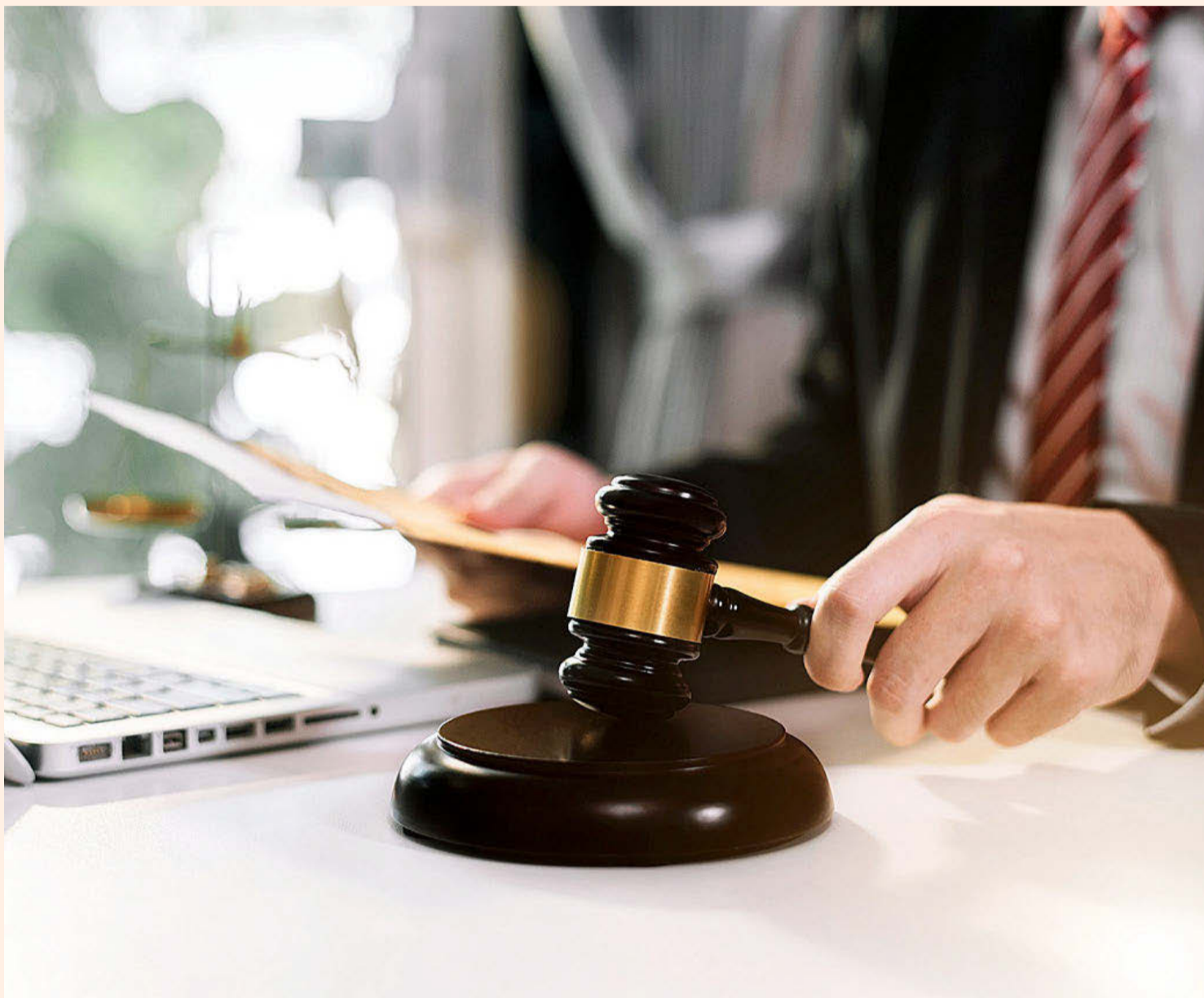


FINANCIACIÓN



Dreamstime

Invertir en pleitos: el nuevo negocio de moda de los abogados

La llegada de los fondos que cubren los gastos de los juicios abre un gran mercado en el sector jurídico

Cada vez son más los letrados que hacen de intermediarios entre las empresas y los financiadores

ENTREVISTA



José Vicente Morote e Íñigo Rodríguez-Sastre

“Las trabas a la inversión no son buenas, es necesario facilitar las operaciones”

REGULACIÓN

Cuáles son las implicaciones laborales de la futura ‘ley trans’

SENTENCIA

Se puede corregir el cálculo del Impuesto de Sociedades

TRANSFORMACIÓN



Cómo evoluciona la función legal y fiscal de las empresas

NUEVOS ACTORES EN LA INDUSTRIA JURÍDICA



Javier Vasserot, cofundador de Outliers.

Necesidad de financiar y vender reclamaciones

Las épocas de crisis suelen ser uno de los momentos habituales en los que aumenta la litigiosidad, sobre todo desde que terceros en el asunto pueden facilitar a una empresa que no se resigne a no pleitear por falta de fondos para aguantar el proceso. “La litigiosidad va en aumento, los jueces y tribunales españoles han demostrado ser excelentes y la situación de la economía ha generado la necesidad tanto de financiar como de vender reclamaciones”, afirma Javier Vasserot, socio cofundador de Outliers Investments, empresa con experiencia no sólo en financiación o compra de litigios, sino también en operaciones de deuda.

- Año de fundación: 2018.
- Fondos con los que se trabaja: fondos internacionales e inversores privados.
- Capital disponible para invertir: 300-500 mill. €.
- Sectores económicos preferentes: todos.
- Valor mínimo de la reclamación: 20-30 mill. €.
- Número de pleitos financiados en España hasta la fecha: 6.
- Valor total financiado hasta la fecha: 290 millones de euros.



Jesús Rodrigo, consejero delegado de PLA.

Los nuevos dinamizadores del sector legal

En situaciones económicas complicadas, las empresas especializadas en la financiación de litigios pueden generar liquidez para las firmas con tensiones de tesorería. Así lo cree Jesús Rodrigo, consejero delegado de Procurator Litigation Advisors (PLA), que ve este modelo como un instrumento para evitar concursos de acreedores o hasta cierres. Además, el experto opina que los fondos “contribuyen a la dinamización del sector legal pues permiten el ejercicio de acciones que, en ocasiones, no se ejercitan no sólo por falta de recursos económicos, sino también por el miedo a asumir íntegramente las consecuencias derivadas de la desestimación total de las pretensiones”.

- Año de fundación: 2019.
- Fondos con los que se trabaja: vehículo de inversión propio.
- Capital disponible para invertir: a demanda.
- Sectores preferentes: todos.
- Valor mínimo de la reclamación: 2 millones de euros.
- Número de pleitos financiados en España hasta la fecha: N/D.
- Valor total financiado hasta la fecha: N/D.

FINANCIACIÓN

Los grandes pleitos potencian un

Invertir en la financiación de juicios masivos o con alta complejidad se presenta como una práctica muy habitual

Laura Saiz, Madrid

Más de 5.000 demandas se han presentado sólo en España por el que ya se considera el mayor caso de cártel de la historia: el de los camiones, en el que seis fabricantes de vehículos de gran tonelaje intercambiaron información sobre precios durante 14 años. Se trata de un caso al que se ha sumado Rockmond Litigation Funding Advisors, firma especializada en financiación de litigios.

Totalmente consolidado en los países anglosajones, este modelo de negocio ha empezado a encontrar su hueco en España. Cada vez son más los abogados que pasan a ser intermediarios entre los fondos y las empresas o los despachos que llevan estos casos convirtiendo en tendencia imparable este nuevo mercado legal. Pero no sólo están interesados en macrocausas, ya que su objetivo preferente sigue siendo los pleitos complejos con un alto volumen económico en juego.

“El mercado de la financiación de litigios en el mundo está creciendo y España se encuentra en el mapa como un destino confiable para este negocio”, apunta César Cervera, cofundador de Rockmond, que explica que muchas empresas de nuestro país están internacionalizadas y, por este motivo, están acostumbradas

Sólo un 1 ó 2% de los casos que llegan a los fondos obtiene finalmente financiación

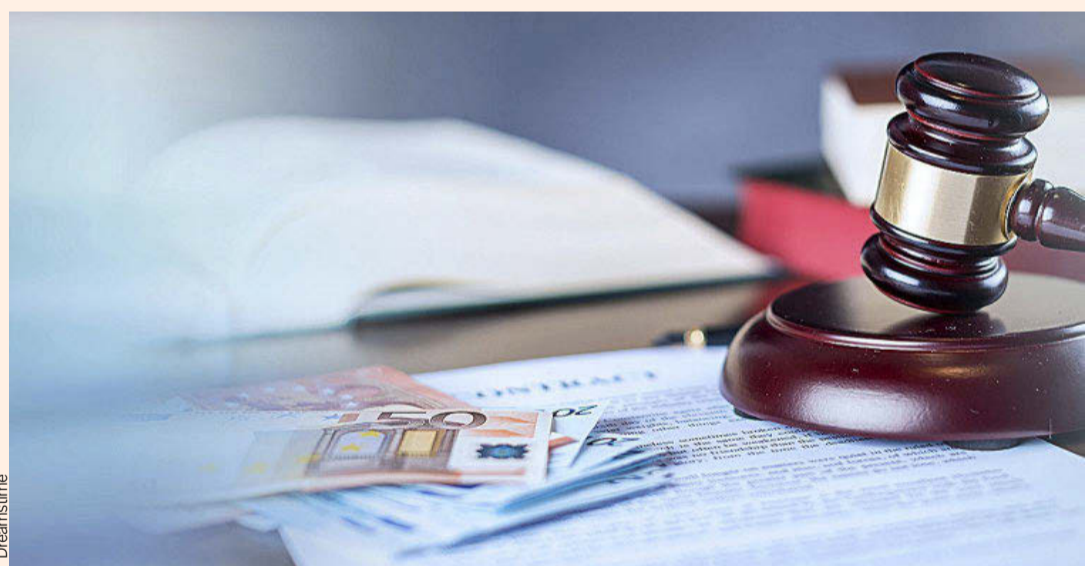
La lentitud de la Justicia es una de las razones que más preocupan a las firmas especializadas

en otras jurisdicciones a buscar financiación para sus pleitos y también a monetizar el resultado de sus sentencias.

Los beneficios son claros para Javier Vasserot, socio cofundador de Outliers In-

vestments: “Monetizar un activo ilíquido si se trata de una venta y, si hablamos de financiación, eliminar el riesgo del pago de costas, evitar e desembolso de los honorarios de abogados y expertos, eliminar el coste de oportunidad de utilizar recursos humanos y económicos en perseguir un pleito, y reducir el desgaste de una confrontación directa con contrapartes que han sido o siguen siendo proveedores o clientes”.

Sin embargo, aún queda tarea pendiente por hacer para que este modelo triunfe aquí. No en vano, Jesús Rodrigo, consejero delegado de Procurator Litigation Advisor (PLA), recuerda que “el gran reto existente es la adaptación de dicho modelo a los sistemas procesales de corte continental, como es el español”.



No es el único inconveniente que presenta nuestro país para que tanto los fondos especializados como los ase-

sos de los mismos aterricen en masa. Así, el experto de PLA insiste en que tanto el coste de litigar como las con-

secuencias económicas derivadas de una condena en costas o de las de daños y perjuicios es notablemente inferior

BENEFICIOS PARA LAS EMPRESAS

Acceso a la justicia

La financiación de litigios permite poner en marcha una reclamación o seguir con ella si no se está de acuerdo con el resultado sin que una empresa tenga que emplear recursos propios o ‘hipotecarse’ para poder pleitear. En este sentido, la falta de recursos económicos no supone un obstáculo, ni tampoco el hecho de no contar con un equipo especializado en procesos que se suelen alargar, a veces, hasta varios años.

Optimizar recursos

En ocasiones, una empresa en crisis tiene que elegir entre afrontar un juicio que puede durar años o reservar los fondos que le quedan en capear el temporal con gastos que le generen beneficios a más corto plazo que una sentencia favorable. Stonward calcula que un 70% de las compañías con los méritos legales necesarios para alcanzar el éxito judicial no persigue reclamaciones comerciales por este motivo.

Transferir riesgos

Aunque lógicamente se ven las posibilidades de éxito antes de judicializar un asunto, los procedimientos litigiosos son complejos, largos y, en buena parte, impredecibles. Además, pueden tener costes extras no previstos, ya sea por un alargamiento excesivo del juicio o por un sobrecoste de las pruebas periciales. Con la financiación de litigios, el riesgo se transfiere al tercero que acepta sufragar los gastos.



Carolina Bayo, directora sénior de Stonward.

Sin obligación de una regulación específica

España está de moda como destino para los fondos financiadores de litigios, que están incrementando su presencia con diferentes modelos, como la apertura de una oficina satélite. Lo tiene claro Carolina Bayo, directora sénior y jefa de activos legales en Stonward Litigation Funding, que no cree necesaria una regulación específica respecto a la financiación por terceros en España. "Podría pervertir la naturaleza de esta herramienta en la que las partes han de tener la flexibilidad para establecer las cláusulas que estimen pertinentes a cada caso. Los contratos de financiación siempre estarían sujetos a las disposiciones del Código Civil y del Código de Comercio", apunta.

- Año de fundación: 2020.
- Fondos con los que se trabaja: varios.
- Capital disponible para invertir: N/D.
- Sectores económicos preferentes: todos.

- Valor mínimo de la reclamación: 1 millón de euros.
- Número de pleitos financiados en España hasta la fecha: N/D.
- Valor total financiado hasta la fecha: 50 millones de dólares.



Ignacio Loring, socio director de You are capital.

Valorar el daño reputacional de una demanda

Decidir presentar una demanda, buscar y conseguir financiación para todo el proceso son aspectos que valoran las empresas que se acercan a los fondos financiadores, pero el análisis previo tiene que ser mucho más exhaustivo y abarcar aspectos dispares como la duración del pleito o las consecuencias para la reputación de los litigantes. Así lo cree Ignacio Loring, socio director de You are capital, que recuerda que "llegar hasta el Tribunal Supremo se hace muy largo (10 años) y, por ello, es importante valorar contra quién se pone la demanda y cómo es de sensible al daño reputacional", por lo que recomienda manejar correctamente el impacto mediático.

- Año de fundación: 2020.
- Fondos con los que se trabaja: fondos anglosajones.
- Capital disponible para invertir: a demanda.
- Sectores económicos preferentes: todos.

- Valor mínimo de la reclamación: 5 mill. €.
- Número de pleitos financiados en España hasta la fecha: 5.
- Valor total financiado hasta la fecha: 40 millones de euros.

nuevo mercado en el sector legal

en los países anglosajones, pero que está creciendo a pasos agigantados en España en los últimos años.



en comparación con el umbral habitual propio de las jurisdicciones extranjeras.

Además, en las *due diligen-*

ces que realizan estas empresas especializadas siempre está en la parte negativa para aceptar buscar financiación para un juicio la mayor duración de los procesos judiciales, sumado al menor número de acuerdos transaccionales de carácter extrajudicial. Y es que, según el estudio *Study on the functioning of judicial systems in the EU member states* de 2018 de la Comisión Europea, en España una demanda civil o mercantil tarda 382 días de media en alcanzar una decisión judicial en primera instancia.

Estas cifras, sin embargo, hacen más atractivos ciertos casos respecto a otros. "Dado que en España la justicia es lenta, resultan especialmente interesantes los pleitos en los que se presume que se podría llegar a un acuerdo extrajudi-

El principal reto se encuentra en adaptar este modelo al sistema procesal de nuestro país

La actual situación económica subirá el número de empresas interesadas en pleitear

cial", destaca Ignacio Loring, socio director de You are capital.

Este dato no parece que vaya a mejorar próximamente debido al aún mayor colapso tras la paralización de la Jus-

ticia en la primera ola de la pandemia del coronavirus y el previsible aumento de la litigiosidad habitual que se produce con cada crisis económica.

Lo confirma Carolina Bayo, directora sénior y jefa de activos legales en Stonward Litigation Funding: "Toda coyuntura económica a la baja viene acompañada de un aumento de los litigios, y el Covid-19 no es una excepción, pues está generando muchos incumplimientos contractuales, disputas de fuerza mayor o con proveedores, ERE...".

Eso sí, hay que tener claro que un aumento del volumen de litigios "no significa que los fondos de financiación vayan a flexibilizar los criterios de inversión o bajar sus baremos para conceder financiación", explica la experta.

Por eso, los casos en los que seguirán estando interesados los fondos especializados deben tener suficientes méritos sólidos y un valor alto para poder ser financiados, por lo que las empresas han de tener claro que se someterán a un exhaustivo análisis. "Puede haber más reclamaciones, pero no tienen por qué ser reclamaciones financiables. La regla de que sólo un 1 o 2% de los casos se financia sigue plenamente vigente", apunta Bayo.



César Cervera, cofundador de Rockmond.

El decano de los asesores

Una de las primeras firmas españolas especializadas en financiación de litigios es Rockmond, que inició su actividad en 2014, aunque la sociedad no abrió hasta 2017 cuando sus fundadores tenían claro que en España había futuro para este sistema. Eso sí, no dudan en destacar que este modelo no es la panacea para las empresas en crisis, ya que son pocos los asuntos con méritos suficientes. "El riesgo es no poder financiar y malgastar una enorme cantidad de tiempo y esfuerzo en intentarlo", indica César Cervera, cofundador de Rockmond Litigation Funding Advisors. Pero quien lo consigue tiene beneficios: "Lo más importante es la transferencia del riesgo del pleito y el no consumo de tesorería, que pueden emplear en su 'core business'. También la monetización de derechos y de laudos y sentencias, de gran utilidad en los balances de las compañías".

- Fondos con los que se trabaja: fondos de EEUU, Reino Unido, Europa y Australia.
- Capital disponible para invertir: a demanda.
- Sectores preferentes: financiero, derecho de daños, construcción y competencia.
- Valor mínimo de la reclamación: 5-6 millones €.
- Número de pleitos financiados en España: Más de 1.000.

Mejorar el balance

Los costes derivados de un pleito se consideran gastos en los balances de cualquier empresa. Si dicho juicio está financiado por un tercero ajeno a la compañía, pasa a ser un activo que podría llegar a generar ingresos sin utilizar recursos propios en conseguirlo. Depende del acuerdo final, la firma seguiría teniendo su control como si lo estuviera gestionando ella misma.

Monetizar activos

Las empresas no sólo se enfrentan a dificultades por la lentitud en obtener un fallo firme favorable, sino también por lo que se dilata en el tiempo la ejecución de la misma. Por eso, también crecen las compañías interesadas no sólo en financiar un litigio al completo, sino también (o tan sólo) en conseguir fondos a través de monetizar de forma anticipada laudos o sentencias.

Fuente: Stonward