

El Crecimiento del Financiamiento de Disputas por Terceros

Por Alejandro Martínez de Hoz[1]

Contexto para el Crecimiento del Financiamiento de Disputas por Terceros [\[arriba\]](#)

El financiamiento de disputas por terceros (*third party funding*)[2] ha crecido aceleradamente a raíz de la pandemia global del COVID-19 y durante los siguientes años marcados por dificultades económicas y políticas en el mundo[3]. La fase de recuperación del COVID-19, la guerra de Rusia en curso en Ucrania, la disrupción de las cadenas de suministro, la volatilidad en los mercados internacionales y temores de estancamiento global (bajo crecimiento y alta inflación) se combinaron en un contexto económico particularmente desafiante[4].

En los tiempos post-pandemia, las empresas han enfrentado problemas de liquidez y tenido que echar mano a recursos originalmente asignados a procedimientos legales pendientes o en curso, para pasarlos a prioridades comerciales esenciales. Un estudio indica que desde el comienzo de la pandemia más de un tercio de las compañías en un país, es decir al menos 1 de cada 3 compañías, han diferido avanzar con sus reclamos legales[5].

Otro dato que refleja este fenómeno es que más de la mitad de los casos CIADI que concluyeron en 2022 fueron resueltos por arreglo o discontinuados por otras razones (51%). Esta es una cifra mucho más alta que en 2021 (cuando solo el 36% de los casos concluidos fueron discontinuados), y también más alta que el promedio de 1966-2022 (también 36%)[6]. En 2021 y 2022 no se iniciaron tantas disputas nuevas como se esperaba posiblemente en parte debido a que potenciales demandantes no estaban dispuestos a iniciar acciones legales en un momento de crisis[7].

Es en este contexto que la opción de recurrir al financiamiento de terceros se ha considerado más frecuentemente para evitar abandonar reclamos meritorios debido a limitaciones de liquidez para afrontar los costos de un arbitraje o un litigio[8]. Particularmente en América Latina, el fenómeno del crecimiento del financiamiento de disputas por terceros ha crecido en base a esta coyuntura económica[9]. En otras regiones, donde las empresas tienen más recursos para costear su caso, aun así eligen recurrir al financiamiento por terceros, incluyendo por razones de mitigación de riesgo distribuyendo al financiador parte de la contingencia del resultado del caso[10].

Entre otros factores adicionales que llevan a recurrir al financiamiento por terceros, desde la pandemia es cada vez menos frecuente el cumplimiento voluntario de laudos por la parte que pierde un arbitraje. Por lo tanto, es más frecuente que la parte ganadora deba iniciar un procedimiento de ejecución de laudo, lo que alarga los tiempos y genera mayores costos legales[11].

Mayor Demanda de Financiamiento [\[arriba\]](#)

El testimonio de los propios financiadores (*third party funders*) y distintos estudios realizados dan cuenta de una mayor demanda de financiamiento desde la pandemia.[12] Los estudios muestran que (i) la demanda por financiamiento de disputas (incluyendo litigios y arbitrajes) se ha más que duplicado[13], y, (ii) la

demanda por financiamiento de arbitrajes aumentó más de la mitad desde antes de la pandemia[14].

No sólo hay una mayor demanda sino que ésta es más diversa. La tendencia de buscar el financiamiento por terceros no sólo aplica a empresas con menores recursos o atravesando dificultades económicas, sino que empresas de ciertos sectores que históricamente han estado menos inclinadas a utilizar financiamiento de terceros han recurrido a esta alternativa[15]. Por ejemplo una firma de construcción global entró en un acuerdo de financiación para financiar hasta 20 arbitrajes en un abanico de jurisdicciones a lo ancho del mundo[16]. Ya no se trata de la típica historia de David contra Goliath, donde hay una disparidad financiera entre la demandante y la demandada, sino que cada vez son más las corporaciones grandes y sofisticadas que buscan utilizar el financiamiento por terceros[17].

Mayor Opción de Financiamiento [\[arriba\]](#)

Los financiadores rechazan más solicitudes de financiación de las que se aceptan. Antes de la pandemia se estima que no más de 1 de 10 aplicaciones recibían financiamiento[18]. Aunque los financiadores de disputas están evaluando cuantitativamente más casos desde la pandemia y, en última instancia, financiando más casos, cualitativamente el número financiado no parece haber materialmente cambiado[19].

Este desafío resalta la importancia del rol de las firmas legales a la hora de *matchear* el caso de un cliente con las preferencias de un financiador[20]. Hay también una tendencia a una más amplia gama de financiadores con nuevos participantes, incluyendo *multistrategy funds*, bancos de inversión, *family offices*, que buscan participar directamente o detrás de un financiador intermediario para ayudar a llenar un vacío de financiación en un caso en particular o en una cartera de casos. Mayor variedad en la fuente potencial de suministro de financiamiento da más opcionalidad a los demandantes para tratar de encontrar la mejor opción de financiamiento para su caso[21].

Otra tendencia de los últimos años, es la flexibilización en los montos de los arbitrajes para obtener financiación. Hay no solamente más tipos de financiadores, sino más financiadores dispuestos a aceptar una variedad más amplia de casos, incluyendo interés en financiar carteras de casos en lugar de casos individuales. También se ve más flexibilidad en el porcentaje o conceptos que los financiadores están dispuestos a financiar, ya sea parte o la totalidad de los honorarios legales, honorarios de expertos, gastos del procedimiento, e incluso proporcionar capital de trabajo a la parte financiada mientras dura el procedimiento legal[22].

Si bien la economía turbulenta de los últimos años podría haber significado problemas para industrias en desarrollo, la financiación de disputas parece seguir ganando terreno a pesar de, o quizás en parte debido a, la coyuntura económica. Trabajando a su favor, la financiación de disputas disfruta de la peculiar característica de financiar una clase de activo que no está correlacionado con los vaivenes del mercado y cambios macroeconómicos. Las probabilidades de ganar una demanda generalmente no tienen que ver con el desempeño del mercado. Esto lo convierte en una opción de inversión atractiva, especialmente durante tiempos de recesión económica[23].

De acuerdo con los resultados de la encuesta de financiación de litigios, alrededor de un tercio de los financiadores esperan recaudar más capital si se produce una recesión[24]. Es por eso que entre 2020 y 2022 ha habido significativo crecimiento en términos de la cantidad de dólares que están fluyendo hacia la industria de la financiación de disputas[25]. En el año 2022, una reconocida institución arbitral recibió 344 arbitrajes, de los cuales las partes reportaron haber recibido financiamiento de terceros en 73 arbitrajes[26].

Al crecimiento de casos en los *dockets* de las instituciones arbitrales, le ha seguido mayor regulación. Instituciones internacionales como ICC, ICDR, y CIADI, entre otras, han revisado sus reglamentos en 2021 y 2022 incluyendo respecto del financiamiento por terceros, y UNCITRAL se encuentra en proceso de actualización de su reglamento[27]. De hecho, en 2020, se creó una asociación internacional de *third party funders* fundada en Washington, D.C. (la *International Legal Finance Association* - ILFA), la primera y única global que nuclea a las principales empresas financiadoras de disputas con el objeto de tener una voz en las discusiones sobre la regulación a la industria del financiamiento por terceros[28].

Crecimiento en América Latina [\[arriba\]](#)

El impacto de la pandemia en América Latina, además de la inestabilidad económica, política y social en la región, ha llevado al desarrollo del financiamiento de disputas en América Latina. Si bien los financiadores se han centrado tradicionalmente en mercados como Estados Unidos, Inglaterra y Australia[29], existe un interés creciente en América Latina.[30] Han contribuido a la expansión del *third party funding* en la región[31] el creciente uso del arbitraje, tanto internacional[32] como doméstico[33], y el creciente volumen de arbitrajes con partes latinoamericanas[34].

El mercado de arbitraje de América Latina ha experimentado un significativo crecimiento en las últimas décadas. Por el lado del arbitraje comercial, durante el período de 10 años de 2005 a 2015, el número de partes latinoamericanas en arbitrajes CCI aumentó un 131%. En 2020 los arbitrajes CCI tuvieron 396 partes de América Latina y el Caribe (liderado por Brasil y México), lo que representó más del 15% de todas las otras partes en casos CCI[35]. El arbitraje de inversiones con partes latinoamericanas ha crecido también a un ritmo significativo, con casi el 30% de los casos del CIADI en 2021 involucrando a partes de América del Sur, Central y el Caribe[36].

Otra cualidad que ha permitido el crecimiento del financiamiento por terceros en América Latina, en particular respecto del arbitraje, es “el marco regulatorio no-restrictivo” para financiar disputas en América Latina, donde “en términos generales no hay prohibiciones legislativas” para el uso del financiamiento de terceros.[37] Además, otros componentes clave que ofrece la región para el crecimiento del financiamiento por terceros es profesionales legales bien respetados, disputas de alto riesgo que involucran demandantes con limitaciones de efectivo, árbitros latinoamericanos experimentados, y sistemas legales favorables al arbitraje[38]. Los financiadores de disputas en América Latina han estado invirtiendo en arbitrajes que involucran a distintos sectores de la industria de la región en los que puede haber sustanciales compensaciones en juego, incluyendo el sector de infraestructura y energía[39].

No sólo los fondos extranjeros, con presencia en Estados Unidos y Europa, han comenzado a desembarcar en América Latina, sino que también han emergido en los

últimos años fondos locales en la región, así como *brokers* locales. Los fondos extranjeros suelen disponer de cifras más elevadas y los fondos locales cuentan con la ventaja de conocer de primera mano el mercado local y tener la flexibilidad para acceder a casos de menores montos[40].

Los usuarios del arbitraje ven más atractivos aquellas sedes de arbitraje que permiten el financiamiento de terceros[41]. Previo a la pandemia, un estudio mostraba que cada vez más usuarios del arbitraje internacional conocían el financiamiento por terceros, con cada vez mayor percepción positiva[42]. Con un importante crecimiento a raíz de la pandemia desde 2020, los indicadores evidencian que el financiamiento por terceros continúa creciendo en su popularidad y en uso a lo ancho de las jurisdicciones.

Notas [\[arriba\]](#)

[1] Abogado. Grupo de Arbitraje para América Latina de la firma White & Case LLP en Washington, D.C. El presente no refleja las opiniones o posiciones del autor, White & Case LLP ni alguno de sus clientes con respecto a asuntos particulares.

[2] Ver Roque J. Caivano, “Financiamiento por terceros en el arbitraje. Un análisis global”, Revista Argentina de Arbitraje, Número 2, 24 de mayo de 2018, IJ-DXXXV-79 (“Como idea básica, lo que en inglés se conoce como Third Party Funding, consiste en una forma de financiamiento de los costos de litigar: un tercero, generalmente una empresa profesionalmente organizada y especializada en la prestación de este servicio, celebra un contrato con alguna de las partes de un proceso, por medio del cual el tercero aporta los fondos necesarios para sufragar los costos de ese proceso, a cambio de una retribución. A partir de este concepto general, las variantes pueden ser múltiples”).

[3] El financiamiento de disputas por terceros ha llegado al mainstream de la televisión de los Estados Unidos con una nota el 16 de diciembre de 2022 sobre Litigation Funding en el programa 60 Minutes de la cadena CBS. 60 Minutes es considerado “the most successful television broadcast in history”. Ver también “Third-Party Litigation Financing: Market Characteristics, Data, and Trends”, United States Government Accountability Office (GAO), diciembre de 2022 (“All seven of the commercial litigation funders and one trade association we interviewed also told us the industry has grown in recent years. Some funders attributed this growth to larger corporations or law firms becoming more familiar with TPLF and more comfortable using it. They said they have observed growth in the number of funders entering the market, the amount of funding provided, the number of cases funded, investor interest, and demand for TPLF”).

[4] Ver “Healthier Firms for a Stronger Recovery”, Inter-American Development Bank (IDB) and the Center for Global Development (CGD) Report, 2022; ver también Cecilia Flores Rueda, “Los Financiadores externos serán punto de inflexión en 2023”, Ciar Global, 18 de enero de 2023; “Third Party Funding en América Latina. ¿Dónde estamos y hacia dónde vamos?”, Conferencia Delos, 9 de marzo de 2023.

[5] Ver Matt Fritzsche y Maggie Stilwell, “How COVID-19 has impacted the UK’s claims and disputes landscape”, EY, 19 de abril de 2021 (“since the pandemic began, a third of Corporates (32%) and Lawyers (34%) alike say that they have deferred or stopped investigations into potential claims which they would have pursued in times unaffected by the COVID-19 pandemic. 79% of Corporate

respondents attributed this to their pre-occupation with navigating the business impact of COVID-19.”). Ver también César Cervera Cantón, Rockmond Litigation Funding Advisors, “An Overview of Litigation Funding Brokerage in Latin America”, Chambers and Partners, 2020 (“The big change that is taking place as a result of the pandemic, as in other sectors of the economy that were taking off, is the acceleration in the use of TPF. What used to be an option for individuals and companies, in order not to incur costs, is now a need, or even a business obligation, in order to safeguard finances and business”).

[6] Ver “ICSID releases 2022 caseload statistics; number of new cases under ICSID Convention decreases sharply from 2021, but Centre is administering a record number of cases”, Investment Arbitration Reporter, 31 de enero de 2023.

[7] Ver “Five International Arbitration Trends and Topics for 2023”, CGSH, 30 de enero de 2023.

[8] Un estudio en 2022 mostró que el 31% de los encuestados eligió financiamiento de terceros como la opción preferida a explorar en caso de que no tengan capacidad financiera para presentar un reclamo. Africa Arbitration Academy (AAA), “Survey on Costs and Disputes Funding in Africa”, abril de 2022 (“31% of Respondents chose “third-party funding” as the option to explore where they lack financial capacity to pursue a claim, while 24% of Respondents chose “contingency fee arrangement”). Ver también Matt Fritzsche y Maggie Stilwell, “How COVID-19 has impacted the UK’s claims and disputes landscape”, EY, 19 de abril de 2021; “Third Party Funding in Arbitration - More Commonly Used”, Stockholm Chamber of Commerce (SCC) Arbitration Institute, 20 de diciembre de 2021 (“In the aftermath of the pandemic, this way of financing arbitration might become more common” Stockholm Chamber of Commerce); “Third-Party Litigation Financing: Market Characteristics, Data, and Trends”, United States Government Accountability Office (GAO), diciembre de 2022 (“formal requests for funding agreements increased by 27 percent, while total new agreements increased by 19 percent”).

[9] Ver “Third Party Funding en América Latina. ¿Dónde estamos y hacia dónde vamos?”, Conferencia Delos, 9 de marzo de 2023.

[10] Ver “Third Party Funding en América Latina. ¿Dónde estamos y hacia dónde vamos?”, Conferencia Delos, 9 de marzo de 2023.

[11] Ver Emmanuel Gaillard y Ilija Mitrev Penusliski, “State Compliance with Investment Awards”, ICSID Review - Foreign Investment Law Journal, Sección 2, febrero de 2021” citado en The Guide to Investment Treaty Protection and Enforcement, Enforcement and Recovery: Practical Steps (Primera Edición), Global Arbitration Review, 14 de enero de 2022 (“Out of the 170 cases surveyed in a recent scholarly assessment in which damages were awarded against the state, the investor commenced enforcement proceedings in domestic courts about 40 percent of the time, generally because the state refused to pay voluntarily.”). Ver también The Guide to Challenging and Enforcing Arbitration Awards, Global Arbitration Review, (Segunda Edición) 2021 (“It became obvious that the time spent on post award matters had increased vastly compared with, say 10 years ago”).

[12] Ver, por ejemplo, declaraciones de third party funders. Khong Cheng-Yee, Annie Lespérance, et al., “Capítulo 10: Third-Party Funding and COVID-19”, en Maxi Scherer, Niuscha Bassiri, et al. (eds), International Arbitration and the COVID-19 Revolution, Kluwer Law International 2020 (“We have seen a significant spike in funding applications since the onset of COVID-19”); ver también Caroline Simson, “Third-Party Funders’ Business Is Booming During Pandemic”, Law360, 8 de abril de 2020 (“Frankly, we’re drinking from a fire hose.” K. Cheng-Yee y A. Chock, Omni Bridgeway; “There’s definitely been a significant uptick in inquiries... Increasingly, we are seeing claimants or their counsel reaching out to us at various stages.” J. Commission, Burford; “If we have calibrated our business correctly, that will be outweighed by the rewards.” S. Friel, Woodsford).

[13] Ver Matt Fritzsche, “How the pandemic is changing attitudes towards third-party funding”, EY, 12 de mayo de 2021 (“One year on from the start of the COVID-19 pandemic, with many resource-constrained businesses facing growing pressure to recover losses, it is perhaps unsurprising that demand for litigation funding has more than doubled.”). Ver también “Third-Party Litigation Financing: Market Characteristics, Data, and Trends”, United States Government Accountability Office (GAO), diciembre de 2022 (“Data we collected from three commercial funders show that they experienced growth between 2017 and 2021. For example, the amount of TPLF the funders provided to clients through single-case and portfolio arrangements more than doubled”).

[14] Ver Jeffery Commission y Christiane Deniger, “Trends in international arbitration”, The Burford Quarterly - A Review of Legal Finance, Burford, 2022 (“[I]t is more evident than ever that arbitration financing is now the norm—there were 249 funded arbitrations reported by law firms in the latest GAR 100 survey, a 66% increase from 150 funded arbitrations in 2019. Furthermore, the number of law firms using arbitration financing has also increased; 71 firms in the GAR 100 survey used financing, compared to 60 in 2020 and 53 in 2019. GAR 30 firms accounted for majority of funded cases (55.8%), indicating the importance of financing in large-scale, complex arbitrations”).

[15] Ver Christopher Niesche, “Litigation funders thrive as companies and law firms seek financing”, 14 de abril de 2020 (“The most interesting pocket of demand is coming from large corporations - global companies with healthy balance sheets”, Lake Whillans).

[16] Ver “The emergence of third party funding”, Global, Lexology, 6 de abril de 2021. Ver también Vissani, Andrea M., “El financiamiento por terceros en el Arbitraje, ¿Una figurita difícil?”, Revista Argentina de Arbitraje, Número 9, 9 de mayo de 2022, IJ-MMCMLXXIX-841, respecto al crecimiento del financiamiento por terceros en arbitrajes de construcción a raíz de la pandemia.

[17] Ver “Match Making: How to Find Your Third-Party Funder in International Commercial Arbitration?”, Washington Arbitration Week, 2022.

[18] Ver Roque J. Caivano, “Financiamiento por terceros en el arbitraje. Un análisis global”, Revista Argentina de Arbitraje, Número 2, 24 de mayo de 2018, IJ-DXXXV-79 (“Se menciona que menos del 10% de los potenciales casos son financiados.”), citando Mereminskaya, Elina: “Financiamiento de litigios a través de terceros y su aterrizaje en Chile”, Boletín Informativo del CAM Santiago, N° 3, 2016. Ver también Richard Indge, “How COVID-19 will affect access to third-party dispute finance”, EY, 6 de noviembre de 2020 (“Only 1 in 10 applications received by third-party funders typically end up receiving funding”).

[19] Ver Khong Cheng-Yee, Annie Lespérance, et al., Capítulo 10, “Third-Party Funding and COVID-19”, en Maxi Scherer, Niuscha Bassiri, et al. (eds), International Arbitration and the COVID-19 Revolution, Kluwer Law International 2020), pág. 181. Ver también, International Legal Finance Association (ILFA), “Statement by Executive Director following passage of the amended Voss Report in European Parliament”, 13 de septiembre de 2022 (“funders are very critical of the cases they take on and thus generally reject around 95% funding requests... Omni Bridgeway states that out of 1727 applications, it could only fund 77 (4.46%)... Woodsford also mentions that it can only fund 3.5% of the applications it receives.”); “Match Making: How to Find Your Third-Party Funder in International Commercial Arbitration?”, Washington Arbitration Week 2022.

[20] Ver “Match Making: How to Find Your Third-Party Funder in International Commercial Arbitration?”, Washington Arbitration Week, 2022.

[21] Ver “Match Making: How to Find Your Third-Party Funder in International Commercial Arbitration?”, Washington Arbitration Week, 2022.

[22] Ver “Match Making: How to Find Your Third-Party Funder in International

Commercial Arbitration?”, Washington Arbitration Week, 2022.

[23] Ver Pavia, Annie, “Are Boom Times Ahead for Litigation Finance?”, Bloomberg Law, Noviembre 2022. Ver también “1H23 Results”, pág. 11, 23 de febrero de 2023, Omni Bridgeway.

[24] Ver Pavia, Annie, “Are Boom Times Ahead for Litigation Finance?”, Bloomberg Law, Noviembre 2022.

[25] Ver “Match Making: How to Find Your Third-Party Funder in International Commercial Arbitration?”, Washington Arbitration Week, 2022.

[26] Ver “HKIAC Statistics”, Hong Kong International Arbitration Centre, 20 de enero de 2023.

[27] Ver sitio web de Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional (CNUDMI), Grupo de Trabajo III: Reforma del Sistema de Solución de Controversias entre Inversionistas y Estados.

[28] Ver sitio web de International Legal Finance Association (ILFA) (“ILFA was founded to represent the global commercial legal finance community... ILFA’s mission is to engage, educate and influence legislative, regulatory and judicial landscapes as the global voice of the commercial legal finance industry”).

[29] “Third-Party Litigation Financing: Market Characteristics, Data, and Trends”, United States Government Accountability Office (GAO), diciembre de 2022 (“third-party litigation financing has been well established for decades in some countries, such as Australia and England, it gained a foothold in the U.S. around 2010.”). Ver también “The State of Dispute Funding in Latin America”, Global Arbitration Review, 15 de septiembre de 2022.

[30] Ver Larrea Savinovich, A. y Alarcón Peralta, J. M., “¿No hay nada oculto bajo el sol? El financiamiento de terceros en arbitraje y las obligaciones de revelación bajo el ordenamiento jurídico del Ecuador”, Revista Ecuatoriana de Arbitraje, 7 de diciembre de 2021 (“en América Latina ha aumentado su popularidad en los últimos años y, cada vez más, resulta común encontrarse con arbitrajes en los que participa un financista.”). Ver también César Cervera Cantón, Rockmond Litigation Funding Advisors, “An Overview of Litigation Funding Brokerage in Latin America”, Chambers and Partners, 2020 (“Latin America is a region inclined to seek conflict resolution through arbitration and a natural breeding ground for TPF, given the need for investment (arbitration courts, arbitrators and lawyers’ fees) and the potential for profits, which, ultimately, is what attracts investors - in this case, funders”).

[31] Ver Vissani, Andrea M., “El financiamiento por terceros en el Arbitraje, ¿Una figurita difícil?”, Revista Argentina de Arbitraje, Número 9, 9 de mayo de 2022, IJ-MMCMLXXIX-841 (apartado VIII. Situación actual de los TPFs en la región latinoamericana) (“a nivel regional latinoamericano, el mercado TPF se desarrolla a un ritmo paulatino, pero constante. Valgan como ejemplos y casos paradigmáticos Perú y Brasil... [a]simismo, el mercado del financiamiento ha dado nacimiento a otros servicios como los brókeres TPF, que facilitan el contacto de los clientes con los potenciales financiadores”).

[32] Ver “2021 International Arbitration Survey: Adapting arbitration to a changing world”, White & Case y Queen Mary University, 2021, pág. 5. (“In previous surveys by Queen Mary University of London, arbitration, as either a standalone option or in conjunction with ADR, was consistently selected as the preferred dispute resolution mechanism for cross-border disputes. This preference was confirmed again in this survey. In particular, an overwhelming majority of the respondent group (90%) showed a clear preference for arbitration as their preferred method of resolving cross-border disputes”).

[33] Ver César Cervera Cantón, Rockmond Litigation Funding Advisors, “An Overview of Litigation Funding Brokerage in Latin America”, Chambers and Partners, 2020 (“TPF industry also participates in the financing of domestic

arbitrations in many countries. Brazil, Peru and Chile are good examples of countries where domestic arbitration represents an important way of resolving disputes and where the TPF industry has placed its focus”). Ver también Vissani, Andrea M., “El financiamiento por terceros en el Arbitraje, ¿Una figurita difícil?”, Revista Argentina de Arbitraje, Número 9, 9 de mayo de 2022, IJ-MMCMLXXIX-841 (apartado VIII. Situación actual de los TPFs en la región latinoamericana).

[34] Ver Jonathan C. Hamilton, Ank Santens, Estefanía San Juan, Viviana Méndez, “Latin American arbitration in transition”, 25 de octubre de 2021 (“The disproportionate impact of the global pandemic on Latin American economies, coupled with complex domestic politics and global trends related to globalization, reflects a new and complex turn of the wheel of history in a region historically marked by cycles of nationalization and privatization. This confluence of factors is already triggering new trends in disputes in the region, including commercial and investment disputes... The trends described above are likely to increase the range and number of disputes and hence commercial arbitrations stemming from international business transactions involving Latin America”).

[35] “The State of Dispute Funding in Latin America”, Global Arbitration Review, 15 de septiembre de 2022.

[36] Ver también “The ICSID Caseload - Statistics”, ICSID, 1966-2022 Statistics, Geographic Distribution of All ICSID Cases, by State Party Involved (South America 22% y Central America & Caribbean 7% (total 29% del caseload mundial)).

[37] Ver “The State of Dispute Funding in Latin America”, Global Arbitration Review, 15 de septiembre de 2022. (“However, civil legal systems may contain regulations that can be tangentially relevant to LFAs, which may impose restrictions that would make dispute funding transactions financially inviable.”). Ver también “Third Party Funding en América Latina. ¿Dónde estamos y hacia dónde vamos?”, Conferencia Delos, 9 de marzo de 2023.

[38] Ver “The State of Dispute Funding in Latin America”, Global Arbitration Review, 15 de septiembre de 2022.

[39] “The State of Dispute Funding in Latin America”, Global Arbitration Review, 15 de septiembre de 2022.

[40] Ver Castro, Paloma, “Litigios financiados por terceros: El perfil de las empresas que recurren al TPF y sus inversionistas” Lex Latin, 27 de octubre de 2022. Ver también “Third Party Funding en América Latina. ¿Dónde estamos y hacia dónde vamos?”, Conferencia Delos, 9 de marzo de 2023.

[41] Ver “Current choices and future adaptations,” White & Case LLP, 6 de mayo de 2021, (“We asked respondents to indicate what adaptations would make seats more attractive other than those they say they preferred... ‘third-party funding (non-recourse) permissible in the jurisdiction’ (8%)”). Ver también “2021 International Arbitration Survey: Adapting arbitration to a changing world”, White & Case y Queen Mary University, 2021, pág. 8.

[42] Ver “2018 International Arbitration Survey: The Evolution of International Arbitration”, White & Case y Queen Mary University of London, 31 de Agosto de 2018 (“97% of respondents are aware of third party funding in international arbitration... Results show that 42% of respondents have encountered non-recourse third party funding in practice either by having used it themselves (16%) or by having seen it used (26%). ... The response shows that in the three-year span since our previous survey, perception of third party funding has seen a clear shift from neutral to positive”).