



La financiación de litigios es muy habitual en otros países europeos y, sobre todo, en países anglosajones como Estados Unidos, Reino Unido y Australia en los que la figura del financiador se hace indispensable en las demandas colectivas y acciones de clase. En Europa, este mercado está creciendo ya al 120% anual, y aunque en España todavía no hay datos concretos debido a que no contamos con una legislación específica para este tipo de casos colectivos, las previsiones son que nuestro país evolucione de manera similar.

A diferencia del sector legal tradicional, en el mercado de las reclamaciones colectivas y acciones de clase, el despacho de abogados o empresa de servicios jurídicos ofrece a sus clientes —afectados por una misma causa— la llevanza de su asunto a éxito, asumiendo los costes y riesgos de la reclamación. A esto hay que añadir una variable crítica: la duración del litigio, teniendo en cuenta que los plazos de resolución de demandas colectivas en España superan los seis años desde la presentación de la primera demanda.

La importancia de la financiación en las demandas colectivas y acciones de clase

David Fernández
CEO de Eskariam

Las reclamaciones colectivas: la particularidad de un mercado nicho en auge en España

Este nicho de mercado dentro del sector legal exige de una forma de trabajar totalmente diferente a la del sector tradicional. El despacho o empresa de servicios jurídicos tiene que adoptar decisiones muy importantes relacionadas con la especialización y la excelencia en la gestión que este nicho exige, aplicar un sistema de gestión moderno basado en el *project management* y utilizar la tecnología que mejor se adapte a sus procesos de trabajo. En síntesis, para gestionar demandas colectivas y acciones de clase es indispensable trabajar de manera distinta.

Asimismo, la empresa de servicios jurídicos o bufete deberá tener una gestión financiera igualmente especializada y adaptada a este mercado, con una contabilidad analítica y financiera que le permita en tiempo real:

- Valorar su activo principal: la cartera de honorarios de asuntos en producción pendientes de facturar.
- Tener acceso a la proyección de tesorería a 12 meses, como mínimo.
- Un control de costes a máximo nivel.

Con todo ello, y debido al modelo de negocio descrito, la financiación de este tipo de empresas y casos colectivos ha provocado una propia especialización con el surgimiento de los fondos de litigios.

La necesidad de la financiación en las empresas especializadas en demandas colectivas

En Eskariam, empresa española de servicios jurídicos especializada en demandas colectivas y acciones de clase, éramos plenamente conscientes —ya en 2018— de las necesidades que exigía este nuevo nicho de mercado, en el equipo directivo habíamos llevado casos desde el año 2008 a raíz de la crisis inmobiliaria.

La financiación juega un papel clave en modelos de negocio especializados en demandas colectivas como el de Eskariam, con una propuesta de valor única para el cliente. De ahí la necesidad de estructurar la financiación a medio y largo plazo, buscando la estabilidad financiera de la empresa por una triple vía, en nuestro caso:

- a) Invertimos parte de nuestro circulante en la adquisición de una cartera de litigios cuyo valor y periodo de maduración nos permitiría financiar nuestro crecimiento a corto y medio plazo.
- b) Decidimos acudir a un private equity para dotar de estabilidad financiera a la empresa y poder acometer una de las reclamaciones colectivas más relevantes de España y Europa de los últimos años: el Cártel de la Leche, cuyo periodo de resolución será superior a los ocho años.
- c) Acudir a fondos de litigación una vez que la empresa esté lo suficientemente madura para, en función de cada caso, decidir en qué momento financiar uno a uno los distintos casos que cuelgan de nuestros verticales, para de esa forma controlar al máximo la TIR a pagar al inversor.

Los fondos de litigios en las demandas colectivas

Los fondos de litigios captan dinero de sus inversores y deciden invertirlos en aquellos asuntos jurídicos que cumplan los requisitos que determinen sus comités de inversión. Es financiación especializada, normalmente sin recurso, en la que el fondo pierde la inversión en caso de fracaso de la reclamación judicial. Por ello, la Tasa interna de retorno (TIR) que suelen exigir este tipo de fondos son bastante elevadas; en torno del 20%-25%, en función de la inversión que realicen, la solidez del caso y la duración esperada del litigio.

En el mercado de las demandas colectivas y acciones de clase, en el que los fondos de litigios ya invierten en muchas causas en otros países, también están empezando a interesarse por el mercado en España y por empresas especializadas en este nicho. Sus condiciones, eso sí, deberían seguir flexibilizándose para adaptarse a litigios complejos de larga duración y en los que las empresas especializadas tienen que gestionar, además, una gran carga documental, la extracción de data y la captación de miles de afectados para sumarse a la reclamación, con el alto coste que todo ello conlleva antes de comenzar la propia litigación.

En los próximos años, la evolución de este mercado determinará el futuro de empresas como Eskariam y de la cultura de la reclamación en favor de los consumidores y afectados por prácticas ilícitas de grandes corporaciones y administraciones que, desde Europa, ya se está potenciando. ●