

Agevolazioni fiscali, GESTIONE DELLA PROFESSIONE E SOFTWARE

Finanziamento del contenzioso per le imprese: un'opportunità per affrontare il contenzioso senza costi né rischi, e per monetizzare immediatamente crediti futuri e incerti

di **Gian Marco Solas**

Da qualche anno a questa parte, soprattutto a seguito della recente crisi finanziaria, si sono diffuse delle vere e proprie pratiche di finanziamento del contenzioso, in cui delle entità non parti in causa sostengono i costi e i rischi delle controversie in luogo della parte originaria, talvolta addirittura succedendo nella titolarità del diritto ad agire, in cambio della partecipazione finanziaria nei risultati delle stesse in solo caso di vittoria. Tali pratiche stanno rappresentando dei modelli di particolare interesse non solo per la loro capacità di implementare e/o migliorare l'accesso alla giustizia, ma anche per eliminare i rischi e costi del contenzioso, e per monetizzare immediatamente quelli che sarebbero invece solo dei crediti futuri ed incerti. Benché tale pratica offra un'ampia varietà di strumenti potenzialmente applicabili a una serie di circostanze, nella definizione sopra esposta è agevole identificare due macro-modelli: 1) finanziamento dei costi del contenzioso in cambio di una percentuale del ricavato, in solo caso di vittoria (detto 'finanziamento passivo del contenzioso'); 2) acquisto del credito conteso (detto 'finanziamento attivo del contenzioso').

Non è difficile intravedere in tali modelli, anche per i non esperti di finanza d'impresa, delle evidenti opportunità per evitare i costi e i rischi del contenzioso, e per creare valore immediato laddove vi sia solo una situazione problematica che non necessariamente può portare al risultato sperato. Non solo, in un contesto regolamentare in cui vige la regola della soccombenza ('chi perde paga'), il contenzioso può trasformarsi – in caso di sconfitta – in un'ulteriore perdita derivante dall'obbligo di rifondere le spese legali di controparte. Facendo ricorso allo strumento del finanziamento del contenzioso un'impresa può invece ragionevolmente decidere di evitare le spese immediate per un contenzioso che solo eventualmente ed in futuro darà un riconoscimento finanziario, facendo sostenere le dette ad un'entità terza, e destinare tali risorse ad attività potenzialmente più profittevoli e con riscontri più immediati. D'altra parte, un'impresa può altresì ragionevolmente decidere di vendere un proprio credito conteso, monetizzandone immediatamente il valore. Tale possibilità è infatti ampiamente riconosciuta nell'ordinamento italiano, perlomeno per le entità che non siano esplicitamente indicate nell'articolo 1261 del Codice Civile (avvocati, magistrati, notai, etc.). Il fatto che tale pratica non sia stata finora largamente utilizzata sembra pertanto da addebitarsi all'assenza nel mercato di entità capaci di offrire dei simili servizi, e che invece da qualche anno a questa parte operano attivamente a livello globale. Per tale ragione il finanziamento del contenzioso offre delle immediate opportunità non solo per le imprese, ma anche per i professionisti del contenzioso o comunque attivi nel settore

commerciale.