



INTERVIEW

REVISTA INDUSTRIA LEGAL, MEXICO¹

Lucas Macedo

Senior Case Manager

Detlef Huber

Senior Advisor Latin America

Nivalion AG

1. What is third-party funding for litigation or arbitration?

In brief terms, third-party funding is a financial product in which an entity extraneous to a litigation or arbitration matter, the funder, undertakes to partly or fully support the legal costs and fees incurred by a party in the pursuit of the dispute in exchange for remuneration that is dependent on the outcome of the dispute.

Typically, the funded party must only pay the funder if the case is successful. In such a case, the funder's compensation is usually calculated as a multiple of its investment, and sometimes as a percentage of the proceeds, or a combination of both.

Beyond providing access to justice, third-party funding offers an interesting financing and risk-transfer tool for companies, allowing them to better allocate resources to their core businesses instead of legal spending and provisioning.

¹ Originally published in Spanish in the 13th Edition of Revista Industria Legal Mexico (p. 42-27), available at <https://thelegalindustry.com/mexico/>



2. Today, the proliferation of players within the third-party funding industry shows that there is room to fund claims from multiple practice areas and of all types of value - from small matters to multi-million-dollar claims. To what do you attribute this?

We are indeed seeing a proliferation of players in the third-party funding business, which is excellent because different funders have different criteria and investment strategies and are, therefore, able to cater to a variety of clients and disputes. This is also great news for parties seeking funding, which can benefit from competition in the funding market and the ability to choose the offer that better suits their needs.

While international players may typically prefer to invest in larger claims, we have also seen the growth of a middle market, especially with local players providing financing for lower-value disputes.

This industry expansion can be attributed in part to the increasing awareness of clients and lawyers about the benefits of third-party funding: it is an excellent win-win solution in which funders, lawyers, and their clients have aligned interests in pursuing and obtaining the best results out of strong claims. This increase in demand for litigation funding has also been met with an increase in the availability of capital for litigation finance, with an expanding awareness by investors of the opportunities to diversify their positions in this maturing market.

3. Where does a third-party funder obtain the funds to finance cases?

As third-party funding becomes a consolidated asset class, it has secured capital from various sources, from family offices, private investors and asset managers to pension funds, from crowdfunding to endowment funds. Some funders are publicly traded companies, so even private individuals can invest in third-party funding. What commonly attracts these investments is the portfolio diversification represented by litigation finance, given its largely uncorrelated performance to other financial markets and the overall economy.

4. How does the litigation or arbitration funding process work?

The funding process usually starts with the party seeking funding and/or its lawyers approaching the potential funder to check for the possibility of funding their case, providing high-level information such as the nature of the dispute, the parties involved, and the amounts in dispute.



Provided that there are no conflicts of interest and under a non-disclosure agreement, the client and/or its lawyers next present an initial overview of the case. The funder is then in a position to decide whether it is interested in pursuing the case financing and, if so, will request additional information and documents. Important issues that must be addressed include the case's legal and factual merits, litigation strategy, the expected duration of the dispute, settlement perspectives, enforceability of an eventual favourable award or judgment, and the case budget, including attorneys' fees, court/tribunal costs, and any other envisaged expenses related to the dispute, such as potential adverse costs (see question 6 below).

After reviewing the materials, the funder may present a non-binding offer. If accepted by the party seeking funding, the funder will undertake deeper due diligence, analysing additional documentation related to the matter and interacting with the case lawyers as needed with respect to questions or concerns. This due diligence may also include obtaining the assistance of external experts at the funder's expense.

If the due diligence is satisfactory, the parties enter into a litigation funding agreement, and the funder begins providing the agreed-upon payments to the client and/or its lawyers. Thereafter, the funder will monitor developments in the dispute, but the control of the case remains with the funded party and their lawyers.

5. Do you see any industry sector or practice area key for third-party financing to take off in Mexico?

Some funders have a preferred industry or field of practice, while others are interested in a broad range of opportunities. In general, funders tend to back cases in areas in which they see some level of predictability with respect to the applicable law and in which the claim is supported by solid evidence. For instance, a commercial dispute regarding legal issues in a contract would be preferred over a complex construction case that would be heavily dependent on future evidence gathering and expert testimony. The same is valid in terms of legal precedents: funders will typically prefer matters with settled caselaw instead of backing cases that seek to “create new law”.

Looking at Mexico in particular, the country has established itself as a pro-arbitration venue with first-class counsel, arbitrators, and supportive courts. It is, therefore, natural to see an increase in viable funding requests, especially in the commercial arbitration sphere. When we compare arbitration to state court litigation in Mexico, we see that funders can help clients overcome the relatively higher and front-loaded



arbitration costs and that funders and clients jointly reap the benefits of a shorter duration of proceedings that are not subject to ordinary appeals on merits.

We have observed an increase in arbitrations related to renewable energy projects, sometimes also in connection with the oil and gas sectors. Here, solid legal merits are of the essence. In the ISDS sphere, funders will likely prefer matters where there were concrete and specific violations of the applicable international treaties and obligations rather than a mere exercise of the state's regulatory powers, e.g., in passing legislation to increase environmental or public health protection. In that sense, funders are becoming more sensitive to the ESG aspects of disputes – both as reasons to fund as well as not to fund new cases. Hence, disputes that do not seek to challenge environmentally friendly regulations or concerns are more likely to be attractive to funders.

6. What is the costs insurance (called After-the-Event Insurance in other jurisdictions), and where does it apply? What guarantees does it provide?

After-the-Event or costs insurance provides coverage for an eventual liability to pay legal fees and costs that may be imposed on a party if the case is unsuccessful. Such policies are available from various insurers, subject to their corresponding underwriting processes. Alternatively, some litigation funders offer such adverse cost protection as part of their funding of a case. The amount and precise scope of such coverage depends on the specific insurance policy or litigation funding agreement.

7. In which case might a third-party funder terminate the agreement and drop the case?

In essence, funding agreements typically allow for termination of funding in all cases in which a prudent lawyer would recommend that their client discontinue pursuit of the claim if they were funding it themselves. This could result, for example, from a harmful change in the law, the unearthing of materially unfavourable evidence, or the counterparty's bankruptcy. Due to the non-recourse nature of litigation funding, and assuming that the funded party has not violated the funding agreement, if the funder decides to cease funding, it is likely to lose all of its investment in the case made up to the point of termination. Thus, funders tend to be very cautious in hitting the “stop-loss” button and will only do so if the expected proceeds from the litigation are likely to be insufficient to reimburse their investment.



8. In the absence of a legal framework to regulate the third-party financing industry, how to give certainty and security to those involved that choosing to enter into such an agreement is viable?

Most established, professional funders have committed to following best practices or principles established by respected organizations, such as those recommended by the International Council for Commercial Arbitration (“ICCA”) or the Singapore Institute of Arbitrators. Such funders also monitor and understand the legal framework of the jurisdictions they operate in and adapt their services and litigation funding agreements accordingly.

While there is no specific regulation of third-party funding in Mexico, there is also no prohibition. As a civil law country, Mexico does not have a legacy of the limitations imposed by the so-called champerty and maintenance doctrines found in several common law jurisdictions.

The legal validity of funding agreements under Mexican law is safeguarded by core legal principles such as contractual freedom and party autonomy, provided, of course, that specific funding agreements respect requirements generally established in Mexico’s Civil Code.

9. How do I know if my matter is viable for third-party financing?

Generally, funders will only be interested in funding very strong claims. There may be many claims worth bringing, i.e., that are not frivolous and have good chances of success, which nevertheless are considered by a funder to have unacceptable risks.

Assuming the merits of the claim are strong, our recommendation would be to first approach a funder for an informal conversation. Professional funders with experience in screening hundreds of applications will be able to inform you quickly if they are interested in potentially funding the case.

Leaving apart different commercial preferences among funders, there will be three critical items in addition to the merits of the case: a) the cost-to-demand ratio, i.e., the amount of funding needed vs. the expected proceeds if the claim is successful; b) the financial wherewithal of the counterparty; and c) the expected duration of the case from the first investment by the funder until the funder is paid its success fee.



10. Is there a limit to the amounts a financed party can claim from its funder?

The funding agreement will limit the total amount that the funder is obligated to pay in support of the case and will often specify categories and limits on amounts to be paid for each category of costs. Such details are developed in close cooperation with the case lawyers during the due diligence phase, during which the parties will discuss the estimated budget for the case and consider events that may increase or decrease various costs, e.g., lengthier document discovery or bifurcation of the jurisdictional and merits phases. The funding agreement may also include provisions addressing the consequences of a budget overrun, e.g., the possibility of obtaining additional funding and, if so, its corresponding costs.

11. Can (or should) a third-party funder be involved in selecting legal counsel?

Professional funders will not interfere with the client's choice of legal counsel and will take care to preserve the attorney-client relationship. Funders' investment underwriting teams are usually composed of lawyers who are familiar with the ethical duties and the regulations that protect the attorney-client relationship. Even if a funder is not comfortable with the choice of counsel, professional funders will never suggest their replacement.

On the other hand, if the party seeking funding does not yet have counsel and requests a recommendation, the funders can typically provide suggestions of lawyers experienced in the jurisdiction and respective field of law or industry.

12. Does the third-party funder have any veto power concerning procedural aspects and conducting out-of-court settlements?

The funder should not, and typically does not, have such veto power. Professional funders will often require that they be informed or consulted before the client settles the claim, the purpose of which is to help ensure that the client considers the full consequences of a settlement – including the share that will remain with the client after the funder (and potentially others) are paid their share. The funder may also be able to support the client, e.g., by providing financial projections and insights into mediation or negotiation strategies.

Parties may settle disputes for a plethora of reasons, including for reasons outside of the dispute itself, such as to preserve a business relationship. This is one of the



aspects funders and clients will discuss during due diligence and, if relevant, address in the funding agreement.

Other than that, clients' and funders' interests tend to be very much aligned in reaching a settlement of the dispute. Not only does it put a favorable end to the risk incurred by the funder, but an early settlement can also support the funder's financial performance, normally measured by its Internal Rate of Return ("IRR"), where the passing of time has an exponential (and detrimental) effect. Thus, a swift settlement can allow for a significant discount with still favourable results for all parties.



Lucas Macedo

Lucas Macedo es un abogado calificado tanto en Brasil como Portugal. Luego de varios años trabajando como abogado in-house para multinacionales, ahora se desempeña como Senior Case Manager en Nivalion en Suiza. Las distintas experiencias multiculturales han formado a Lucas como profesional legal de excelencia, también avalado por su educación en ley procesal y su máster en leyes otorgado por Science Po.



Detlef Huber

Detlef Huber es Senior Advisor Latin America en Nivalion, se caracteriza por ser un profesional legal especializado en reaseguro, arbitraje y financiamiento de litigios. Habiendo estudiado un máster sobre leyes Europeas en la Universidad Autónoma de Madrid, España y un PhD en leyes en la Universidad de Hamburgo, Detlef es un abogado multilingüe que maneja el alemán, español, inglés y el portugués.

“En general, los financiadores tienden a respaldar casos en áreas en las que ven cierto nivel de previsibilidad con respecto a la ley aplicable, y en las que la demanda está respaldada por pruebas sólidas”.

¿Qué es el financiamiento por terceros o *third party funding* para un litigio o arbitraje?

En pocas palabras, el *third party funding* es un producto financiero en el que una entidad ajena a un litigio o arbitraje, el financiador, se compromete a pagar parcial o totalmente los gastos y honorarios legales a cambio de una remuneración que depende del resultado del litigio.

Normalmente, la parte financiada sólo debe pagar al financiador si el caso prospera. En tal

caso, la compensación del financiador suele calcularse como un múltiplo de su inversión, y a veces como un porcentaje de los ingresos recibidos, o una combinación de ambos.

Junto con facilitar acceso a la justicia, el *third party funding* ofrece una interesante herramienta de financiación y de transferencia de riesgos para las empresas, permitiéndoles asignar mejor los recursos a sus actividades principales en lugar de gastos y provisiones legales.

Actualmente, el aumento de participantes dentro de la industria del financiamiento de litigios por terceros muestra que hay lugar para financiar reclamaciones de múltiples áreas de práctica y de todo tipo de valor - desde asuntos pequeños hasta demandas multimillonarias. ¿A qué atribuyen esto?

En efecto, estamos viviendo una etapa de aumento de los actores en el negocio del financiamiento de litigios, lo cual es excelente porque los distintos financiadores tienen criterios y estrategias de inversión diferentes y, por lo tanto, pueden atender a una gran variedad de clientes y litigios. Esto también es una excelente noticia para las partes que buscan financiamiento, ya que pueden beneficiarse de la competencia en el mercado y de la posibilidad de elegir la oferta que mejor se adapte a sus necesidades.

Aunque los actores internacionales suelen preferir invertir en demandas de mayor cuantía, también hemos visto crecimiento de un mercado intermedio, especialmente con actores locales que ofrecen financiamiento para litigios de menor valor.

Esta expansión del sector puede atribuirse en parte a la creciente comprensión por parte de clientes y abogados sobre las ventajas del financiamiento por terceros: se trata de una solución beneficiosa para todos en la que los financiadores, los abogados, y sus clientes, tienen intereses alineados para perseguir y obtener los mejores resultados de sus litigios. Este aumento de la demanda de financiamiento de litigios también se ha visto acompañado de un aumento de la disponibilidad de capital para estos casos, con una mayor sensibilización por parte de los inversores de las oportunidades de diversificar sus posiciones en este mercado en maduración.

¿De dónde obtiene un financiador los fondos para financiar un litigio?

A medida que el financiamiento de litigios por terceros se consolida como una clase de activos, se ha obtenido capital de diversas fuentes, desde oficinas familiares, inversores privados y gestores de activos, hasta fondos de pensiones, desde *crowdfunding* hasta *endowment funds*. Algunos financiadores son empresas que cotizan en bolsa, por lo que incluso los particulares pueden invertir y participar en el financiamiento de litigios. Lo que suele atraer a estas inversiones es la diversificación del portafolio que representa la financiación de litigios, dado su rendimiento en gran medida no correlacionado con otros mercados financieros y la economía en general.

¿Cómo es el proceso de financiamiento durante un litigio o arbitraje?

El proceso normalmente empieza con la parte que busca financiamiento y/o sus abogados dirigiéndose al potencial financiador para comprobar la posibilidad de financiar su caso, proporcionando primeramente información general, como la naturaleza del litigio, las partes implicadas y las cantidades en litigio.



“Los financiadores normalmente prefieren asuntos con jurisprudencia asentada en lugar de respaldar casos que pretendan establecer nuevos precedentes”.

Siempre que no haya conflictos de intereses y bajo la firma de un *Non Disclosure Agreement* (“NDA”), el cliente y/o sus abogados presentan a continuación una primera visión general del caso. El financiador está entonces en condiciones de decidir si está interesado en proseguir con el financiamiento y, en caso afirmativo, solicitará información y documentos adicionales. Entre las cuestiones importantes que deben abordarse figuran los fundamentos jurídicos y fácticos del caso, la estrategia de litigio, la duración prevista del éste, las perspectivas de un acuerdo, las perspectivas de la ejecución de un eventual laudo o sentencia favorable, y el presupuesto del caso (*budget*), incluidos los honorarios de los abogados, las costas judiciales o del arbitraje, y cualquier otro gasto previsto relacionado con el litigio, como las posibles costas adversas (véase la pregunta 6 más adelante).

Tras revisar la información y documentación, el financiador puede presentar una oferta no vinculante. Si es aceptada por la parte que busca financiación, el financiador gestionará una debida diligencia (*due diligence*) más profunda, analizando la documentación adicional relacionada con el asunto e interactuando con los abogados del caso según sea necesario. Esta debida diligencia también puede incluir el apoyo de análisis de expertos externos a expensas del financiador.

Si la debida diligencia es satisfactoria, las partes celebran un acuerdo de financiación de litigio y el financiador comienza a proporcionar los pagos acordados al cliente y/o a sus abogados. A partir de entonces, el financiador seguirá la

evolución del litigio, pero el control del caso sigue correspondiendo a la parte financiada y a sus abogados.

¿Ves algún sector de la industria o área de práctica que sea clave para que en México termine de despegar el financiamiento de litigios por terceros?

Algunos financiadores tienen un sector o campo de práctica preferido, mientras que otros están interesados en una gama de oportunidades más amplia. En general, los financiadores tienden a respaldar casos en áreas en las que ven cierto nivel de previsibilidad con respecto a la ley aplicable, y en las que la demanda está respaldada por pruebas sólidas. Por ejemplo, un litigio comercial relativo a las cuestiones jurídicas de un contrato sería preferible a un complejo caso de construcción que dependería en gran medida de la futura recopilación de pruebas y del testimonio de expertos. Lo mismo es válido en términos de precedentes legales. Los financiadores normalmente prefieren asuntos con jurisprudencia asentada en lugar de respaldar casos que pretendan establecer nuevos precedentes.

Si nos fijamos en México en particular, el país se ha consolidado como una sede favorable al arbitraje, con abogados, árbitros y tribunales de apoyo de primer nivel. Por lo tanto, es natural ver un aumento de las solicitudes de financiamientos viables, especialmente en el ámbito del arbitraje comercial. Cuando comparamos el arbitraje con los litigios ante los tribunales estatales en México, vemos que los financiadores pueden ayudar a los clientes a superar ciertas dificultades como los costos

relativamente más elevados y cobrados por adelantado en el arbitraje. Los financiadores y clientes aprovechan conjuntamente los beneficios de una duración más corta de los procedimientos, que normalmente no están sujetos a recursos ordinarios.

Hemos observado un aumento de los arbitrajes relacionados con proyectos de energías renovables, a veces también en relación con la industria de petróleo y gas. Aquí, unos sólidos méritos jurídicos son esenciales. En el ámbito del arbitraje de inversión, es probable que los financiadores prefieran casos en los que se hayan producido incumplimientos concretos y específicos de los tratados y obligaciones internacionales aplicables, en lugar del ejercicio de los poderes reguladores del Estado, por ejemplo, al aprobar legislación para aumentar la protección del medio ambiente o de la salud pública. En ese sentido, los financiadores son cada vez más sensibles a los aspectos “ESG” de los litigios, tanto para decidir financiar como para no financiar nuevos casos. De ahí que los litigios que no pretendan cuestionar normativas respetuosas con el medio ambiente tengan más probabilidades de resultar atractivos para los financiadores.

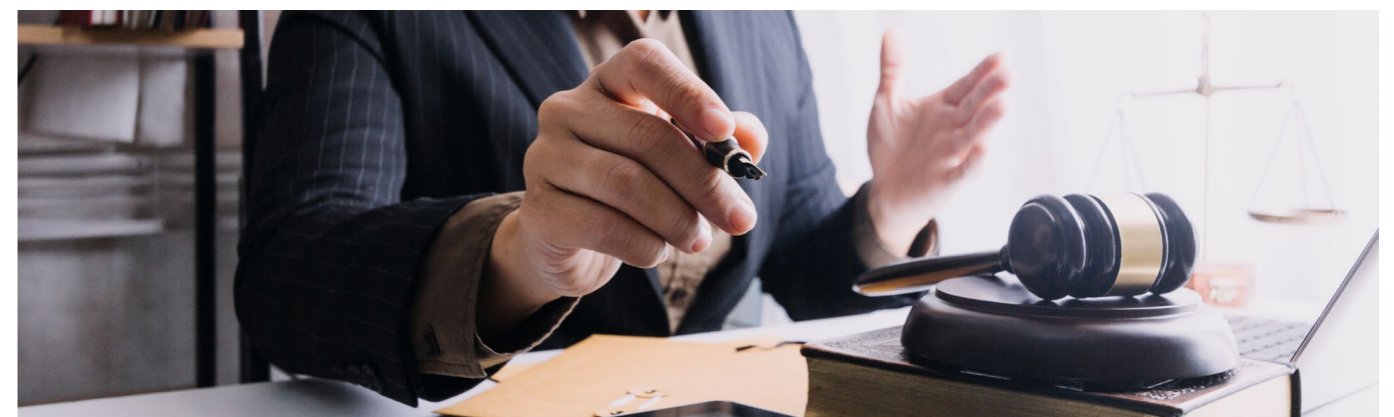
¿Qué es y donde aplica el seguro para costos (llamado *After-the-Event Insurance* en otras jurisdicciones)? ¿Qué garantías otorga?

El seguro para costos (*After-the-Event insurance*) ofrece cobertura frente a una eventual

responsabilidad de pagar los honorarios y costas legales que puedan imponerse a una parte si el caso tiene un resultado adverso. Dichas pólizas están disponibles en varias aseguradoras, sujetas a sus correspondientes procesos de suscripción. Como una alternativa a esto, algunos financiadores de litigios ofrecen esa protección contra costas adversas como parte de su financiación de un caso. La cuantía y el alcance preciso de dicha cobertura dependen de la póliza de seguro específica o del acuerdo de financiación del litigio.

¿Cuáles son los motivos por los cuales un financiador de litigios pone fin al acuerdo y deja el caso?

En esencia, los acuerdos de financiamiento suelen permitir la terminación anticipada en todos los casos en los que un abogado prudente recomendaría a su cliente interrumpir la tramitación de la demanda si la estuviera financiando él mismo. Esto podría deberse, por ejemplo, a un cambio perjudicial en la legislación, al descubrimiento de pruebas materialmente desfavorables, o a la insolvencia de la contraparte. Debido a la naturaleza del financiamiento de litigios, y suponiendo que la parte financiada no haya incumplido el acuerdo de financiación, si el financiador decide dejar de financiar, es probable que pierda toda su inversión realizada hasta el momento de la rescisión. Así pues, los financiadores tienden a ser muy cautelosos a la hora de pulsar el botón



de "stop-loss" y sólo lo harán si es probable que los ingresos esperados del litigio sean insuficientes para reembolsar su inversión.

Al no existir un marco legal que regule la industria del financiamiento de litigios por terceros, ¿Cómo se puede dar certeza y seguridad a los involucrados respecto a la viabilidad de un acuerdo de este tipo?

La mayoría de los financiadores profesionales establecidos se han comprometido a seguir las mejores prácticas y principios establecidos por organizaciones respetadas, como los recomendados por el *International Council for Commercial Arbitration* ("ICCA") o el *Singapore Institute of Arbitrators* (SiArb). Los financiadores también supervisan y comprenden el marco jurídico de las jurisdicciones en las que operan, y adaptan sus servicios y acuerdos de financiamiento de litigios en línea con el marco jurídico.

Aunque en México no existe una regulación específica del financiamiento de litigios por terceros, es importante destacar que tampoco existe una prohibición. México no tiene las limitaciones impuestas por las llamadas doctrinas de *champerty* y *maintenance* que se encuentran en varias jurisdicciones de *common law*.

La validez legal de los acuerdos de financiación en el derecho mexicano está salvaguardada por principios jurídicos básicos como la libertad contractual y la autonomía de la voluntad, siempre que, por supuesto, los acuerdos de financiamiento respeten la normativa y principios de carácter general del derecho privado mexicano.

¿Cómo puedo saber si mi asunto es viable para ser financiado por un tercero?

Por lo general, los financiadores sólo estarán interesados en financiar demandas muy sólidas. Puede haber muchas demandas que valgan la pena, es decir, que no sean temerarias y que tengan buenas posibilidades de éxito, en

las que, sin embargo, un financiador puede considerar que tienen riesgos que no las hacen atractivas para financiar.

Suponiendo que los méritos de la demanda sean sólidos, nuestra recomendación sería dirigirse primero a un financiador para tener una conversación informal. Los financiadores profesionales, y con experiencia en el examen de cientos de solicitudes, podrán informarle rápidamente si están interesados en potencialmente financiar el caso.

Dejando a un lado las diferentes preferencias comerciales entre los financiadores, habrá tres elementos críticos, además de los méritos del caso: a) la relación costo-demanda, es decir, la cantidad necesaria a financiar frente a los ingresos esperados si la demanda tiene éxito; b) la capacidad y solidez financiera de la contraparte; y c) la duración prevista del caso desde la primera inyección de capital del financiador hasta que este cobre su parte en base al éxito del caso y de acuerdo a lo pactado.



“Incluso si un financiador no se siente cómodo con la elección del abogado, los financiadores profesionales nunca sugerirán su sustitución”.

¿Existe algún límite a los costos o intereses permitidos cobrar a un financiador?

El acuerdo de financiamiento limitará la cantidad total que el financiador está obligado a pagar en apoyo del caso, y a menudo especificará las categorías y los límites de las cantidades a pagar por cada categoría de costos. Estos detalles se desarrollan en estrecha colaboración con los abogados del caso durante la fase de debida diligencia, durante la cual las partes discutirán el presupuesto estimado para el caso y considerarán los acontecimientos que puedan aumentar o disminuir diversos costos, por ejemplo, un descubrimiento de documentos más largo o la separación de las fases jurisdiccional y de fondo. El acuerdo de financiamiento también puede incluir disposiciones que aborden las consecuencias en caso de exceder el presupuesto, por ejemplo, la posibilidad de obtener financiamiento adicional y, en tal caso, los costos correspondientes.

¿Puede (o debe) intervenir un financiador de litigios en la selección de asesores legales en el asunto?

Los financiadores profesionales no interferirán en la elección del abogado por parte del cliente y procurarán preservar la relación abogado-cliente. Los equipos de suscripción de inversiones de los financiadores suelen estar compuestos por abogados familiarizados con los deberes éticos y las normativas que protegen la relación abogado-cliente. Incluso si un financiador no se siente cómodo con la elección del abogado, los financiadores profesionales nunca sugerirán su sustitución.

Por otro lado, si la parte que busca financiamiento aún no tiene abogado y solicita una recomendación, los financiadores suelen ofrecer sugerencias de abogados con experiencia en la jurisdicción y el campo respectivo del derecho o industria.

¿Tiene el financiador de litigios algún poder de veto de los aspectos procedimentales y/o llevar a cabo acuerdos extrajudiciales?

El financiador no debería tener ese poder de veto, y normalmente no lo tiene. Los financiadores profesionales exigirán a menudo que se les informe o consulte antes de que el cliente llegue a un acuerdo sobre la demanda, con el propósito de ayudar a garantizar que el cliente considere todas las consecuencias de un acuerdo, incluida la parte que quedará en manos del cliente después de que el financiador reciba su parte. El financiador también puede apoyar al cliente, por ejemplo, proporcionándole proyecciones financieras y perspectivas sobre estrategias de mediación o negociación.

Las partes pueden llegar a un acuerdo en los litigios por muchas razones, incluso por motivos ajenos al propio litigio, como preservar una relación comercial. Este es uno de los aspectos que los financiadores y los clientes discutirán durante la debida diligencia y, si procede, lo abordarán en el acuerdo de financiación.

Los intereses de los clientes y de los financiadores tienden a estar muy alineados a la hora de llegar a una transacción para terminar el litigio. Para el financiador, no sólo se pone fin de forma favorable al riesgo en el que incurre, sino que un acuerdo rápido también puede favorecer su rendimiento financiero, medido normalmente por su Tasa Interna de Retorno ("TIR"), en la que el paso del tiempo tiene un efecto exponencial (y perjudicial). Así, una liquidación rápida puede permitir un descuento significativo con resultados favorables para todas las partes.