

## La compra de un pleito puede ser beneficiosa para la empresa porque evita las necesarias provisiones

**Jornada Third Party Funding y monetización de litigios para empresas de construcción: ventajas e inconvenientes del TPF**

**En proyectos internacionales se suele elegir el arbitraje como forma de resolución de disputas**

Las nuevas fórmulas enmarcadas en el Third Party Funding, esto es, la monetización de un pleito a través de la financiación o la compra por parte de un fondo podrían ser beneficiosas para la empresa en determinados supuestos. Las grandes empresas constructoras no se inclinan por la financiación pues disponen de recursos y el acudir a un fondo podría encarecer el proceso pero sí ven atractiva la alternativa de compra pues les permitiría evitar las necesarias provisiones de un riesgo.

Así se puso de manifiesto en la jornada sobre Financiación y monetización de litigios para empresas de construcción: ventajas e inconvenientes del Third Party Funding organizada por Andersen Tax & Legal en la que participó Clara Cerdán, Directora de la Asesoría Jurídica de Grupo Ferroatlántica, Vanesa Sañudo, Abogado Senior en la Asesoría Jurídica de Técnicas Reunidas, Alfonso Aguirre, Director de la Asesoría Jurídica de Negocio de Sacyr, Ignacio Delgado, Investment Officer en Therium Capital, Laura Cózar, Socio de Accuracy, Iñigo Rodríguez-Sastre, Socio de Andersen Tax & Legal, y Elena Sevilla, Directora en el área de Procesal, Concursal y Arbitraje de esta firma.

Durante su inte ...