

¿También usted financia este caso?

La agria disputa ambiental entablada en contra de Chevron en el Ecuador pone al descubierto un nuevo e inquietante género de negocios: la especulación financiera en litigios.

Fortune, 28 de junio de 2011

FORTUNE – Muchos lectores habrán escuchado sobre la agria disputa ambiental en la que Chevron fue sentenciada a pagar 18.200 millones de dólares en febrero de este año. Un juez de Sucumbíos, una provincia ubicada al norte del Ecuador en una zona selvática que sirve de área de descanso a los narcoterroristas colombianos, emitió la sentencia a favor de los ecuatorianos que viven en una turbulenta área petrolera llamada Lago Agrio, en la que Texaco, adquirida por Chevron en el 2001, operó entre 1964 y 1990.

Lo que quizás pocos sepan es que en los últimos seis meses, este controvertido caso ha sido financiado por muchos inversionistas que ni se han enterado del servicio que están brindando a los demandantes. Quizás usted sea uno de ellos, como le explicaremos más adelante.

Algunos confiados inversionistas sin duda estarán encantados de saber qué es lo que han financiado. Puede ser que consideren que esta demanda sea un esfuerzo noble y revolucionario de unos empobrecidos ecuatorianos por corregir los crímenes ambientales cometidos por una multinacional insensible, cuyas prácticas de perforación petrolera, se dice han contaminado las aguas subterráneas y han sido la causa de tasas inusualmente altas de cáncer en la región.

Otros, sin embargo, se disgustarán al enterarse de su apoyo y participación en el caso. Se contarán entre estos últimos a casi todos cuantos hayan leído la opinión emitida el 7 de marzo por el juez federal de Manhattan Lewis Kaplan, redactada en 131 páginas y 434 notas a pie de página, en conexión con una demanda civil por crimen organizado entablada en el mes de febrero por Chevron en contra del abogado principal de los demandantes de Lago Agrio.

En una orden preliminar el juez Kaplan impidió que estos abogados demandantes pudiesen ejecutar, en cualquier parte fuera del Ecuador, la sentencia emitida en Lago Agrio. En su

orden, el juez Kaplan se refirió a los correos electrónicos, memorándums, declaraciones y, más que nada, a las reuniones sostenidas por los demandantes, filmadas por un cineasta quien preparaba un documental a instancias de Donziger, el abogado principal de los ecuatorianos.

El juez encontró “amplia evidencia” de que los abogados de los demandantes habrían fabricado las pruebas, intimidado a los jueces, coludido con autoridades ecuatorianas para presentar acusaciones falsas en contra de los abogados internos de Chevron y que además, habrían perpetrado un elaborado fraude a lo largo de varios años. Kaplan específicamente determinó que los abogados de los demandantes habrían planificado, ejecutado y redactado secretamente “todo o gran parte” de un informe probatorio que se presentó como elaborado por un perito independiente nombrado por la corte, ante las cortes ecuatorianas y de los Estados Unidos, funcionarios de gobierno y los medios de comunicación.

Ahora bien, ¿quiénes son los que han estado invirtiendo en este caso maloliente sin ni siquiera darse cuenta? Pues bien, algunos son estadounidenses y otros británicos; atrevidos jugadores que ponen su dinero en fondos de inversión agresivos, tales como el Reservoir Capital de Nueva York o el Eton Park de Londres. No obstante, otros en su mayoría son padres de familia británicos que tienen su dinero en fondos de inversión manejados por firmas confiables, tales como Fidelity International, Invesco Perpetual, Baillie Gifford, o Scottish Widows. Estas seis instituciones son dueñas de alrededor del 80% de un fondo de inversión que cotiza en bolsa denominado Burford Capital, cuyas oficinas principales se encuentran en la isla británica de Guernsey. Burford invirtió en noviembre de 2010, 4 millones de dólares en el caso entablado en el Ecuador contra Chevron a cambio de una participación del 1,5% sobre cualquier pago por daños y perjuicios, con la intención declarada de aumentar su inversión a 15 millones de dólares, lo que le daría derecho a un 5,5% del total que se logre.

Cuando Burford hizo su inversión, cuatro cortes de los Estados Unidos habían ya emitido fallos que afirmaban haber encontrado pruebas de fraude contra los abogados de los demandantes. De hecho, tres meses antes de que Burford invirtiera, una de las firmas de los abogados de los demandantes habría notificado al fondo que sería muy difícil ejecutar la sentencia ecuatoriana en los Estados Unidos por la “opinión negativa” que las cortes de los Estados Unidos tenían sobre este caso. No obstante, estos abogados aún se mostraban muy optimistas de poder forzar un arreglo si los demandantes amenazaban a Chevron con

interrumpir sus operaciones, acribillando a la compañía alrededor del mundo con acciones para ejecutar la sentencia – por ejemplo, con la amenaza de confiscar tanqueros de la compañía en las Filipinas o en Singapur, o sus pozos y oleoductos en Chad o Kazajstán.

A pesar de que el origen de las inversiones en Burford y otras compañías similares suele ser confidencial, la participación de Burford en el caso de Lago Agrio ha sido progresivamente expuesta al público a partir de diciembre, gracias a una serie de eventos extremadamente dudosos que analizaremos más adelante. Para todos quienes quieran saber más sobre este nuevo, controvertido y altamente oscuro campo de la especulación en litigios, la evolución inesperada de este caso constituye una oportunidad única para conocer cómo funciona en la práctica.

A continuación se presenta información que consideramos indispensable analizar para descubrir qué es lo que en realidad se oculta con este sistema.

Según el acuerdo de financiamiento de Burford, el arreglo sería el siguiente: si Burford suelta los 15 millones de dólares y los demandantes logran recuperar mil millones, Burford se queda con 55. Si los demandantes recuperan dos mil millones, Burford se queda con 111, y así sucesivamente. Pero aquí viene lo mejor para los inversionistas; si los demandantes recuperan menos de mil millones de dólares, hasta el piso matemático de 69.5 millones, Burford aún obtiene el mismo pago que hubiese recibido si se lograban recuperar mil millones de dólares. En otras palabras, si se logran recuperar 69.5 millones de dólares, Burford igualmente obtiene 55 millones, aun cuando esta suma equivale al 80% del botín. Por si acaso, cabe resaltar que el 20% restante no sería para los demandantes, sino para otros inversionistas quienes también esperan recibir los réditos de su inversión (y no solamente el capital invertido) antes de que los demandantes puedan ver un solo centavo. De hecho, bajo la “cascada de distribución” establecida en el contrato de 75 páginas, solo luego de que ocho niveles de financistas, abogados, y “asesores” (que incluyen al contratista para investigación electrónica) hayan recibido beneficios, “el saldo (si algo queda) será pagado a los demandantes”.

¿Acaso los demandantes aceptaron esta “cascada de distribución”? Pues los contratos afirman que sí, aunque el mecanismo de aprobación no esté claro. Cabe recordar que los demandantes de Lago Agrio son 47 campesinos e indígenas ecuatorianos y que muchos de ellos

autorizaron a sus abogados a presentar la demanda mediante una huella digital en lugar de una firma.

Un momento. Me parece escuchar a mis lectores quejándose y preguntándose si esto es legal.

Es una pregunta muy pertinente... pero para responderla vamos a tener que recapitular, pues esta nueva industria nos ha tomado por sorpresa a la gran mayoría de nosotros. La especulación en litigios se torna legítima.

A lo largo de la mayor parte de la historia de nuestro país y aún en la Edad Media en Inglaterra especular en litigios fue considerado un crimen. Esta y otras prácticas similares fueron prohibidas bajo doctrinas conocidas como 'champerty', un acuerdo considerado ilícito por el que una parte acuerda conducir y solventar un litigio de la otra, a cambio de una participación en el resultado de ese litigio, que incluye , pero excede, la figura del pacto de *cuota litis*. Básicamente, el financiar la demanda de otro se consideró siempre como inmoral, puesto que se "entrometía" en las disputas de otros, mientras fomentaba la discordia con fines de lucro.

Aunque estas prácticas puedan aún estar desacreditadas, especialmente entre abogados de más edad, casi la mitad de los 50 estados o bien han derogado las leyes que las prohibían, o las han plagado de excepciones. Mientras tanto, Inglaterra y Australia han adoptado la especulación en litigios incluso con mayor entusiasmo que los Estados Unidos, donde la opinión actual de la mayoría parecería ser que tal prohibición es simplemente un arcaísmo puritano.

Sin duda, las categorías especiales de financiación con fondos de terceros, tales como las de los abogados que trabajan bajo honorarios sujetos a un pacto de cuota litis, o las compañías de seguros que financian la defensa de los asegurados, han sido aceptadas en los Estados Unidos durante mucho tiempo; y si se considera correcto que este tipo de abogados financien un caso, los adalides de esta nueva industria cuestionan si se debería conceder a este pequeño grupo el monopolio del mercado.

Se dice que ofrecer a los demandantes más fuentes de financiamiento con fondos de terceros —o la llamada Alternativa de Financiamiento de Litigios (AFL), aumentará el acceso a la

justicia al permitir que los demandantes pobres y de clase media presenten demandas válidas contra empresas acaudaladas. En un artículo académico, el profesor de la Escuela de Derecho de Georgetown, Jonathan Molot, argumenta que la AFL también aumentará la "exactitud" de la valoración de los acuerdos al igualar el poder de las partes en la negociación. Molot se encuentra actualmente gozando de un permiso de ausencia de Georgetown, lo que le permite dedicar más tiempo a actividades como la de oficial principal de inversiones en Burford.

Parecería ser que la Cámara de Comercio de los Estados Unidos es la única entidad interesada en bloquear este tipo de inversiones y, francamente, poca gente parece tomar en serio a la Cámara. Este grupo considera que "el acceso a la justicia" es un eufemismo para la posibilidad de presentar demandas sin mérito alguno en contra de empresas, imponiendo costas judiciales no recuperables y por lo tanto, forzando arreglos perjudiciales. No obstante, mucha gente desestima las objeciones presentadas por la Cámara pues consideran que son interesadas.

Es así como en los últimos años ha surgido una serie de negocios de este tipo, que sirve a una gran variedad de nichos de mercado. Según un estudio del Rand Institute for Civil Justice realizado en 2010, existen por lo menos seis compañías que se especializan en invertir en "disputas comerciales", a las que Steven Garber, un analista de Rand, define como casos de "negocio-contra-negocio". Además de Burford, existen Jurídica Capital (otra compañía que cotiza en bolsa y trabaja con fondos de alto riesgo en Guernsey), Calunius Capital, Juris Capital, ARCA Capital, e IMF (un fondo que cotiza en bolsa radicado en Australia). Algunas instituciones financieras diversificadas, como Credit Suisse ([CS](#)), Allianz y el Deutsche Bank ([DB](#)), también cuentan con unidades especializadas en la financiación de litigios.

Generalmente quienes financian litigios mantienen en total reserva la identidad de los casos en los que están envueltos. Los acuerdos de confidencialidad prohíben revelar aspecto alguno sobre el proceso de negociación (incluyendo su existencia), mientras que las cláusulas de confidencialidad protegen cualquier acuerdo pues existen razones de peso para guardar tal secreto. Si por ejemplo, el demandado descubre que los demandantes tienen recursos limitados, podría tratar de agotar tales recursos a través de maniobras dilatorias.

En febrero, luego de que un cliente descontento entablara una demanda federal contra Jurídica, en la que incluyó una copia del contrato de financiamiento, Jurídica no sólo logró mantener el contrato en reserva, sino toda la demanda. En abril igualmente logró que se

desestimara la demanda basándose en un arbitraje confidencial, que al parecer habría sido previsto en el acuerdo de financiación reservado. De igual manera, la corte rechazó el argumento del demandante en el sentido de que sería inconcebible que el arbitraje tenga lugar en Guernsey, frente a las costas francesas, pese a que el demandante, sus abogados, así como los principales ejecutivos de jurídica y el litigio que estaba siendo financiado se encontraban en los Estados Unidos.

El acuerdo de Burford con los demandantes de Lago Agrio estaba también sujeto a restricciones de confidencialidad igual de severas, las que se suponían tendrían vigencia hasta siete años después de la terminación del contrato. Sin embargo, gracias al abogado principal de los demandantes Steven Donziger, todo ha salido a la luz. Cuando en 2006 Donziger invitó a un cineasta a que filmara toda su estrategia y las sesiones en las que alardeaba de sus alcances, renunció sin darse cuenta al privilegio de confidencialidad abogado-cliente en relación a lo que fue filmado y aún a mucho más. Luego de ver las perturbadoras escenas del documental, (obtenidas junto con otra evidencia por Chevron a través de una orden judicial), tres jueces de los Estados Unidos consideraron que según una excepción que se aplica en el caso de que los abogados pudiesen estar involucrados en casos de fraude o delito, también se habría renunciado a los privilegios que protegían a otros documentos. Finalmente, el juez Kaplan dictaminó que Donziger había renunciado a los privilegios que le permitían mantener la confidencialidad de la información, a consecuencia de las argucias a las que recurrió al responder a las citaciones de Chevron.

Para quienes estudian el fenómeno de la financiación de litigios, la actuación cantinflasca de Donziger, una pieza medular en este caso, les cayó del cielo. Ha levantado el velo que cubría a estas prácticas que son generalmente consideradas como abstracciones estériles. Burford es por otra parte, “el más grande y experimentado financista de disputas internacionales en el mundo”, tal y como lo afirma su información promocional; por lo tanto, no se trata de ningún advenedizo en este campo. Desde sus inicios en 2009, Burford ha recaudado 300 millones de dólares en dos ofertas públicas en el mercado AIM de la Bolsa de Londres para empresas emergentes. El grupo asesor en inversiones de Burford se jacta de contar con múltiples estrellas en su equipo gerencial: su CEO Chris Bogart, es el antiguo abogado principal de Time Warner ([TWX](#)) (empresa matriz de los editores de la revista *Fortune*); su presidente (sin poderes ejecutivos) Selwyn Seidel, fundó la oficina de Latham & Watkins en Nueva York, una firma de abogados de la clase alta de los Estados Unidos; y su “consejero especial

en temas de ética” es Geoffrey Hazard Jr., un profesor emérito de derecho en la Escuela de Derecho de Yale y, según el sitio web de Burford, "tal vez la figura más representativa en temas de ética jurídica en el país hoy en día". Por lo tanto, podemos estar seguros de que la conducta de Burford probablemente encarna las mejores prácticas que esta joven industria ofrece.

Más preguntas que respuestas

Tan pronto cuando se levante el secreto que cubre a este caso, el público tendrá varios interrogantes sobre la inversión de Burford. Para empezar, se cuestionarán las ganancias que Burford espera lograr en el litigio que está siendo ventilado ante la Corte Provincial de Sucumbíos, una corte cuya integridad dista mucho de ser intachable. Cabe acotar que la inversión en juicios que son ventilados ante tribunales de conducta dudosa, puede aparecer más como un intento de extorsión.

En marzo, el juez Kaplan opinó que en los últimos años el sistema judicial ecuatoriano, al menos en el manejo de casos politizados, habría estado profundamente comprometido, actuando más bien como una herramienta del presidente ecuatoriano Rafael Correa, un firme defensor de la causa de los demandantes. Kaplan destaca que en diciembre de 2004, las tres cortes más altas del país habrían sido purgadas de manera inconstitucional; que su Corte Suprema habría sido nuevamente disuelta en abril de 2005; que en 2007, luego de que Correa se convirtiera en Presidente del Ecuador, la mayoría de congresistas habría sido destituida y reemplazada; que cuando la corte constitucional más alta del país intentó revertir tal acción también fue purgada y reemplazada; que una nueva asamblea constitucional controlada por Correa fue entonces elegida; y que tal asamblea procedió entonces a emitir un mandato por el cual los jueces que sentenciaran en contra de los dictámenes de la asamblea se verían sujetos a remoción y hasta podrían enfrentar un juicio penal.

En 2008 el país adoptó una nueva constitución y, según varios peritos y notas de prensa citadas por Kaplan, a partir de entonces los jueces que han emitido sentencias en contra de los intereses del gobierno han sido amenazados con violencia, multados, removidos de sus cargos, o enfrentan investigaciones penales. En 2008 el entonces Presidente de la Corte afirmó “No hay estado de derecho en este país”; y en 2009, los indicadores globales del

Banco Mundial para la vigencia del "estado de derecho" ubicaron al Ecuador en un rango inferior al de Corea del Norte.

Si no fuera por las aspiraciones cinematográficas de Donziger, los inversionistas de Burford aún no sabrían que su dinero se invirtió en un caso que aún sigue ventilándose ante semejante sistema judicial. En octubre de 2009, en una declaración, Burford informó a los inversores que “en el corto plazo, la compañía busca enfocar sus actividades en disputas comerciales en los Estados Unidos y sobre temas de arbitraje internacional y que en el mediano plazo, la compañía podría ampliar su enfoque hacia otras jurisdicciones más atractivas y convenientes”.

En marzo pregunté a Burford si su enfoque se habría ampliado más rápidamente de lo previsto, puesto que el caso de Lago Agrio no era un caso entablado en los Estados Unidos ni un arbitraje internacional. Un vocero me respondió “No coincidimos con la interpretación que usted hace. El caso de Lago Agrio fue inicialmente entablado ante las cortes federales de los Estados Unidos en contra de una corporación de los Estados Unidos; además es evidente que se trata de un litigio en este país y que hay un arbitraje internacional en curso”.

Burford está en lo cierto cuando sostiene que en 1993, hace 18 años, una versión de esta demanda fue entablada como una eventual (acción de clase) ante una corte federal en Manhattan. Sin embargo, las cortes estadounidenses desecharon el caso en 2002, y determinaron que podría ser entablado ante las cortes ecuatorianas. Una nueva demanda fue entonces presentada en 2003 en Lago Agrio y este es el caso en el que Burford invirtió en noviembre pasado. Efectivamente, se han realizado diligencias secundarias en los Estados Unidos y Chevron ciertamente presentó una demanda de arbitraje contra Ecuador en La Haya, pero estos han sido básicamente esfuerzos que Chevron ha realizado para exponer, detener, o castigar lo que considera un fraude orquestado por los abogados de los demandantes. La respuesta básica de los demandantes ante estas acciones, ha sido intentar, sin éxito, sofocarlas.

Otras preguntas que se harán cuando quitemos el velo de secreto que cubre a este contrato, tiene que ver con dos substanciosos temas recurrentes en la especulación en litigios. En primer lugar, se cuestionará si quienes proveen los fondos deberían estar activamente envueltos en la estrategia legal y, en segundo lugar, si los abogados y los financistas, –puesto que se repiten en el ámbito de los litigios-, podrían establecer ‘lealtades’ entre ellos, que

eventualmente los podrían tentar a servir sus propios intereses y no los de sus clientes. (Por ejemplo, actualmente un grupo de trabajo del comité de ética de ABA está analizando, de entre una amplia gama de enredados temas que plantea la financiación de litigios, si está bien que los proveedores de fondos paguen una comisión a los abogados que llevan los casos a ellos).

El grado de control que un fondo de cobertura debería ejercer sobre un caso que está financiando no es fácil de determinar. Si un prestamista va a invertir millones en un juicio, debería tener algún poder de decisión sobre la manera en que su dinero va a ser utilizado, ¿no es así? Sin embargo, si tiene control sobre estas decisiones, es muy probable que surgirán conflictos de interés. El financista tiene obligaciones con sus inversores; de igual manera, el abogado con su cliente. En la medida en que el abogado ceda el control al proveedor de fondos, la sacrosanta relación abogado-cliente se diluirá.

Con el fin de entender estos temas, pregunté a Burford hasta qué punto se involucraba en la estrategia legal. “No controlamos las estrategias de litigación o las decisiones que se tomen en ninguno de los casos que financiamos”, me contestó el vocero de Burford sin más explicación.

Esta posición es la misma que tomó Burford en febrero y que fue expresada a través de una carta dirigida al grupo de trabajo de ABA. “Burford no contrata ni despide a los abogados; no dirige la estrategia ni toma decisiones sobre los acuerdos”, afirmó la compañía “Burford es simplemente un proveedor pasivo de financiamiento sin recurso de entes con personería jurídica. El alquiler de vehículos (leasing) nos sirve para hacer una comparación en este caso: la empresa de leasing simplemente proporciona la financiación, pero no le dice a quién alquila el vehículo cómo debe manejarlo”.

Sin embargo, los propios términos del contrato de Lago Agrio que sancionan a los demandantes si aceptan llegar a un acuerdo por menos de mil millones de dólares, obligándolos a pagar a Burford como si efectivamente hubieran recibido los mil millones, afectarán sin duda las decisiones que se tomen sobre un posible acuerdo. Lo que es más, los argumentos de marketing de Burford dan a entender que sí se involucra en la estrategia legal. “No sólo giramos cheques”, dice su sitio web, “Nuestra meta es... mejorar las posibilidades de un resultado favorable”. En una presentación de Power Point hecha ante los abogados de

los demandantes en Lago Agrio en junio de 2010, cinco meses antes de que se firmara el acuerdo de financiación, Burford enfatizó que había venido trabajando con el equipo de los demandantes desde octubre de 2009 y que había preparado “innumerables presentaciones ante respetados profesionales en los Estados Unidos y alrededor del mundo”, además de que había “estado muy activo en relación a las estrategias de este caso” y que mantenía “una relación especial con Patton Boggs, habiendo conectado a la firma y a Jim Tyrrell con el caso”.

James Tyrrell Jr., un prominente abogado de litigios de Nueva York que trabaja con la firma Patton Boggs, se convirtió en el abogado de los demandantes de Lago Agrio en 2010. Tyrrell es un antiguo colega del presidente de Burford, Selwyn Seidel, de la época en la que ambos eran socios principales de Latham & Watkins. Cuando Burford negoció su inversión en el caso de Lago Agrio, Burford subarrendó su oficina a la de Patton Boggs en Nueva York, dirigida actualmente por Tyrrell. Más aún, Burford es cliente de Tyrrell.

A pesar de los lazos que unen a Tyrrell con Burford, o quizás debido a ellos, el contrato de financiamiento de Burford con los demandantes de Lago Agrio especifica que Tyrrell será el abogado de los demandantes en este caso y que estará a cargo de la administración de los fondos y contratos de Burford. Además especifica que sólo podrá ser reemplazado “previa aprobación de los proveedores de los fondos (no podrá ser negada sin justificación)”. (No obstante lo que Burford haya dicho a ABA, parecería ser que si pueden tomar parte en la contratación o despido de los abogados, ¿no es así?)

El contrato especifica entonces que Tyrrell y su firma, en su papel de abogados de los demandantes de Lago Agrio, serán los que tomen la decisión sobre la delicada y comprometedor pregunta de si los materiales amparados bajo el privilegio de confidencialidad abogado-cliente deberían ser revelados por Burford, una pregunta en la que tanto los intereses de la financiera como los de los demandantes podrían fácilmente chocar.

¿Acaso los múltiples roles que desempeña Tyrrell en este caso le crean un conflicto? Tyrrell se negó a comentar, mientras Burford dijo “Esta es una cuestión de normas sobre conflictos bien desarrolladas y establecidas desde hace mucho tiempo... No hay nada especial [acerca de la financiación de litigios] en este sentido”.

El contrato también otorga a Tyrell un poder de decisión considerable sobre los fondos de los abogados de los demandantes, un poder que no había tenido antes de la llegada de Burford. Los fondos de Burford no pueden ser desembolsados en favor de ningún equipo de los demandantes, a menos que haya sido aprobado por Tyrrell, lo que en cierto modo tiene sentido. Si existen personas externas al caso que financiarán el litigio, muchos de ellos insistirán en contar con garantías sobre cómo se gastará su dinero. Sin embargo, tales previsiones suponen que los financistas tendrán algún control pues no se contentarán con ser “las fuentes puramente pasivas de fondos sin recurso”, semejantes a una firma de alquiler de vehículos que Burford ha asegurado ser ante el comité de la corte.

Aunque los expertos legales han tratado de resolver algunos de los interrogantes éticos que plantea el financiamiento de litigios, hay cuestiones de políticas públicas que deberían ser sopesadas por un espectro más amplio de la sociedad. Un mundo en el que los individuos y los fondos de alto riesgo están secretamente invirtiendo en litigios es distinto al que estamos acostumbrados y que con frecuencia trae consigo desagradables sorpresas.

En diciembre de 2010, cuando en una declaración judicial por primera vez se le pidió a Donziger identificar al fondo de alto riesgo que estaba financiando el caso, su abogado alegó que la pregunta era irrelevante. Max Gitter, el auxiliar judicial especial designado para presidir la declaración, dictaminó que Donziger debía responder alegando que las partes deberían tener la certeza de que todos los jueces de los Estados Unidos, quienes están analizando distintos aspectos del caso, no tienen relación alguna con los inversionistas, lo que podría descalificarlos para desempeñar tal papel. Cuando Donziger identificó a Burford, Gitter afirmó, " para probar cuán acertada es mi decisión", se hace necesario que presente su propia declaración. El asesor principal para inversiones de Burford, Jon Molot “fue su co-asesor y puede ser que aún lo sea”; otro miembro del directorio de Burford fue su amigo y durante mucho tiempo su colega; incluso Molot habría invitado a Gitter a considerar la posibilidad de sumarse al directorio de Burford. Aun cuando Gitter no consideró necesario recusarse del caso, consideró “que esto prueba que es imperativo que los abogados deben insistir que los clientes revelen quiénes son sus inversores”.

Pregunté a Burford sobre el comentario de Gitter y el vocero de la compañía respondió: "Usted plantea una idea errónea muy común sobre la financiación de litigios. No hay nada establecido en el campo de los litigios en cuanto a que... se deba revelar si una parte está

pagando los costos de su caso con una línea de crédito del Citibank. Burford es simplemente otro proveedor de finanzas corporativas." Hmm. No son solo los abogados quienes tienen que enfrentar a la realidad del mundo en el que nos ha tocado vivir. Veamos el caso del cineasta Joseph Berlinger, cuyo documental 'Crudo' sobre el juicio de Lago Agrio ha causado tantos problemas no previstos por Donziger. El productor del documental de Berlinger fue el empresario de póker por internet Russ DeLeon. No mucho después de financiar la película de este director, DeLeon puso más de 2,3 millones de dólares en el juicio a cambio de una participación de alrededor del 1,75% de una sentencia favorable. En una entrevista, Berlinger afirma que la primera noticia sobre la inversión con fines de lucro hecha por DeLeon en este caso, le llegó a través de un artículo de Daniel Fisher (quien también fuera el primero en informar sobre la inversión de Burford) publicado en Forbes.com en enero. Aun cuando Berlinger enfatiza que siempre tuvo el control creativo del documental, reconoce algún "daño de imagen".

Quizás los puritanos tenían razón

La confidencialidad o el secreto que envuelve a las inversiones en litigios es lo que resulta realmente intolerable. Efectivamente, existen razones para semejante secretismo, pero no son suficientemente buenas. La confidencialidad impide la supervisión de autoridades de la corte, jueces y del público. Parecería ser igualmente un componente fundamental del plan de negocios de compañías como Burford. ¿Acaso una compañía cuyas acciones son negociadas públicamente en bolsa pudo haber invertido de manera transparente en el litigio de Lago Agrio luego de que cuatro cortes de los Estados Unidos habrían advertido sobre serias sospechas de fraude? (Puede ser que Burford haya decidido no desembolsar los 11 millones de dólares restantes de los 15 ofrecidos a los demandantes de Lago Agrio, dado que Tyrrell, su abogado, desde abril ha estado diciendo a las cortes que sus clientes ya no le pueden pagar. Burford se ha negado a comentar).

Aunque el caso de Lago Agrio es un ejemplo extremo, todo litigio es polémico. Muchos inversionistas se mostrarían aprensivos si supieran exactamente qué casos son los que componen su portafolio; empezarían a hacerse preguntas espinosas como si están apoyando al lado correcto puede disfrazárselo como quiera, pero hay algo en toda esta secreta intromisión en las disputas más agrias de otros con el fin de lucrar, que no resulta para nada apropiado.

Uno puede empezar a pensar que, los puritanos de antaño si tenían razón cuando prohibían estas prácticas.