



Jordi Ruiz de Villa

Socio director de Fieldfisher España



La mitigación del riesgo a través de los ‘litigation risk insurance’

Los litigadores estamos acostumbrados a avisar a nuestros clientes que **un litigio es como una carrera de obstáculos**.

A las dificultades propias del proceso, **se une su coste y efectos contables** (sobre todo cuando se trata de un litigio de gran cuantía), **su incertidumbre y una duración** que, desgraciadamente, se ha dilatado enormemente desde que el Covid y las sucesivas huelgas suspendieron el curso de miles de procedimientos, por no hablar del irrisorio número de jueces de nuestra planta judicial con relación a la población y número de asuntos, o las vacantes producidas por la paralización del CGPJ.

Cuando por fin tenemos una sentencia favorable, lo habitual es que la parte contraria interponga recurso de apelación, y cuando, tras aproximadamente de 1 a 1,5 años se pronuncia la Audiencia Provincial, no es extraño que la parte adversa interponga recurso ante el tribunal Supremo, lo que puede dar lugar a una espera de 4 años más.

En los últimos años, **la financiación de litigios ha irrumpido con fuerza en el mercado español**, lo que permite soportar costes y riesgos a cambio de un porcentaje en el resultado del litigio, pero más recientemente ha empezado a comercializarse en España un producto mucho más sofisticado. Me refiero a los “**Litigation Risk Insurance**” (seguros de riesgo de litigios o LRI).

Hay tres tipos de LRI, llamados ...

SUSCRÍBETE >

para una conversión completa a PDF |