01/09/2019

ECONOMIST&JURIST

Redacción editorial

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, Vane ...

SUSCRÍBETE > para una conversión completa a PDF |