

Bibliografía

Arroyo, Manuel (ed.): *Arbitration in Switzerland. The Practitioner's Guide*, La Haya, Wolters Kluwer Law & Business, 2013, 1656 pp., ISBN: 13 9789041133779.

This book clearly shows practitioners how to navigate all the practical details of any kind of arbitration in any of the many venues located in Switzerland. Whether a dispute involves intellectual property, construction, trusts, sports, investment, or any of the other problem areas where arbitration promises the best resolution, arbitrators and the parties they represent will find all the information and guidance they need here. Included are such topics as the following (and much more), each covered in a variety of institutional and case-related contexts: conduct of the arbitration; interim measures, including those issued by emergency arbitrators; taking of evidence; parallel proceedings; multiparty and multicontract arbitrations; multitiered and hybrid arbitration clauses; recognition and enforcement of awards, including grounds for refusal; setting aside of awards; and revision of awards.

The book also draws on Switzerland's large body of case law on arbitration, which substantially enhances reliability and predictability for foreign parties. There is every indication that Switzerland will continue to follow developments in international arbitration and take the needs of arbitration users into consideration in an environment of increased competition. Accordingly, there are few practitioners who will not welcome and benefit from this very practical and forward-looking book, written by Swiss arbitration practitioners for all practitioners.

Cremades, Bernardo M. y Dimolitsa, Antonias: *Thirdparty Funding in international Arbitration*, Dossiers ICC Institute of World Business Law X, ICC Publication No. 752, 2013.

Recientemente el Instituto de Derecho Mercantil Internacional de la CCI ha publicado el número 10 de su serie de Dossiers, titulado "Financiación de terceros en el arbitraje internacional". Como su propio nombre indica, este novedoso trabajo colectivo analiza un mecanismo que a pesar de ser muy controvertido, en los últimos años ha experimentado un crecimiento vertiginoso, hasta llegar a constituirse una realidad palpable en la configuración del arbitraje internacional, tanto comercial como en materia de inversiones.

Sin duda alguna, la progresiva complejidad del arbitraje y los altos costes asociados al mismo, han abonado el terreno para el establecimiento del sistema de *thirdparty funding* y han hecho proliferar las sociedades que se dedican a ello. Aunque existen disímiles técnicas, el fenómeno consiste esencialmente en que sociedades de financiación de procedimientos (por lo general, filiales de aseguradoras o de bancos), asumen el coste y el riesgo que el proceso generaría para su “cliente”, a cambio de percibir un porcentaje que oscila, por lo general, entre un 10 y un 45% de los fondos obtenidos en caso de éxito (principio *no win–no fee*). Los mecanismos de financiación concebidos pueden ir desde la concesión préstamo hasta la constitución de un contrato de seguro *aftertheevent*. Para que las sociedades de financiación asuman estos riesgos, no son suficientes los porcentajes que puedan pactar, sino que han de estar convencidas de las posibilidades reales de ganar la controversia y sobre todo, de la solvencia de la contraparte. El sistema de *thirdparty funding*, sin embargo, no se admite en todas las jurisdicciones, y entre las que prescriben esta práctica se encuentran algunos Estados de los Estados Unidos, a pesar de que la mayor sociedad financiadora de litigios a nivel mundial tiene su sede en esta nación, donde también operan otras de gran envergadura, procedentes en su mayoría de los países anglosajones.

Este 10º *Dossier*, coeditado por Bernardo M. Cremades y Antonias Dimolitsa, desvela de primera mano las distintas técnicas de financiación de los arbitrajes internacionales, y aborda los principales problemas, tanto éticos como jurídicos, asociados al sistema de *thirdparty funding*. Concretamente, el trabajo hace referencia, entre otras cuestiones, a las particularidades que debe de tener el *thirdparty funding* cuando se está en presencia de un arbitraje de inversiones, donde al menos una parte un Estado y es exigible una mayor transparencia; a las cuestiones de independencia y conflictos de intereses que pueden surgir entre abogados, clientes y sociedades de financiación; a la litigación colateral que puede darse como consecuencia del *thirdparty funding*; a la obligación o no, de revelar al árbitro la existencia de un acuerdo de financiación; y a la problemática asociada a las demandas en “masa” en el arbitraje de inversiones, por solo mencionar algunos de los temas tratados.

Fruto de la 32ª Reunión Anual del Instituto de Derecho Mercantil Internacional de la CCI, el *Dossier* cuenta con las contribuciones y puntos de vistas de reconocidos árbitros, abogados, representantes de instituciones arbitrales y miembros de las propias corporaciones dedicadas a la financiación de disputas. En concreto, el trabajo colectivo cuenta con artículos de Georges Affaki, Christopher Bogart, Régis Bonnan, Antonio Crivellaro, Eckhard Hellbeck, Mark Kantor, Charles Kaplan, Carolyn Lamm, Laurent Lévy, Angelynn Meya, Selvyn Seidel, Maxi Scherer y de Sandra Sherman.

Las conclusiones finales de la publicación estuvieron a cargo de Bernardo Cremades quien hizo especial referencia a los debates mantenidos en la 32ª Reunión Anual del Instituto dirigido por Yves Derains, cuyo eje central fue precisamente la financiación del arbitraje internacional por terceros. Jornada donde se puso de manifiesto desde un primer momento, lo difícil que

podía ser consensuar una definición única sobre este fenómeno, incluso entre juristas de un mismo sistema de Derecho, debido a las distintas técnicas y formas a través de las cuales se manifiesta. En relación al arbitraje de inversiones Bernardo Cremades destacó que el sistema *thirdparty funding* (como le llaman los ingleses) ha de adoptar unos rasgos distintivos que tomen en cuenta la participación del Estado soberano; la confidencialidad propia del arbitraje comercial, debe ceder paso a la transparencia cuando el demandado es un Estado, tanto en lo referido a la existencia de un acuerdo de financiación como en la distinción clara entre las figura del inversor demandante y la del tercero que financia el litigio. En todo caso, aunque es indudable que el *thirdparty funding* constituye hoy en día una realidad en el arbitraje internacional, ya sea comercial o de inversiones, lo cierto es que como sostiene Cremades, en su aplicación ha de estar presente el principio de buena fe, piedra angular del Derecho internacional que debe guiar la actuación de todos los participantes en el proceso arbitral.

Enrique LINARES RODRÍGUEZ

Becario predoctoral de investigación
Universidad Complutense de Madrid

García Corona, Irene Gabriela: *Arbitraje de inversión. La cláusula de la nación más favorecida en derechos adjetivos*, México, Unam, 2013, 391 pp. ISBN: 9786070242328.

Pese a no constituir normas consuetudinarias en el Derecho internacional el trato de la nación más favorecida (TNMF) junto al trato nacional (TN) constituyen los pilares de base del principio de no discriminación. Este carácter no obligatorio posibilita que cada Estado tenga la libertad originaria para beneficiar o no a otros Estados. Por lo general la materialización del TNMF se realiza a través de una cláusula de la nación más favorecida (CNMF) contenida en un tratado internacional específico; a partir de dicha cláusula un Estado se obliga a otorgar a otro Estado o a sus beneficiarios un trato no menos favorable que el otorgado a un tercer Estado, o a sus beneficiarios, en igualdad de circunstancias y bajo las mismas condiciones. El propósito de esta cláusula es establecer y mantener en todo momento igualdad fundamental sin discriminación entre todos los otros países involucrados.

Ahora bien, en el Derecho de las inversiones el TNMF no opera de la misma forma que en otro sub-sistema del Derecho internacional como es el Derecho del comercio internacional puesto que no existe un sistema uniforme como el de la OMC, sino un sinnúmero de Acuerdos internacionales de inversión donde cada cláusula está redactada de manera distinta, por lo cual toda cuestión relativa a la interpretación de una CNMF debe resolverse caso por caso. Más exactamente, dado que el Derecho de las inversiones no es un sub-sistema uniforme, no cabe hablar de textos de las CNMF idénticos, sino similares. Ello añade una importante nota de complejidad a esta cuestión. Precisamente el objetivo de la presente monografía es poner luz sobre dicha