

PONTIFICIA UNIVERSIDAD
CATÓLICA DEL PERÚ

FACULTAD DE DERECHO



Programa de Segunda Especialidad en Derecho Procesal

La Dualidad No Regulada del Third Party Funding (TPF) en
el Arbitraje Peruano: Armonizando la Libertad Contractual
con la Integridad Procesal

Trabajo académico para optar el título de Segunda
Especialidad en Derecho Procesal

Autor:

Bryan Mersim Palacios Lázaro

Asesor:

Christian Alex Delgado Suárez


Lima, 2025

Informe de Similitud

Yo, DELGADO SUAREZ, CHRISTIAN ALEX, docente de la Facultad de Derecho de la Pontificia Universidad Católica del Perú, asesor(a) del Trabajo Académico titulado “La Dualidad No Regulada del Third Party Funding (TPF) en el Arbitraje Peruano: Armonizando la Libertad Contractual con la Integridad Procesal”, del autor PALACIOS LAZARO, BRYAN MERSIM de constancia de lo siguiente:

- El mencionado documento tiene un índice de puntuación de similitud de 26%. Así lo consigna el reporte de similitud emitido por el software Turnitin e 7 de diciembre del 2025.
- He revisado con detalle dicho reporte, así como el Trabajo Académico, y no se advierten indicios de plagio.
- Las citas a otros autores y sus respectivas referencias cumplen con las pautas académicas.

Lima, 18 de diciembre del 2025

<u>Apellidos y nombres del asesor / de la asesora:</u> DELGADO SUAREZ, CHRISTIAN ALEX	
DNI: 43234974	Firma: 
ORCID: https://orcid.org/0000-0001-5629-8609	

RESUMEN

La financiación por terceros (Third-Party Funding o TPF) se ha consolidado como un mecanismo disruptivo y esencial en el arbitraje comercial y de inversiones, aliviando los elevados costos que caracterizan a estos procesos y promoviendo el acceso a la justicia. Sin embargo, la ausencia de regulación específica en el ordenamiento peruano (como el Decreto Legislativo N° 1071) genera una dualidad problemática: mientras se respeta la libertad contractual para su uso, se introducen riesgos significativos a la integridad procesal. Este trabajo aborda cómo la naturaleza de los contratos TPF, que esencialmente otorgan a un tercero un interés económico directo en el laudo, choca con garantías fundamentales como la imparcialidad e independencia de los árbitros y el principio de igualdad de armas.

El objetivo central es sustentar un marco regulatorio dual que incorpore "candados normativos" en el DL 1071 y los reglamentos de los centros de arbitraje. La propuesta se enfoca en el deber de revelación obligatoria de la existencia y la identidad del financiador, considerada la más adecuada por la doctrina y los especialistas consultados, ya que permite el control de conflictos de intereses sin comprometer innecesariamente la confidencialidad del acuerdo. Además, se postula la implementación de un control de compliance (Verificación Ex Ante por Centros y Ex Post por el Tribunal) para asegurar la licitud de los fondos y restringir la influencia del financiador en la estrategia procesal, garantizando así que el TPF promueva el acceso a la justicia y no sea fuente de abuso.

Palabras clave

Third-Party Funding, Arbitraje Comercial, Deber de Revelación, Integridad Procesal, Conflicto de Intereses.

ABSTRACT

Third-Party Funding (TPF) has become a disruptive and essential mechanism in commercial and investment arbitration, alleviating the high costs that characterize these processes and promoting access to justice. However, the lack of specific regulation in the Peruvian legal system (such as Legislative Decree N° 1071) creates a problematic duality: while contractual freedom for its use is respected, significant risks to procedural integrity are introduced. This work addresses how the nature of TPF contracts, which essentially grant a third party a direct economic interest in the award, clashes with fundamental guarantees such as the impartiality and independence of arbitrators and the principle of equality of arms.

The central objective is to substantiate a dual regulatory framework that incorporates "normative safeguards" in the DL 1071 and the rules of arbitration centers. The proposal focuses on the mandatory disclosure requirement of the existence and identity of the funder, considered the most appropriate by doctrine and consulted specialists, as it allows for the control of conflicts of interest without unnecessarily compromising the confidentiality of the agreement. Furthermore, the implementation of a compliance control (Ex Ante Verification by Centers and Ex Post by the Tribunal) is proposed to ensure the legality of the funds and restrict the funder's influence on the procedural strategy, thus guaranteeing that TPF promotes access to justice and is not a source of abuse.

Keywords

Third-Party Funding, Commercial Arbitration, Disclosure Duty, Procedural Integrity, Conflict of Interest.

ÍNDICE

INTRODUCCIÓN	4
SECCIÓN I: EL CONTRATO DE TPF: OBLIGACIONES ESENCIALES Y EL LÍMITE DE LA LEX ARBITRI	6
SECCIÓN II: COLISIONES PROCESALES CON EL DECRETO LEGISLATIVO N°1071	11
SECCIÓN III: PROPUESTA DE MARCO REGULATORIO DUAL: CANDADOS NORMATIVOS Y HOJA DE RUTA DE COMPLIANCE	18
CONCLUSIONES Y/O RECOMENDACIONES	25
BIBLIOGRAFÍA	27



INTRODUCCIÓN

1. Situación Problemática y Justificación Teórica

El arbitraje internacional se ha consolidado como un mecanismo predilecto para la solución de controversias globales, valorado por su flexibilidad, celeridad e imparcialidad. No obstante, la complejidad inherente a los litigios de gran envergadura y los elevados costos asociados a los honorarios del tribunal, gastos administrativos y representación legal, han generado barreras de acceso, incluso cuando una parte posee una posición jurídica sólida.

Ante este escenario, el Third-Party Funding (TPF) ha emergido como la figura más disruptiva y discutida. El TPF es, en esencia, “la financiación de un arbitraje por una parte que no tiene intereses preexistentes en la disputa ... se pagará al financiador del producto de cualquier monto recuperado como consecuencia de la controversia” (Larrea, 2021, p. 15). Es considerado una alternativa viable de financiamiento.

Pese a su creciente utilización a nivel global, la legislación nacional peruana, específicamente el Decreto Legislativo N° 1071 (DL 1071), carece de disposiciones que regulen el TPF. Esta desregulación o, como refiere Arce, “vacío de conocimiento” (2022, p. 4), es el núcleo de la situación problemática: el TPF, aunque formalmente un contrato civil amparado en la libertad contractual se proyecta inevitablemente en la esfera procesal del arbitraje, convirtiéndose en un tercero procesal atípico con potencial para incidir en garantías fundamentales del debido proceso arbitral.

La principal colisión se produce con los principios de imparcialidad e independencia del árbitro. Un tercero financiador tiene un interés económico directo en el resultado del arbitraje, lo que podría generar conflictos de intereses si dicho financiador tiene o ha tenido relaciones con el árbitro. El problema es que, si la existencia e identidad del financiador no se revela, el árbitro no puede cumplir con su deber de revelación.

La investigación se justifica en el plano teórico al contribuir a llenar el vacío de trabajos académicos en Perú y Latinoamérica sobre las alternativas de delimitación de la declaración de las partes financiadas. Dada la importancia reconocida del TPF para el futuro del arbitraje, su estudio es una prioridad en el ámbito académico. En el plano práctico, la determinación de la alternativa más adecuada para regular la declaración de las partes busca ofrecer seguridad jurídica y salvaguardar la integridad del proceso arbitral en el contexto peruano.

2. Objetivos y Estructura del Trabajo

El Objetivo General de la presente investigación es: Sustentar la alternativa más adecuada de delimitación de la declaración de las partes financiadas mediante Third-Party Funding, proponiendo un marco normativo dual que armonice la libertad contractual con la integridad procesal.

Para alcanzar dicho objetivo, se han planteado los siguientes Objetivos Específicos:

- a) Definir las obligaciones esenciales del contrato de TPF y establecer las cláusulas contractuales preestablecidas (ipso facto de iure) necesarias para garantizar que el Financiado conserve el control estratégico del arbitraje.
- b) Identificar las colisiones procesales que genera la figura del TPF con las garantías fundamentales del arbitraje reguladas en el DL 1071.
- c) Proponer los candados normativos que pueden implementarse en el DL 1071 y en los reglamentos de los centros de arbitraje para evitar las vicisitudes del TPF sin prohibir la figura.

El desarrollo del trabajo se estructura en tres secciones principales que responden a estos objetivos, culminando con la propuesta de un marco regulatorio dual y una hoja de ruta de compliance.

SECCIÓN I: EL CONTRATO DE TPF: OBLIGACIONES ESENCIALES Y EL LÍMITE DE LA LEX ARBITRI

El TPF, visto desde el Derecho Civil (obligaciones y contratos), es fundamentalmente un contrato de carácter privado cuyo principal atributo es la financiación de un litigio o arbitraje por un tercero sin interés preexistente en la disputa, a cambio de una participación en el resultado exitoso. Esta sección aborda la naturaleza contractual del TPF y sus elementos esenciales, especialmente en relación con el límite que impone el orden público arbitral y la *lex arbitri*.

1. La Definición Jurídica y Funcional del TPF

El TPF ha sido conceptualizado como un mecanismo de financiamiento en el arbitraje comercial internacional. De acuerdo con el International Council for Commercial Arbitration (ICCA, 2018), que proporciona una definición exhaustiva y alineada con los objetivos de esta investigación, el TPF ocurre cuando un tercero ajeno a una disputa:

“...accede a esta, ya sea como parte, afiliado de una parte, o parte del estudio de abogados que representa a una parte para: a. Financiar una parte o la totalidad del costo del procedimiento, ya sea, un litigio individual, o como parte de una serie específica de litigios; y b. Dicho financiamiento es entregado a modo de donación, subvención o a cambio de una remuneración o reembolso total o parcial, dependiendo del resultado de la disputa” (International Council for Commercial Arbitration, 2018, p. 15).

Esta definición destaca la condición suspensiva que rige el retorno de la inversión: el financiador solo obtiene ganancias si la parte financiada tiene éxito. En este sentido, el TPF no es un préstamo bancario tradicional, ya que el riesgo recae primariamente en el financiador, y el repago no está garantizado, sino

supeditado al resultado del arbitraje. Algunos autores lo consideran una "industria de inversión en demandas, en donde las mismas son examinadas y tratadas como bienes tangibles sujetos a valoración" (Larrea, 2021, p. 15).

El aspecto contractual clave es la existencia de una relación de financiamiento en la que el tercero tiene un "interés económico directo en ... el laudo que se vaya a emitir en el arbitraje" (Fernández, 2016, p. 210). De acuerdo con Arce, esta intervención del tercero es primordial debido a "su cercanía con la disputa, su interés en el resultado de esta y su capacidad de control" (2022, p. 39). Esta proximidad, no necesariamente contractual con la contraparte, es lo que lo convierte en una figura procesalmente relevante.

Desde la perspectiva del derecho civil, el contrato TPF es atípico en el ordenamiento peruano, pero suscita preocupación por la posible colisión con normas imperativas o de orden público arbitral, especialmente en cuanto a la cesión del control estratégico y la necesidad de transparencia.

2. Obligaciones Contractuales Esenciales

Los acuerdos de financiamiento entre la parte litigante y el tercero financiador son complejos y variados, respondiendo a las características específicas del caso. Sin embargo, Frignati (2016) citado en Camayo (2021) identifica ciertos elementos que suelen ser pactados:

- **Monto Máximo de Contribución:** La cantidad que el financiador aportará a la representación legal y otros costos.
- **Remuneración por Éxito:** La indemnización que el financiador recibirá en caso de éxito, la cual suele variar entre el 15% y el 50% de la cantidad adjudicada o recuperada.
- **Asunción de Costas Adversas:** Los costos que el financiador asumirá si se pierde el caso, como los costos adversos o los honorarios jurídicos de la parte ganadora.
- **Cláusula de Confidencialidad:** Proteger la información conocida durante la due diligence y a lo largo del procedimiento arbitral (p. 21).

La Sección I del artículo se propone definir estos elementos para responder a la pregunta sobre el "libertinaje contractual". Un contrato de TPF debe ser claro en delimitar las obligaciones esenciales y, al mismo tiempo, proteger la autonomía de la parte financiada, la cual debe mantener la batuta del proceso.

La clave de la legitimidad contractual del TPF radica en si el Financiado (la parte) conserva el control estratégico del arbitraje, o si este control es cedido o influenciado indebidamente por el tercero.

2.1. El Control Estratégico del Arbitraje como Límite Contractual

En el arbitraje, las partes son responsables de conducir el proceso bajo el principio dispositivo, y se espera que actúen de buena fe y lealtad negocial de conformidad con el artículo 1.7 de los principios del Instituto Internacional para la Unificación del Derecho Privado (UNIDROIT). El Tercero Financiado, debido a su interés económico, ejerce una vigilancia activa, realizando un "monitoreo activo de este para proteger y solidificar su inversión" (Wheal y Brumpton, 2016; Dos Santos, 2017, p. 925; Matray y Van Rompaey, 2017, p. 183, citado en Camayo Ortiz, 2021, p. 22).

La preocupación surge cuando el acuerdo de financiamiento incluye una disposición que regula el grado de influencia y control que el financiador puede ejercer sobre el procedimiento y la estrategia procesal, incluida la decisión de resolver la controversia (transacción).

El límite contractual se ubica en el punto en que el control ejercido por el TPF compromete el principio de buena fe procesal o la autonomía de la voluntad de la parte litigante, transformando al arbitraje de un mecanismo de solución de conflictos de parte a una simple inversión manejada por un tercero. Si el control se vuelve excesivo, podría contravenir el orden público arbitral.

Un "candado contractual" necesario debe ser una Cláusula de Restricción de Influencia que garantice que el Financiado conserve la autoridad final sobre las

decisiones estratégicas (como la designación de árbitros o la aceptación de un acuerdo de transacción), y que el financiador solo reciba la información necesaria para el monitoreo de su inversión. Esto es vital para que el TPF no se convierta en una práctica abusiva, sino que promueva el acceso a la justicia.

La buena fe es un principio que impone a los contratantes el “deber jurídico de comportarse leal y honestamente durante todas las fases de la contratación (iter contractual: negociación, celebración y ejecución)” (Soto Coaguila & Bullard González, 2011, p. 191). En el arbitraje, este principio implica un deber de colaboración. Una cesión excesiva del control estratégico al financiador podría interpretarse como una desviación de la finalidad del arbitraje (solución de la controversia) hacia un fin puramente económico del tercero, afectando la lealtad que se espera entre las partes y el tribunal.

2.2. La Due Diligence y la Evaluación de Riesgos por el Financiador

Antes de comprometerse financieramente, el TPF realiza un proceso riguroso de debida diligencia (due diligence) para evaluar la viabilidad de la inversión. Este análisis de riesgo es exhaustivo y requiere que la parte financiada brinde “información suficiente para que se realice el análisis y evaluación de riesgo, y posterior a ello, se determina la viabilidad de la inversión” (Arce, 2022, p. 31).

De acuerdo con Frignati (2016) citado en Camayo (2021), los factores clave que se analizan incluyen:

- Valor de la demanda: El monto potencial a recuperar.
- Probabilidad de éxito: La capacidad de llegar a un acuerdo o ganar el arbitraje (a menudo se espera una rentabilidad de 1 a 10).
- Situación financiera de la contraparte: Liquidez suficiente para hacer frente al laudo que se pretende recuperar.
- Calidad del equipo jurídico y la naturaleza y duración previstas del proceso.

- Fundamento jurídico de la demanda y riesgos asociados a reconvencciones (p.20).

Este proceso de due diligence es una práctica de negocio legítima, incluso respaldada por códigos de conducta de financistas, y demuestra el interés directo del tercero en el resultado del arbitraje, reforzando la necesidad de su revelación posterior ante el Tribunal.

3. La Confidencialidad del Acuerdo y la Tensión con la Revelación

Un aspecto fundamental del contrato de TPF es la confidencialidad. Los financiadores (como Lex Finance, en el caso de la entrevista a E9) buscan proteger la existencia del documento y, crucialmente, el contenido del acuerdo (Arce, 2022, p. 184). La revelación del contenido puede exponer información sensible de negocio (por ejemplo, los parámetros de due diligence, las expectativas de rentabilidad o el nivel de riesgo asumido).

Esta confidencialidad choca directamente con la necesidad de revelación que la comunidad arbitral exige para salvaguardar la integridad procesal.

La tensión se centra en determinar si la necesidad de transparencia procesal (para prevenir conflictos de intereses) debe prevalecer sobre la confidencialidad negocial (para proteger la estrategia del financiado y el modelo de negocio del financiador).

La gran mayoría de los especialistas se inclina por limitar la revelación a la existencia y la identidad del financiador, bajo el argumento de que los términos precisos del contrato son irrelevantes si el fin es únicamente identificar potenciales conflictos de intereses. Desde la perspectiva del financiador, aunque sí existe una cláusula de confidencialidad, la identidad del funder debe ser revelada si existe riesgo de conflicto con el árbitro, especialmente si ha habido relaciones profesionales previas (como la contratación de un informe) (Arce, 2022, p. 185).

SECCIÓN II: COLISIONES PROCESALES CON EL DECRETO LEGISLATIVO N° 1071

Si bien el contrato TPF nace en el ámbito privado y se rige por la autonomía de la voluntad, sus efectos se proyectan ineludiblemente en el proceso arbitral, generando tensiones directas con los principios del arbitraje peruano (DL 1071) y el debido proceso. El análisis se centra en cómo la participación del TPF afecta la calificación de las partes, la integridad del Tribunal y la administración de los costos.

1. El Tercero Financiado como "Tercero Procesal Atípico"

El DL 1071 no menciona al TPF, por lo que su clasificación dentro de la teoría general del proceso arbitral es un desafío conceptual. En la doctrina procesal, un "tercero" es un sujeto que, sin ser parte directa del conflicto (actor o demandado), tiene un interés jurídico que puede verse afectado por el resultado del proceso, o cuya intervención es necesaria para la correcta resolución de la controversia. La intervención de terceros generalmente ocurre cuando existe una "conexión del *petitum* o de la *causa petendi*, en el sentido que el tercero haga valer un derecho propio incompatible con los derechos de las partes, pero al mismo tiempo su demanda sea conexas por objeto o título con la demanda deducida en juicio entre las partes principales" (Matheus, 2001, p. 101).

El TPF no encaja en estas categorías tradicionales de intervención procesal. No es formalmente parte en el proceso arbitral. Sin embargo, su rol activo, su derecho a monitorear el caso y, sobre todo, su interés económico directo en el laudo, lo diferencian de un simple espectador o un testigo.

El TPF se configura como un tercero con interés material y potencial influencia procesal. En ese sentido, el principio de la autonomía de la voluntad, piedra angular del arbitraje, permite a las partes acordar las reglas de procedimiento. Sin embargo, esta autonomía encuentra límites en el orden público y las garantías fundamentales; por lo que, el TPF colisiona con el principio de integridad procesal (parte del debido proceso) en dos frentes clave:

Principio Procesal Afectado	Implicancia de la Colisión
Imparcialidad e Independencia	Un vínculo oculto entre el árbitro y el TPF (que tiene interés directo en el resultado) puede generar dudas justificadas sobre la integridad del juzgador.
Igualdad de Armas	La capacidad de control estratégico que el TPF podría ejercer sobre la parte financiada puede desequilibrar la balanza en la conducción del litigio. Además, la financiación asimétrica puede llevar a un riesgo de insolvencia para cubrir costos adversos (riesgo de hit & run) (Agulló, 2022, p. 216).

Por lo tanto, aunque el TPF no es un "litisconsorte necesario" ni un tercero que ingresa al proceso en términos clásicos, su influencia extraprocesal en la estrategia y su interés económico en el laudo justifican su categorización como un "Tercero Procesal Atípico" cuya existencia y control deben ser vigilados por el Tribunal Arbitral.

2. Afectación de la Imparcialidad e Independencia del Tribunal Arbitral

La imparcialidad e independencia son requisitos obligatorios de los árbitros, fundamentales para la efectividad del arbitraje. Sin embargo, ¿qué debemos entender por independencia (objetiva) e imparcialidad (subjetiva)? “la independencia es una situación de hecho, la imparcialidad una predisposición del espíritu ... una predisposición de neutralidad que ha de guardar en todo momento el árbitro con respecto a la litis sobre la que ha de actuar” (Merino Merchán & Chillón Medina, 2011, pp. 507 – 513, como se citó en Castillo Freyre, Sabroso Minaya, Castro Zapata, & Chipana Catalán, 2014, p. 470).

La distinción formulada permite comprender por qué el artículo 28.1 de la Ley de Arbitraje, impone un estándar dual y permanente: el árbitro no solo debe estar libre de vínculo objetivos con las partes (independencia), sino también actuar con una disposición interna de neutralidad (imparcialidad).

Carlos Matheus señala que el conflicto de intereses surge cuando las relaciones del árbitro con alguna de las partes, sus representantes o, en este caso, con el financiador, pueden crear "dudas justificadas" sobre su capacidad de juzgar el fondo del caso (Matheus, s. f.). Asimismo, se considera que existen "... dudas razonables si una tercera persona objetiva podría pensar que hay una alta probabilidad de que el árbitro decidirá la disputa basado en hechos diferentes de los méritos de la disputa ..." (International Bar Association, 2004, como se citó en Escobar-Martínez, 2009, p. 201)

La existencia de un TPF complica este análisis porque introduce una nueva capa de relaciones potencialmente conflictivas que, de permanecer oculta, hace inviable el control de la integridad del tribunal. El árbitro debe "evaluar las situaciones dentro de su propio contexto, buscando un equilibrio entre la información brindada y la privacidad de las partes, previniendo así, repercusiones negativas innecesarias" (Arce, 2022, p. 48). El TPF se relaciona con el cumplimiento del deber de revelación, que es un deber incorporado a la normativa arbitral.

2.1. El Deber de Revelación del Árbitro: Principio Básico y su Alcance

Los árbitros tienen el deber de revelación. Este deber obliga a "... revelar todo aquello que pueda generar dudas razonables sobre su independencia e imparcialidad" (Alonso Puig, 2009, p. 325, como se citó en Osterling Parodi & Miró Quesada, 2013, pp. 6-7). La revelación oportuna de estos vínculos cumple el propósito de esclarecer o disipar las dudas sobre la integridad de los árbitros.

En el contexto del arbitraje peruano, si bien la Ley de Arbitraje no menciona al TPF, la obligación de revelar es un mandato obligatorio. El problema es que los árbitros "no pueden realizar una revelación adecuada si no cuentan con información suficiente" (Arce, 2022, p. 96). Esta obligación de declarar debe ser una carga impuesta a las partes.

El deber de revelación se rige, en gran medida, por estándares de soft law aceptados internacionalmente, siendo las Directrices sobre Conflictos de

Intereses de la International Bar Association (IBA) un referente crucial para tipificar situaciones de conflicto. Estas directrices clasifican las situaciones en tres listas (semáforo) (Romero, 2024, p. 218):

Lista	Descripción
Roja	Existe conflicto de intereses (subdividida en Irrenunciable y Renunciable).
Naranja	Pueden, dependiendo del caso, suscitar una duda a los ojos de las partes sobre la existencia de un conflicto de intereses. Deben ser reveladas.
Verde	Se entiende que no existe conflicto de intereses ni apariencia de conflicto. No necesitan ser reveladas.

Para efectos del TPF, la relevancia de la revelación por parte del árbitro es determinar si la relación con el funder encaja en alguna de estas listas. Por ejemplo, si el árbitro ha tenido una relación comercial significativa con la empresa financiadora, esto podría caer en la Lista Roja Renunciable o Naranja, obligando a la revelación inmediata, o incluso la inhibición si es irrenunciable.

2.2. Las Directrices IBA 2024 y la Equiparación del Funder a la Parte

La Norma General 7 establece la obligación tanto del árbitro como de las partes de declarar e investigar activamente la identidad y los posibles vínculos existentes entre todos los participantes en el proceso arbitral. La versión actualizada de 2024 intensifica la responsabilidad de las partes para declarar cualquier vínculo entre el árbitro y aquellas entidades o individuos que se encuentren bajo la influencia controlante de dichas partes (Romero, 2024, p. 221).

La Directriz 7(a) (en su versión de 2014) ya establecía claramente:

“Cada parte deberá informar al árbitro, al Tribunal Arbitral, a las demás partes y a la institución arbitral o a cualquier otra institución nominadora (si la hubiere) sobre [cualquier relación entre el árbitro y la parte]... o entre el

árbitro y cualquier persona o entidad con un interés económico directo en, o un deber de indemnizar a una parte por, el laudo que se emita en el arbitraje". (Fernández, 2016, p. 211).

Esta norma abarca directamente al tercero financiador. La finalidad principal de la Directriz 7(a) es salvaguardar la probidad e integridad del proceso arbitral.

Por su parte, las Reglas del Centro Internacional de Arreglo de Diferencias Relativas a Inversiones (CIADI) de 2022 son aún más explícitas y pioneras en esta materia. La Regla 14 (1) sobre Notificación de Financiamiento por Terceros del Reglamento de Arbitraje establece que "una parte presentará una notificación por escrito revelando el nombre y la dirección de cualquier tercero de quien ... haya recibido fondos para la interposición de, o de defensa en un procedimiento..." (CIADI, 2022, Regla 14(1)).

Esta norma representa un progreso importante, pues establece la obligación de revelar no solo para los árbitros, sino también para las partes, reconociendo así la incidencia del TPF en la garantía de independencia del tribunal. La lógica que sustenta esta exigencia es evidente: si no se conoce la existencia e identidad del TPF, ni los árbitros ni las demás partes están en condiciones de identificar posibles conflictos de interés, lo cual afecta directamente la confianza en la imparcialidad del procedimiento arbitral.

Por lo tanto, la revelación de la identidad del funder no es un mero capricho, sino la condición necesaria para que el árbitro pueda cumplir con su deber legal y ético de garantizar su independencia e imparcialidad, tal como lo exigen los estándares internacionales y el derecho al debido proceso.

3. La Igualdad de Armas y la Asignación de Costas Arbitrales

El principio de igualdad procesal (equality of arms) es un pilar esencial del arbitraje, ya que asegura que ambas partes dispongan de oportunidades razonables y equitativas para exponer sus pretensiones, ejercer su defensa y controvertir los argumentos de la contraparte. Si bien la participación del TPF

puede equilibrar las condiciones para una parte con recursos económicos limitados, también puede, de forma paradójica, generar una nueva desigualdad a favor de la parte financiada. La intervención del TPF puede afectar este principio de dos maneras principales: la influencia indebida en la estrategia (ya abordada en la Sección I) y el riesgo financiero que implica para la contraparte en caso de condena en costas.

De acuerdo con la Regla 50 sobre Costos del Procedimiento del CIADI, el costo del procedimiento incluye todos los gastos incurridos por las partes (honorarios, gastos, etc.) (2022, p.122). En el arbitraje, el Tribunal Arbitral tiene la facultad de decidir sobre los costos.

Cuando una parte está siendo financiada, el funder asume los costos del litigio, y a menudo, los costos adversos si el caso se pierde. Sin embargo, si el acuerdo no es claro o si el financiado es una empresa de fachada (shell company) con pocos activos, la contraparte victoriosa puede enfrentar la imposibilidad de recuperar los costos procesales en los que incurrió.

Si la parte financiada pierde y es condenada a pagar las costas, pero carece de liquidez, el tercero financiador se beneficia del anonimato financiero y la contraparte se perjudica. Esto crea una asimetría que vulnera el principio de igualdad procesal al permitir el riesgo de insolvencia para el pago de costas adversas.

3.1. El Riesgo de Hit & Run y la Security for Costs

El riesgo de que una parte financiada, sin activos propios, inicie un arbitraje temerario y luego evite el pago de las costas adversas (conocido como hit & run) es una de las principales preocupaciones de la contraparte.

Para mitigar este riesgo, la parte demandada puede solicitar al tribunal arbitral que ordene una garantía de costas (security for costs o caución). Esta medida cautelar obliga a que el “demandante pague una cantidad de dinero en concepto de fianza con el fin de garantizar que el solicitante pueda recuperar las

costas del arbitraje si al finalizar el procedimiento arbitral las pretensiones de la parte demandante son finalmente rechazadas ..." (Fernández, 2016, p. 217).

El DL 1071 peruano faculta al Tribunal Arbitral a ordenar medidas cautelares, incluyendo aquellas no previstas en la ley. En el arbitraje de inversiones, las Reglas de Arbitraje del CIADI (Regla 53) abordan específicamente la garantía por costos.

La regla 53(4) del CIADI es crucial y establece categóricamente que, al considerar una solicitud de garantía por costos, "El Tribunal considerará toda la prueba presentada en relación con las circunstancias previstas en el párrafo (3), incluyendo la existencia de financiamiento por terceros" (2022).

Esta disposición confirma que la existencia de TPF no es irrelevante, sino un factor procesal explícito que los tribunales deben ponderar. Si el financiador no es revelado, la parte demandada no puede utilizar este argumento para solicitar la garantía de costas, lo que perpetúa la asimetría financiera.

3.2. Criterios para la Orden de Garantía de Costas según el CIADI y la Doctrina

Aunque la existencia de TPF es un factor relevante, los tribunales arbitrales internacionales y la doctrina han sido cautelosos: la existencia de un contrato TPF, por sí sola, no es una circunstancia extraordinaria que justifique automáticamente la orden de una garantía de costas (Agulló, 2022, p. 224).

En el caso *South American Silver Limited (Bermuda) v. Estado Plurinacional de Bolivia* (2016), el tribunal arbitral determinó que, si bien la identidad del financiador debía revelarse, no era necesario desvelar el contenido del contrato TPF para decidir sobre la caución (Agulló, 2022, p. 215). El tribunal dictaminó que el simple hecho de recibir financiación externa no es suficiente para inferir que la parte financiada carecerá de los recursos necesarios para cubrir las costas del proceso.

Para ordenar la garantía por costos, el Tribunal debe evaluar, entre otras circunstancias:

“a) la capacidad que tiene dicha parte para cumplir con una decisión adversa en materia de costos; (b) la voluntad de esa parte de cumplir con una decisión adversa en materia de costos; (c) el efecto que pudiera tener el otorgar dicha garantía por costos sobre la capacidad de dicha parte para seguir adelante con su demanda o demanda reconventional; y (d) la conducta de las partes.” (CIADI, 2022, p. 124).

La revelación de la identidad del funder es necesaria no solo para el control de conflictos (Sección II.2), sino también para permitir a la contraparte argumentar, con base en hechos concretos, si la situación financiera del funder y del financiado representa un riesgo real de insolvencia.

En resumen, la regulación del TPF en el Perú debe ser una realidad para introducir seguridad jurídica y controles de compliance necesarios, garantizando que el acceso a la justicia no se traduzca en abuso procesal o violación de los principios de un debido proceso arbitral.

SECCIÓN III: PROPUESTA DE MARCO REGULATORIO DUAL: CANDADOS NORMATIVOS Y HOJA DE RUTA DE COMPLIANCE

La dualidad no regulada del TPF exige una respuesta normativa que evite los riesgos identificados en la Sección II sin restringir la figura. La solución propuesta es un marco regulatorio dual, que combine la inclusión de candados normativos en el DL 1071 (la Ley de Arbitraje) con el establecimiento de mandatos obligatorios y guías de compliance para las instituciones arbitrales.

1. El Contexto Normativo Adecuado: Reglamento vs. Ley

Una cuestión crucial es dónde regular la declaración de las partes. Los especialistas entrevistados en la investigación de Arce Quintana (2022) se inclinaron mayoritariamente por una regulación a nivel de reglamentos

institucionales o en el convenio arbitral, y no necesariamente en la Ley de Arbitraje peruana.

- Argumentos a favor de la Regulación Soft Law (Reglamentos): Los reglamentos de los centros arbitrales son ventajosos porque permiten una mayor flexibilidad y adaptación tanto a las normas internacionales (como las Directrices IBA o soft law) como a la evolución constante de la práctica arbitral. Un ejemplo concreto es el Reglamento de Arbitraje de la Cámara de Comercio Americana del Perú (AmCham), que ya incorporó la obligación de informar sobre la existencia de financiación externa para facilitar la debida revelación por parte de los árbitros. La integración de estas cláusulas en los reglamentos asegura su cumplimiento efectivo en la práctica.
- Argumentos a favor de la Ley (DL 1071): Una disposición legal específica garantiza que la obligación de revelar información se extienda también a los arbitrajes no institucionales (ad hoc), sentando una sólida base jurídica. Además, la Ley de Arbitraje contiene mandatos amplios, como el Artículo 39, que exige a las partes presentar todos los documentos pertinentes al caso.

Dada la necesidad de una cobertura universal (institucional y ad hoc) y la obligatoriedad del control de compliance (como la verificación de licitud de fondos), se propone una solución mixta:

- a) Inclusión de Candados Normativos obligatorios en el DL 1071: Proporciona la base legal y el alcance universal, especialmente para arbitrajes ad hoc.
 - b) Mandato Obligatorio a las Instituciones Arbitrales (Art. 7, DL 1071): Asegura la implementación específica y el desarrollo de procedimientos detallados (compliance) por parte de los centros.
2. Candado Normativo 2: El Deber de Revelación Obligatoria y el Control de Compliance

La implementación del Candado Normativo 2 (Revelación y Control de Compliance) debe centrarse en la adición de un artículo al Título III del DL 1071 (Árbitros), o un mandato reglamentario, con el siguiente contenido propuesto:

Propuesta de Inclusión Normativa (Título III o Mandato Reglamentario):
"Obligación de Revelación y Control del TPF:

- a) Toda parte que haya suscrito o esté sujeta a un acuerdo de Third Party Funding para el arbitraje, tiene la obligación ineludible de revelar inmediatamente y por escrito al Tribunal Arbitral, a la Institución Arbitral y a la parte contraria, la existencia e identidad del Financiador.
- b) El Financiador deberá presentar, a solicitud del Tribunal Arbitral o la Institución, una Declaración Jurada de Fondos que verifique la procedencia lícita de los recursos (prevención de Lavado de Activos), así como certificar que el contrato de TPF cumple con el Candado Contractual de Restricción de Influencia (Sección 1.3)."

Esta propuesta aborda tres puntos centrales: el alcance de la revelación, la protección de la autonomía contractual y el cumplimiento de la ley (Anti-Lavado de Activos).

2.1. La Alternativa más Adecuada: Existencia e Identidad del Financiador

Frente a la pregunta sobre el alcance de la revelación, la doctrina y los especialistas han identificado tres alternativas de delimitación:

- a. Declaración de existencia del TPF.
- b. Declaración de existencia del TPF e identificación del tercero financiador.
- c. Declaración de existencia del TPF, identificación del tercero financiador, y revelación de los términos del acuerdo de financiamiento.

La Alternativa b es la que goza de mayor aceptación y consenso entre los profesionales especializados en arbitraje.

Especialista	Posición sobre el Alcance	Razón
Álvaro Aguilar (E1)	Alternativa 2: Solo nombre e identificación.	Es suficiente para el control de conflicto de intereses.
Sandro Espinoza (E3)	Obligatoriedad de Alternativas 1 y 2.	Debe ser caso por caso; la regla general debe ser no revelar el contenido del acuerdo.
Daniel Cuentas (E4)	Alternativa 2.	La primera opción no resuelve el problema, y la tercera es innecesaria, pues el contenido es irrelevante para el deber de revelación del árbitro.
Víctor Saco (E6)	Alternativas 1 y 2: Identidad es lo necesario.	El resto debe verse sobre la marcha, atendiendo a la complejidad del caso.
Carlos Ríos-Pizarro (E7)	Existencia del financiamiento y nombre de la institución.	Es una obligación que pesa sobre las partes para que los árbitros puedan identificar conflictos.
Giancarlo Peralta (E8)	Alternativa 2.	Es la más apropiada, tal como se explicó para la pregunta 5 (que pide al menos la existencia y la identidad).

Nota. Datos adaptados de Delimitación de la declaración de las partes financiadas mediante Third-Party Funding en arbitrajes comerciales, por D. F. Arce Quintana, 2022.

El fundamento de este consenso es que el fin último y crucial de la regulación es identificar potenciales conflictos de intereses que puedan derivar en una recusación. La revelación de la existencia y la identidad del financiador (Alternativa b) es el estándar mínimo para que los árbitros puedan investigar cualquier vínculo pasado con ese tercero.

2.2. Control de la Licitud de Fondos y Prevención de Lavado de Activos

El segundo componente del Candado Normativo 2 es de suma importancia en jurisdicciones como la peruana: la exigencia de un control de la licitud y procedencia de los fondos.

Siendo un mecanismo de resolución de disputas de naturaleza privada, el arbitraje tiene la obligación de garantizar la legalidad de las transacciones económicas que están en su base. Una posible contingencia que podría surgir en este contexto es la preocupación de que el capital que respalda las operaciones provenga de fuentes ilícitas.

Por ello, se propone que el Candado Normativo 2 obligue al financiador a presentar una Declaración Jurada de Fondos que verifique la licitud de los recursos, actuando como un filtro de prevención de Lavado de Activos. Este requisito se basa en el principio de la buena fe procesal, que exige lealtad y veracidad en la conducta de las partes.

La implementación de esta obligación crea una base jurídica para que el Tribunal Arbitral pueda:

- a. Evaluar la idoneidad y riesgo financiero que presenta el financiador.

- b. Ordenar una garantía de costas (security for costs) si la falta de transparencia o el riesgo financiero se configuran (Art. 73.1, DL 1071).

El control sobre el origen de los fondos debe ser considerado un elemento esencial de la integridad procesal, y su falta de cumplimiento puede ser una razón para que el Tribunal exija mayor transparencia o aplique medidas como la garantía de costas.

3. Candado Normativo 1: La No Afectación del Laudo

Para proporcionar seguridad jurídica y fomentar el uso del TPF como herramienta de acceso a la justicia, es necesario establecer un principio de conservación del laudo frente a eventuales incumplimientos de las obligaciones de revelación.

El Candado Normativo 1 busca proteger el laudo arbitral, estipulando que: la falta de revelación del TPF por parte de la parte financiada no debe ser causal de nulidad del laudo, a menos que se demuestre que dicha omisión llevó efectivamente a un conflicto de interés no revelado que afectó la imparcialidad del Tribunal y, por ende, la validez del proceso arbitral.

Esto se alinea con la jurisprudencia arbitral que ha demostrado que la omisión de la revelación de TPF no necesariamente implica una violación al debido proceso per se, sino que debe evaluarse el efecto real sobre la decisión. Si el arbitraje es un sistema de solución de controversias elegido por las partes, su efectividad solo se consigue si se disipan las dudas sobre la integridad de los árbitros (Fernández, 2013, citado en Arce, 2022, p. 42). No obstante, una regulación desmedida y excesiva puede afectar negativamente la utilización del TPF.

Este candado promueve que las consecuencias del incumplimiento se centren en sanciones procesales (multas, exclusión de documentos, órdenes de seguridad por costos) o éticas, en lugar de la drástica sanción de anulación del laudo.

4. Hoja de Ruta Metodológica (Guía de Compliance) y el Control Dual

La verificación de las obligaciones relativas al TPF debe operar en dos momentos y por dos actores procesales distintos, asegurando un control dual que maximice la transparencia y la legalidad:

1. Control Ex Ante (Centros de Arbitraje):
 - a. Momento: Al recibir la solicitud de arbitraje o la contestación con la revelación del TPF.
 - b. Actor: Consejo Superior o Secretaría General de la institución arbitral.
 - c. Función: El centro debe realizar un chequeo de compliance primario y de Lavado de Activos. Esto implica verificar la Declaración Jurada de Fondos y la existencia de la Cláusula de Restricción de Influencia. Las reglas del CIADI establecen que la Secretaría debe revisar y registrar la solicitud.
 - d. Implementación: El acuerdo debe incluir la obligación expresa de revelación inmediata de la identidad, domicilio y monto financiado.
2. Control Ex Post (Tribunal Arbitral - TA):
 - a. Momento: Una vez constituido, o ante una solicitud de la contraparte (e.g., recusación o security for costs).
 - b. Actor: El Tribunal Arbitral (TA).
 - c. Función: Evaluar si la información revelada genera dudas justificadas sobre la independencia e imparcialidad. Si la contraparte lo solicita, el TA debe evaluar la razonabilidad de exhibir o producir documentos del acuerdo de manera excepcional y motivada, siempre buscando que no se afecte comercialmente a los involucrados.

- d. Implementación: El TA utiliza la información revelada como prueba clave para decidir sobre una solicitud de garantía por costos (Regla 53 CIADI). También debe verificar que el financiado mantiene el control estratégico del caso.

La Hoja de Ruta de Compliance establece que el acuerdo de TPF debe prever contractualmente que el Financiado deberá proveer los fondos necesarios al Financiado para honrar cualquier condena en costas (Art. 73, DL 1071), actuando como un seguro de costas interno. Esto es fundamental para restablecer el equilibrio financiero en el proceso.

Al final de esta sección, la conclusión es clara: la inclusión de los Candados Normativos 1 y 2 en el DL 1071, junto con el control dual (Centros y Tribunal), es la solución más eficaz para introducir la seguridad jurídica, permitir el TPF y mantener los controles de integridad procesal requeridos por el debido proceso.

CONCLUSIONES Y/O RECOMENDACIONES

Las conclusiones presentadas a continuación están ordenadas en función de los problemas específicos planteados y culminan con la respuesta al problema general.

Conclusión 1 (Respecto al Problema Específico 1: Obligaciones Esenciales del Contrato TPF) El contrato de Third-Party Funding (TPF) se configura como un acuerdo atípico de financiamiento (soft law de carácter civil) en el que el tercero obtiene un interés económico directo en el resultado del arbitraje, asumiendo los costos a cambio de una participación en la eventual recuperación (típicamente entre el 15% y el 50% de lo adjudicado). El límite contractual esencial que debe establecerse, para evitar la contravención del orden público arbitral, es la prohibición de la cesión del control estratégico del arbitraje al financiador, debiendo el Financiado conservar la autoridad final sobre las decisiones clave, como la celebración de transacciones o la designación de árbitros.

Conclusión 2 (Respecto al Problema Específico 2: Colisiones Procesales con el DL 1071) La falta de regulación del TPF en el DL 1071 genera colisiones procesales directas. El tercero financiador es un "tercero procesal atípico" cuya influencia extraprocesal tiene la capacidad de comprometer la integridad del arbitraje. La principal afectación se da en la imparcialidad e independencia del Tribunal Arbitral, ya que, sin la revelación de la identidad del funder, los árbitros no pueden cumplir con su deber de revelación para identificar relaciones significativas o conflictos de interés que generen "dudas justificadas" (test objetivo de la IBA). Además, la financiación asimétrica introduce el riesgo de hit & run, afectando la igualdad de armas y la capacidad de la contraparte para solicitar una garantía de costas (security for costs).

Conclusión 3 (Respecto al Problema Específico 3: Candados Normativos y Hoja de Ruta) Para mitigar los riesgos del TPF sin prohibir la figura, se propone un marco regulatorio dual que integre la ley (lex arbitri) y los reglamentos institucionales. El Candado Normativo 2 debe establecer la obligación ineludible de la parte de revelar la existencia del acuerdo y la identidad del tercero financiador (Alternativa b), considerada la más apropiada por la doctrina y los especialistas. Esta delimitación es suficiente para el control de conflictos de interés, y protege la confidencialidad del contenido del contrato, cuya revelación es innecesaria y atentatoria contra la privacidad comercial. Adicionalmente, se requiere la implementación de un control de compliance de doble fase (Ex Ante por Centros y Ex Post por el TA), exigiendo una Declaración Jurada de Fondos que verifique la licitud de los recursos, para prevenir el Lavado de Activos y ofrecer una base probatoria sólida para la eventual orden de garantía de costas.

Conclusión Principal (Respuesta al Problema General: Armonización de la Libertad Contractual con la Integridad Procesal) Sí es posible armonizar la libertad contractual del Third-Party Funding (TPF) con la integridad procesal en el arbitraje peruano mediante la implementación de un Marco Regulatorio Dual que incorpore mandatos obligatorios en el DL 1071 y procedimientos detallados en los reglamentos arbitrales. La solución se centra en la transparencia selectiva (revelación de identidad), la exigencia de control de licitud de fondos y la restricción de la influencia estratégica del financiador, garantizando que el TPF

cumpla su función de promover el acceso a la justicia sin menoscabar las garantías esenciales de la independencia arbitral y la igualdad de armas.

BIBLIOGRAFÍA

Agulló, D. (2022). Los contratos de financiación de litigios por terceros. *Revista de Derecho Civil*, 9(1), 183-231.

Arce Quintana, D. F. (2022). *Delimitación de la declaración de las partes financiadas mediante Third-Party Funding en arbitrajes comerciales* (Tesis de Título Profesional). Lima – Perú.

Camayo Ortiz, S. C. (2021). Tendencias del Third-Party Funding y su futuro en el arbitraje internacional. *CON-TEXTO REVISTA DE DERECHO Y ECONOMÍA*, (56), 15-60.

Castillo Freyre, M., Sabroso Minaya, R., Castro Zapata, L. & Chipana Catalán, J. (2014). *Comentarios a la Ley de Arbitraje (Primera Parte)*. Lima: Biblioteca de Arbitraje del Estudio Mario Castillo Freyre.

De Trazegnies, F. (2011). *Comentarios a la Ley Peruana de Arbitraje* (Vol. I). Instituto Peruano de Arbitraje Comercial y Arbitraje de Inversiones - IPA.

Escobar-Martínez, L. (2009). *La independencia, imparcialidad y conflicto de interés del árbitro*. 15 *International Law*. *Revista Colombiana de Derecho Internacional*. (pp. 181-214).

Fernández Masiá, E. (2016). La financiación por terceros en el arbitraje internacional. *Cuadernos de Derecho Transnacional*, 8(2), 204-220.

Frignati, V. (2016). Third-Party Funding in International Arbitration. *The European Commercial Law Review*, 5(2), 509-525.

International Bar Association. (2014). *Guidelines on Conflicts of Interest in International Arbitration*.

International Council for Commercial Arbitration. (2018). *Report of the ICCA - Queen Mary task force on third-party funding in International Arbitration*. (The ICCA Report No. 4)

International Centre for Settlement of Investment Disputes (CIADI). (2022). *Reglas de Arbitraje del CIADI*.

Larrea Savinovich, A. & Alarcón Peralta, J. (2021). ¿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*, 13, 43-72.

Matheus López, C. A. (2001). *Parte, tercero, acumulación e intervención procesal*. Palestra Editores.

Matheus López, C. A. (s. f.). La independencia e imparcialidad del árbitro. *Actualidad Jurídica*, (181), 160.

Osterling Parodi, F., & Miró Quesada, G. (2013). *Conflicto de intereses: El deber de declaración y revelación de los árbitros*. Lima: Fondo Editorial de la PUCP.

Ríos Pizarro, C. (2017). ¿Tres son multitud? Algunas notas sobre el Third Party Funding y su aplicación en arbitrajes comerciales. *Ius et veritas*, (54).

Romero, S. (2024). Directrices actualizadas de la IBA sobre conflictos de intereses en arbitraje internacional. *Foro de Actualidad*.

Soto Coaguila, C. A., & Bullard González, A. (Coords.). (2011). *Comentarios a la Ley Peruana de Arbitraje (Vol. I)*. Palestra Editores.

White & Case LLP. (2015). *2015 International arbitration survey: Improvements and Innovations in International Arbitration*.

