muchas ocasiones para las partes.

Las instituciones arbitrales, ya han incorporado especificaciones regulatorias sobre financiación por terceros, garantizando y reivindicando su funcionalidad y transparencia. A diferencia de lo que ocurre en los procedimientos judiciales, los Reglamentos de la mayoría de las Cortes Arbitrales obligan a revelar la existencia de un financiador con el fin de poder valorar la existencia o no de un posible conflicto de intereses.

Asimismo, resulta evidente que la presencia de un financiador puede generar sesgos tanto positivos como negativos en los árbitros que deben resolver el litigio. Por un lado, la existencia de un financiador puede crear una percepción en el Juzgador de viabilidad de la demanda arbitral interpuesta, pero por otro lado la existencia de un tercero puede generar desconfianza en los árbitros. Por ello resulta necesario formar y sensibilizar a los árbitros para mitigar esos riesgos.

Por último, hay que destacar que el papel del financiador resulta relevante tanto en los arbitrajes de inversión, como en los arbitrajes comerciales.

b.- Acciones de daños por infracción de derecho de la competencia

Sin lugar a duda la financiación de litigios está resultando fundamental para el crecimiento que en los últimos años están teniendo las reclamaciones relacionadas con acciones de daños por infracción de derecho de la competencia.

Sobre todo, porque los costes que se deben asumir para iniciar este tipo de reclamaciones -no ya sólo de abogados o procuradores, sino en muchos casos resulta necesario acompañar las demandas de informes periciales complejos- son difíciles de asumir en muchos casos de manera individual.

Igualmente, la existencia de finanziadores interesados en participar en este tipo de litigios está incentivando en muchos casos la interposición de acciones que en muchos casos sus titulares nunca habrían ejercitado.

Aunque la normativa aplicable no recoge ninguna mención específica a la financiación de litigios, lo cierto es que la jurisprudencia está sentando las bases de este tipo de reclamaciones, entre otras en algunas Sentencias relevantes como son:

- i. Sentencia del Tribunal de Justicia de la Unión Europea de 28 de enero de 2025 que resuelve una cuestión prejudicial planteada por un tribunal alemán, validando la cesión de derechos a terceros para demandar en casos de infracciones de derecho de la competencia.
- ii. Sentencia del Tribunal de Justicia de la Unión Europea de 4 de septiembre de 2025 (caso Nissan) y Sentencia del Tribunal Supremo de 5 de junio de 2025 (cartel sobres) sobre fijación del dies a quo del plazo para reclamar en este tipo de acciones.

c. Financiación en materia concursal

En el ámbito concursal, hasta la fecha, la financiación de litigios no ha tenido mucho alcance debido, entre otras cuestiones, a la rigidez de la normativa y la ausencia de precedentes consolidados que doten de seguridad a esta práctica.

Sin perjuicio de ello, a medida que la práctica judicial aporte seguridad y se consolide la visión del litigio como activo financiero, los fondos especializados podrán desempeñar un papel clave en la modernización del sistema concursal, favoreciendo un marco más predecible, eficiente y alineado con la realidad económica.

4. CONSIDERACIONES FINALES

El panorama normativo de la financiación de litigios plantea desafíos regulatorios complejos, que exigen un equilibrio cuidadoso entre la protección de las partes involucradas y la necesidad de no frenar la consolidación de un mecanismo que puede mejorar de forma decisiva el acceso a la justicia.

Frente al riesgo de una regulación excesivamente rígida y la ineficacia de los códigos de conducta voluntarios, se hace cada vez más evidente la necesidad de soluciones normativas intermedias. Las conclusiones alcanzadas, especialmente las basadas en estándares como los Principios del European Law Institute (ELI), ofrecen un marco coherente y técnicamente sólido para guiar a finanziadores, litigantes, abogados y reguladores hacia un desarrollo más ordenado y transparente de esta actividad. Este enfoque refuerza el acceso a la justicia, fomenta la sostenibilidad económica del litigio y reduce desequilibrios estructurales en el acceso a la defensa.

De igual modo permite evitar restricciones desproporcionadas que afecten a la libertad de empresa, la unidad de mercado y la competencia, de forma que no se obstaculice el desarrollo del mercado de financiación de litigios.

Este planteamiento, compatible con la defensa de la competencia y la protección de los consumidores, favorece que el mercado de legal finance se consolide con transparencia, igualdad básica de condiciones y sostenibilidad, contribuyendo al progreso económico.

5. INTEGRANTES DEL GRUPO DE TRABAJO

DIRECTORES DEL GT:

- **Jesús Rodrigo Lavilla**, Consejero Delegado de PLA Litigation Funding
- **Amanda Cohen Benchetrit**, Magistrada mercantil. Gabinete técnico del Tribunal Supremo (Sala Primera), en funciones de apoyo a la decisión.

RELATOR Y SOPORTE EN EL GT:

- **Relator: Alipio Conde Herrero**, Director PLA Litigation Funding
- **Soporte: Juan Vázquez Uribarri**, Junior Analyst en PLA Litigation Funding.

INTEGRANTES:

- **Carlos Ara Triadú**, Socio de Cuatrecasas, doctor y profesor asociado en la UPF
- **Alexandra Borrallo Veiga**, Socia del Departamento de Procesal en Kpmg Abogados
- **Iñaki Carrera**, Consultor Sénior en Vieira de Almeida
- **Sonsoles Centeno Huerta**, Socia en Pérez-Llorca Abogados, S.L.P.
- **Alipio Conde Herrero**, Director, PLA Litigation Funding
- **Alejandro Ferreres Comella**, Socio de Litigation, Arbitration & Investigations, Linklaters, SLP
- **Gerardo Folgado Antúnez**, Abogado. Asesoria Juridica, Endesa, S.A., área de regulatorio, competencia y gestión de la energía
- **Manuel García-Villarrubia Bernabé**, Socio, Uría Menéndez
- **Cristian Gual Grau**, Socio, Uría Menéndez
- **Javier Gutiérrez de Cabiedes**, Director Asesoría Jurídica Contenciosa de Caixabank
- **Marta Lalaguna Holzwarth**, Secretaria General de CIAM-CIAR y

Secretaría General de la Corte de Arbitraje de Madrid.

- **Paloma Martínez-Lage**, Socia Local, Baker & McKenzie Madrid SLP
- **David Mellado Ramírez**, Socio de PwC. Abogado del Estado.
- **Asunción Olmedo Zafra**, Abogada. Asesoría Jurídica de Endesa, S.A., Área Contenciosa, Administraciones Públicas y PSVAs (Retail Iberia)
- **Borja Romero Rodríguez**, Directos Servicios Jurídicos Contencioso España, BBVA
- **Cecilia Rosende Villar**, Socia, Garrigues, doctora en Derecho por la Universidad de Navarra
- **Juan Serrada Hierro**, Presidente de la Corte Civil y Mercantil de Arbitraje, CIMA
- **José Luis Terrón**, Counsel, Allen & Overy Shearman Sterling
- **Juan Vázquez Uribarri**, Junior Analyst, PLA Litigation Funding
- **Eduardo Villellas Bernal**, Socio del departamento de Procesal, Mediación y Arbitraje de Deloitte Legal
- **Javier Zuloaga González**, Socio del Departamento de Derecho Procesal, KPMG Abogados, S.L.P

Las conclusiones del Grupo de Trabajo han sido elaboradas a partir de las aportaciones e intervenciones de todos los participantes en dicho grupo.

Todas las personas que han participado en este Grupo de Trabajo de Fide, lo han hecho a título personal y no en representación de las entidades, despachos, o empresas, donde llevan a cabo su labor profesional, por lo que estas conclusiones no reflejan y no recogen posturas institucionales sino particulares de cada uno de los miembros del grupo y del Grupo de Trabajo en su conjunto.

6. AGRADECIMIENTOS

Fide agradece expresamente la participación activa, rigurosa y constructiva de todos los miembros del Grupo de Trabajo, cuyo conocimiento y experiencia han enriquecido el debate y permitido alcanzar consensos relevantes y a Jesús Rodrigo Lavilla y Amanda Cohen Benchetrit, el magnífico trabajo de dirección realizado y el haber incorporado todas las aportaciones de cada uno de los integrantes del grupo de trabajo, cuyo resultado es este Documento de Conclusiones.

Han sido sesiones donde hemos podido debatir y trabajar intensamente y ha sido un honor y un privilegio contar con las aportaciones de todos los miembros del Grupo.

7. FIDE

La Fundación FIDE constituye hoy un lugar de encuentro permanente de profesionales del más alto nivel o con una larga trayectoria profesional, que desarrollan su actividad en las empresas, los despachos profesionales y la Administración Pública.

Fide es un think-tank jurídico-económico, un centro operacional del conocimiento en estado práctico, que se hace posible gracias a la participación activa de todos los estamentos de la sociedad civil que tienen algo que decir al respecto: desde la alta dirección de las empresas a los despachos de abogados, desde las cátedras universitarias hasta los tribunales de justicia, desde todas las instancias de la administración hasta los profesionales de diferentes ámbitos relacionados con el mundo del Derecho y de la Empresa.

En Fide hemos constituido una serie de grupos de trabajo que tienen por finalidad hacer una reflexión continuada y profunda sobre algunos de los grandes temas que hemos considerado que, por su urgencia, necesidad de reforma o capacidad de mejora merecen ser objeto de una especial reflexión por un conjunto de expertos. Algunos ya han publicado sus primeras conclusiones, han hecho propuestas normativas concretas o han avanzado un primer análisis de la situación. Otros lo irán haciendo a lo largo del año. Pero de lo que no cabe duda es que en cada grupo tenemos un punto de referencia imprescindible. La composición de cada grupo, con profesionales con amplia experiencia y profundo conocimiento de cada materia permite ir abordando todas aquellas cuestiones que colectivamente consideramos que merecen una reflexión. En ocasiones esta puede reflejarse en unas conclusiones mayoritariamente aceptadas, o en propuestas normativas específicas, en otras el propio debate revela la complejidad y distancia de las posiciones y por tanto el valor de trabajo se refleja en resúmenes puntuales sobre los temas abordados. En cualquier caso, cualquier profesional ocupado en la evolución, desarrollo, aplicación o mejora de la regulación y especialmente de la regulación económica debe conocer estos trabajos y contribuir a su desarrollo, conocimiento y difusión.

Los integrantes de estos grupos de trabajo son miembros de Fide y asistentes habituales a las sesiones y foros de Fide, que están estrechamente vinculados a las materias abordadas en las respectivas áreas de análisis.

8. COORDINACIÓN ACADÉMICA DEL GRUPO DE TRABAJO

Victoria Dal Lago Demmi, Directora Académica, Fundación Fide.

(victoria.dallago@thinkfide.com)

Paula de Benito Jurado, Coordinadora Académica, Fundación Fide.

(paula.debenito@thinkfide.com)

DOCUMENTO DE PROPUESTAS

Grupo de Trabajo sobre Financiación de Litigios

Fundación Fide

Noviembre de 2025

