

**“Gestionamos
una cartera de
reclamaciones
valorada en
300 millones
de euros”**

60

61

David Fernández
CEO de Eskariam

“Si tuviéramos un sistema de exclusión voluntario, podríamos gestionar muchos más casos”

David Álvarez

El mercado de las acciones de clase o demandas colectivas en Europa continúa en pleno desarrollo. En 2021 se presentaron un total de 110 demandas colectivas por daños, cifras que suponen un nuevo récord y que superan a las más que sorprendentes registradas en 2022. Capital analiza este mercado creciente con David Fernández, CEO de Eskariam, firma de servicios jurídicos especializada en este tipo de macro causas legales.

El mercado de las demandas colectivas era poco conocido en España hasta la pasada década. ¿Cuál ha sido el crecimiento en nuestro país durante los últimos años?

Es un nicho de mercado que encontramos hace años. Cuando trabajas en el sector legal tradicional, tienes que buscar algo para poder diferenciarte y crecer. Si haces lo mismo que hacen los que van por delante de ti, no les vas a coger, porque te sacan 30 años de experiencia y son muy buenos. Así que nos pusimos a buscar otras formas de hacerlo.

Cuando montamos Eskariam, estimamos un crecimiento del segmento de las demandas colectivas superior al 20% o 30%, teniendo en consideración que el conjunto del sector legal arroja crecimientos estables en torno al 7% u 8%. Teníamos expectativas muy elevadas, pero nos quedamos también muy cortos. Según mi experiencia, el sector se está creando, no tenemos variables para computar cuál es realmente el potencial.

A diferencia del sector tradicional, nosotros nos movemos por cartera generada, no por facturación. Son honorarios pendientes de facturar de reclamaciones que ya están en nuestro panel de producción. Empezamos en 2018 comprando una cartera con un

valor de cuatro millones de euros y al año siguiente ya gestionábamos en torno a 200 millones. En la actualidad, esta cifra ha crecido hasta los 300 millones.

Como decía, el mercado se está creando, así que los resultados los veremos en unos años. Mi estimación es que actualmente el crecimiento supera el 120% a nivel europeo. Nuestro modelo tiene la particularidad de que vamos a por el 100% de éxito, asumiendo la totalidad del coste y del riesgo. En este escenario, tenemos la obligación de transmitir a los afectados la convicción de que pueden reclamar lo que es suyo.

Los honorarios de Eskariam dependen del éxito de los casos, sin costes iniciales. ¿No tener barreras de acceso atrae a más clientes?

Dependiendo del afectado. No es lo mismo uno que ha sufrido la pérdida de su vivienda, las demandas contra el cártel de la leche o la causa contra Apple o Google. En el caso del cártel de la leche, por ejemplo, teníamos que informar al ganadero de que hay una serie de directivas europeas que le apoyan a la hora de reclamar su daño. Hicimos una labor de docencia para esto, con una campaña 360°, con publicidad y comunicación sectorizada y mucha actuación comercial en asociaciones.

Nuestro modelo de negocio les convenció. Estaban acostumbrados a que un abogado, para llevarles un tema, les cobrara. Nos preguntaban que dónde estaba el ‘truco’ y cómo cubríamos el riesgo. Al final, empezaron a entender el modelo de negocio. Les explicamos que tenemos una aseguradora que nos cubre el riesgo, pero no solo el del cliente, sino el de nuestra inversión. Ha evolucionado mucho el modelo.

“El sector de las demandas colectivas crece a un ritmo superior al 120%”



“Invertí todos mis ahorros en la fundación de Eskariam para hacer realidad un sueño que parecía imposible”

62
63

En Europa, el mercado crece más rápido, ¿qué diferencia hay con España?

Principalmente, la madurez del mercado, ya que los honorarios ya han comenzado a caer en sus carteras. Reino Unido, por poner un ejemplo, nos saca entre seis y ocho años de ventaja en cuanto a profesionalización, y, en este periodo, es cuando se dispara el crecimiento de las compañías. Hemos aprendido mucho de ese mercado. Por ejemplo, a asegurar el riesgo, gracias a la confianza que han depositado en nosotros algunos bufetes de esa zona.

En términos de cartera, el crecimiento de España es muy similar al del resto de países de Europa. En términos de facturación, no. En volumen estamos por debajo, porque no hay un sistema de clases eficiente. Si tuviéramos un sistema de exclusión voluntario, como tiene, por ejemplo, Portugal, podríamos ir a por muchos casos a los que no podemos ir por problemas de rentabilidad. Este sistema es mucho más eficiente que el actual en España: demanda a demanda.

En la actualidad, la falta de un sistema legislativo en España para el mercado

de demandas colectivas puede estar frenando el sector. ¿Qué tipo de legislación se necesita para que pueda crecer a mayor ritmo?

Necesitamos que en España se implante ya la Directiva europea (2020/1828). Tendría que ser efectiva en julio de 2023. Si se abre la posibilidad de que empresas como Eskariam puedan interponer acciones de clase, el volumen gestionado se dispararía. En la actualidad, podríamos llevar en España unos siete casos en los que, por problemas de rentabilidad y eficiencia, no entramos. Acciones de clases como en las que estamos participando contra Apple y Google en Portugal las podríamos gestionar también en España.

Los mecanismos de exclusión voluntaria son ampliamente utilizados en otros países, pero en España, no. Eskariam es partícipe en dos de ellos en Portugal. ¿Qué beneficios reportan?

Nos permite ser más eficientes. En una demanda colectiva de mil afectados, es posible que tengamos que interponer mil demandas, como ha pasado con el cártel de los camiones. En una acción

de clase, una sola demanda liderada por el representante cubre a todos los afectados. Este tipo de acción de clase facilita la eficiencia procesal y acorta los procesos.

La financiación de litigios en España todavía es una industria incipiente. ¿Cree que va a experimentar un crecimiento en el corto plazo?

Los despachos de abogados conocen la financiación de litigios, sobre todo, los más grandes, pero no saben utilizarlos o no los están utilizando porque no se han visto obligados a ello. Sus clientes no lo han demandado, y, al final, el que vende es el cliente, no los abogados. Donde sí veo eficiente la financiación de litigios es en el sector de las acciones de clase o demandas colectivas. Son casos a largo plazo y, si no, son inviables, por lo que ahí va a haber un crecimiento muy elevado, al mismo ritmo que el nuestro.

¿Con qué otras firmas compete Eskariam?

A nivel de competencia, no hay ninguna empresa que haga exactamente lo nuestro. La primera firma que vio el negocio fue Arriaga Asociados, aun-

que es una empresa muy diferente a la nuestra. También está Reclamador, pero en un nicho muy concreto como es el de las reclamaciones de aviones. Esas son las principales empresas del sector. Hay también despachos de abogados clásicos que gestionan demandas colectivas con equipos especiales, pero sin la estructura y la capacidad adecuadas para ser tan eficientes y sacar la máxima rentabilidad ofreciendo los mejores resultados a los afectados.

En los últimos cuatro años, vuestro equipo de abogados especializados en reclamaciones por vivienda no entregada ha ayudado a unos 700 clientes a recuperar sus aportaciones, con un ratio de éxito superior al 97%. ¿Se debe esta cifra a una adecuada planificación a la hora de elegir proyectos? ¿Cómo afrontáis este tipo de procesos?

Estamos muy contentos. Ahora mismo, nuestro plan de negocio lo estamos cumpliendo por encima de lo previsto y vamos a terminar muy bien el año. Estamos buscando nuevos casos. Sobre todo, en el campo de las acciones de clase. Las vamos a seguir potenciando y nuestro siguiente reto es crear, junto a una asociación, una acción de clases out-in. Para lograr que nuestros productos atraigan a la inversión, tienen que ser muy rentables. Por eso, buscamos procesos que sepamos que vamos a ganar y que proporcionen una elevada rentabilidad.

Actualmente, la tecnología se ha convertido en uno de los mayores aliados para el proceso de datos en los bufetes. ¿Se ha convertido ya en un indispensable en vuestro día a día?

Manejamos más de 500.000 documentos solo para la reclamación contra el cártel de la leche, en la que más de 7.000 afectados han confiado en nuestro equipo. Eskariam no es una legal tech, pero, desde el origen, sabíamos que teníamos que apoyarnos en la tecnología para ser eficientes. Frente a otras empresas que apuestan por equipos con mucho volumen de personas, preferimos ser muy eficientes a base de procesos y tecnologías que ya han sido probadas y tienen una eficacia demostrada en otros sectores.

Con esta tecnología, por ejemplo, para una campaña de captación en la que conseguimos más de 7.000 afectados, necesitamos solo dos personas de atención al cliente. Donde invertimos más dinero es en nuestra plataforma, que

permite que, cuando el cliente introduce sus datos, los abogados ya hayan parametrizado la información que necesitan extraer.

Con algoritmos desarrollados por nosotros, y apoyándonos en tecnología ya probada en otros sectores, el sistema extrae los datos necesarios y dónde los queremos tener. Aquí las montañas de papeles están prohibidas, pero no desarrollamos tecnología, utilizamos la de otros. En esta inversión llevaremos en torno a 1,4 millones de euros.

Participáis en litigios contra multinacionales tan importantes como Google o Apple. ¿Qué hace Eskariam para garantizar el éxito a su cartera de clientes ante semejantes gigantes?

Esto es como en el fútbol. Si un ganadero solo quisiera competir contra toda la industria láctea, lo tendría imposible. Sería como si el Real Madrid jugase contra un equipo de Regional, el equipo pequeño lo tendría muy complicado. Nosotros unimos a todos los ganaderos para generar una disputa equilibrada. Atraemos talento y construimos el mejor equipo posible para enfrentarnos a los mejores.

En el cártel de la leche, por ejemplo, sabíamos que nos íbamos a enfrentar a todos los grandes despachos de España, incluso algunos de los grandes extranjeros. Creamos un equipo que un solo ganadero, por sí solo, nunca podría haber conseguido. Todo ello, sin que el cliente tenga que pagar por ello.

Eskariam fue la primera empresa de servicios jurídicos en España especializada en grandes litigios de reclamaciones colectivas. ¿Fue difícil en aquel entonces encontrar financiación? ¿Cómo se valoraba a la empresa en el sector jurídico?

Empezamos de cero, no teníamos nada. Pero creíamos en el mercado y en hacer realidad un sueño que entonces parecía imposible. Invertí todos mis ahorros en la compañía, después de 25 años de trayectoria en el sector, y compré una cartera de litigios en Burgos. Eso llamó mucho la atención.

El fundador de Moira Capital acababa de desarrollar la empresa y venía de Australia, donde vivió en primera persona una acción de clase. Al ver el modelo, vio que iba a tener un éxito enorme, y, tras una fase de estudio de unos 18 meses, decidieron invertir en la compañía.

En cuanto al sector jurídico, creo que nos valoran muy bien. La gente que tenemos enfrente sabe que hacemos todo de una manera impecable. Cuando llevamos casos de vivienda y ven una demanda nuestra, pueden observar que los pasos que damos son muy estudiados, con gente muy profesional detrás.

Además, el propio mercado jurídico nos está reconociendo, así como los medios especializados. Hemos sido seleccionados dos años consecutivos finalistas en la categoría de 'Proyecto más innovador' en los Premios Expansión Jurídico y ahora también en los prestigiosos Innovative Lawyers del diario Financial Times en Europa. 🍷

