



---

# Universidad de Valladolid

Facultad de Derecho

Grado en Derecho

## El Problema del Acceso Efectivo de los Consumidores a la Justicia

Presentado por:

***Miguel Alconero Bravo***

Tutelado por:

***Carmen Herrero Suárez***

*Valladolid, 22 de Junio de 2024*

## RESUMEN

El que fuera Presidente de los Estados Unidos entre el 1961 y el 1963, John F. Kennedy, durante el célebre discurso que pronunció ante el Congreso norteamericano el 15 de Marzo de 1962, dejó claro que “consumidores, por definición, somos todos”.<sup>1</sup> Ahora bien, frente a los consumidores se encuentran los empresarios, con quienes, inevitablemente, se deberá concurrir en el mercado.

En ocasiones, estos empresarios se aprovechan de su situación de superioridad para adoptar conductas abusivas que les permitan operar únicamente siguiendo sus propios intereses. Ante este tipo de situaciones, surge la necesidad de que los consumidores puedan hacer valer sus derechos y ejercitar las pertinentes acciones, bien a través de los tribunales, bien extrajudicialmente.

No obstante, en este momento aparece una pregunta inevitable: ¿realmente la legislación vigente protege a los usuarios y facilita su acceso a la justicia? A lo largo de este Trabajo se apreciará que la respuesta es, a menudo, negativa, quedando, en consecuencia, mucho por avanzar en esta materia.

En una economía globalizada, donde los consumidores juegan un papel absolutamente trascendental, la protección que se les brinda debería estar a la altura de las expectativas.

---

<sup>1</sup> KENNEDY, J.: “Mensaje especial al Congreso sobre la protección de los intereses de los consumidores”, disponible en <https://www.presidency.ucsb.edu/documents/special-message-the-congress-protecting-the-consumer-interest>

## **ABSTRACT**

The President of the United States between 1961 and 1963, John F. Kennedy, during his famous speech to the US Congress on March 15, 1962, made it clear that "consumers, by definition, include us all". However, on the other side we may find the entrepreneurs, with whom, inevitably, we coincide in the market.

Sometimes, these businesspeople take advantage of their superiority to adopt abusive conducts that allow them to operate only in their own interests. Faced with this kind of situations, consumers need to be able to assert their rights and exercise the pertinent actions either through the courts or out of the courts.

Nevertheless, at this point an inevitable question arises: does current legislation really protect users and facilitate their access to justice? It will be shown that the answer is often negative and, consequently, there is still a long way to go in this area.

In a globalized economy, where consumers play an absolutely transcendental role, the protection afforded to them should live up to the expectations.

## **PALABRAS CLAVE**

Acceso a la justicia, cesión de créditos, consumidores, derechos, empresas, España, financiación de litigios, intereses, reparación colectiva, Unión Europea.

## **KEY WORDS**

Access to justice, businesses, claims bundling, collective redress, consumers, European Union, interests, litigation funding, rights, Spain.

## ÍNDICE

<b>ABREVIATURAS</b>	<b>8</b>
<b>1. INTRODUCCIÓN</b>	<b>10</b>
<b>2. LOS COSTES DEL ACCESO A LA JUSTICIA</b>	<b>11</b>
2.1. COSTES DE LITIGACIÓN	12
2.2. CAPACIDAD DE LAS PARTES	13
2.3. EL PROBLEMA DE LOS INTERESES DIFUSOS	15
<b>3. MECANISMOS PROCESALES PARA GARANTIZAR EL ACCESO A LA JUSTICIA</b>	<b>16</b>
3.1. LA POSICIÓN DE LOS CONSUMIDORES ANTES DE LA ENTRADA EN VIGOR DE LA LEY 1/2000, DE 7 DE ENERO, DE ENJUICIAMIENTO CIVIL	17
3.2. LA PROTECCIÓN DE LOS INTERESES DE LOS CONSUMIDORES A PARTIR DE LA LEY 1/2000, DE 7 DE ENERO, DE ENJUICIAMIENTO CIVIL	18
3.2.1. Intereses supraindividuales y derechos individuales plurales	19
3.2.1.1. Intereses colectivos y difusos	20
3.2.1.2. Derechos individuales plurales	21
3.2.2. La protección de los diferentes tipos de intereses de los consumidores	21
3.2.2.1. La protección de los intereses individuales	22
3.2.2.2. Protección de los intereses supraindividuales	23
<b>4. TENDENCIA HACIA EL MODELO DE LA AGRUPACIÓN DE RECLAMACIONES Y DE LOS MECANISMOS DE REPARACIÓN COLECTIVA</b>	<b>25</b>
4.1. EL MODELO DE AGRUPACIÓN DE RECLAMACIONES	26
4.2. EL SISTEMA DE CONCENTRACIÓN DE LOS PROCEDIMIENTOS	26

4.3.	LOS MECANISMOS DE REPARACIÓN COLECTIVA _____	28
4.4.	DIFERENCIAS Y SIMILITUDES ENTRE EL MODELO DE AGRUPACIÓN DE RECLAMACIONES Y LOS MECANISMOS DE REPARACIÓN COLECTIVA _____	30
5.	<b>EL MODELO DE CESIÓN DE RECLAMACIONES _____</b>	<b>33</b>
5.1.	DESARROLLO DEL MODELO _____	33
5.2.	VENTAJAS E INCONVENIENTES DE ESTE MODELO _____	36
5.3.	RECONOCIMIENTO LEGISLATIVO Y JUDICIAL _____	38
5.3.1.	Dentro del espectro de la Unión Europea _____	38
5.3.2.	Derecho comparado _____	40
6.	<b>LA FINANCIACIÓN DE LITIGIOS _____</b>	<b>42</b>
6.1.	¿QUÉ ES LA FINANCIACIÓN DE LITIGIOS? _____	42
6.2.	LA FINANCIACIÓN DE LITIGIOS EN LAS TRADICIONES DEL “CIVIL LAW” Y DEL “COMMON LAW”: LÍMITES Y POSIBILIDADES _____	42
6.2.1.	La financiación de litigios en los Estados Unidos _____	44
6.3.	¿QUÉ CONSECUENCIAS SE DERIVARÍAN DE PROHIBIR LA FINANCIACIÓN DE LITIGIOS? _____	46
6.4.	LA FINANCIACIÓN DE LITIGIOS EN ESPAÑA _____	49
6.4.1.	Métodos de financiación de costas procesales en España _____	51
6.4.1.1.	La autofinanciación _____	51
6.4.1.2.	Las ayudas públicas _____	51
6.4.1.3.	Los seguros de defensa jurídica _____	51
6.4.1.4.	El pacto de cuota litis _____	52
6.4.1.5.	Cesión de créditos _____	53
6.4.1.6.	Financiación de los litigios por terceros _____	55
6.4.1.7.	La legalidad del sistema de financiación de litigios por terceros en España _____	57
7.	<b>ANÁLISIS DE LA SENTENCIA DEL TRIBUNAL SUPREMO 124/2020 _____</b>	<b>59</b>

<b>7.1.</b>	<b>SUPUESTO DE HECHO</b>	<b>59</b>
7.1.1.	El Impuesto sobre las Ventas Minoristas de Determinados Hidrocarburos fue declarado contrario al Derecho de la Unión Europea	61
<b>7.2.</b>	<b>ARGUMENTOS ESGRIMIDOS POR LAS PARTES EN VÍA JUDICIAL</b>	<b>62</b>
<b>7.3.</b>	<b>ARGUMENTACIÓN DEL FALLO</b>	<b>63</b>
<b>7.4.</b>	<b>VOTO PARTICULAR</b>	<b>65</b>
<b>8.</b>	<b>CONCLUSIÓN</b>	<b>67</b>
<b>9.</b>	<b>BIBLIOGRAFÍA</b>	<b>69</b>
<b>10.</b>	<b>JURISPRUDENCIA</b>	<b>75</b>
<b>11.</b>	<b>LEGISLACIÓN</b>	<b>77</b>

## ABREVIATURAS

AA. VV.	Autores varios
Art.	Artículo
Arts.	Artículos
CDC	Cartel Damage Claims
CE	Comunidad Europea
CEE	Comunidad Económica Europea
CEPS	Centre for European Policy Studies
cit.	Citado
Coord.	Coordinador
D.	Don
D. <sup>a</sup>	Doña
Ed.	Edición
Etc.	Etcétera
EU	European Union
EWHC	England and Wales High Court
Excmo.	Excelentísimo
i.e.	id est
IB	Islas Baleares
II. EE.	Impuestos Especiales
Inc.	Incorporated
IVA	Impuesto sobre el Valor Añadido
IVMH	Impuesto sobre las Ventas Minoristas de Determinados Hidrocarburos
LEC	Ley de Enjuiciamiento Civil
Lib.	Libro
N.º	Número



No.	Number (Número)
Núm.	Número
pp.	Páginas
PYMEs	Pequeñas y Medianas Empresas
Ref.	Reference (Referencia)
S.A.	Sociedad Anónima
S.L.	Sociedad Limitada
SAP	Sentencia de la Audiencia Provincial
SJM	Sentencia del Juzgado de lo Mercantil
Sr.	Señor
SS	San Sebastián
ss.	Siguientes
STS	Sentencia del Tribunal Supremo
Tít.	Título
TJUE	Tribunal de Justicia de la Unión Europea
U.S.	United States
UE	Unión Europea
v.	Versus
Vid.	Véase
Vol.	Volumen
VS	Versus

## 1. INTRODUCCIÓN

Desde la conducta más cotidiana (como ir a por el pan) hasta aquellas operaciones que, a lo largo de la vida, se conciben como excepcionales (por ejemplo, comprar un vehículo o adquirir una vivienda), continuamente se es partícipe de actos de consumo.

De este modo, parecería obvio que esta situación, la constante interacción en el mercado como clientes, gozara en el ámbito normativo nacional de una regulación prolija y, ante todo, protectora de los intereses de los usuarios (quienes, inevitablemente, asumen una postura de inferioridad y desventaja con respecto a los empresarios).

No obstante, la realidad es muy distinta. En multitud de ocasiones, el acceso a la justicia de los consumidores no es más que una quimera debido a los continuos obstáculos con que se topan. Ahora bien, se tratará de abordar, desde una perspectiva jurídica cómo esos impedimentos no solamente se encuentran en una dimensión estrictamente procesal o legislativa, sino que, muchas veces, actúan en el subconsciente de los seres humanos, siendo una manifestación más de cómo, cada persona, afrontaría una misma situación.

En cualquier caso, un instrumento que se erige en el panorama nacional e internacional para afrontar esas dificultades es el mecanismo de Derecho privado de cesión de créditos. Se trata de una vía a través de la cual los consumidores podrán defender sus derechos mediante la cesión, a título oneroso, de la acción que ostenten a una empresa cesionaria que, a través de sus propios medios legales y económicos, las ejercerá, bien judicial, bien extrajudicialmente (en caso de resultar estimada esa pretensión, la entidad cesionaria conservará parte de la indemnización obtenida en concepto de “tasa de éxito” o “*success fee*”).

Con todo, este modelo, aunque pudiera parecer sencillo a primera vista, comprende un complejo entramado de relaciones cuya calificación jurídica y ordenación hacen correr ríos de tinta en la jurisprudencia y la doctrina.

Entre otras, algunas de las cuestiones más suscitadas son: ¿cabe la posibilidad de ceder este tipo de reclamaciones?, ¿se habla verdaderamente de una figura de cesión? o ¿cuál es el mecanismo que opera detrás de estas empresas a efectos de su financiación económica?

Como se verá, a pesar de no ser, ni muchísimo menos, preguntas sencillas de responder, la tarea se vuelve incluso más ardua en la medida en que, en repetidas ocasiones, la legislación española omite cualquier tipo de referencia, de manera directa, a estas figuras, debiendo colmarse las lagunas que surgen a través de las reglas de aplicación en materia contractual, como puede ser el principio de autonomía de la voluntad.

Por todo ello, resta una pregunta final y que, sin embargo, servirá de comienzo para el estudio que se ha llevado a cabo: si hay un problema que es evidente (las numerosas complicaciones que los consumidores experimentan al acceder a la tutela judicial efectiva) y parece que hay una solución que se demuestra, a través del Derecho comparado, operativa (como el modelo de la cesión de créditos), ¿por qué no se facilita ésta a través de una regulación que, en este momento, se manifiesta tan inexistente como necesaria?

## **2. LOS COSTES DEL ACCESO A LA JUSTICIA**

Se debe comenzar poniendo de relieve el hecho de que el acceso a la justicia en el ordenamiento jurídico español está consagrado en el artículo 24 de nuestra Carta Magna; esto es, queda configurado como un derecho fundamental.

En este sentido, la repercusión e importancia del derecho de acceso a la justicia ha ido evolucionando a medida que lo ha hecho la sociedad: desde la interpretación que de este derecho presentaban los Estados de los siglos XVIII y XIX, donde se entendía como un “mero derecho formal del agraviado a litigar o defender su pretensión”, hasta su concepción, con el nacimiento de los nuevos derechos sociales, “como el derecho humano más básico de un sistema que persigue proteger los derechos legales”.<sup>2</sup>

En este orden de cosas, nos encontraremos con hasta tres problemas que Mauro Cappelletti<sup>3</sup> pone de manifiesto en su obra “Access to Justice. Comparative General Report” y que, retomando el objetivo de esta investigación, se agudizan, precisamente, en el espectro de los consumidores.

## **2.1. COSTES DE LITIGACIÓN**

En primer lugar, el jurista italiano apunta a los costes de litigación. Es evidente que estos costes, en general, no se refieren a aquellos dirigidos a sufragar los salarios de los jueces y de los magistrados o, por otro lado, al mantenimiento de los edificios que albergan los tribunales. Sin embargo, ello no exime a las partes litigantes de enfrentarse, quizás, a uno de los principales desembolsos que debe ser gestionado al momento de embarcarse en un procedimiento judicial: los honorarios de los letrados.

Además, una circunstancia de especial gravedad desde el enfoque propio de los consumidores la constituye los litigios en torno a pequeñas cuantías. Es decir, en este caso la barrera no son los gastos inherentes al procedimiento judicial en sí mismo considerado en los que incurriría la parte litigante, sino que el obstáculo lo constituye el propio desenlace en el que, incluso logrando un

---

<sup>2</sup> CAPPELLETTI, M., GARTH, B., & TROCKER, N.: “Access to justice. Comparative General Report” en *The Rabel Journal of Comparative and International Private Law*, núm. 3/4, 1976, pp. 670 – 672.

<sup>3</sup> CAPPELLETTI, M., GARTH, B., & TROCKER, N., *cit.*, pp. 674 – 681.

hipotético fallo favorable, los beneficios obtenidos no serían superiores a los costes y riesgos previamente asumidos.

Igualmente, el Profesor Cappelletti señala que el tiempo es un factor trascendental a tomar en consideración: una justicia tardía es una mala justicia (*late justice is bad justice*).

Al respecto, en el año 2022 en España se tardó, de media, 7,7 meses en resolver procedimientos civiles en los Juzgados de 1ª Instancia y Juzgados de 1ª Instancia e Instrucción; 12,3 meses en resolver procedimientos en los Juzgados de lo Mercantil; 9,6 meses en resolver procedimientos relativos a asuntos civiles en las Audiencias Provinciales; 4,2 meses en resolver procedimientos en las Salas de lo Civil y Penal de los Tribunales Superiores de Justicia; y 24,3 meses en lo referente a la Sala Primera del Tribunal Supremo.<sup>4</sup>

Por lo tanto, la dilación a la hora de obtener una sentencia judicial ejecutable es, sin lugar a dudas, un gran escollo que superar.

## 2.2. CAPACIDAD DE LAS PARTES

Al margen de los costes de litigación, pero en esa misma línea, se debe estudiar la capacidad de las partes; término empleado por el que fuera Profesor en la Facultad de Derecho de la Universidad de Wisconsin, Marc Galanter<sup>5</sup>.

Se ha destacado en párrafos anteriores la relevancia que tienen a la hora de acceder a la justicia los recursos económicos de los litigantes. Ello, no solamente en el sentido de poder permitirse, antes de todo, litigar, sino también

---

<sup>4</sup> PODER JUDICIAL ESPAÑA.: “Estimación de los tiempos medios de duración de los procedimientos judiciales”, disponible en <https://www.poderjudicial.es/cgpj/es/Temas/Transparencia/Estimacion-de-los-tiempos-medios-de-duracion-de-los-procedimientos-judiciales/>

<sup>5</sup> GALANTER, M.: “Why the “Haves” Come Out Ahead: Speculations on the Limits of Legal Change” en *Law & Society Review*, vol. 9:1, 1974.

en atención a la perspectiva de, una vez ante el tribunal, poder contar con los mejores profesionales a la hora de representar sus correspondientes pretensiones ante el sentenciador.

La diferencia en la formación académica de las potenciales partes en un proceso se erige, asimismo, como un factor determinante. Ahora bien, no será tanto la educación recibida, por sí sola, sino ésta, junto con otras realidades, (como el *estatus social*) lo que definirán las probabilidades de éxito en el litigio.

Todo ello en el sentido, en muchas ocasiones, de observar cómo las personas legas o con un conocimiento meramente superficial del ordenamiento jurídico, desconocen en qué casos, por ejemplo, están obligadas a cumplir un contrato o en cuáles éste es nulo de pleno derecho.

Pues bien, todos estos factores, relacionados con la personalidad de los seres humanos, influyen decisivamente en la competencia para decidir presentar una demanda. Es más, cabría incluso la posibilidad, señala Cappelletti, de aludir a circunstancias psicológicas, como la aversión (e, incluso, temor) a los tribunales o a los mismos togados.

Con todo, una tercera variable intrínsecamente relacionada con todos los elementos hasta ahora mentados es el hecho de que hay personas más acostumbradas que otras a acudir a un proceso judicial para resolver las discrepancias que puedan llegar a aflorar (*One – Shot litigant v. Repeat – Player litigant*). No obstante, no nos referimos a los damnificados o a aquellos sujetos cuyos intereses se ven representados, sino a las personas que, precisamente, representan dichos intereses.

Habiendo hecho esta pertinente aclaración, no se debe perder de vista que ya no se dirige la mirada únicamente a particulares, sino que entrarán en escena grandes organizaciones con amplia experiencia procesal.

El Profesor Galanter<sup>6</sup>, identifica numerosas ventajas de las que disfruta el que ya está acostumbrado a acudir al proceso judicial frente a quien no lo está.

Entre ellas podemos destacar dos: (1) La experiencia con el ordenamiento jurídico permite adoptar una mejor planificación del litigio y, de la misma manera, (2) la economía de escala derivada de un mayor número de casos.

### **2.3. EL PROBLEMA DE LOS INTERESES DIFUSOS**

Para concluir, es preciso aludir al problema de los intereses difusos. Este tipo de intereses son “aquellos propios de una comunidad, grupo o categoría de personas tomada como tal conjunto, bien sean de imposible o muy difícil individualización en algunos de sus miembros, o bien se trate de intereses que coexisten junto con los individuales”.<sup>7</sup>

Así las cosas, se podría llegar a enmarcar dentro de la categoría de “intereses difusos” los intereses de los consumidores.

El problema que se pone de manifiesto en este tipo de situaciones tiene una doble connotación. Por una parte, cabe la posibilidad de que la infracción cometida por un individuo afecte, ciertamente, a una pluralidad de personas; ahora bien, dentro de esa pluralidad, es muy probable, en primer lugar, que solamente algunos de los perjudicados tengan un interés económico en la situación y, en segundo lugar, ¿hasta qué punto les sería rentable entrar a litigar en una situación donde, a buen seguro, la regulación es prolija y altamente compleja?

---

<sup>6</sup> GALANTER, M.: *cít.*, pp. 95 – 160.

<sup>7</sup> GARCÍA, M.A.: “Intereses difusos, intereses colectivos y función mediadora” en *Jueces para la democracia*, nº12, 1991, pp. 20 a 22.

De nuevo, hallamos un problema ya conocido: el carácter contraproducente, económicamente hablando, de la demanda (algo estrechamente relacionado con la capacidad financiera de las partes).

Por otro lado, no se debe olvidar que se habla de derechos propios de una “comunidad, grupo o categoría de personas tomada como tal conjunto”; en consecuencia, son diferentes los requisitos que se han de satisfacer: 1. ¿Se ostenta legitimación activa para constituirse como parte en el proceso de manera conjunta? 2. Además, incluso habiendo obtenido la autorización para ejercitar acciones judiciales de manera colectiva, es factible que los diferentes afectados no lleguen nunca a ponerse de acuerdo en torno a la estrategia a seguir o carezcan de la suficiente información.<sup>8</sup>

### **3. MECANISMOS PROCESALES PARA GARANTIZAR EL ACCESO A LA JUSTICIA**

A la hora de abordar la cuestión relativa a los diferentes mecanismos existentes con objeto de garantizar la satisfacción del derecho a la tutela judicial efectiva de los consumidores, es factible aludir a dos vías: la vía procesal y la vía del Derecho sustantivo.

Antes de adentrarse en los mecanismos que el Derecho civil, a través de la cesión de créditos, brinda a los consumidores para posibilitarles la defensa de sus intereses, es preciso conocer la existencia de otros mecanismos de naturaleza estrictamente procesal.

En un primer momento, se antoja necesario responder a una cuestión elemental: ¿qué se entiende por acceso de los consumidores a la justicia?

---

<sup>8</sup> CAPPELLETTI, M., GARTH, B., & TROCKER, N., *cit.*, pp. 680 – 681



Pues bien, Ignacio Quintana Cario<sup>9</sup>, lo define como “el acceso a todo un conjunto de instancias de muy diversa naturaleza que tiene a su disposición el consumidor o usuario para obtener la realización de los derechos que le concede la ley”.

Ahora bien, la situación procesal de los consumidores en España no ha sido siempre la misma, sino que se pueden llegar a diferenciar, tomando como referencia la entrada en vigor de la Ley de Enjuiciamiento Civil<sup>10</sup>, hasta dos etapas.

La primera de ellas, previa a la vigencia de la Ley 1/2000, se caracteriza por la dispersión normativa, debiendo aludir a diferentes leyes, como la Ley General para la Defensa de los Consumidores y Usuarios.<sup>11</sup>

La segunda de las etapas, posterior a la Ley de Enjuiciamiento Civil, supondrá comenzar a diferenciar, dentro del interés general de los consumidores, un interés individual, colectivo y difuso.

### **3.1. LA POSICIÓN DE LOS CONSUMIDORES ANTES DE LA ENTRADA EN VIGOR DE LA LEY 1/2000, DE 7 DE ENERO, DE ENJUICIAMIENTO CIVIL**

En este sentido, como ya se adelantaba previamente, son cuatro las normas a las que se debe hacer referencia.

La ya mentada Ley General para la Defensa de los Consumidores y Usuarios preveía un régimen de garantías y responsabilidades, reconociéndose diferentes derechos a los consumidores.

---

<sup>9</sup> QUINTANA, I.: “El acceso de los consumidores a la justicia en España. Experiencia Europea” en *Estudios sobre consumo*, núm. 13, 1988, pp. 99 a 101.

<sup>10</sup> Ley 1/2000, de 7 de Enero, de Enjuiciamiento Civil.

<sup>11</sup> Ley 26/1984, de 19 de Julio, General para la Defensa de los Consumidores y Usuarios (derogada).

Por otro lado, la Ley General de Publicidad<sup>12</sup> recoge las acciones para la cesación y rectificación de la publicidad ilícita, que pone a disposición de los consumidores y de sus asociaciones (arts. 25 a 33).

En tercer lugar, la Ley de Competencia Desleal<sup>13</sup> contempla una serie de acciones en el ámbito de la competencia desleal, concediendo legitimación a las asociaciones de consumidores (arts. 18 a 21).

Por último, la Ley de Condiciones Generales de la Contratación<sup>14</sup> permite que las asociaciones de consumidores ejerzan acciones de cesación y retractación (arts. 12 a 22).

Como se ha podido observar, la legislación vigente antes de la entrada en vigor de la Ley de Enjuiciamiento Civil reconocía, eminentemente, la legitimación procesal en favor de las propias asociaciones de consumidores; reconocimiento que, ni mucho menos, permitió solucionar los problemas derivados de la legitimación individual de los consumidores, de los efectos del proceso y de la cosa juzgada o, entre otros factores, de la ejecución de la sentencia.<sup>15</sup>

### **3.2. LA PROTECCIÓN DE LOS INTERESES DE LOS CONSUMIDORES A PARTIR DE LA LEY 1/2000, DE 7 DE ENERO, DE ENJUICIAMIENTO CIVIL<sup>16</sup>**

---

<sup>12</sup> Ley 34/1988, de 11 de Noviembre, General de Publicidad.

<sup>13</sup> Ley 3/1991, de 10 de Enero, de Competencia Desleal.

<sup>14</sup> Ley 7/1998, de 13 de Abril, sobre condiciones generales de la contratación.

<sup>15</sup> LARROSA, M.A.: "Mecanismos procesales para el acceso de los consumidores a la justicia" en *Jueces para la democracia*, núm. 47, 2003, pp. 12 a 13.

<sup>16</sup> GUTIÉRREZ DE CABIEDES, P.: "Derecho del consumo: acceso a la justicia, responsabilidad y garantía" en AA. VV: *La nueva ley de enjuiciamiento civil y los daños con múltiples afectados*, ed. Consejo General del Poder Judicial y Secretaría General Técnica del Ministerio de Sanidad y Consumo, Madrid, 2001, pp. 133 a 138.

La nueva Ley de Enjuiciamiento Civil española, aprobada por la Ley 1/2000, de 7 de enero, abordó por fin, en su regulación, el fenómeno de los intereses colectivos y difusos, cuestión que venía siendo reclamada desde hace tiempo por la doctrina y que constituía una necesidad acuciante en nuestro ordenamiento jurídico procesal.

Sin embargo, aunque ese hecho debe, de por sí, ser considerado como positivo, también ha de constatarse que la regulación establecida por la LEC/2000 dista de ser plenamente satisfactoria y puede deparar múltiples problemas de interpretación y aplicación.

De ahí que si se quiere que el análisis de la Ley de Enjuiciamiento Civil en cuanto a esta materia sea útil y fructífero, así como que trascienda el primer acercamiento que lleva a concluir que en ella “se protegen los intereses de los consumidores” y, del mismo modo, la exposición superficial, divulgativa o acrítica de la regulación legal, ha de ponerse en el “banco de pruebas” esta norma, descendiendo a lo concreto y deteniéndose a reflexionar sobre la aplicación real de las disposiciones.

### **3.2.1. Intereses supraindividuales y derechos individuales plurales**

Han de diferenciarse con nitidez, antes de abordar propiamente las cuestiones procesales de la tutela de los consumidores y usuarios, lo que son los intereses supraindividuales de los consumidores, considerados como categoría (colectivos o difusos, según lo sean de una categoría o comunidad de sujetos fácilmente determinables, en el primer caso, o indeterminada en el segundo), de lo que son, en realidad, derechos individuales de particulares consumidores.

Primeramente, se debe aludir al interés supraindividual y sus clases: interés colectivo e interés difuso.

El interés supraindividual es el interés legítimo de una categoría de sujetos que se encuentran en igual o similar posición jurídica con relación a un bien del que todos ellos disfrutan simultánea y conjuntamente, de forma concurrente y no exclusiva, y respecto del cual experimentan una necesidad común.

Constituye una situación jurídica distinta de la mera agregación de derechos individuales de que puedan ser titulares uno, varios o una pluralidad determinada o indeterminada de consumidores que se hayan visto perjudicados por una situación ilícita.

En caso de sufrir una afección por un mismo acto en el disfrute del bien en que el interés consiste, cada uno (cualquiera) de ellos debe poder instar la tutela de ese interés. Y, en caso de verse acogida la acción, ejercida en defensa de dichos intereses, los demás cointeresados se beneficiarán de los efectos materiales de su acción y de la resolución jurisdiccional; si aquélla es, por el contrario, desestimada, no experimentarán ningún cambio en su situación jurídica, material y procesal.

### 3.2.1.1. *Intereses colectivos y difusos*<sup>17</sup>

En cuanto a su diferenciación, el factor determinante debe ser la identificación de los sujetos interesados. A este elemento pueden añadirse los de la extensión y la vinculación entre los miembros del grupo o categoría interesada que, normalmente, vienen de la mano del primero.

Así, cuando el grupo de personas que se encuentran de modo común y simultáneo en una misma situación jurídica con respecto a un bien que todos

---

<sup>17</sup> MONTÓN, L.: *Acciones colectivas y acciones de cesación*, ed. Instituto Nacional del Consumo, Madrid 2004, (pp. 11 a 16).

ellos disfrutan conjunta y solidariamente, y respecto del que experimentan una común necesidad, esté determinado o sea fácilmente determinable en su composición, se estará ante un interés colectivo. Cuando, por el contrario, se trate de una comunidad indeterminada o de muy difícil determinación de sujetos, se estará ante un interés difuso.

Normalmente, en el caso de los intereses colectivos existirá una vinculación jurídica de los miembros del grupo con un tercero o entre sí; en los difusos, en cambio, no existirá dicho vínculo jurídico y el único nexo entre los sujetos interesados estará formado por circunstancias fácticas contingentes.

### 3.2.1.2. *Derechos individuales plurales*<sup>18</sup>

En atención a la diferenciación de las realidades hasta el momento expuestas con la pluralidad de derechos individuales de los consumidores, se debe resaltar que los derechos individuales, por el contrario, se caracterizan por ser derechos subjetivos particulares de cada uno de sus titulares y dependientes, en mayor o menor medida, de circunstancias fácticas y jurídicas individualizadas y no fungibles en cuanto a su satisfacción.

En estos casos, la satisfacción de la necesidad de uno de los interesados no produce un efecto difundido del que puedan beneficiarse automáticamente los demás sujetos: los efectos de la sentencia estimatoria son, por naturaleza, particulares y perfectamente escindibles.

### **3.2.2. La protección de los diferentes tipos de intereses de los consumidores**<sup>19</sup>

---

<sup>18</sup> MONTÓN, L., *cit.*, pp. 9 a 11.

<sup>19</sup> LARROSA, M.A., *cit.*, pp. 14 y ss.

Con objeto de realizar un estudio pormenorizado de estas cuestiones, una vez más, se procederá a advertir la necesidad de diferenciar entre intereses individuales y derechos colectivos.

### 3.2.2.1. *La protección de los intereses individuales*<sup>20</sup>

En lo referente a los intereses individuales, como cualquier otra persona física, el consumidor individualmente considerado tiene capacidad para ser parte en el proceso (art. 6.1. 1º LEC), por lo que cualquier conflicto individual de consumo se resolverá a través de las normas generales de la mentada ley. Concerniente a la legitimación, la LEC, en su artículo 11, reconoce legitimación activa individual a los consumidores en materia de consumo.

Desde el ángulo de los procesos existente, se puede contemplar cómo se simplifica el número de procesos, regulando dos procesos declarativos: el ordinario y el verbal.

Quizás, el área que presente mayores modificaciones es el de la competencia territorial. Se prohibirá así la sumisión expresa en todos los procesos que deban de resolverse por los trámites de juicio verbal (art. 54.1 LEC) y, de la misma forma, se proclama la falta de validez de la sumisión expresa contenida en los contratos de adhesión, o con condiciones generales impuestas a una de las partes, o que se hayan celebrado con consumidores y usuarios (art. 54.2 LEC).

Por todo lo dicho, el fuero territorial habitual en los procesos de consumo será el del domicilio del consumidor. En aquellas circunstancias en que el consumidor sea demandado, el fuero general de las personas físicas (art. 50.1 LEC), junto con la prohibición de sumisión expresa ya señalada, no dejan lugar

---

<sup>20</sup> CORDÓN, F.: “Acción colectiva y acción individual para la defensa de los derechos de los consumidores” en *Derecho Privado y Constitución*, núm. 31, 2017, pp. 219 a 223.

a dudas de que la competencia territorial será también el domicilio del consumidor.

### 3.2.2.2. *Protección de los intereses supraindividuales*<sup>21</sup>

La premisa fundamental tiene que seguir siendo, antes de abordar esta cuestión, la existencia de dos tipos de intereses o derechos supraindividuales: colectivos y difusos.

En primer lugar, se afrontará este particular desde la óptica de los intereses colectivos.

Se reconoce, en general, la legitimación activa de las asociaciones de consumidores para la defensa de los intereses generales de los consumidores y usuarios (art. 11.1 LEC). Ya dentro del tipo de acciones de protección de los intereses colectivos, la regulación extiende la legitimación a las asociaciones de consumidores y usuarios, a las entidades legalmente constituidas que tengan por objeto la defensa y la protección de éstos y a los grupos de afectados (art. 11.2 LEC).

Por razones evidentes, es trascendental delimitar la publicidad e intervención en el proceso. En este sentido, se impondrá la llamada al proceso de “quien tenga la condición de perjudicados por haber sido consumidores del producto o usuarios del servicio que dio origen al proceso, para que hagan valer su derecho o interés individual” (art. 15.1 LEC).

En los casos de protección de intereses colectivos, la ley señala la necesidad de una doble publicidad. Por un lado, la publicación de la admisión de la demanda en medios de comunicación en el ámbito territorial en que se haya

---

<sup>21</sup> BELLIDO, R.: “La protección de los intereses de los consumidores en el proceso civil” en *Revista General de Derecho Procesal*, núm. 23, 2011, pp. 15 a 30.

manifestado la lesión de los derechos o intereses (art. 15.1 LEC); por otro, obliga al sujeto que insta la acción a haber comunicado previamente la interposición de la demanda a todos los interesados (art. 15.2 LEC).

En lo relativo al contenido de la sentencia, las reclamaciones individuales de los afectados requieren de un pronunciamiento expreso por parte del tribunal sobre cada una de las pretensiones particulares que hayan quedado acumuladas a la demanda presentada como consecuencia de la publicidad y llamada al proceso de los afectados por las acciones de intereses colectivos (art. 221.3 LEC).

Por lo que respecta a las acciones por intereses colectivos, la sentencia deberá determinar individualmente los consumidores y usuarios que han de entenderse beneficiarios de la condena.

El objeto del proceso distingue entre las sentencias de condena de cualquier tipo y las declarativas de ilicitud de una actividad o conducta (art. 221 LEC).

El problema, no obstante, aparece con aquellos afectados que no han participado en el proceso y no han podido ser oídos en el mismo.

En estos casos, un mínimo principio de tutela judicial efectiva debe llevar a no cuantificar el importe de la indemnización o de la obligación de hacer o no hacer que corresponda a dicho afectado, por lo que procederá fijar las bases de cálculo o de ejecución en la propia sentencia y en fase de ejecución, tras oír al afectado y al propio demandado, concretar el alcance de la condena para dicho afectado.

Para concluir, en relación a la protección de los intereses difusos, se pueden destacar múltiples notas en su regulación.



La primera característica merecedora de ser mencionada es la limitación de la capacidad para accionar a las asociaciones de consumidores (art. 11.3 LEC). El problema que puede plantearse es si cabe la protección de los intereses difusos por los consumidores de manera individual. Pues bien, la respuesta debe ser necesariamente negativa.

Asimismo, se exigirá, como en el caso de los intereses colectivos, la publicidad en los medios de comunicación con difusión en el ámbito territorial en que se haya manifestado la lesión de aquellos derechos o intereses. Lo que variará serán sus efectos.

En lo que al contenido de la sentencia concierne, la regulación prevista en el artículo 221 de la LEC supone una excepción al régimen general y concreto a la prohibición de sentencias con reserva de liquidación (art. 219.3 LEC) que establece la Ley de Enjuiciamiento Civil.

#### **4. TENDENCIA HACIA EL MODELO DE LA AGRUPACIÓN DE RECLAMACIONES Y DE LOS MECANISMOS DE REPARACIÓN COLECTIVA**

La Directiva 2014/14, del Parlamento Europeo y del Consejo, de 26 de Noviembre de 2014<sup>22</sup>, no incluyó, debido a razones principalmente de índole política, los diferentes mecanismos de reclamación colectiva.

---

<sup>22</sup> Directiva 2014/14/ UE del Parlamento Europeo y del Consejo, de 26 de Noviembre de 2014, relativa a determinadas normas por las que se rigen las acciones por daños en virtud del Derecho nacional, por infracciones del Derecho de la competencia de los Estados miembros y de la Unión Europea.

Con todo, se han ido articulando *praeter legem*, en el ámbito práctico, distintos métodos de carácter colectivo con relación a las posibilidades de las víctimas de ejercitar sus reclamaciones, tanto en el espectro judicial, como extrajudicial.

#### **4.1. EL MODELO DE AGRUPACIÓN DE RECLAMACIONES**

Una primera solución eficaz que ha ido evolucionando en la Unión Europea es la agrupación de reclamaciones a través de una empresa o entidad especializada, a menudo denominada “vehículo de reclamaciones” (del inglés “*claims vehicle*”).

Este enfoque, que supone agrupar reclamaciones de varios damnificados, desde un punto de vista del Derecho material resulta, *de facto*, en una forma de hacer valer los derechos individuales de las víctimas de manera colectiva.

#### **4.2. EL SISTEMA DE CONCENTRACIÓN DE LOS PROCEDIMIENTOS**

Algunos Estados miembros de la Unión Europea no solamente permiten, sino que también animan a sus tribunales a concentrar y unir en un único proceso todos aquellos procedimientos por daños relacionados con la misma infracción.

De esta forma, se pretende incrementar la eficiencia de los magistrados a la hora de resolver los casos que ante ellos se presenten y, ciertamente, facilitar el acceso de los afectados a la justicia; sobre todo, en aquellas circunstancias en las que las reclamaciones no han sido agrupadas desde una perspectiva del Derecho material o cuando no se ha optado por seguir la sistemática de las acciones colectivas (además, este sistema será incluso más satisfactorio para

los demandantes en la medida en que existan tribunales especializados en la materia en cuestión: Derecho de la competencia, Derecho de consumidores, etc.).

Si se toma como ejemplo a España, el camino de la concentración de procedimientos fue particularmente útil en el caso del cártel de los camiones, donde hay una gran cantidad de acciones ejercitadas en los tribunales, de forma paralela, pero con carácter individual.

En el marco de este cártel (el de los camiones), el 6 de Mayo de 2020 el Consejo General del Poder Judicial, en su medida N.º 3.22, dentro del “Plan de choque. Administración de Justicia”<sup>23</sup>, propuso la modificación del artículo 76 de la Ley de Enjuiciamiento Civil (“casos en los que procede la acumulación de procesos), que supondría la necesidad de añadir un nuevo ordinal (4º) al precepto 76.2:

- “Cuando se trate de procesos en aplicación privada del derecho de la competencia seguidos por una misma infracción sancionada por la autoridad de competencia, el juez deberá considerar que los procesos sean susceptibles de acumulación porque, entre otros motivos, las demandas se fundamenten en sistemas de cuantificación del daño idénticos, hayan sido instadas por una misma dirección letrada y se sigan contra la misma unidad económica demandada”.

¿Con qué objetivo? Reducir la litigiosidad individual en materia de litigación *follow on*<sup>24</sup> derivada de infracciones del Derecho de la competencia, para permitir el tratamiento homogéneo de procesos muy similares,

---

<sup>23</sup> CONSEJO GENERAL DEL PODER JUDICIAL.: “Medidas organizativas y procesales para el plan de choque en la Administración de Justicia tras el Estado de alarma (2020)”, disponible en <https://www.abogacia.es/wp-content/uploads/2020/05/SEGUNDA-VERSI%C3%93N-MEDIDAS-ORGANIZATIVAS-Y-PROCESALES-PLAN-DE-CHOQUE.pdf>

<sup>24</sup> RZS ABOGADOS.: “Cárteles”, disponible en <https://www.rzs.es/carteles-general-carteles/#:~:text=Acciones%20consecutivas%20o%20de%20seguimiento,la%20Competencia%2C%20o%20de%20un>

consiguiendo, igualmente, reducir la carga procesal de su tramitación y evitar decisiones contradictorias.

### 4.3. LOS MECANISMOS DE REPARACIÓN COLECTIVA

Una tercera tendencia observada en algunos de los Estados de la Unión Europea es la conformada por los mecanismos de reparación colectiva. Ahora bien, mientras que en la mayor parte de las ocasiones se opta por un sistema de vinculación por adhesión (*opt – in*), en ocasiones se ofrece la alternativa de la vinculación por defecto (*opt – out*), propio de los Estados Unidos.

Esta última opción se considera a menudo como una posibilidad que entra en conflicto con el principio de que las reclamaciones sólo pueden ser juzgadas en la medida en que el titular de la misma haya decidido, explícitamente, ser parte de la acción emprendida y reivindicar su derecho.

Uno de los problemas que repetidamente se asocia a los sistemas de reparación colectiva es el concerniente a las disputas relativas a las certificaciones de clase. Además, se debe recordar que todavía está por verse el verdadero rendimiento de este tipo de medios, particularmente en el campo del Derecho de la competencia y de los consumidores.<sup>25</sup>

En este orden de cosas, adoptando la perspectiva de algunos de los legisladores de la Unión, un proceso de “americanización” sería irremediablemente nocivo; aunque, por otro lado, no se debe perder de vista que, precisamente, en esta materia hay una ingente cantidad de elementos autóctonos y propios de los Estados Unidos de (i.e. daños punitivos, procedimientos con jurado...) que, por qué no, dada su demostrada eficiencia, podrían comenzar a implementarse y aplicarse en nuestros sistemas legales.

---

<sup>25</sup> SCHREIBER, T. & SEEGER, M.: “Collective or Class Actions and Claims Aggregations in the EU: the claimant’s perspective” en AA. VV: *Private Litigation Guide*, ed. Global Competition Review & Law Business Research, Londres, 2020, pp. 30 a 32.

Igualmente, se debe mencionar la Directiva 2020/1828, de 25 de Noviembre de 2020,<sup>26</sup> que manifiesta una clara preferencia por el modelo *opt – out* (con todo, aunque éste sea el espíritu que imbuye la Directiva, la Unión Europea no se ha atrevido a imponerlo, permitiendo a los países elegir). No obstante, a pesar de que su transposición estaba prevista para el 25 de Diciembre de 2022, hay muchos Estados miembros que, a día de hoy, todavía no han hecho lo propio.

En cualquier caso, el principal problema del que adolece la Directiva será, precisamente, su carácter excesivamente laxo. El amplio margen de maniobra que se concede a cada Estado de la Unión Europea hace posible que muchos elementos del sistema puedan ser realmente diferentes de un país a otro y, consecuentemente, se antoja ciertamente difícil hablar de un verdadero modelo europeo de tutela colectiva.

La razón recae, por una parte, en el hecho de que no se aspira a observar esta fórmula como la única existente en materia de tutela colectiva de los consumidores y, por otro lado, en la irrefutable realidad de que muchos de los extremos relevantes (por ejemplo, sin ir más lejos, la propia opción por un modelo de exclusión o inclusión de los consumidores en el ámbito subjetivo del proceso o, adicionalmente, la verdadera dimensión económica de la litigación colectiva) recaen en la autonomía procesal de los Estados miembros.

Si bien es cierto que otras tantas cuestiones sí quedan perfectamente delimitadas (las pretensiones que pueden ser ejercitadas mediante los cauces de esta herramienta o la preocupación por someter a mayor control los casos de dimensión transfronteriza), ello no impide que la Directiva sea susceptible de seguir siendo clasificada como un pequeño (aunque necesario y bienvenido)

---

<sup>26</sup> Directiva (UE) 2020/1828, del Parlamento Europeo y del Consejo, de 25 de Noviembre de 2020, relativa a las acciones de representación para la protección de los intereses colectivos de los consumidores, y por la que se deroga la Directiva 2009/22/CE.

avance en el ámbito de la tutela colectiva de los consumidores en un espacio jurídico y económico común, como es el europeo.

Habiendo dicho todo lo anterior, es de justicia resaltar que tal ámbito se encuentra plagado de materias extremadamente sensibles para todas las partes involucradas, siendo esta norma reflejo de los límites hasta los que los Estados miembros estaban dispuestos a llegar.<sup>27</sup>

#### **4.4. DIFERENCIAS Y SIMILITUDES ENTRE EL MODELO DE AGRUPACIÓN DE RECLAMACIONES Y LOS MECANISMOS DE REPARACIÓN COLECTIVA**

Hasta este instante solamente se han identificado por separado los diferentes métodos a los que, atendiendo a un punto de vista procesal, los perjudicados pueden acudir. Esto es, desde la cesión de las acciones por los interesados a terceras entidades hasta los mecanismos de resarcimiento colectivo, pasando por la acumulación de diversos procedimientos en los términos estudiados.

Pues bien, teniendo las características ya citadas presentes, se deben examinar de manera conjunta las que quizás sean las principales alternativas: la acumulación de reclamaciones y los sistemas de reparación colectiva.

Según el modelo de agrupación de reclamaciones, la corporación a la que se cedan los derechos para que ésta los ejercite, lo hará actuando en virtud de un derecho propio, que le pertenece. Así las cosas, no actuará en nombre o por representación de los titulares originales de las acciones contra la parte demandada, sino en nombre y por cuenta propio. Por ende, solamente habrá un único demandante que pedirá la pertinente indemnización por todas las reclamaciones que hubieran sido acumuladas.

---

<sup>27</sup> GASCÓN, F.: “¿Hacia un modelo europeo de tutela colectiva?” en *Cuadernos de Derecho Transnacional*, vol. 12, núm. 2, 2020, pp. 1321 – 1323.

Así y todo, esta sistemática, como se verá, está en consonancia con la mayor parte de los ordenamientos jurídicos de los Estados miembros, no requiriéndose mayores cambios en sus respectivas normas de procedimiento civil.

Por otro lado, los mecanismos de reparación colectiva suelen ser iniciados por un organismo representativo o un demandante principal para un determinado grupo de personas afectadas.

De este modo, se requieren ciertas exigencias procesales, como puede ser el proceso de certificación, mediante el cual se perseguirá designar o identificar a esa entidad representativa o demandante principal, así como definir a la clase de individuos perjudicada.

Las condiciones exactas, en esta ocasión sí, varían de una jurisdicción a otra y están sujetas a normas específicas.

Por ejemplo, si una jurisdicción prevé mecanismos de reparación colectiva en el ámbito del Derecho de la competencia, parece que será un método, cuando menos, adecuado para la consecución de indemnizaciones de baja cuantía y dispersas a gran escala (desde el punto de vista de los afectados). En tales casos, las acciones colectivas *opt – out* suelen mostrarse más eficientes que la agrupación de créditos individuales.

Uno de los puntos críticos en cualquier forma de actuación colectiva la constituye la asignación de los importes procedentes de aquellas iniciativas que resultaren exitosas a cada miembro del grupo. A menudo, una parte realmente significativa de la indemnización no es reclamada, siendo entregada a fondos públicos.

Antes de continuar, se entiende necesario afrontar el asunto de tales fondos públicos con mayor detenimiento.

Si bien es cierto que hasta ahora éstos se han observado desde una perspectiva, quizás no negativa, pero sí pernicioso para los intereses de quienes pueden querer perseguir la defensa de sus derechos a través de mecanismos de acción colectiva (es decir, como el destino al que irán a parar los fondos obtenidos de la litigación en caso de que nadie los reclame), no es menos cierto que hay muchos partidarios de poner en marcha este tipo de herramientas como forma de combatir prácticas ilícitas de las empresas.

De este modo, mirando hacia el futuro, junto con la posibilidad de incluir en nuestro sistema una solución que implique hablar de baremos, se debería barajar seriamente hacer lo propio con un sistema de refinanciación que implicara que la cantidad no repartida de las sanciones impuestas fuese, precisamente, a fondos comunes de los que se beneficiasen las organizaciones de consumidores.

Aun así, toda situación positiva tiene un lado negativo. En el hipotético caso de que las asociaciones de consumidores consigan vencer, una vez concluido el proceso judicial, a la parte demandada, el remanente que no hubiera sido asignado a ningún damnificado debería ir dirigido a este tipo de fondos... fondos los cuales, según una de las propuestas del Proyecto de Ley de acciones representativas<sup>28</sup>, también revertirían en las propias entidades infractoras.

Si ha quedado probado y demostrado que se ha causado un perjuicio, sería inverosímil que se “premiara” a los culpables por errores achacables al propio sistema. Es más, podrían suceder situaciones de índole fraudulenta, como aquellas en las que las compañías transgresoras buscaran asociaciones de consumidores que plantearan una demanda “vacía” (sin ningún afectado que,

---

<sup>28</sup> Proyecto de Ley Orgánica, de 22 de Marzo de 2024, de medidas en materia de eficiencia del Servicio Público de Justicia y de acciones colectivas para la protección y defensa de los derechos e intereses de los consumidores y usuarios.



verdaderamente, apoye esa pretensión) y, en virtud del principio *res iudicata* (cosa juzgada), no cabría interponer una nueva demanda.

Por todo lo visto, siendo ésta una posible medida con la que contar a medio – largo plazo, algo es seguro: se debe conseguir implantarla de tal manera que, por una parte, constituya un verdadero remedio para los perjudicados y, por otra, no sea susceptible de provocar el efecto totalmente opuesto (contribuir al mantenimiento de los comportamientos por los que las partes acusadas hubieran sido condenadas).

Finalmente, uno de los principales retos para los demandantes y demandados en el contexto de las demandas colectivas en el campo del Derecho de la competencia lo configura el desafío de encontrar soluciones extrajudiciales para procedimientos paralelos que están pendientes de ser resueltos, en relación con una misma infracción, en varias jurisdicciones.<sup>29</sup>

## **5. EL MODELO DE CESIÓN DE RECLAMACIONES**

### **5.1. DESARROLLO DEL MODELO**

La idea, fundamentalmente, parte de la posibilidad de que las personas o las empresas afectadas por un daño transfieran (cedan) sus reclamaciones a una entidad a través de la cual, tales pretensiones, sean agrupadas en una única acción con objeto de obtener resultados óptimos.

Por todo lo visto, se puede afirmar que se está ante una estructura "*opt – in*" en la que, aunque un individuo o sociedad haya resultado perjudicado y,

---

<sup>29</sup> SCHREIBER, T. & SEEGER, M.: *cit.*, pp. 33 a 34.

consecuentemente, pueda exigir la defensa de sus derechos ante los tribunales, únicamente aparecerá como un potencial miembro del modelo de cesión que estuviera llevando a cabo la empresa cesionaria.

El sistema que está siendo examinado es factible gracias a la base legal que proporcionan los artículos 1255 (principio de autonomía de la voluntad) y 1112 (“Todos los derechos adquiridos en virtud de una obligación son transmisibles con sujeción a las leyes, si no se hubiera pactado lo contrario”) del Código Civil. Tal y como recoge la Sentencia de 15 de Noviembre de 2018<sup>30</sup>: “[...] no existe prohibición legal para la cesión, ni estamos ante un derecho intransmisible o personalísimo por su naturaleza, por lo que no hay objeción a la cesión de los créditos. En síntesis, no concurre regla de intransmisibilidad de los créditos [...]”.

Además, como ya ha quedado expuesto, los damnificados no tienen por qué ser única y exclusivamente personas físicas, sino que, en multitud de ocasiones, se observará la agrupación de los derechos de empresas, tanto del mismo nivel de mercado (agrupación horizontal), como de diferentes (agrupación vertical).

Una de las principales ventajas que la cesión de reclamaciones ofrece, es que los perjudicados no tendrán que afrontar ningún tipo de riesgo ni coste económico conexo a aquél. Ahora bien, el ente cesionario, de ordinario, obtendrá una comisión (*success fee*) en caso de que la pretensión prospere.

Dentro del marco procesal, la empresa cesionaria ejercerá las acciones y reclamaciones objeto de la cesión en su propio nombre, asumiendo todos los posibles gastos y, sobre todo, los riesgos que puedan llegar a aparecer, tanto dentro, como fuera de los tribunales. En otros términos, los servicios legales necesarios a la hora de ejercitar la acción ante los tribunales serán

---

<sup>30</sup> Sentencia del Juzgado de lo Mercantil Nº1 de San Sebastián, de 15 de Noviembre de 2018, SJM SS 4145/2018.

proporcionados por el ente cesionario (así como, por ejemplo, la presentación de los oportunos informes periciales, etc.).

Por lo tanto, los sujetos interesados en participar de un sistema de agrupación (mediante la cesión) de reclamaciones deberán manifestar explícitamente su voluntad en este sentido (modelo “*opt – in*”); pero ni esa cesión, ni las posteriores actuaciones procesales (o extraprocesales, pero, en cualquier caso, desarrolladas a través del servicio legal prestado por una serie de profesionales) les supondrán coste alguno.

El modelo bien puede sustentarse sobre la financiación externa (*third party litigation funding*) que proporcionen compañías que, con carácter profesional, se dedican a financiar litigios (facilitando de este modo a la entidad a la que se han cedido las reclamaciones la obtención de los recursos económicos que pueda necesitar), bien puede hacerlo a través de unas tasas que la sociedad cesionaria restará de la indemnización obtenida (*costs / success fee*). Con todo, cabe la posibilidad de que se empleen ambas fuentes de financiación de manera simultánea (que, en la práctica, será lo más habitual).

De este modo, la mayor parte de las empresas que operan en el ámbito de la agrupación de reclamaciones mediante su cesión lo harán sobre la base del sistema “no ganas, no pagas” (*no – win, no – fee*); esto es, solo se pagará una comisión a la empresa cesionaria si la reclamación prospera, siendo ella la que, en cualquier caso, cubrirá todos los costes legales. Si, por el contrario, la reclamación extrajudicial o judicial de los derechos no prospera, no se genera ningún gasto para los damnificados (vid. Cartel Damage Claims<sup>31</sup>, Flightright<sup>32</sup> o Skycop<sup>33</sup>).

---

<sup>31</sup> CARTEL DAMAGE CLAIMS.: “Nuestro enfoque”, disponible en <https://carteldamageclaims.com/es/about-us/our-approach/>

<sup>32</sup> FLIGHTRIGHT.: “¿Supone algún coste para mí que los abogados de Flightright tramiten mi reclamación”, disponible en <https://lc.cx/9gpSpb>

<sup>33</sup> SKY COP.: “¿Cuánto cuestan los servicios de Skycop?”, disponible en <https://www.skycop.com/es/faq/>

La contraparte, en caso de resultar condenada, quedará obligada a indemnizar en los términos recogidos en la sentencia a la entidad a la que los afectados hubieran cedido sus reclamaciones y no a los propios dañados de manera directa. Con todo, será la empresa quien, ahora sí, distribuya las indemnizaciones obtenidas entre los cedentes una vez se hubiera deducido la pertinente tasa que conservará (*costs / success fee*) de la suma total.

En cualquier caso, sí que es preciso referirse al hecho de que, en la práctica, se requiere un número suficiente de reclamaciones para optimizar el desarrollo del proceso en su totalidad.

Idealmente, la compañía cesionaria combina aspectos económicos, legales y conocimientos técnicos (incluidas soluciones informáticas específicas que facilitan la recopilación y el análisis de datos de transacciones y de mercado a gran escala). En consecuencia, cuantos más datos hayan sido recopilados, mayor información será objeto de estudio (incluso pudiendo abarcar distintos periodos de tiempo), conduciendo ello, necesariamente, a una evaluación de los daños más adecuada.

## **5.2. VENTAJAS E INCONVENIENTES DE ESTE MODELO**

Antes que nada, hay que poner en valor las sinergias que surgen a la hora de cuantificar los daños. Como ya se ha manifestado, a través de este recurso se podrá recopilar información y recolectar datos de una multitud de personas afectadas, permitiendo mejorar e incrementar las probabilidades de demostrar el daño causado.

Por añadidura, aumentan las posibilidades de obtener una compensación, pues se igualan las condiciones con la parte demandada. La mejor situación para negociar en la que, por ejemplo, aquélla pueda encontrarse a consecuencia de su posición económicamente privilegiada, desaparece desde el momento en que

los afectados coordinan sus esfuerzos y cooperan de manera única a través de la empresa a la que se ceden los créditos.

Por otra parte, la condición aventajada que los consumidores puedan llegar a conseguir verá su reflejo, no solamente en el propio procedimiento judicial (específicamente, a la hora de hacer valer las pretensiones ante el juez), sino fuera del mismo (como ya se ha visto, sin ir más lejos, mejorando el lugar que ocuparían los afectados, *a priori* más débiles, en un eventual proceso transaccional o *settlement*).

Retrotrayendo la disertación a uno de los problemas troncales ya abordados, los consumidores, en multitud de ocasiones, se muestran reacios a perseguir la defensa de sus derechos en los tribunales, guiándose, principalmente, por el posible (y negativo) desenlace económico de la empresa en que pretenden embarcarse. Pues bien, la opción de la agrupación de reclamaciones ofrece, sin lugar a dudas, una mejor relación “costes económicos – riesgo” en comparación con la actuación individual.

Es más, en ocasiones será precisamente la agrupación de tales pretensiones la que permita que presentar un caso concreto ante la jurisdicción competente sea, desde un punto de vista financiero, viable.

Igualmente, es de resaltar el hecho de que esta sistemática favorece, no solo a la parte demandada, sino a la parte demandante y, evidentemente, a los propios jueces desde la perspectiva de la existencia de un incremento en la economía procesal: se asiste a una concentración en un solo procedimiento de lo que podría haber significado una pluralidad de ellos.

Ahora bien, es absolutamente necesario en este momento diferenciar los aspectos sustantivos, por un lado, y los procesales, por otro, del modelo de cesión de reclamaciones. De este modo, si bien es cierto que, por una parte, hay un contrato de Derecho privado (contrato de cesión de créditos), esa firma

cesionaria, una vez acumuladas las correspondientes reclamaciones, procederá a presentar la demanda ante un Juzgado de lo Mercantil, siendo factible la agrupación de tales acciones, por razón de la materia, en un único proceso (dimensión procesal).

Por último, los consumidores podrán optar libremente por esta alternativa sin la necesidad, como se indicaba desde el comienzo, de incurrir en ningún tipo de riesgo o de costes económicos a la hora de litigar por la defensa de sus derechos.

### **5.3. RECONOCIMIENTO LEGISLATIVO Y JUDICIAL**

A la hora de aproximarse a la eficacia y efectividad real que el método de la agrupación de reclamaciones puede tener en España, es necesario considerar dos perspectivas fundamentales: tanto la propia regulación de la Unión Europea, como, desde una aproximación del Derecho comparado, la normativa de los diferentes Estados miembros.

#### **5.3.1. Dentro del espectro de la Unión Europea**

En el año 2007, el Informe elaborado para la Comisión Europea por un equipo conformado por miembros del Centro de Estudio de Política Europea (Centre for European Policy Studies), de la Universidad Erasmo de Rotterdam (Países Bajos) y de la Universidad Luiss Guido Carli (Italia),<sup>34</sup> propuso la implementación en la legislación europea de una norma jurídica, con carácter expreso, que se refiriera a la licitud de la cesión a un tercero del derecho a ejercitar una acción en un procedimiento civil.

---

<sup>34</sup> CENTRE FOR EUROPEAN POLICY STUDIES (CEPS), UNIVERSIDAD ERASMO DE ROTTERDAM & UNIVERSIDAD LUISS GUIDO CARLI.: "Making antitrust damages actions more effective in the EU: welfare impact and potential scenarios (2007)", disponible en [https://iris.luiss.it/retrieve/e163de41-3a05-19c7-e053-6605fe0a8397/impact\\_study.pdf](https://iris.luiss.it/retrieve/e163de41-3a05-19c7-e053-6605fe0a8397/impact_study.pdf)

Se comprendía que una disposición de este tipo proporcionaría la seguridad jurídica esencial necesaria para que terceras partes financiaran a litigantes a lo largo de toda la Unión.

De esta forma, la ya mencionada Directiva 2014/104 incluyó esta sugerencia; concretamente, hizo lo propio en sus artículos 2.4 y 7.3:

- Artículo 2.4: “«Acción por daños»: toda acción conforme al Derecho nacional, mediante la cual una parte presuntamente perjudicada, o una persona en representación de una o varias partes presuntamente perjudicadas cuando el Derecho de la Unión o nacional prevean esta facultad, o una persona física o jurídica que se haya subrogado en los derechos de la parte presuntamente perjudicada, incluida la persona que haya adquirido la acción, presente ante un órgano jurisdiccional nacional una reclamación tendente al resarcimiento de daños y perjuicios”.

Se confirma expresamente la legitimación activa de las entidades que hubieran adquirido las acciones de las partes directamente agraviadas.

- Artículo 7.3: “Los Estados miembros velarán por que las pruebas que sean obtenidas por una persona física o jurídica exclusivamente mediante el acceso al expediente de una autoridad de la competencia y que no estén contempladas en los apartados 1 o 2 solo puedan ser utilizadas en una acción por daños por dicha persona o por la persona física o jurídica que sea sucesora de sus derechos, incluida la persona que haya adquirido su reclamación”.

Se reconoce el derecho a ejercer de manera efectiva en los tribunales la acción adquirida.

De igual manera, el Parlamento Europeo, en su Informe del año 2012 sobre reparación colectiva en materia antimonopolio<sup>35</sup>, reconoció que “la cesión de reclamaciones a un tercero puede ayudar a superar el problema de la falta de participación en el proceso de las partes ultrajadas”.

Quepa mencionar, en última instancia, cómo el que fuera abogado general en el Tribunal de Justicia de la Unión Europea, Niilo Jääskinen, señalaría que en los casos de defensa de la competencia, las entidades prestatarias de servicios a quienes los afectados por el daño ceden sus respectivas acciones, actúan cuando, por lo general, “no es razonable” ni siquiera que las empresas que hubieran sido víctimas presenten demandas individualmente.<sup>36</sup>

Este reconocimiento expreso por parte de las autoridades comunitarias sobre la causa económica que subyace en el recurso a este instrumento de Derecho privado, que no es otra que facilitar la interposición de reclamaciones, alerta ya sobre la posibilidad de que, un sistema nacional que rechace este sistema o lo obstaculice en exceso, pueda considerarse contrario al Derecho europeo, al no respetar el principio de efectividad, que exige que las normas nacionales no hagan imposible o excesivamente difícil en la práctica el ejercicio de un Derecho europeo. En este caso, el derecho a ser resarcido de los daños que se deriven de prácticas anticompetitivas.

### **5.3.2. Derecho comparado**

A nivel nacional, diferentes tribunales pertenecientes, entre otros, a Finlandia o a los Países Bajos, han reconocido de manera expresa la posibilidad de que entidades o empresas especializadas acumulen una multitud de reclamaciones, máxime, en el marco de las acciones contra los monopolios.

---

<sup>35</sup> DIRECTORATE – GENERAL FOR INTERNAL POLICIES OF THE EUROPEAN PARLIAMENT.: “Collective redress in antitrust (2012)”, disponible en <https://op.europa.eu/en/publication-detail/-/publication/5fbd7a92-13dd-4e34-8f3c-e45c4bd33c7a/language-en>

<sup>36</sup> Sentencia del TJUE (Sala Cuarta), de 21 de Mayo de 2015, Cartel Damage Claims (CDC) Hydrogen Peroxide SA v. Akzo Nobel NV y otros. C – 352/13.



Tómese como ejemplo la sentencia de 4 de Julio de 2013 del Juzgado de Primera Instancia de Helsinki<sup>37</sup>, la cual se refirió a “los mejores recursos de CDC (Cartel Damage Claims) para recopilar la información necesaria para los asuntos que estaban siendo considerados”; así como al hecho de que las víctimas no habían logrado resolver extrajudicialmente sus exigencias, motivo por el cual habían decidido ceder sus reclamaciones a la ya mentada corporación.

En los Países Bajos, el Tribunal de Distrito de Ámsterdam<sup>38</sup>, al enjuiciar el cartel existente entre determinadas aerolíneas que pactaban el precio del servicio de carga de mercancías, mantuvo que “combinar las reclamaciones por daños mediante la cesión a una empresa prestataria de servicios es un medio legítimo para lograr una solución eficaz de los daños causados por los cárteles, como se desprende ahora también de la Directiva 2014/104/UE”.

En última instancia, es de destacar también el caso de Reino Unido, Estado que, incluso no perteneciendo ya a la Unión Europea, permite observar cómo en los sistemas de *Common Law* todavía existe incertidumbre jurídica sobre la posibilidad de transferir reclamaciones por daños mediante cesión.

Por ejemplo, el Tribunal Superior de Justicia inglés, en su sentencia de 22 de mayo de 2017 en el caso “*Casehub*”<sup>39</sup>, confirmó que la cesión por parte de un consumidor de sus créditos de escasa cuantía (que no merecían la pena ser reclamados por sí solos) a una empresa cesionaria no era nulo; más bien, en opinión del Tribunal Superior de Justicia, se “mejoraría” el acceso a la justicia.<sup>40</sup>

---

<sup>37</sup> Sentencia del Juzgado de Primera Instancia de Helsinki, de 4 de Julio de 2013, No. 6492. Ref.11/16750.

<sup>38</sup> Sentencia del Tribunal de Distrito de Ámsterdam, de 13 de Septiembre de 2017. Ref. C/13/486440/HA ZA 11-944).

<sup>39</sup> Sentencia del EWHC (England and Wales High Court), de 22 de Mayo de 2017, *Casehub Limited v. Wolf Cola Limited*, [2017] EWHC 1169 (Ch).

<sup>40</sup> SCHREIBER, T. & SEEGERS, M.: “Collective or Class Actions and Claims Aggregation in the EU: the Claimant’s Perspective”, disponible en <https://carteldamageclaims.com/2020/01/23/collective-or-class-actions-and-claims-aggregation-in-the-eu-the-claimants-perspective/>

## 6. LA FINANCIACIÓN DE LITIGIOS

### 6.1. ¿QUÉ ES LA FINANCIACIÓN DE LITIGIOS?

La financiación de litigios por parte de terceros es “un conjunto de métodos de financiación que dependen de fondos procedentes de los mercados de seguros o financieros en lugar de, o además de, los fondos propios del litigante”.<sup>41</sup> En otras palabras, es la provisión de fondos por parte de empresas que no tienen otra conexión con el litigio.

Es importante destacar que el cliente contrata directamente con el que financia el litigio en estos acuerdos. Sin embargo, en ocasiones se producen igualmente pactos informales entre la institución financiera y el abogado.<sup>42</sup>

### 6.2. LA FINANCIACIÓN DE LITIGIOS EN LAS TRADICIONES DEL “CIVIL LAW” Y DEL “COMMON LAW”: LÍMITES Y POSIBILIDADES

Desde un punto de vista del Derecho continental, se debe hacer referencia al término “*Pactum de Quota Litis*” para referirse a aquellos honorarios basados, total o parcialmente, en una fracción de la suma recuperada por los abogados.

Este concepto fue empleado por primera vez durante la Edad Media para aludir a la prohibición de que los abogados celebraran acuerdos similares, los cuales fueron concebidos en la época del Imperio Romano. Desde entonces, esta prohibición se ha ido reiterando, prácticamente, en todos los ordenamientos jurídicos pertenecientes al sistema del “*Civil Law*”, bien en los Códigos Civiles, bien en la normativa profesional reguladora de la abogacía.

---

<sup>41</sup> BAKER & MCKENZIE LLP.: “Demand for Third Party Litigation Funding Rises as Supply Becomes Volatile”, disponible en [https://www.bakermckenzie.com/en/NR/ronlyres/427586D3-6891-4FC2-B926-B0181DB75595/0/%20third\\_party\\_litigation\\_funding\\_ca\\_oct08.pdf](https://www.bakermckenzie.com/en/NR/ronlyres/427586D3-6891-4FC2-B926-B0181DB75595/0/%20third_party_litigation_funding_ca_oct08.pdf)

<sup>42</sup> LORDE, S.: “The Litigation Financing Industry: The Wild West of Finance Should be Tamed not Outlawed” en *Fordham Journal of Corporate & Financial Law*, núm. 10, 2004, pp. 55 a 57.

Adicionalmente, la expresión “*Redemptio Litis*” pretenderá referirse a la práctica de vender o ceder créditos (reclamaciones judiciales), la cual ya fue severamente limitada por el Emperador Anastasio I. La *Lex Anastasiana*<sup>43</sup> prohibía a cualquiera que adquiriera profesionalmente este tipo de derechos la obtención, a raíz del litigio, de una cantidad mayor a la que se hubiera abonado, más los intereses. Incluso se podría llegar a impedir la consecución de importe alguno si se había procedido simulando una donación.

Es cierto, no obstante, que en la actualidad esta prohibición o limitación ha sido, en algunos casos, mantenida, pero en otros, con el fin de promover las transacciones comerciales, eliminada.<sup>44</sup>

En el marco de la tradición del “*Common Law*”, encontramos, por un lado, lo que se conoce como “*champerty*”. Esta terminología, del francés antiguo “*champart*” (plan de concesión de tierras de la era feudal), se vincula con un concepto arcaico con raíces en el Derecho griego y romano.<sup>45</sup>

Se define como “aquel acuerdo para dividir el resultado que derive del litigio entre el titular (y propietario) de la reclamación y una tercera parte no relacionada con la demanda que ha apoyado o ayudado a ejercitar la pretensión”.<sup>46</sup>

Hoy en día, en Estados Unidos, mientras que una minoría de Estados ha abandonado las restricciones de *Champerty*, la mayoría de los Estados mantienen y hacen cumplir las prohibiciones con distintos grados de intensidad.<sup>47</sup>

---

<sup>43</sup> Anastasio a Eustatio, Ley 22, Tít. XXXV, Lib. 4º del Código, del Corpus Iuris Civilis.

<sup>44</sup> SOLAS, G.M.: “Third party litigation funding: A comparative legal and economic analysis and the European perspective” [Doctoral Thesis, University of Cagliari, Maastricht University], disponible en <https://cris.maastrichtuniversity.nl/ws/portalfiles/portal/23667739/c5816.pdf>

<sup>45</sup> DOBNER, A.: “Litigation for Sale” en *University of Pennsylvania Law Review*, núm. 144, 1996, pp. 1529, 1543 a 1546.

<sup>46</sup> BLACK’S LAW DICTIONARY 262, 9ª Edición (2009)

<sup>47</sup> BOND, P.: “Making Champerty Work: An Invitation to State Action” en *University of Pennsylvania Law Review*, núm. 150, 2002, pp. 1297, 1301 a 1316.

En el caso del Reino Unido, desde que se aprobara la “*Criminal Law Act*” en 1967<sup>48</sup>, este comportamiento no ha sido constitutivo de delito.

Por otra parte, surge una figura que, sin embargo, está ampliamente prohibida en los Estados Unidos: los acuerdos económicos entre abogados o despachos jurídicos con terceras personas que no son, desde un punto de vista profesional, abogados.

La regla 5.4 del Modelo de Reglas de Responsabilidad Profesional<sup>49</sup> de la Asociación Americana de Abogados, recoge que:

- “Un abogado o una firma de abogados no compartirá honorarios legales con alguien que no sea abogado (excepto en una lista cerrada de supuestos).”

Esta prohibición, en cualquier caso, pretende “proteger la independencia profesional del letrado”.<sup>50</sup>

### **6.2.1. La financiación de litigios en los Estados Unidos**

Precisamente, con la finalidad de comprender cómo se articula este mecanismo de financiación de litigios en el Estado americano, deben señalarse algunas de sus principales características.

En primer lugar, como no podía ser de otra manera, debe reiterarse el hecho de que las entidades que financian los pleitos no ostentarán, de ningún

---

<sup>48</sup> Criminal Law Act 1967.

<sup>49</sup> Model of Rules of Professional Conduct (2003).

<sup>50</sup> AMERICAN BAR ASSOCIATION.: “Model of Rules of Professional Conduct, R. 5.4 comment (2003)”, disponible en [https://www.americanbar.org/groups/professional\\_responsibility/publications/model\\_rules\\_of\\_professional\\_conduct/rule\\_5\\_4\\_professional\\_independence\\_of\\_a\\_lawyer/comment\\_on\\_rule\\_5\\_4/](https://www.americanbar.org/groups/professional_responsibility/publications/model_rules_of_professional_conduct/rule_5_4_professional_independence_of_a_lawyer/comment_on_rule_5_4/)

modo, legitimación procesal para participar en ellos. Ahora bien, en lo que se refiere al contrato en virtud del cual se ha acordado esta financiación, de ordinario, no se requiere que sea revelado a terceros (no obstante, algunos Estados han implementado legislación que exige tal comportamiento, como en Delaware o Nueva Jersey).

La publicación de estos documentos, en caso de que tenga lugar, se podría hacer de dos maneras: “a puerta cerrada” (es decir, solamente se revela al juez) o “entre las partes” (esto es, se revela a la parte contraria).

Aunque parezca una actuación trivial, nada más lejos de la realidad: la exposición de los pactos a través de los que se acuerda la contribución y ayuda económica por parte de un tercero permite al tribunal y a las partes conocer la identidad del financiador del litigio y puede ayudar a determinar si éste está ejerciendo una influencia indebida, violando las normas éticas o, del mismo modo, si existen conflictos de intereses.

En otro orden de cosas, el desembolso que la entidad financiera lleva a cabo se denomina “préstamo sin recurso” (*non recourse – loan*), pues el receptor de la financiación no deberá devolver cantidad alguna si el caso es inadmitido o desestimado. Por el contrario, si se estima la pretensión o se llega a un acuerdo, la entidad financiera recibirá la cantidad desembolsada más los intereses pactados.<sup>51</sup>

Además, las empresas que financian los litigios operan, en muchos casos, siguiendo un sistema conocido como “*portfolio funding*”. Esto es, financian múltiples casos pertenecientes a un abogado o bufete de abogados (ahora bien, entre todos ellos habrá casos mucho más sólidos que otros), mientras que el rendimiento del capital invertido procederá del acuerdo o sentencia (favorable) de cualquiera de esos asuntos.

---

<sup>51</sup> INSURANCE INFORMATION INSTITUTE.: “What is third – party litigation funding and how does it affect insurance pricing and affordability? (2022)”, disponible en [https://www.iii.org/sites/default/files/docs/pdf/triple\\_i\\_third\\_party\\_litigation\\_wp\\_07272022.pdf](https://www.iii.org/sites/default/files/docs/pdf/triple_i_third_party_litigation_wp_07272022.pdf)

De este modo, la financiación de litigios presenta un menor riesgo al ser posible repartir éste entre varios casos. Si uno o dos de los litigios en los que se invierte son un éxito, cubrirán otros que no hubieran sido grandes inversiones.

De cualquier modo, la financiación de litigios por terceros presenta numerosas preocupaciones, entre las que se encuentran las siguientes:

- Los propios litigantes son, en ocasiones, los principales perjudicados. Por ejemplo, los bufetes de abogados no siempre tienen por qué comunicar a sus clientes si existe o se ha aceptado algún tipo de financiación externa con relación a su litigio.
- Desde una perspectiva ética, ¿podrían las empresas que financian estos procedimientos (las cuales únicamente están interesadas en la obtención de beneficios) influir en las decisiones estrictamente jurídicas que los abogados debieran tomar?<sup>52</sup>

### **6.3. ¿QUÉ CONSECUENCIAS SE DERIVARÍAN DE PROHIBIR LA FINANCIACIÓN DE LITIGIOS?**

Tradicionalmente, las prohibiciones de acuerdos que supusieran la adquisición de un interés sobre un litigio que se pretendía hacer valer en los tribunales tenían como objetivo frenar la corrupción en el proceso judicial y mantener la integridad de la práctica del Derecho.

Las preocupaciones con respecto a la integridad de la profesión incluían temores de que los terceros pudieran llegar a controlar efectivamente los procedimientos judiciales, de que los abogados o clientes pudieran compartir

---

<sup>52</sup> U.S. CHAMBER OF COMMERCE. INSTITUTE FOR LEGAL REFORM.: "What you need to know about third party litigation funding", disponible en <https://instituteforlegalreform.com/what-you-need-to-know-about-third-party-litigation-funding/>

información confidencial con tales terceros (lo que planteaba preocupaciones tanto éticas como prácticas), o de que pudieran surgir desacuerdos entre el titular del derecho y la parte que financiaba el litigio, implicando que los letrados se encontraran ante instrucciones contradictorias.

Si bien, este apartado se centrará en un aspecto que se pasa por alto en la financiación de litigios: su potencial para reducir significativamente el control de los magnates sobre los tribunales.<sup>53</sup>

La existencia de tal control se puede ver más claramente en la explicación clásica de Marc Galanter de por qué los ricos de la sociedad salen ganando en los litigios.<sup>54</sup>

Galanter sostuvo que “la arquitectura básica del sistema legal crea y limita las posibilidades de utilizar el sistema como un medio de cambio redistributivo (*“means of redistributive change”*)”.<sup>55</sup>

Al afirmar esta postura, creó una tipología de litigantes y mostró cómo el resultado del litigio se ve afectado por el tipo de pleiteantes involucrados.

Los primeros son “actores esporádicos” (*“one – shotters”*): demandantes que sólo recurren ocasionalmente a los tribunales.<sup>56</sup> Sus casos son demasiado grandes (en relación con el tamaño del litigante) o demasiado pequeños (en relación con el coste del litigio) para ser gestionados de manera rutinaria y racional.<sup>57</sup>

El segundo tipo son los “actores recurrentes” (*“repeat players”*), quienes participan en muchos litigios similares a lo largo del tiempo, han tenido y prevén

---

<sup>53</sup> STEINITZ, M.: “Whose Claim Is This Anyway? Third – Party Litigation Funding”, en *University of Iowa Legal Studies Research Paper*, núm. 11 – 31, 2011, pp. 1299 – 1300.

<sup>54</sup> GALANTER, M.: *cit.* p. 125.

<sup>55</sup> GALANTER, M.: *cit.* p. 95.

<sup>56</sup> GALANTER, M.: *cit.* p. 95.

<sup>57</sup> GALANTER, M.: *cit.* p. 98.

tener casos repetidos, tienen poco en juego en el resultado de un pleito concreto y, principalmente, cuentan con los recursos necesarios para perseguir sus intereses a largo plazo.<sup>58</sup>

Dadas estas ventajas estructurales, sostiene Galanter, ni el litigar, ni los cambios en las normas son medidas que resulten efectivas desde una perspectiva redistributiva.<sup>59</sup>

Esta menor capacidad para participar plenamente en la sociedad se suma al conocido problema de la falta de financiación y a la llamada “fatiga de los litigios” (esto es, los recursos monetarios y emocionales necesarios para llevar a cabo pleitos prolongados se terminan por acabar), todo lo cual lleva a los “actores esporádicos” a resolver con un acuerdo entre las partes (y, por lo tanto, con la consiguiente reducción en la suma obtenida que ello suele implicar) ciertos casos susceptibles de ser ganados o a abstenerse de presentarlos.<sup>60</sup>

En resumen, los “actores recurrentes” entienden el sistema y tienen una perspectiva a largo plazo que les permite jugar con éste.

Por otro lado, es posible que los “actores esporádicos” no tengan suficiente experiencia con el sistema para comprenderlo. Incluso, cuando pueden hacerlo, es posible que no tengan el deseo o la flexibilidad para arriesgarse a una pérdida a corto plazo en favor de una ganancia a largo plazo que probablemente redunde en otra persona.<sup>61</sup>

---

<sup>58</sup> GALANTER, M.: *cit.* p. 97.

<sup>59</sup> GALANTER, M.: *cit.* p. 95.

<sup>60</sup> CAHILL, M. & GALANTER, M.: “Most Cases Settle”: Judicial Promotion and Regulation of Settlements” en *Stanford Law Review*, núm. 46, 1994, pp. 1339 – 1349. MNOOKIN, R. & KORNHAUSER, L.: “Bargaining in the Shadow of the Law: The Case of Divorce” en *The Yale Law Journal Company, Inc.*, núm. 88, 1979, pp. 971 – 972.

<sup>61</sup> GALANTER, M.: *cit.* p. 150. KINSEY, K. & STALANS, L.: “Which “Haves” Come Out Ahead and Why? Cultural, Capital and Legal Mobilization in Frontline Law Enforcement” en *Cambridge University Press*, núm. 33, 1999, p. 138.



Reducir las pérdidas potenciales a través de un mecanismo de transferencia de riesgo permite a las partes financiadas adoptar una postura de negociación más agresiva y racional.<sup>62</sup>

#### **6.4. LA FINANCIACIÓN DE LITIGIOS EN ESPAÑA**

Se debe señalar, en un primer momento, que el modelo de financiación de litigios está, en nuestro país, en una fase eminentemente de desarrollo.

A modo de introducción, es preciso observar cuál es el método que sigue nuestro ordenamiento jurídico en materia de costas procesales. Pues bien, la Ley de Enjuiciamiento Civil señala que las sentencias deberán pronunciarse sobre, precisamente, las costas (art. 209. 4º in fine).

Pero, ¿qué se ha de considerar como costas? El artículo 241 LEC se expresa en el siguiente sentido:

- Honorarios de la defensa y de la representación técnica cuando sean preceptivas.
- Inserción de anuncios o edictos que de forma obligada deban publicarse en el curso del proceso.
- Depósitos necesarios para la presentación de recursos.
- Derechos de peritos y demás abonos que tengan que realizarse a personas que hayan intervenido en el proceso.

---

<sup>62</sup> GALANTER, M.: cit. pp. 98 a 101.

- Copias, certificaciones, notas, testimonios y documentos análogos que hayan de solicitarse conforme a la Ley, salvo los que se reclamen por el tribunal a registros y protocolos públicos, que serán gratuitos.
- Derechos arancelarios que deban abonarse como consecuencia de actuaciones necesarias para el desarrollo del proceso.
- La tasa por el ejercicio de la potestad jurisdiccional, cuando sea preceptiva

Se puede decir que nuestro sistema procesal civil adopta la denominada “regla del vencimiento”; esto es, quien pierde, paga las costas (arts. 394 y ss. LEC):

- En los procesos declarativos, las costas de la primera instancia se imponen a quien ha visto rechazadas todas sus pretensiones, salvo que el tribunal aprecie “serias dudas de hecho o derecho” (a la vista de la jurisprudencia sobre el tema).
- Si la estimación fuera parcial, cada parte abonará las costas pagadas a su instancia, y las comunes por mitad, a no ser que hubiera razones para imponerlas a una de ellas por haber litigado con temeridad.

En todo caso, existe una limitación cuantitativa, pues el litigante vencido sólo estará obligado a pagar, de la parte correspondiente a abogados y otros profesionales que no cobren por tarifa o arancel, una cantidad total que no exceda de un tercio de la cuantía del proceso, por cada litigante que haya obtenido tal pronunciamiento. A tales efectos, por lo general, las pretensiones inestimables se valorarán en dieciocho mil euros (es decir, aquellos procesos civiles que no se refieran a cuantías de dinero).

En lo que respecta a las costas en apelación derivadas del recurso extraordinario por infracción procesal o del recurso de casación (art. 398 LEC):

- Las costas del recurso se imponen a quien ha visto rechazadas todas sus pretensiones, salvo que el tribunal aprecie “serias dudas de hecho o derecho” (a la vista de la jurisprudencia sobre el tema).
- Si se estima total o parcialmente el recurso, no se condenará en las costas de ese recurso a ninguno de los litigantes.

#### **6.4.1. Métodos de financiación de costas procesales en España**

##### *6.4.1.1. La autofinanciación*

La autofinanciación de litigios sigue siendo el método más seguido en nuestro país.<sup>63</sup>

##### *6.4.1.2. Las ayudas públicas*

La asistencia jurídica gratuita estará disponible para aquellos sujetos que cumplan los requisitos comprendidos en la Ley de asistencia jurídica gratuita<sup>64</sup>.

##### *6.4.1.3. Los seguros de defensa jurídica*

La Ley de Contrato de Seguro<sup>65</sup> contempla en su artículo 76 a) que “por el seguro de defensa jurídica, el asegurador se obliga, dentro de los límites establecidos en la Ley y en el contrato, a hacerse cargo de los gastos en que pueda incurrir el asegurado como consecuencia de su intervención en un

---

<sup>63</sup> HODGES, C., VOGENAUER, S. & TULIBACKA, M.: “Cost and funding of Civil Litigation: A Comparative Study” en *Oxford Legal Studies Research*, núm. 55, 2009, p. 489.

<sup>64</sup> Ley 1/1996, de 10 de Enero, de asistencia jurídica gratuita.

<sup>65</sup> Ley 50/1980, de 8 de Octubre, de contrato de seguro.

procedimiento administrativo, judicial o arbitral, y a prestarle los servicios de asistencia jurídica judicial y extrajudicial derivados de la cobertura del seguro”.

Además, el artículo 76 d) añade que “el asegurado tendrá derecho a elegir libremente el Procurador y Abogado que hayan de representarle y defenderle en cualquier clase de procedimiento. [...] El Abogado y Procurador designados por el asegurado no estarán sujetos, en ningún caso, a las instrucciones del asegurador”.

#### 6.4.1.4. *El pacto de cuota litis*

Como ya se ha advertido en otro momento, “el pacto de cuota litis es el acuerdo entre el abogado y su cliente, formalizado con anterioridad a terminar el asunto, en virtud del cual el cliente se compromete a pagar al abogado únicamente un porcentaje del resultado del asunto, independientemente de que consista en una suma de dinero o cualquier otro beneficio, bien o valor que consiga el cliente por el asunto”.<sup>66</sup>

Este tipo de acuerdos están permitidos hoy en día en España, no obstante, no siempre fue así. En lo que a esta cuestión se refiere, el Tribunal Supremo dictó una sentencia histórica en el año 2008<sup>67</sup>, donde examinaba la legalidad del artículo 16 del Código Deontológico de la Abogacía Española<sup>68</sup> en su versión de 27 de Septiembre de 2002, el cual decía:

- “Se prohíbe, en todo caso, la *cuota litis*, en sentido estricto, que no está comprendida en el concepto de honorarios profesionales.

---

<sup>66</sup> REAL ACADEMIA ESPAÑOLA.: “Diccionario de la lengua española, 23ª edición” [versión 23.7 en línea], disponible en <https://dle.rae.es>

<sup>67</sup> Sentencia del Tribunal Supremo (Sala Tercera), de 4 de Noviembre de 2008, STS 6610/2008.

<sup>68</sup> CONSEJO GENERAL DE LA ABOGACÍA ESPAÑOLA.: *Código Deontológico de la Abogacía Española*, ed. Tirant lo Blanch, Valencia, 2019.

Se entiende por *cuota litis*, en sentido estricto, aquel acuerdo entre el abogado y su cliente, formalizado con anterioridad a terminar el asunto en virtud del cual el cliente se compromete a pagar al abogado únicamente un porcentaje del resultado del asunto, independientemente de que consista en una suma de dinero o cualquier otro beneficio, bien o valor que consiga el cliente por el asunto.

No es *cuota litis* el pacto que tenga por objeto fijar unos honorarios alternativos según el resultado del asunto, siempre que se contemple el pago efectivo de alguna cantidad que cubra como mínimo los costes de prestación del servicio jurídico concertado para el supuesto de que el resultado sea totalmente adverso, y dicha cantidad sea tal que, por las circunstancias concurrentes o las cifras contempladas, no pueda inducir razonablemente a estimar que se trata de una mera simulación.

La retribución de los servicios profesionales también puede consistir en la percepción de una cantidad fija, periódica, o por horas, siempre que su importe constituya adecuada, justa y digna compensación de los servicios prestados”.

La sentencia del Tribunal Supremo dictaminó que las prohibiciones contenidas en esta disposición equivalían a una fijación indirecta de precios y, por tanto, eran contrarias a la Ley de Defensa de la Competencia<sup>69</sup> (redacción que se conserva en la actual Ley 15/2007<sup>70</sup>).

#### 6.4.1.5. Cesión de créditos

Por cesión de créditos se debe entender “el acuerdo de voluntades *inter vivos* por el que el titular del derecho lo transmite a otro sujeto, de tal modo que éste tendrá derecho a exigir al deudor la prestación originariamente debida al cedente”.<sup>71</sup>

---

<sup>69</sup> Ley 16/1989, de 17 de Julio, de Defensa de la competencia, derogada en virtud de la Ley 15/2007, de 3 de Julio, de Defensa de la competencia.

<sup>70</sup> Ley 15/2007, de 3 de Julio, de Defensa de la Competencia.

<sup>71</sup> CUADRADO, C.: *La cesión de créditos*, ed. Dykinson, Madrid, 2014 (p. 20).

Más allá del ordenamiento jurídico español<sup>72</sup>, el cual no comprende una regulación específicamente dedicada a esta materia, se halla la Convención de las Naciones Unidas en materia de cesión de créditos<sup>73</sup>. Ésta indica que “por “cesión” se entenderá la transferencia consensual por una persona (“cedente”) a otra (“cesionario”) de la totalidad, de una fracción o de una parte indivisa del derecho contractual del cedente a percibir una suma de dinero (“crédito”) de un tercero (“deudor”)”.

Desde un punto de vista jurisprudencial, como señala la STS 17434/1992<sup>74</sup>, “[...] se configura la cesión como una compraventa especial, caracterizada por su contenido de cosas incorporales que matiza de distinta manera que en la compraventa la entrega y saneamiento de lo que se cede y de lo que se vende y que, en definitiva, late siempre como nota diferencial de los dos contratos la consideración de que la venta consumada crea una relación jurídica directa entre el comprador y la cosa corporal adquirida, mientras que mediante la cesión no se transmite directamente al cesionario la cosa corporal, sino el título o derecho de reclamarla a una tercera persona [...]”.

Tratando de diferenciar esta institución de otras figuras afines y siguiendo la STS 581/2023<sup>75</sup>, cabe aludir, primeramente, a la cesión de crédito y a la cesión de contratos.

La principal distinción radica en el hecho de que, mientras que en la cesión de crédito se transmite por parte del cedente (propietario de derechos y obligaciones en el contrato inicial) a otro cesionario (tercero que no ostentaba

---

<sup>72</sup> El artículo 1112 del Código Civil dispone que “todos los derechos adquiridos en virtud de una obligación son transmisibles con sujeción a las leyes, si no se hubiese pactado lo contrario”. Asimismo, si bien es cierto que la regulación general y más relevante sobre esta materia se halla en el Capítulo VII del Título IV del Libro IV del Código Civil (artículos 1526 a 1536), se pueden encontrar ciertas normas más específicas: artículos 347 y 348 del Código de Comercio o la Disposición Adicional Tercera de la Ley 1/1999, de 5 de Enero, reguladora de las Entidades de Capital – Riesgo y de sus sociedades gestoras.

<sup>73</sup> Convención de las Naciones Unidas sobre la Cesión de Créditos en el Comercio Internacional (Nueva York 2001).

<sup>74</sup> Sentencia del Tribunal Supremo (Sala Primera), de 12 de Noviembre de 1992, STS17434/1992.

<sup>75</sup> Sentencia del Tribunal Supremo (Sala Primera), de 20 de Abril de 2023, STS 581/2023.

derecho ni obligación alguna) la titularidad del crédito ganado a su favor como consecuencia de la relación contractual existente entre las partes, en la cesión de contrato se sustituye a los sujetos iniciales en el contrato por otros distintos, con todas las obligaciones y derechos que ostentaban los anteriores (que deben encontrarse, total o parcialmente, pendientes de ejecución). Así las cosas, en la cesión de crédito no será necesario el consentimiento del deudor (ni la notificación a éste), mientras que en la segunda figura sí que se precisará de aquél.<sup>76</sup>

Por otro lado, se debe entender la distinción entre subrogación y cesión de crédito.

La diferencia entre ambas figuras reside en el hecho de que, mientras en la cesión del crédito la obligación primitiva permanece subsistente y eficaz, en la subrogación del tercero en los derechos del acreedor, ésta determina la propia extinción de aquella obligación, aún sustituida por otra de contenido idéntico, produciéndose por el acuerdo de voluntades del antiguo acreedor, del nuevo y del deudor. Todo ello, con la especialidad de que el deudor podrá optar por la subrogación incluso sin el consentimiento del acreedor cuando para pagar la deuda haya toma prestado el dinero por escritura pública haciendo constar su propósito en ella y expresando en la carta de pago la procedencia de la cantidad pagada.<sup>77</sup>

#### 6.4.1.6. *Financiación de los litigios por terceros*

El punto de partida parece claro: la ausencia de daños punitivos (“*punitive damages*”) y la presencia de ayudas públicas para las acciones que los consumidores deseen emprender, pueden que hayan tenido (y que tengan) el

---

<sup>76</sup> ALEDO, R.: “Cesión de crédito VS cesión de contrato”, disponible en <https://www.legaltoday.com/practica-juridica/derecho-civil/civil/cesion-de-credito-vs-cesion-de-contrato-2023-06-21/>

<sup>77</sup> LA LEY.: “Cesión de créditos”, disponible en <https://n9.cl/mtj7y9>

efecto de limitar el alcance de los mecanismos de financiación de litigios por terceros, así como el interés en ellos.<sup>78</sup> No obstante, el futuro es prometedor.

Cuando se estudió la determinación de las costas procesales en las sentencias, se hizo mención de la que se podría denominar como “regla del vencimiento”; dicho de otra manera, éstas se impondrán, por regla general, a la parte que vea desestimadas sus pretensiones. En consecuencia, el temor a una hipotética sentencia desfavorable (la cual elevaría los costes que cada parte podría haber previsto al acudir a los tribunales), sería susceptible de animar a los litigantes a recurrir a formas de financiación de los pleitos que minimizasen o eliminasen esos gastos.<sup>79</sup>

Paralelamente, también ha quedado reflejado cómo el acceso a la asistencia jurídica gratuita, es decir, la posibilidad de obtener ayudas del Estado a la hora de emprender acciones legales, implica que en la persona del litigante concurren una serie de criterios y exigencias que no siempre se dan.

Por este motivo, si la asistencia jurídica gratuita pretende garantizar el acceso a la justicia en condiciones de igualdad, impidiendo que la limitación de recursos económicos condicione esta posibilidad, la financiación de litigios por terceras partes, reubicando (o trasladando a otro) el riesgo, faculta a que los demandantes con aversión a éste (pero con suficiente capacidad económica) estén dispuestos a solicitar a jueces y magistrados la defensa de sus derechos.

En tercer lugar, no se debe pasar por alto el hecho de que las empresas que profesionalmente persiguen la financiación de litigios, muy seguramente, buscarán incentivar el acudir a medios extrajudiciales. Ello, principalmente, por la mayor rapidez y menores gastos que implican en comparación con los procedimientos judiciales.

---

<sup>78</sup> FRESHFIELDS BRUCKHAUS DERINGER.: “Class Actions and Third Party Founding of Litigation. An Analysis Across Europe (2007)”, disponible en <https://www.freshfields.com/globalassets/our-thinking/campaigns/collective-actions/2007.pdf>

<sup>79</sup> VELJANOVSKI, C.: “Third – Party Litigation Funding in Europe” en *Journal of Law, Economics and Policy*, vol. 8, 2012, p. 444.



De forma consiguiente, es probable que el recurrir a este sistema ayude a resolver el problema de saturación de los juzgados y a reducir la duración de los procedimientos.<sup>80</sup>

#### 6.4.1.7. *La legalidad del sistema de financiación de litigios por terceros en España*

Esta cuestión se debe discernir sobre la base del artículo 1255 del Código Civil; es decir, sobre la base del principio de autonomía de la voluntad (con los límites ya sabidos: ley, moral y orden público).

¿Existe alguna ley que lo prohíba? No. Ahora bien, ¿es una conducta contraria a la moral o al orden público? Parece que la respuesta debe ser, igualmente, negativa: ¿cómo puede ser contrario a la moral o al orden público un método que, precisamente, persigue facilitar y garantizar el acceso a la justicia?

Desde el punto de vista de la Unión Europea, la Comisión<sup>81</sup> aboga por este tipo de fórmulas (siempre y cuando se observen ciertos requisitos). Además, esta posición debe ser reiterada en tanto en cuanto, la misma institución, en el documento consultivo que precedió a la publicación de la Recomendación de 11 de Junio de 2013, afirmó que “los ciudadanos y las empresas, en particular las PYMEs, no deben quedar excluidos del acceso a la justicia por disponer de recursos financieros limitados. Esto implica considerar en qué medida existe una financiación adecuada para los casos con una pluralidad de afectados. Los mecanismos de financiación de los recursos colectivos deben permitir la

---

<sup>80</sup> COJO, OLIVER.: “Third – Party Litigation Funding: Current State of Affairs and Prospects For Its Further Development in Spain” en *European review of Private Law*, núm. 22, 2014, p.32.

<sup>81</sup> COMISIÓN EUROPEA.: “Recomendación de la Comisión Europea, de 11 de Junio de 2013, sobre los principios comunes aplicables a los mecanismos de recurso colectivo de cesación o de indemnización en los Estados miembros en caso de violación de los derechos reconocidos por el Derecho de la Unión”, disponible en <https://www.boe.es/doue/2013/201/L00060-00065.pdf>

financiación de las reclamaciones meritorias, pero evitar cualquier incentivo para presentar aquellas que no lo sean”.<sup>82</sup>

Una vez realizadas estas precisiones, es obligatorio comprender que, sin embargo, sí existe una regulación dentro de cuyo marco la figura de la financiación de litigios por terceros deberá quedar encuadrada.

Inicialmente, los elementos esenciales de todo contrato son el consentimiento de los contratantes, el objeto cierto que sea materia del contrato y la causa de la obligación que se establezca (art. 1261 CC).

Todo ello debe quedar complementado con la afirmación relativa a la posibilidad de observar cómo, para que el consentimiento emitido por las partes engendre un contrato, es necesario que las voluntades se hayan determinado libremente, sin coacción alguna y de modo consciente y deliberado. Los vicios de los que puede adolecer el consentimiento contractual son el error, la violencia (tanto física como moral) y el dolo. El Código, refiriéndose a estos vicios, indica que “será nulo el consentimiento prestado por error, violencia, intimidación o dolo” (art. 1265); si bien, para que tales vicios invaliden el consentimiento es necesario que tengan cierta intensidad y que reúnan determinados requisitos<sup>83</sup> (aspectos los cuales, en este momento, no corresponde entrar a valorar con profundidad).

Con respecto a la naturaleza jurídica de tal pacto, parece que la postura más adecuada sería la adoptada por la doctrina germana (la cual apunta a las

---

<sup>82</sup> COMISIÓN EUROPEA.: “Staff Working Document. Public Consultation: Towards a Coherent European Approach to Collective Redress (2011)”, disponible en [https://www.europarl.europa.eu/meetdocs/2009\\_2014/documents/itre/dv/250/250520/25052011\\_SEC\\_2011\\_173\\_EN.pdf](https://www.europarl.europa.eu/meetdocs/2009_2014/documents/itre/dv/250/250520/25052011_SEC_2011_173_EN.pdf)

<sup>83</sup> OSSORIO, J.M.: “Elementos Esenciales y Forma del Contrato” en SÁNCHEZ CALERO (Coord.): *Curso de Derecho Civil II. Derecho de Obligaciones, Contratos y Responsabilidad por hechos ilícitos*, ed. Tirant lo Blanch, Valencia, 2021, p. 152.

“*silent partnerships*”), entendiéndose que se está ante un contrato de cuentas en participación<sup>84</sup>, regulado en los artículos 239 a 242 del Código de Comercio<sup>85</sup>.

Este contrato mantiene cierta similitud con el de una sociedad comanditaria que permanece oculta a terceros. El partícipe, como comanditario, aporta su capital y no interviene en la gestión. Se crea, como en el caso de cualquier tipo de sociedad, una comunidad de intereses que radica, precisamente, en participar en las ganancias o pérdidas de una empresa.

El contrato de cuentas en participación se caracteriza por la colaboración patrimonial que una persona (entidad financiera) ofrece al empresario (en este caso, el individuo que pretenda ejercitar su reclamación) con la finalidad común de participar en los resultados de sus negocios (en esta situación, en los resultados derivados del ejercicio y la defensa de los derechos del pleiteante), pudiendo ser prósperos o adversos.

## **7. ANÁLISIS DE LA SENTENCIA DEL TRIBUNAL SUPREMO 124/2020**

### **7.1. SUPUESTO DE HECHO**

Se debe comenzar analizando el supuesto de hecho que dio pie al nacimiento del litigio que, eventualmente, llegaría hasta el Alto Tribunal.

---

<sup>84</sup> COJO, O.: *cit.* p.34.

<sup>85</sup> Real Decreto, de 22 de Agosto de 1885, por el que se publica el Código de Comercio.

La sociedad mercantil “Transportes Ruiz Espeja, S.A.”, inmersa en un procedimiento de concurso de acreedores, decidió vender por el precio de 1000 Euros a D. <sup>a</sup> Ascensión, es decir, la recurrente, los “derechos de crédito / litigiosos” que ostentaba contra la Administración del Estado por la aplicación que se le había hecho del Impuesto sobre las Ventas Minoristas de Hidrocarburos (IVMH) durante el periodo comprendido entre los años 2002 y 2009.

Este impuesto, que fue declarado contrario al Derecho de la Unión Europea, hizo que surgiera responsabilidad patrimonial exigible al Reino de España por quienes hubiesen sido obligados tributarios del mismo. Siendo estas las circunstancias, Transportes Ruiz Espeja, S.A. ostentaba esa relación jurídica, aunque estaba pendiente de nacer, con la Administración estatal; en otras palabras, tenía la posibilidad de reclamar al Estado legislador la indemnización correspondiente.

En este orden de cosas, ese crédito de 101.142,74 Euros, que era un activo del concurso, fue adquirido por 1.000 Euros. Esta operación fue, a posteriori, autorizada por el Juez de lo Mercantil núm. 1 de Burgos.

Aunque pudiera parecer, por la diferencia entre las cantidades mentadas, que la transacción era disparatada, conviene recordar en este momento la situación concursal en la que se encontraba la sociedad mercantil, situación que, a menudo, acarrea hablar de circunstancias de premura y, evidentemente, de insolvencia.

La recurrente, pretendiendo obtener unos beneficios de cerca de 100.000 Euros y tras observar cómo su pretensión, primero por silencio administrativo y, posteriormente, por resolución desfavorable del Consejo de Ministros, era desestimada en vía administrativa, decidió acudir a la jurisdicción contencioso – administrativa.

### **7.1.1. El Impuesto sobre las Ventas Minoristas de Determinados Hidrocarburos fue declarado contrario al Derecho de la Unión Europea**

“El Impuesto sobre las Ventas Minoristas de Determinados Hidrocarburos (IVMDH) fue un impuesto vigente en nuestro ordenamiento entre el 1 de enero de 2002 y el 31 de diciembre de 2012 que gravaba, en fase única, las ventas minoristas de determinados hidrocarburos (básicamente las gasolinas, el gasóleo, el fuelóleo y el queroseno no utilizado como combustible de calefacción)”.<sup>86</sup>

La Directiva<sup>87</sup> sobre los impuestos especiales, la cual fijaba las reglas relativas a la percepción de los mismos por parte de la UE, preveía que los hidrocarburos pudiesen estar sujetos a impuestos especiales distintos del impuesto especial armonizado establecido por tal norma, siempre que se cumpliesen dos requisitos cumulativos: (1) por un lado, el gravamen debía perseguir una o varias finalidades específicas; por otro, (2) tenía que respetar las normas impositivas aplicables en relación con los impuestos especiales o con el IVA (Impuesto sobre el Valor Añadido) para la determinación de la base imponible, la liquidación, el devengo y el control del impuesto (art. 3.2).

En virtud de esta posibilidad, España estableció el IVMH, destinado a financiar las nuevas competencias transferidas a las Comunidades Autónomas en materia de sanidad, además de actuaciones medioambientales en su caso.<sup>88</sup>

---

<sup>86</sup> AGENCIA TRIBUTARIA.: “II.EE. Devolución especial IVMDH”, disponible en [https://sede.agenciatributaria.gob.es/Sede/todas-gestiones/impuestos-tasas/ii\\_ee\\_devoluciones/iiee-devolucion-especial-ivmdh\\_/preguntas-frecuentes.html](https://sede.agenciatributaria.gob.es/Sede/todas-gestiones/impuestos-tasas/ii_ee_devoluciones/iiee-devolucion-especial-ivmdh_/preguntas-frecuentes.html)

<sup>87</sup> Directiva 92/12/CEE del Consejo, de 25 de Febrero de 1992, relativa al régimen general, tenencia, circulación y controles de los productos objeto de impuestos especiales. En la actualidad, esta materia queda regida por la Directiva (UE) 2020/262 del Consejo, de 19 de Diciembre de 2019, por la que se establece el régimen general de los impuestos especiales (versión refundida).

<sup>88</sup> COMISIÓN EUROPEA.: “El Impuesto sobre Ventas Minoristas de Determinados Hidrocarburos es contrario al Derecho de la Unión”, disponible en [https://ec.europa.eu/commission/presscorner/detail/es/CJE\\_14\\_22](https://ec.europa.eu/commission/presscorner/detail/es/CJE_14_22)

El TJUE, en su sentencia de 27 de Febrero de 2014<sup>89</sup>, la cual tenía por objeto una cuestión prejudicial planteada por el Tribunal Superior de Justicia de Cataluña, recoge que “el artículo 3, apartado 2, de la Directiva 92/12 debe interpretarse en el sentido de que se opone a una norma nacional que establece un impuesto sobre la venta minorista de hidrocarburos, como el IVMDH controvertido en el litigio principal, ya que no puede considerarse que tal impuesto persiga una finalidad específica en el sentido de dicha disposición, toda vez que el mencionado impuesto, destinado a financiar el ejercicio, por parte de los entes territoriales interesados, de sus competencias en materia de sanidad y de medioambiente, no tiene por objeto, por sí mismo, garantizar la protección de la salud y del medioambiente”.

## **7.2. ARGUMENTOS ESGRIMIDOS POR LAS PARTES EN VÍA JUDICIAL**

La recurrente sostiene, fundamentalmente, la imposibilidad de negarle la legitimación en la medida en que, en la vía administrativa, la Administración del Estado no opuso ninguna objeción a que la reclamación de responsabilidad patrimonial hubiera sido formulada por quien se presentaba como adquirente del derecho de indemnización por los daños sufridos por otra persona.

En lo que a la Administración estatal respecta, el Abogado del Estado realiza dos precisiones realmente interesantes:

- Primeramente, que lo adquirido no es un crédito litigioso, sino que es una mera expectativa de indemnización.
- Por otra parte, que el daño a indemnizar solamente puede ser el efectivamente sufrido por quien reclama; es decir, el padecido por la ahora recurrente, que se limitó a comprar un pretendido derecho o acción por un

---

<sup>89</sup> Sentencia del TJUE de 27 de Febrero de 2014, Transportes Jordi Besora, S.L. v. Generalitat de Catalunya. C – 82/12.

precio de 1.000 Euros. En caso de no ser así, se estaría ante un enriquecimiento sin causa.

### **7.3. ARGUMENTACIÓN DEL FALLO**

El Excmo. Sr. D. Luis María Díez – Picazo Giménez, actuando como ponente, centra toda su atención en lo que califica como el “verdadero problema”<sup>90</sup>; a saber, si la ya conocida transmisión vincula a la Administración del Estado y, en concreto, si la adquirente tiene el derecho a obtener de aquélla la indemnización por los daños que la transmitente dice haber sufrido como consecuencia de una actuación estatal contraria a Derecho.

Con el afán de resolver este asunto capital, se subraya el hecho de que en el ámbito contencioso – administrativo no se prevé ningún tipo regulación de la cesión de créditos, así como tampoco existe ningún criterio jurisprudencial que pudiera arrojar luz sobre esta controversia.

Queda expuesta, como vía de escape, la posibilidad de aplicar análogamente el artículo 1112 del Código Civil: “Todos los derechos adquiridos en virtud de una obligación son transmisibles con sujeción a las leyes, si no se hubiese pactado lo contrario”. No obstante, el ponente manifiesta su disconformidad con esta hipotética solución, pues, pese a su sencillez y claridad, supondría dar por supuesto que el Código Civil (y, de modo subsecuente, el Derecho Privado) es supletoriamente aplicable a cualquier vacío o laguna legal que se diera en el Derecho Administrativo.

El Derecho Administrativo y el Derecho Privado son dos sectores diferenciados dentro del ordenamiento jurídico, los cuales responden a intereses y finalidades diferentes y, por consiguiente, deben estar informados por principios divergentes. Esto será así hasta el punto, expone el magistrado, de que, cuando

---

<sup>90</sup> Sentencia del Tribunal Supremo (Sala Tercera), de 22 de Enero, STS 124/2020.

el legislador quiere que el Derecho actúe como supletorio en esta realidad, éste lo indicará expresamente (vid. artículo 19 de la Ley de Contratos del Sector Público<sup>91</sup>).

En este sentido, se trae a colación el artículo 200 de la Ley de Contratos del Sector Público: “los contratistas que tengan derecho de cobro frente a la Administración, podrán ceder el mismo conforme a derecho”.

Así las cosas, parece que queda claro que, cuando la Administración desea que se recurra a determinados preceptos o aspectos del Derecho Privado, lo hará saber sin que se pueda generar ningún tipo de dudas; de lo contrario, lo que no haya sido previsto en el ámbito contencioso – administrativo, no será susceptible de ser empleado.

Por todo lo expuesto, la recurrente carece de legitimación activa: “Todo ello determina que para el sistema de la responsabilidad patrimonial de la Administración globalmente considerado no resulte indiferente quién puede formular una reclamación de responsabilidad patrimonial, ni tampoco que los derechos a indemnización frente a la Administración -reales o imaginarios- se conviertan en res intra commercium”.<sup>92</sup>

Por último, si anteriormente se abría la puerta al recurso al artículo 1112, la Sala Tercera elimina cualquier resquicio de duda y elimina tajantemente esta alternativa. La razón, contraviniendo la Sentencia de la Audiencia Provincial de las Islas Baleares de 31 de Julio de 2023<sup>93</sup>, reside en que, en este supuesto fáctico, no se aborda la cesión de créditos (única dimensión que el precepto regula), sino una “relación jurídica compleja”<sup>94</sup>.

---

<sup>91</sup> Ley 9/2017, de 8 de Noviembre, de Contratos del Sector Público, por la que se transponen al ordenamiento jurídico español las Directivas del Parlamento Europeo y del Consejo 2014/23/UE y 2014/24/UE, de 26 de Febrero de 2014.

<sup>92</sup> STS 124/2020.

<sup>93</sup> Sentencia de la Audiencia Provincial de Baleares, de 31 de Julio de 2023, SAP IB 2295/2023.

<sup>94</sup> STS 124/2020.



Finalmente, el recurso de casación fue desestimado.

#### **7.4. VOTO PARTICULAR**

El Excmo. Sr. D. Ángel Ramón Arozamena Laso disiente de la solución que la mayoría de la Sala Tercera del Tribunal Supremo ofreció, y lo hizo en un sentido que se someterá a estudio a continuación.

Comienza advirtiéndose de que el verdadero *quid* de la cuestión reside en el hecho de encontrarse ante un fenómeno importado y propio de los Estados Unidos: el “*litigation funding*”.

Habiendo realizado esta concreción, se podrán distinguir hasta dos maneras diferentes de invertir en un pleito:

- Ceder el derecho de crédito y la consiguiente acción procesal, también conocido como “vender el pleito”.

Así, el fondo abonará una cantidad de dinero al demandante o potencial demandante y el propio fondo ejercerá la acción, controlando el pleito en su totalidad.

- Financiación del pleito.

Serán los abogados del demandante quienes iniciarán o continuarán el proceso. Esta modalidad tiene diversas variantes, mediante las cuales se otorga al fondo financiador más o menos facultades de controlar el proceso, desde un control casi absoluto hasta solo determinados derechos concretos.

La consecuencia fundamental que se deriva de entender que este el auténtico punto de partida es que la recurrente sí que ostentaría legitimación activa en el procedimiento.

¿Por qué? Dejando de lado el Derecho Administrativo y, una vez más, retomando el Derecho Privado, el Código Civil consagra de manera taxativa el principio de libertad de pacto en el artículo 1255. Además de ello, hay que recordar que ningún artículo en absoluto prohíbe a la recurrente acudir a los tribunales para pretender defender y ejercitar la expectativa de derecho que adquirió de la sociedad anónima.

A causa de lo que antes se ha dicho, incluso admitiendo que el Derecho público y el Derecho Civil persiguen la consecución de metas distintas y que, por lo tanto, emplean métodos que, en ocasiones, son incompatibles, ello no exime a aquélla disciplina de quedar bajo el imperio del artículo 4.1 del Código Civil: “procederá la aplicación analógica de las normas cuando éstas no contemplen un supuesto específico, pero regulen otro semejante entre los que se aprecie identidad de razón”.

Si hasta ahora la mayoría de los magistrados de la Sala Tercera han defendido a ultranza que esta coyuntura no está prevista dentro de la legislación de Derecho administrativo y, por el contrario, sí que lo está en el Derecho privado, según el precepto que se acaba de señalar, procederá la aplicación analógica de la previsión contemplada en el Derecho civil.

En cualquier caso, no es correcto inferir del artículo 1112 del Código Civil que éste circunscriba su ámbito de aplicación a la cesión de créditos, como se sostuvo en la sentencia, sino que se habla de “[...] todos los derechos adquiridos en virtud de una obligación [...]”.

Además, este voto particular señala que, como indica el precepto 1271 del Código Civil, “pueden ser objeto de contrato todas las cosas que no están fuera del comercio de los hombres, aun las futuras. [...]”; por ejemplo, una expectativa de obtener una indemnización futura.

Para cerrar, se expresará el magistrado de la siguiente manera: “estamos, por tanto, ante una "cesión anticipada" de un crédito futuro, que, sin embargo, resultaría admisible, conforme al artículo 1271 CC, si sus caracteres definitorios resultan adecuadamente determinados”<sup>95</sup>.

## 8. CONCLUSIÓN

La posición de los consumidores en la actualidad a la hora de poder acceder, de manera real, al derecho a la tutela judicial efectiva, presenta multitud de dificultades. Es cierto que muchas de estas complicaciones son inherentes al carácter y al temperamento de cada una de las personas; sin embargo, no es menos cierto que otras tantas dependen, única y exclusivamente, de la legislación vigente.

En este contexto, cada vez son más comunes las conductas por parte de los empresarios que implican un “convenio entre varias empresas similares para evitar la mutua competencia y regular la producción, venta y precios en un determinado campo industrial”<sup>96</sup>; o, en otras palabras, un cártel (vid. cartel de los camiones (1997 – 2011), cartel de los coches (2006 – 2013), cartel de la leche (2000 – 2013), etc.).

Sin embargo, lo realmente preocupante de esta situación es que uno de los principales instrumentos de los que disponen los damnificados, como es el sistema de cesión de reclamaciones, en el espectro nacional presenta una regulación que es, en unos casos es nula y, en otros, verdaderamente pobre (todo ello, a pesar de que la normativa europea, de forma paulatina, trate de articular este mecanismo).

---

<sup>95</sup> STS 124/2020.

<sup>96</sup> REAL ACADEMIA ESPAÑOLA: “Diccionario de la lengua española, 23ª edición” [versión 23.7 en línea], disponible en <https://dle.rae.es>

Consecuentemente, es imperativo que la situación se regularice, a través de su positivización, con la mayor celeridad posible. En este orden de cosas, a pesar de que el Proyecto de Ley Orgánica de 22 de Marzo de 2024 en esta materia es un paso importante, desde luego no es suficiente.

No se debe olvidar que no solamente está en juego la defensa de los consumidores (lo cual, *per se*, debería ser motivo suficiente para querer progresar en el ordenamiento de esta disciplina), sino el poder demostrar la determinación de España a la hora de combatir cualquier comportamiento que atente contra el buen funcionamiento de su mercado y de su economía y, consecuentemente, contra el mercado y la economía de la Unión Europea.

Por otro lado, un asunto igualmente controvertido lo constituye uno de los múltiples métodos a través de los que se puede financiar un litigio (y, especialmente, el modelo de cesión de créditos): la financiación de litigios por terceros.

De nuevo, resultará imposible encontrar ningún tipo de regulación normativa expresa sobre esta clase de financiación en España, pues no existe. A lo sumo, se debería acudir al principio de autonomía de la voluntad (artículo 1255 CC), así como otra serie de preceptos de la Ley de Enjuiciamiento Civil.

En consecuencia, la situación actual en nuestro país se presenta como carente de regulación, al menos de modo explícito, para las que quizás sean las herramientas más destacadas e importantes con las que, como dijo John F. Kennedy, “todos nosotros”, como consumidores, contamos a la hora de enfrentarnos a uno de los mayores cánceres de la economía: los cárteles empresariales.

Si bien el presente es, ciertamente, preocupante, los pasos que se están tomando en estos precisos instantes, tanto a nivel legislativo, como a nivel

político, parecen ser los adecuados. De tal modo, únicamente resta esperar que lo que parece ser un futuro esperanzador, se materialice en medidas concretas con un efecto, de una vez por todas, decisivo en la materia de protección de los consumidores.

## 9. BIBLIOGRAFÍA

KENNEDY, J.: “Mensaje especial al Congreso sobre la protección de los intereses de los consumidores”, disponible en <https://www.presidency.ucsb.edu/documents/special-message-the-congress-protecting-the-consumer-interest>

CAPPELLETTI, M., GARTH, B., & TROCKER, N.: “Access to justice. Comparative General Report” en *The Rabel Journal of Comparative and International Private Law*, núm. 3/4, 1976.

PODER JUDICIAL ESPAÑA.: “Estimación de los tiempos medios de duración de los procedimientos judiciales”, disponible en <https://www.poderjudicial.es/cgpj/es/Temas/Transparencia/Estimacion-de-los-tiempos-medios-de-duracion-de-los-procedimientos-judiciales/>

GALANTER, M.: “Why the “Haves” Come Out Ahead: Speculations on the Limits of Legal Change” en *Law & Society Review*, vol. 9:1, 1974.

GARCÍA, M.A.: “Intereses difusos, intereses colectivos y función mediadora” en *Jueces para la democracia*, núm. 12, 1991.

QUINTANA, I.: “El acceso de los consumidores a la justicia en España. Experiencia Europea” en *Estudios sobre consumo*, núm. 13, 1988.

LARROSA, M.A.: “Mecanismos procesales para el acceso de los consumidores a la justicia” en *Jueces para la democracia*, núm. 47, 2003.

GUTIÉRREZ DE CABIEDES, P.: “Derecho del consumo: acceso a la justicia, responsabilidad y garantía” en AA. VV: *La nueva ley de enjuiciamiento civil y los daños con múltiples afectados*, ed. Consejo General del Poder Judicial y Secretaría General Técnica del Ministerio de Sanidad y Consumo, Madrid, 2001.

MONTÓN, L.: *Acciones colectivas y acciones de cesación*, ed. Instituto Nacional del Consumo, Madrid 2004.

CORDÓN, F.: “Acción colectiva y acción individual para la defensa de los derechos de los consumidores” en *Derecho Privado y Constitución*, núm. 31, 2017.

BELLIDO, R.: “La protección de los intereses de los consumidores en el proceso civil” en *Revista General de Derecho Procesal*, núm. 23, 2011.

CONSEJO GENERAL DEL PODER JUDICIAL.: “Medidas organizativas y procesales para el plan de choque en la Administración de Justicia tras el Estado de alarma (2020)”, disponible en <https://www.abogacia.es/wp-content/uploads/2020/05/SEGUNDA-VERSI%C3%93N-MEDIDAS-ORGANIZATIVAS-Y-PROCESALES-PLAN-DE-CHOQUE.pdf>

RZS ABOGADOS.: “Cárteles”, disponible en <https://www.rzs.es/carteles-general-carteles/#:~:text=Acciones%20consecutivas%20o%20de%20seguimiento,la%200Competencia%2C%20o%20de%20un>

SCHREIBER, T. & SEEGER, M.: “Collective or Class Actions and Claims Aggregations in the EU: the claimant’s perspective” en AA. VV: *Private Litigation*

*Guide*, ed. Global Competition Review & Law Business Research, Londres, 2020.

GASCÓN, F.: “¿Hacia un modelo europeo de tutela colectiva?” en *Cuadernos de Derecho Transnacional*, vol. 12, núm. 2, 2020.

CARTEL DAMAGE CLAIMS.: “Nuestro enfoque”, disponible en <https://carteldamageclaims.com/es/about-us/our-approach/>

FLIGHTRIGHT.: “¿Supone algún coste para mí que los abogados de Flightright tramiten mi reclamación”, disponible en <https://lc.cx/9gpSpb>

SKYCOPI.: “¿Cuánto cuestan los servicios de Skycop?”, disponible en <https://www.skycop.com/es/faq/>

CENTRE FOR EUROPEAN POLICY STUDIES (CEPS), UNIVERSIDAD ERASMO DE ROTTERDAM & UNIVERSIDAD LUISS GUIDO CARLI.: “Making antitrust damages actions more effective in the EU: welfare impact and potential scenarios (2007)”, disponible en [https://iris.luiss.it/retrieve/e163de41-3a05-19c7-e053-6605fe0a8397/impact\\_study.pdf](https://iris.luiss.it/retrieve/e163de41-3a05-19c7-e053-6605fe0a8397/impact_study.pdf)

DIRECTORATE – GENERAL FOR INTERNAL POLICIES OF THE EUROPEAN PARLIAMENT.: “Collective redress in antitrust (2012)”, disponible en <https://op.europa.eu/en/publication-detail/-/publication/5fbd7a92-13dd-4e34-8f3c-e45c4bd33c7a/language-en>

SCHREIBER, T. & SEEGER, M.: “Collective or Class Actions and Claims Aggregation in the EU: the Claimant’s Perspective”, disponible en <https://carteldamageclaims.com/2020/01/23/collective-or-class-actions-and-claims-aggregation-in-the-eu-the-claimants-perspective/>

BAKER & MCKENZIE LLP.: “Demand for Third Party Litigation Funding Rises as Supply Becomes Volatile”, disponible en [https://www.bakermckenzie.com/en/NR/rdonlyres/427586D3-6891-4FC2-B926-B0181DB75595/0/%20third\\_party\\_litigation\\_funding\\_ca\\_oct08.pdf](https://www.bakermckenzie.com/en/NR/rdonlyres/427586D3-6891-4FC2-B926-B0181DB75595/0/%20third_party_litigation_funding_ca_oct08.pdf)

LORDE, S.: “The Litigation Financing Industry: The Wild West of Finance Should be Tamed not Outlawed” en *Fordham Journal of Corporate & Financial Law*, núm. 10, 2004.

SOLAS, G.M.: “Third party litigation funding: A comparative legal and economic analysis and the European perspective” [Doctoral Thesis, University of Cagliari, Maastricht University], disponible en <https://cris.maastrichtuniversity.nl/ws/portalfiles/portal/23667739/c5816.pdf>

DOBNER, A.: “Litigation for Sale” en *University of Pennsylvania Law Review*, núm. 144, 1996.

BLACK’S LAW DICTIONARY 262, 9ª Edición (2009).

BOND, P.: “Making Champerty Work: An Invitation to State Action” en *University of Pennsylvania Law Review*, núm. 150, 2002.

AMERICAN BAR ASSOCIATION.: “Model of Rules of Professional Conduct, R. 5.4 comment (2003)”, disponible en [https://www.americanbar.org/groups/professional\\_responsibility/publications/model\\_rules\\_of\\_professional\\_conduct/rule\\_5\\_4\\_professional\\_independence\\_of\\_a\\_lawyer/comment\\_on\\_rule\\_5\\_4/](https://www.americanbar.org/groups/professional_responsibility/publications/model_rules_of_professional_conduct/rule_5_4_professional_independence_of_a_lawyer/comment_on_rule_5_4/)

INSURANCE INFORMATION INSTITUTE.: “What is third – party litigation funding and how does it affect insurance pricing and affordability? (2022)”, disponible en



[https://www.iii.org/sites/default/files/docs/pdf/triple\\_i\\_third\\_party\\_litigation\\_wp\\_07272022.pdf](https://www.iii.org/sites/default/files/docs/pdf/triple_i_third_party_litigation_wp_07272022.pdf)

U.S. CHAMBER OF COMMERCE. INSTITUTE FOR LEGAL REFORM.: “What you need to know about third party litigation funding”, disponible en <https://instituteforlegalreform.com/what-you-need-to-know-about-third-party-litigation-funding/>

STEINITZ, M.: “Whose Claim Is This Anyway? Third – Party Litigation Funding”, en *University of Iowa Legal Studies Research Paper*, núm. 11 – 31, 2011.

CAHILL, M. & GALANTER, M.: “Most Cases Settle”: Judicial Promotion and Regulation of Settlements” en *Stanford Law Review*, núm. 46, 1994.

MNOOKIN, R. & KORNHAUSER, L.: “Bargaining in the Shadow of the Law: The Case of Divorce” en *The Yale Law Journal Company, Inc.*, núm. 88, 1979.

KINSEY, K. & STALANS, L.: “Which “Haves” Come Out Ahead and Why? Cultural, Capital and Legal Mobilization in Frontline Law Enforcement” en *Cambridge University Press*, núm. 33, 1999.

HODGES, C., VOGENAUER, S. & TULIBACKA, M.: “Cost and funding of Civil Litigation: A Comparative Study” en *Oxford Legal Studies Research*, núm. 55, 2009.

REAL ACADEMIA ESPAÑOLA.: “Diccionario de la lengua española, 23ª edición” [versión 23.7 en línea], disponible en <https://dle.rae.es>

CONSEJO GENERAL DE LA ABOGACÍA ESPAÑOLA.: *Código Deontológico de la Abogacía Española*, ed. Tirant lo Blanch, Valencia, 2019.

CUADRADO, C.: *La cesión de créditos*, ed. Dykinson, Madrid, 2014.

ALEDO, R.: “Cesión de crédito VS cesión de contrato”, disponible en <https://www.legaltoday.com/practica-juridica/derecho-civil/civil/cesion-de-credito-vs-cesion-de-contrato-2023-06-21/>

LA LEY.: “Cesión de créditos”, disponible en <https://n9.cl/mtj7y9>

FRESHFIELDS BRUCKHAUS DERINGER.: “Class Actions and Third Party Funding of Litigation. An Analysis Across Europe (2007)”, disponible en <https://www.freshfields.com/globalassets/our-thinking/campaigns/collective-actions/2007.pdf>

VELJANOVSKI, C.: “Third – Party Litigation Funding in Europe” en *Journal of Law, Economics and Policy*, vol. 8, 2012.

COJO, OLIVER.: “Third – Party Litigation Funding: Current State of Affairs and Prospects For Its Further Development in Spain” en *European review of Private Law*, núm. 22, 2014.

COMISIÓN EUROPEA.: “Recomendación de la Comisión Europea, de 11 de Junio de 2013, sobre los principios comunes aplicables a los mecanismos de recurso colectivo de cesación o de indemnización en los Estados miembros en caso de violación de los derechos reconocidos por el Derecho de la Unión” disponible en <https://www.boe.es/doue/2013/201/L00060-00065.pdf>

COMISIÓN EUROPEA.: “Staff Working Document. Public Consultation: Towards a Coherent European Approach to Collective Redress (2011)”,

disponible en [https://www.europarl.europa.eu/meetdocs/2009\\_2014/documents/itre/dv/250/250520/25052011\\_SEC\\_2011\\_173\\_EN.pdf](https://www.europarl.europa.eu/meetdocs/2009_2014/documents/itre/dv/250/250520/25052011_SEC_2011_173_EN.pdf)

OSSORIO, J.M.: “Elementos Esenciales y Forma del Contrato” en SÁNCHEZ CALERO (Coord.): *Curso de Derecho Civil II. Derecho de Obligaciones, Contratos y Responsabilidad por hechos ilícitos*, ed. Tirant lo Blanch, Valencia, 2021.

AGENCIA TRIBUTARIA.: “II.EE. Devolución especial IVMDH”, disponible en [https://sede.agenciatributaria.gob.es/Sede/todas-gestiones/impuestos-tasas/ii\\_ee-devoluciones/iiee-devolucion-especial-ivmdh\\_/preguntas-frecuentes.html](https://sede.agenciatributaria.gob.es/Sede/todas-gestiones/impuestos-tasas/ii_ee-devoluciones/iiee-devolucion-especial-ivmdh_/preguntas-frecuentes.html)

COMISIÓN EUROPEA.: “El Impuesto sobre Ventas Minoristas de Determinados Hidrocarburos es contrario al Derecho de la Unión”, disponible en [https://ec.europa.eu/commission/presscorner/detail/es/CJE\\_14\\_22](https://ec.europa.eu/commission/presscorner/detail/es/CJE_14_22)

REAL ACADEMIA ESPAÑOLA.: “Diccionario de la lengua española, 23ª edición” [versión 23.7 en línea], disponible en <https://dle.rae.es>

## **10. JURISPRUDENCIA**

Sentencia del Juzgado de lo Mercantil N°1 de San Sebastián, de 15 de Noviembre de 2018, SJM SS 4145/2018.

Sentencia del TJUE (Sala Cuarta), de 21 de Mayo de 2015, Cartel Damage Claims (CDC) Hydrogen Peroxide SA v. Akzo Nobel NV y otros. C – 352/13.

Sentencia del Juzgado de Primera Instancia de Helsinki, de 4 de Julio de 2013, No. 6492. Ref.11/16750.

Sentencia del Tribunal de Distrito de Ámsterdam, de 13 de Septiembre de 2017. Ref. C/13/486440/HA ZA 11-944).

Sentencia del EWHC (England and Wales High Court), de 22 de Mayo de 2017, *Casehub Limited v. Wolf Cola Limited*, [2017] EWHC 1169 (Ch).

Sentencia del Tribunal Supremo (Sala Tercera), de 4 de Noviembre de 2008, STS 6610/2008.

Sentencia del Tribunal Supremo (Sala Primera), de 12 de Noviembre de 1992, STS 17434/1992.

Sentencia del Tribunal Supremo (Sala Primera), de 20 de Abril de 2023, STS 581/2023.

Sentencia del TJUE de 27 de Febrero de 2014, Transportes Jordi Besora, S.L. v. Generalitat de Catalunya. C – 82/12.

Sentencia del Tribunal Supremo (Sala Tercera), de 22 de Enero, STS 124/2020.

Sentencia de la Audiencia Provincial de Baleares, de 31 de Julio de 2023, SAP IB 2295/2023.

## 11. LEGISLACIÓN

Ley 1/2000, de 7 de Enero, de Enjuiciamiento Civil.

Ley 26/1984, de 19 de Julio, General para la Defensa de los Consumidores y Usuarios (derogada).

Ley 34/1988, de 11 de Noviembre, General de Publicidad.

Ley 3/1991, de 10 de Enero, de Competencia Desleal.

Ley 7/1998, de 13 de Abril, sobre condiciones generales de la contratación.

Directiva 2014/14/ UE del Parlamento Europeo y del Consejo, de 26 de Noviembre de 2014, relativa a determinadas normas por las que se rigen las acciones por daños en virtud del Derecho nacional, por infracciones del Derecho de la competencia de los Estados miembros y de la Unión Europea.

Directiva (UE) 2020/1828, del Parlamento Europeo y del Consejo, de 25 de Noviembre de 2020, relativa a las acciones de representación para la protección de los intereses colectivos de los consumidores, y por la que se deroga la Directiva 2009/22/CE.

Proyecto de Ley Orgánica, de 22 de Marzo de 2024, de medidas en materia de eficiencia del Servicio Público de Justicia y de acciones colectivas para la protección y defensa de los derechos e intereses de los consumidores y usuarios.

Anastasio a Eustatio, Ley 22, Tít. XXXV, Lib. 4º del Código, del Corpus Iuris Civilis.

Criminal Law Act of 1967.

Model of Rules of Professional Conduct (2003).

Ley 1/1996, de 10 de Enero, de asistencia jurídica gratuita.

Ley 50/1980, de 8 de Octubre, de contrato de seguro.

Ley 16/1989, de 17 de Julio, de Defensa de la competencia, derogada en virtud de la Ley 15/2007, de 3 de Julio, de Defensa de la competencia.

Ley 15/2007, de 3 de Julio, de Defensa de la Competencia.

Convención de las Naciones Unidas sobre la Cesión de Créditos en el Comercio Internacional (Nueva York 2001).

Real Decreto, de 22 de Agosto de 1885, por el que se publica el Código de Comercio.

Directiva 92/12/CEE del Consejo, de 25 de Febrero de 1992, relativa al régimen general, tenencia, circulación y controles de los productos objeto de impuestos especiales. En la actualidad, esta materia queda regida por la Directiva (UE) 2020/262 del Consejo, de 19 de Diciembre de 2019, por la que se establece el régimen general de los impuestos especiales (versión refundida).

Ley 9/2017, de 8 de Noviembre, de Contratos del Sector Público, por la que se transponen al ordenamiento jurídico español las Directivas del Parlamento Europeo y del Consejo 2014/23/UE y 2014/24/UE, de 26 de Febrero de 2014.

