

INVERSIÓN | ACTIVIDAD EN LOS TRIBUNALES



Los fondos de litigios se hacen fuertes en España

Los inversores internacionales han encontrado en nuestro país un filón de rentabilidad y apuestan por financiar o comprar pleitos millonarios.

Sergio Saiz. Madrid

Ramco ha financiado un pleito de Unipost contra Correos. Rockmon y TransAtlantis han entrado en la macrocausa conocida como el cártel de los camiones. Therium, Burford, Calunius o Fortress figuran entre los fondos de litigios más activos en España. Es un negocio relativamente nuevo, pero cada vez más habitual en el mercado jurídico español, que ha recibido con los brazos abiertos a las firmas que financian o compran pleitos, un modelo muy extendido en el mundo anglosajón.

“En España, están presentes desde hace dos o tres años”, apunta Óscar Franco, socio de Latham & Watkins. Reconoce que todavía no es una figura muy popular, pero poco a poco se va dando a conocer más. Existen muchas modalidades. Prestan dinero para presentar una reclamación, compran los derechos para pleitear ellos mismos o adelantan la indemnización de una sentencia ya ganada a cambio de un porcentaje. Sea como sea, para las empresas supone una gran ventaja, ya que les permite “sacar del balance un riesgo legal”, al tiempo que un litigio en los tribunales se transforma en un activo financiero, tal y como explica Franco.

Pero, ¿en qué invierten estas firmas? “Ramco destina su



‘Partida de cartas’, de Caravaggio.

No siempre se gana

La firma británica Harbour estudió el caso de una persona que había heredado un cuadro supuestamente pintado por Caravaggio. Sin embargo, los expertos de Sotheby’s determinaron que era de la misma época, pero de un autor anónimo. El lienzo se vendió por 42.000 libras (49.000 euros) y, posteriormente, se demostró que sí era un Caravaggio auténtico y que su valor real podía superar los diez millones de libras (11,7 millones de euros). Reclamar a la casa de subastas costaba varios millones de euros, es decir, mucho más de lo que el vendedor había logrado con la subasta. Así que acudió a Harbour para que financiara el pleito a cambio de una suculenta comisión. El fondo estudió todas las pruebas y apostó su capital. Finalmente, el juez no les dio la razón. Para Harbour fue una mala inversión, pero el afectado al menos no perdió más dinero.

actividad a pleitos en áreas de gran valor añadido, incluyendo energía y recursos naturales, competencia, mercados regulatorios, bancarios y financieros, energías renovables, proyectos de capital e infraestructuras y propiedad industrial e intelectual”, asegura Cristina Soler, socia de Ramco Litigation Funding.

“Estamos interesados en grandes pleitos –por encima de 50 millones de euros– complejos de analizar o en pleitos masivos con los que estructurar una demanda colectiva”, añade Javier Vasserot, socio de Outliers Investments.

César Cervera, socio director de Rockmond, hace hincapié en que “prácticamente no hay límite de inversión si se cumplen los requisitos en cuanto al esquema de financiación. El modelo de Rockmond es acudir al mercado internacional de financiación de pleitos y arbitrajes en asuntos superiores a entre 5 y 10 millones de euros de reclamación, pues es más competitivo y supone una clara ventaja para el cliente, más que acudir a un solo fondo”. Por debajo de estas cifras, también se lo podrían llegar a plantear, si el asunto es interesante. Aspectos como la certeza de cobro o la solvencia del demandado son elementos clave a la hora de lograr su apoyo.

LA OPINIÓN DE LOS EXPERTOS

Transformar una disputa judicial en un activo financiero

“Se está produciendo un cambio conceptual a la hora de ver el pleito no tanto como un problema, sino como un activo financiero. En España, se trata de una línea de negocio que todavía no está muy consolidada. Para las empresas, desprenderse de un pleito transfiriéndoselo a un fondo es una forma de sacar del balance un riesgo legal y, por tanto, de solucionar un problema”.



Óscar Franco, socio de procesal y arbitraje de Latham & Watkins.

Alto interés en renovables, competencia y sector bancario



Cristina Soler, socia de Ramco Litigation Funding.

“España es un mercado emergente para la financiación de litigios y se plantean pleitos y arbitrajes de sectores de alto interés para los inversores, como es el de renovables, derecho de la competencia o el bancario, entre otros. La principal desventaja es la falta de experiencia aún en la financiación de litigios”.

Reclamación mínima: entre 5 y 10 millones de euros

“Financiamos todo tipo de pleitos y arbitrajes, sobre todo comerciales y contra la Administración, siempre que cumplan nuestros criterios de mínima reclamación –entre 5 y 10 millones de euros–, y cuyos méritos nos parezcan sólidos. La duración del procedimiento hasta la obtención de una ejecución y la solvencia del demandado son también temas esenciales”.



César Cervera, cofundador y socio director de Rockmond.

Demandas colectivas: en busca de alternativas para casos masivos



Javier Vasserot, socio de Outliers Investments.

“La litigiosidad en el mercado español ha crecido sensiblemente en los últimos años, tanto las grandes reclamaciones como los pleitos masivos; en este último caso, la ausencia de una regulación de demanda colectiva similar a la anglosajona genera una necesidad que se puede cubrir con una adecuada estructuración de la reclamación”.