

reclamador.es

Dossier de prensa
2025

1. ¿Cómo surgió la idea de crear una compañía online de servicios de reclamaciones? Érase una vez reclamador.es...

2. Bio de Pablo Rabanal, fundador y CEO de reclamador.es

3. Fact sheet

4. Misión, visión y valores

5. Datos de contacto del departamento de comunicación

6. Oficinas

1. ¿Cómo surgió la idea de crear una compañía online de servicios de reclamaciones? Érase una vez reclamador.es...

En 2012, Pablo Rabanal, un joven profesional madrileño sufrió los abusos como cliente de una compañía con quien tenía contratado un suministro. ¿Quién no ha padecido algo así alguna vez con un banco o una aerolínea? De una mala experiencia se pasa a la queja y de ahí a poner una reclamación hay un largo trecho para exigir que te devuelvan lo que es tuyo, un cobro indebido, una compensación por un retraso, una indemnización incompleta, etc. La mayoría no reclama por desconocimiento o por falta de esperanza en que pueda tener una resolución satisfactoria.

En un primer momento, Pablo se dirigió a la asociación de consumidores de la que era socio para pedir ayuda y el proceso no fue precisamente ni simple ni eficaz. El sistema administrativo judicial no pone las cosas fáciles. Todo es muy complejo y los procesos son largos. Ante esta impotencia y frustración surgió la idea, tal y como cuenta el propio Pablo: “¿Y si unimos las ventajas de la rapidez y la facilidad del mundo online para que hacer una reclamación sea algo sencillo? Así surgió **reclamador.es**, una compañía online de servicios legales para defender los derechos de las personas, esforzándose para hacerlo de la manera más sencilla y transparente posible. Y es que reclamador.es sigue el modelo “No win, no fee”, es decir sólo cobra si gana, con lo que no hay riesgo para la persona que reclama. El conocimiento de los casos y la automatización de los procesos hacen que el porcentaje de éxito sea altísimo. En el 98% de los casos las reclamaciones se ganan con reclamador.es.

Desde entonces, poniendo la tecnología al servicio de los derechos de los ciudadanos frente a las empresas, Pablo y su equipo han resuelto más de 150.000 reclamaciones, con más de un 90% de éxito.

reclamador.es ofrece todos sus servicios online y cuenta con más de 500.000 usuarios registrados y 300 millones de euros reclamados a empresas e instituciones desde su origen.

La compañía ha facturado más de 36 millones de euros en honorarios legales y tiene más de 23 millones de euros adicionales en honorarios en procesos vivos en los juzgados.

Detrás de la iniciativa emprendedora, a partir de la experiencia personal de su creador, hoy se encuentra un sólido equipo multidisciplinar de desarrolladores y abogados en toda España de más de 70 profesionales.

reclamador.es inició sus actividades en el área de reclamaciones a aerolíneas y ha diversificado a lo largo de su historia sus servicios de defensa de los derechos de los

consumidores hacia el sector bancario (cláusulas suelo, gastos de hipoteca y tarjetas revolving principalmente) o las administraciones locales (reclamación de plusvalía municipal).

En 2025, reclamador.es ha dado un paso más al frente de los servicios legales en España al adquirir la legaltech “Abogados para tus Deudas”, especializada en la Ley de Segunda Oportunidad, con sede en Barcelona.

reclamador.es ha conseguido que se eleven tres cuestiones prejudiciales al Tribunal de Justicia Europeo (TJUE) para proteger los derechos de los consumidores, entre ellas la restitución total de los gastos de hipoteca pagados por el consumidor, cambiando la doctrina del Tribunal Supremo español.

reclamador.es se proclamó ganadora en South Summit 2017 como mejor servicio de la categoría B2C entre miles de startups europeas, y se encuentra entre las 250 compañías que más rápido crecen en Europa, según el ranking FT1000 (2019) elaborado para el periodo 2013-2018, del diario Financial Times y Statista. Tiene en su accionariado, a Martin Varsavsky (VAS Ventures), al fondo Cabiedes & Partners, a la red de inversores Faraday, a IMPACT Partners, y a relevantes inversores del mundo online como Francois Derbaix (fundador de Toprural), Yago Arbeloa (presidente de la AIEI), Carlos Blanco (ITnet) o Making Ideas Business (xISDI Venture Club), entre otros. Cuenta con financiación de ENISA y EMPRENDETUR (Ministerio de Economía, Industria y Competitividad) y CDTI.

Una historia que no ha hecho nada más que empezar y que ha dado lugar a la creación de una nueva categoría de servicio online, simple y transparente para que reclamar y realizar trámites online sea mucho más sencillo, en la era digital, de forma eficaz, profesional y justa.

Somos disruptivos

- Customer centric
- 100% nativos digitales. Conectamos con el target online.
- El blog como hub de contenidos
- Redes sociales como canal de comunicación y atención al cliente: +45.000 seguidores

2. Bio de Pablo Rabanal, fundador y CEO de reclamador.es

Pablo Rabanal (Madrid 1975) es el CEO y fundador de **reclamador.es**. Licenciado en empresariales por **lcade**, cuenta con un Master en gestión de empresas audiovisuales y el Master en Internet Business (**MIB-ISDI**). Pablo es un emprendedor con una larga trayectoria profesional. Tras unas breves prácticas en IBM y Paribas, empezó en el mundo laboral como productor y distribuidor de cine en Esicma, una empresa de Elías Querejeta, Canal + Francia, el Grupo Correo y Mediapro, de la que llegó a ser Director General. Luego comenzó su andadura emprendedora montando con un socio el brazo de retail de bwin desde cero, llegando a ser CEO de la división. Desarrolló el business plan de una startup tecnológica (o2c) y creó una joint venture con el grupo inglés Future Films para captar inversión privada con beneficios fiscales para productos audiovisuales en España. Tras la experiencia adquirida, en 2012 decidió lanzarse a montar **reclamador.es**, tras sufrir los abusos de una operadora de telefonía. La startup deslumbró a los mentores en la edición del Campus SeedRocket 2012, proyecto al que decidieron otorgar el 1º premio del evento e invertir 100.000€ pocos meses después, se ha proclamado ganadora en South Summit 2017 como mejor servicio en la categoría b2c y también como empresa emergente finalista del año en la III edición de los premios RTVE Emprende. Obtuvo un gran reconocimiento profesional que le permitió tener acceso a una red de inversores de primer nivel.

3. Fact sheet

Hitos

+ 500.000 clientes

98% éxito

300 millones de euros reclamados a empresas e instituciones

+ 36M€ facturados en honorarios legales

+ 70 empleados

5,3M€ de facturación en 2024

4. Misión, visión y valores

Nuestra Misión

Ayudar a la gente a defender sus derechos proporcionando una vía de reclamación simple y eficaz.

Nuestra Visión

Ser el líder digital en servicios legales gracias a la integración de las nuevas tecnologías.

Nuestros Valores

Ética, transparencia, respeto, justicia, sencillez, agilidad.

5. Datos de contacto del departamento de comunicación

Cristina Naveda

comunicacion@reclamador.es

633 120 224

[reclamador.es en Facebook](#)

[reclamador.es en Twitter](#)

[reclamador.es en LinkedIn](#)

[reclamador.es en Instagram](#)

[Blog](#)

6. Oficinas

Madrid

Oficina central

Hierro 33, (2ª planta, locales 1 y 2) 28045