

IL FINANZIAMENTO DEL CONTENZIOSO COME VALIDO STRUMENTO PER I CFO.



[di Davide De Vido]

Tutte le imprese, indipendentemente dalla loro dimensione, hanno lo scopo di massimizzare i ricavi derivanti dalla produzione e scambio di beni e/o servizi e di acquisire nuove quote di mercato per lo sviluppo del loro business. Lo devono fare mantenendo costantemente un adeguato assetto organizzativo, amministrativo e contabile.

Capita che oltre alla gestione ordinaria dei costi connessi alla funzione produttiva e conseguentemente di vendita del prodotto e/o servizio, l'imprenditore debba fronteggiare degli imprevisti come la gestione del contenzioso legale, che gli consente di tutelare i diritti e gli interessi economici della impresa.

Ciò accade in particolare quando l'impresa valuta di avviare una causa c.d. attiva o affermativa ossia una causa per ottenere un recupero monetario e rivendicare diritti della impresa medesima.

L'accesso alla giustizia richiede tempo e denaro, risorse che spesso, soprattutto se ci riferiamo ad imprese di piccole dimensioni (PMI), scarseggiano. Inoltre, secondo una prospettiva di bilancio, mentre i costi connessi alla gestione del contenzioso sono registrati come spesa nel conto economico nel periodo in cui sono sostenuti, i potenziali recuperi monetari futuri non possono essere registrati come un'attività, indipendentemente dal grado di certezza del recupero, e quando si manifestano vengano trattati come entrate una tantum.

Di conseguenza, analisti, investitori e potenziali acquirenti sono portati ad assegnare all'impresa che autofinanzia il proprio contenzioso un valore aziendale imprecisamente più basso.



Eternalizzare i costi è pertanto vantaggioso per le aziende focalizzate sulla valutazione. Ciò è particolarmente importante durante la raccolta di capitali, l'acquisizione di un'altra società, la quotazione o la conduzione di qualche altra transazione strategica.

Il “finanziamento del contenzioso” può offrire un nuovo approccio alle superiori considerazioni.

Il “finanziamento del contenzioso” è l'operazione ove un investitore terzo pone a disposizione della parte che deve agire in giudizio la provvista per le spese legali e tutti i costi connessi al contenzioso.

Questo tipo di “finanziamento” è in genere non recourse, il che significa che se il contenzioso non avrà successo, l'investitore che ha anticipato i fondi perderà il capitale investito senza alcun rendimento.

- | Il **“finanziamento del contenzioso”** consente alle aziende di esporre un maggior reddito netto, ridurre le spese e focalizzarsi sulle strategie aziendali.

- | Il **“finanziamento del contenzioso”** consente alle imprese di perseguire un contenzioso che altrimenti differirebbero se non addirittura eviterebbero a causa dei costi e del rischio.

- | Il finanziamento può anche riguardare le spese e i costi di esecuzione di un giudizio favorevole o di un lodo arbitrale (c.d. enforcement funding) oppure la immediata monetizzazione di una pretesa, eliminando così il rischio di perdita e portando immediatamente liquidità a disposizione della impresa.

In sintesi, con il “finanziamento del contenzioso” le aziende non devono rinunciare ad avviare una causa per tutelare i loro diritti e non devono autofinanziare la causa distogliendo risorse dallo sviluppo del business.

Alcune imprese stanno già adottando politiche di “finanziamento” del loro contenzioso e creando delle relazioni stabili con broker o fondi di finanziamento del contenzioso. Stanno rivedendo non solo i contenziosi pendenti ma anche quelli che sono stati rinviati o accantonati per scoprire se possono essere oggetto di “finanziamento” ossia stanno indagando la storia del contenzioso aziendale per comprendere come sono state trattate certe tipologie di contenzioso e se è possibile cambiare l'approccio, ovviamente nell'interesse della impresa.

Infine, un accordo di “finanziamento del contenzioso” correttamente strutturato, dovrebbe prevedere che la società e il suo consulente legale mantengano il controllo esclusivo sulla strategia del contenzioso e sulle decisioni inerenti.



FiDeAL® è *advisor* indipendente e *provider* di soluzioni di finanziamento del contenzioso.

Lavora insieme alle imprese, e ai loro CFO, mettendo a disposizione la propria competenza, la propria rete di relazione con fondi d'investimento del contenzioso o singoli investitori, per strutturare e negoziare la migliore soluzione finanziaria possibile per consentire tanto a quelle che non hanno le disponibilità economiche, quanto a quelle che, pur patrimonializzata, pianificano la loro strategia finanziaria per affrontare dei contenziosi, di accedere alla giustizia per la tutela dei diritti.

Successivamente, assisterà e supporterà il Cliente sino alla conclusione del caso con *settlement agreement* o pronuncia giudiziale/arbitrale

FiDeAL®

Via Venezia, 59

31020 San Vendemiano (TV)

Tel. 800 42 41 10

email: **info@fideal.it**

web: **www.fideal.it**

FiDeAL