

**UNIVERSIDADE FEDERAL DO RIO GRANDE DO SUL  
FACULDADE DE DIREITO  
DEPARTAMENTO DE DIREITO PRIVADO E PROCESSO CIVIL**

**JULIE KELBERT GRIEBLER**

**FINANCIAMENTO DE TERCEIROS NA ARBITRAGEM  
DELINEAÇÕES DO INSTITUTO E RECEPÇÃO NO DIREITO BRASILEIRO**

**PORTO ALEGRE  
2019**

JULIE KELBERT GRIEBLER

**FINANCIAMENTO DE TERCEIROS NA ARBITRAGEM  
DELINEAÇÕES DO INSTITUTO E RECEPÇÃO NO DIREITO BRASILEIRO**

Trabalho de Conclusão de Curso apresentado como requisito parcial para obtenção do título de Bacharel em Ciências Jurídicas e Sociais, junto à Faculdade de Direito da Universidade Federal do Rio Grande do Sul.

Orientador: Professor Doutor Fabiano Menke

PORTO ALEGRE  
2019

JULIE KELBERT GRIEBLER

**FINANCIAMENTO DE TERCEIROS NA ARBITRAGEM  
DELINEAÇÕES DO INSTITUTO E RECEPÇÃO NO DIREITO BRASILEIRO**

Trabalho de Conclusão de Curso apresentado como requisito parcial para obtenção do título de Bacharel em Ciências Jurídicas e Sociais, junto à Faculdade de Direito da Universidade Federal do Rio Grande do Sul.

Aprovado em: \_\_\_\_ de \_\_\_\_ de \_\_\_\_\_.

**BANCA EXAMINADORA:**

---

Prof. Dr. Fabiano Menke  
(Orientador)

---

Prof. Dr. Guilherme Carneiro Monteiro Nitschke  
(Universidade de São Paulo)

---

Prof.<sup>a</sup> Dr.<sup>a</sup> Tula Wesendonck  
(Universidade Federal Do Rio Grande Do Sul)

## AGRADECIMENTOS

São poucas as linhas para expressar o devido e merecido agradecimento a todos e todas que contribuíram, não apenas para este trabalho, mas para que eu estivesse pronta para fazê-lo.

O meu primeiro agradecimento fica aos inúmeros participantes dessa discussão. Ao iniciar esta pesquisa, nunca imaginei a aderência de tantos. Seja pelo envio de materiais, pelas discussões, pelas provocações, pelas minuciosas revisões ou apenas pelo mero apoio, sempre lembrarei desse período com carinho. Ao meu orientador, Prof. Fabiano Menke, especialmente, agradeço pela confiança, entusiasmo, e apoio nessa jornada.

Ao Silveiro Advogados, agradeço pelos últimos quatro anos de inúmeras oportunidades. Ainda mais, agradeço pelas pessoas incríveis com as quais tive e tenho a oportunidade de conviver. Ao Fábio Albuquerque, pelos anos de apoio, aprendizado e confiança. Ao Pedro Chagas, pelas lições constantes.

Aos *moot courts*, que me transformaram, inspiraram e exigiram ao longo dos anos, e sem os quais este trabalho provavelmente teria uma cara completamente diferente. Às equipes da VII e VIII Competição Brasileira de Arbitragem: aos *coaches* Maria Angélica Feijó e Vitor de Paula Ramos, pelos conselhos e pela inspiração; aos *mooties*, pelo privilégio de dividir esses e tantos outros momentos com vocês.

À equipe do *26th Willem C. Vis Moot*, por tanto. Aos *coaches* Prof. Véra Fradera, Lucas Gavronski, Pietro Webber e Amanda Dill, pela oportunidade e pelos incontáveis ensinamentos. Aos *mooties* Gabriel Spiller, Bruno Carvalho, Catarina Paese, João Rodolfo Wolf, Carolina Leite, Beatriz Alves, Rodrigo Salton e Vitória Farina, por fazerem dessa experiência um período inesquecível.

Aos meus queridos amigos de Faculdade, Anna Tedesco, Monalisa Artifon, Leonardo Hoss, Letícia Tedesco, Patrícia Zelmanovitz e Paulo Pasqual, por tornarem tudo absolutamente melhor. À Julia Pecoits, por ser meu pilar nesse último ano. À Fernanda Finkelstein, minha maior companheira de vida.

À minha família, por absolutamente tudo. Ao meu avô, com quem eu logo compartilharei a condição de Bacharel pela Faculdade de Direito da Universidade Federal do Rio Grande do Sul.

*That there is no such thing as a free lunch remains a debatable statement.  
But that there is no such thing as a free arbitration is not.  
(Yves Derains)*

## RESUMO

Este trabalho é dedicado ao estudo do financiamento de terceiros na arbitragem, no qual um financiador assume todas as despesas de um procedimento arbitral, em troca de um percentual dos proveitos econômicos advindos do laudo arbitral, na hipótese em que o financiado saia vitorioso. Tal instituto, advindo da problemática atual em que os custos da arbitragem caracterizam a maior insatisfação dos utilizadores deste meio de resolução de conflitos, será delineado na presente monografia, a qual pretende mapear as suas origens e evoluções, tanto no contexto internacional quanto doméstico. Ademais, será conceituado o financiamento de terceiros, bem como demonstrado o seu funcionamento. Com isto, o presente trabalho pretende esclarecer as características de tal instituto ainda pouco explorado na doutrina nacional. Em um segundo momento, serão analisados os aspectos contratuais e regulatórios do financiamento de terceiros, diante do ordenamento jurídico brasileiro, e respondidos os questionamentos acerca de sua tipicidade ou atipicidade, bem como do eventual enquadramento dos financiadores enquanto instituições financeiras.

**Palavras-chave:** Arbitragem internacional. Arbitragem doméstica. Financiamento de terceiros. Custos. Contratos. Regulação.

## **ABSTRACT**

This essay has as its scope the study of third-party funding in arbitration, in which a funder undertakes all the costs and expenses of an arbitral proceeding, on behalf of one of the parties, usually the claimant, in exchange of a percentage of the financial earnings, in case of an victorious claim. Originated on the current scenario in which the costs are seen as arbitration's worst feature, the present essay will outline the phenomena of third-party funding, its background and evolution, considering both international and domestic contexts. In addition, it will recollect the definitions of the phenomena, as well as demonstrate its operation. Therewith, the present essay aims to clarify the features of third-party funding. Secondly, there will be the analysis of the contractual and regulatory aspects of third-party funding in relation to the Brazilian legal framework, and the answer to the questions relating to its atypicality, as well as its possible framing as a financial institution.

**Key-words:** International arbitration. Domestic arbitration. Third-party funding. Costs. Contracts. Regulation.

## ABREVIATURAS

Art.	Artigo
ANBIMA	Associação Brasileira das Entidades dos Mercados Financeiro e de Capitais
BTE	Before-the-event insurance
CAM-CCBC	Câmara de Arbitragem da Câmara de Comércio Brasil-Canadá
Cf.	Conforme
Código Civil	Lei nº 10.406, de 10 de Janeiro de 2002.
CVM	Comissão de Valores Mobiliários
Harbour	Harbour Litigation Funding
IBA	International Bar Association
IBA Guidelines	International Bar Association Guidelines on Conflicts of Interest
ICC	International Chamber of Commerce
ICCA	International Council of Commercial Arbitration
Nº	Número
Lei de Arbitragem	Lei nº 9.307, de 23 de setembro de 1996.
Leste	Leste Litigation Finance
NDA	Non-disclosure Agreement
QMUL	Queen Mary University of London
TPF	Third Party Funding
União	União Federal

## SUMÁRIO

<b>SUMÁRIO</b> .....	<b>9</b>
<b>1 INTRODUÇÃO</b> .....	<b>9</b>
<b>2 O FINANCIAMENTO DE TERCEIROS NA ARBITRAGEM</b> .....	<b>13</b>
2.1 ORIGENS E EVOLUÇÕES DO INSTITUTO .....	13
2.1.1 Âmbito mundial .....	13
2.1.2 Âmbito brasileiro .....	20
2.2 DIFICULDADES NA CONCEITUAÇÃO DO INSTITUTO .....	22
2.2.1 O financiamento.....	23
2.2.2 O financiador .....	25
2.2.2.1 O financiador e o conceito de parte .....	28
2.3 FUNCIONAMENTO DO TPF.....	31
2.3.1 Procedimento prévio .....	32
2.3.2 Negociação do contrato de financiamento e controle do procedimento arbitral.....	37
2.3.3 Sentença arbitral e compensação do financiador .....	40
<b>3 ASPECTOS CONTRATUAIS E REGULATÓRIOS DO TPF NO DIREITO BRASILEIRO</b> .....	<b>43</b>
3.1 QUALIFICAÇÃO CONTRATUAL .....	44
3.1.1 Cessão fiduciária de créditos .....	48
3.1.2 Cessão de créditos .....	49
3.1.3 Estipulação em favor de terceiro.....	50
3.1.4 Contrato de financiamento .....	51
3.1.5 Contrato de seguro .....	52
3.1.6 Mútuo.....	54
3.1.7 Contingency fees .....	56
3.2 ATIVIDADE FINANCEIRA .....	59
<b>4 CONSIDERAÇÕES FINAIS</b> .....	<b>63</b>
<b>REFERÊNCIAS</b> .....	<b>65</b>

## 1 INTRODUÇÃO

“TPF is a necessity, it’s rather like your greens, you have to eat your greens, or you are going to be told to eat your greens”<sup>1</sup>, foi a frase de abertura da palestra de Christian Leathley no *III Oxford Symposium on Comparative International Commercial Arbitration*, realizado em novembro de 2018<sup>2</sup>. Tal frase, para os leitores que por aqui se introduzem ao instituto do *third-party funding*, ou, na tradução adotada, financiamento de terceiros, pode soar extrema. Para os numerosos estudiosos e praticantes que a ouviam nos auditórios do *Wolfson College*, provavelmente nem tanto.

Em um cenário em que não há mais como se negar a arbitragem como o método principal de resolução de disputas comerciais internacionais<sup>3</sup>, o presente trabalho visa a abarcar um instituto que tomará, se já não o fez, relevância internacional no mesmo patamar. Tal relevância, por sua vez, é intrinsecamente ligada ao desenvolvimento, e aos percalços, da arbitragem, tanto em nível mundial, quanto doméstico.

O mais relevante destes percalços – ao menos em nível internacional – são os custos. Após as conclusões do *2015 International Arbitration Survey* da *Queen Mary School of London* (doravante “QMUL”), intitulado “*Improvements and Innovations in International Arbitration*”<sup>4</sup>, determinarem que os custos da arbitragem são considerados a sua pior característica, o relatório de 2018, da mesma instituição, veio a confirmar tal insatisfação dos entrevistados<sup>5</sup>. Apesar das recentes constatações neste sentido, não é novidade que a arbitragem representa uma forma de resolução de disputas relativamente cara.

Para tal problemática, então, surgiu o financiamento de terceiros, mundialmente conhecido como *third-party funding*, o qual, não apenas trouxe uma possibilidade diante de tal

<sup>1</sup> Tradução nossa: “TPF é uma necessidade, é como seus vegetais, você deve comer os seus vegetais, ou a você será dito que deve comer seus vegetais”.

<sup>2</sup> LEATHLEY, Christian. Artificial Intelligence and Third-Party Funding. In: *III Oxford Symposium on Comparative International Commercial Arbitration*, co-organizado pelo *Commercial Law Centre at Harris Manchester College*, a *Oxford International Arbitration Society* e a *EDUCA Foundation*. 26 nov. 2018. Disponível em: <https://www.law.ox.ac.uk/news/2018-11-26-iii-oxford-symposium-comparative-international-commercial-arbitration>. Acesso em: 22 ago. 2019.

<sup>3</sup> DOS SANTOS, Caroline. Third-Party funding: a wolf in sheep’s clothing? *35 ASA BULLETIN*, v. 35, n. 4, p. 218-936, dec. 2017. p. 918.

<sup>4</sup> QMUL. School of international Arbitration. *2015 International Arbitration Survey: Improvements and Innovations in International Arbitration*. 2015. Disponível em: [http://www.arbitration.qmul.ac.uk/media/arbitration/docs/2015\\_International\\_Arbitration\\_Survey.pdf](http://www.arbitration.qmul.ac.uk/media/arbitration/docs/2015_International_Arbitration_Survey.pdf). Acesso em: 17 nov. 2019.

<sup>5</sup> QMUL. School of international Arbitration. *2018 International Arbitration Survey: The Evolution of International Arbitration*. 2018. Disponível em: [http://www.arbitration.qmul.ac.uk/media/arbitration/docs/2018-International-Arbitration-Survey---The-Evolution-of-International-Arbitration-\(2\).PDF](http://www.arbitration.qmul.ac.uk/media/arbitration/docs/2018-International-Arbitration-Survey---The-Evolution-of-International-Arbitration-(2).PDF). Acesso em: 17 nov. 2019.

cenário de insatisfação, como criou um novo mercado baseado nos procedimentos arbitrais. Neste novo mercado, segundo Cremades, “*o que juristas chamam de demandas, para os financiadores são simples ativos*”<sup>6</sup>.

Com tal instituto, conforme será melhor exposto ao longo deste trabalho, os financiadores assumiriam todas as despesas de um procedimento arbitral, em troca de uma porcentagem dos proveitos econômicos em caso de êxito. No caso de perda, os financiadores arcariam com todos os custos, sem contraprestação alguma por parte do financiado. Conforme a *Harbour Litigation Funding* (doravante “Harbour”), seria uma contratação *risk-free* ao financiado.

Assim, dois são os principais cenários em que haveria a utilização de tal instituto. O primeiro, no caso em que a parte não tenha condições para arcar com os custos de um procedimento arbitral, deixando de ingressar com demandas simplesmente em razão de suas condições financeiras. O segundo, no caso em que a parte, mesmo detendo condições financeiras para arcar com os custos, decide não arcar com estes, utilizando os seus ativos para outros fins, que não o procedimento arbitral.

Em relação ao primeiro cenário, há que se considerar que muitas vezes a assinatura da cláusula compromissória, e a decisão de se submeter à arbitragem, ocorre em um contexto distinto ao que as partes se encontram quando do advento do litígio. Durante este lapso temporal, entre a assinatura e a necessidade de instauração do procedimento arbitral, a situação financeira da parte pode ter sofrido drásticas alterações, inviabilizando o procedimento. Por tal motivo, uma relevante parte da doutrina trata o financiamento de terceiros como uma forma de acesso à justiça para a parte que não tem como arcar com tais custos<sup>7</sup>.

Já em relação ao segundo cenário é que se compreende a frase exposta por Leathley, transcrita acima. Afinal, tratando-se de litígios envolvendo transações comerciais, a parte no procedimento arbitral de regra tem como maior interesse o de uma resolução da disputa de forma rápida, eficiente e pouco custosa. O seu negócio não é o de ganhar arbitragens. Como dito por Fabiano Maia, Gerente Jurídico da Gerdau, “*o meu negócio é aço, não arbitragem*”<sup>8</sup>.

<sup>6</sup> CREMADES, Bernardo M. Concluding Remarks. Third-Party Funding in International Arbitration. *Dossiers of the ICC Institute of World Business Law*, v. 10, p. 153-156, 2013.

<sup>7</sup> Na doutrina nacional, a principal obra nesse sentido seria a de Casado Filho, acompanhada também pela de Mariana Saraiva. Cf.: CASADO FILHO, Napoleão. *Arbitragem e Acesso à Justiça: O Novo Paradigma do Third Party Funding*. São Paulo: Saraiva, 2017; SARAIVA, Mariana de Souza. *O financiamento de terceiros na arbitragem e o acesso à justiça*. Rio de Janeiro: Lumen Juris, 2019.

<sup>8</sup> Durante uma mesa redonda com o tema “The ICC Guide for In-House Counsel and Other Party Representatives: a visão dos advogados in-house sobre a eficiência na arbitragem”, organizada pela Comissão de Arbitragem e Mediação da ICC Brasil, durante a segunda São Paulo *Arbitration Week*, em outubro de 2019.

Assim, o TPF e o fato deste tirar das mãos da parte todo o investimento e todos os riscos advindos de um procedimento arbitral mudam as condições do jogo.

Tanto é assim que Derains afirmou que “*That there is no such thing as a free lunch remains a debatable statement. But that there is no such thing as a free arbitration is not*”<sup>9</sup>. Considerando tal afirmativa como verdadeira, não há, então, como se estranhar a grande repercussão do instituto. E é a partir da perspectiva de investimento, e de escolha pela utilização do TPF mesmo na condição em que se há a possibilidade financeira de arcar com os custos da arbitragem (ou seja, o segundo cenário), é que se pautará este trabalho.

A partir da disseminação do TPF, perante diferentes tradições e jurisdições, porém, diversas críticas passaram a surgir. Questões éticas, procedimentais e até deontológicas são levantadas em relação a essa nova sistemática, chamada por alguns de *ménage à trois* da arbitragem.

Diante de todas estas discussões, majoritariamente em âmbito internacional, o presente trabalho se propõe a abordar tal instituto, partindo da experiência internacional, para se chegar ao contexto brasileiro, onde este apenas vem sendo objeto de produção acadêmica nos últimos anos. Apesar do receio doutrinário quanto ao instituto, o mercado, ao contrário, já abre espaço para o TPF, existindo, atualmente, a informação pública de que vinte procedimentos arbitrais tendo como sede cidades brasileiras são objeto de contratos de financiamento de terceiros<sup>10</sup>.

Assim, este trabalho abordará, pela perspectiva da arbitragem comercial, não se adentrando nas especificidades da arbitragem de investimentos, entre Estados, e com a Administração Pública, as delineações do instituto, a partir de sua origem e evoluções (2.1), passando às conceituações deste (2.2) e ao seu funcionamento (2.3). Neste primeiro momento, apesar das inúmeras e relevantíssimas discussões acerca do TPF, tais quais a questão do conflito de interesses, do dever de revelação, do *security for costs*, e da confidencialidade, este trabalho se concentrará na questão inicial de delinear tal instituto, eis que ainda neste ponto é escassa a doutrina nacional. Apenas brevemente serão abordados alguns dos pontos polêmicos que o revestem, tais quais o financiador e o conceito de parte (2.2.2.1) e o suposto incentivo às demandas frívolas (2.3.1).

Após compreendido o instituto e seu funcionamento, este trabalho irá analisar de que forma o financiamento de terceiros é recebido pelo direito brasileiro (Capítulo 3). Mais

---

<sup>9</sup> DERAINS, Yves. Foreword. Third-Party Funding in International Arbitration. *Dossiers of the ICC Institute of World Business Law*, v. 10, p. 5-6, 2013.

<sup>10</sup> BACELO, Joice. Fundos nacionais e estrangeiros decidem apostar em arbitragem. *Valor econômico*, 20 out. 2019. Disponível em: [valor.globo.com/legislacao/noticia/2019/10/20/fundos-nacionais-e-estrangeiros-decidem-apostar-em-arbitragem.ghtml](http://valor.globo.com/legislacao/noticia/2019/10/20/fundos-nacionais-e-estrangeiros-decidem-apostar-em-arbitragem.ghtml). Acesso em: 26 out. 2019.

especificamente, quais são os seus aspectos contratuais e regulatórios perante o ordenamento pátrio. Este se enquadraria em algum tipo contratual? Seria um contrato atípico? Ou ainda, se poderia enquadrar o instituto como atividade privativa de instituições financeiras? Todas estas questões serão objeto do presente trabalho.

## 2 O FINANCIAMENTO DE TERCEIROS NA ARBITRAGEM

Neste primeiro capítulo, será realizado o delineamento do instituto do Financiamento de Terceiros na arbitragem, desde a sua concepção, até os pormenores do seu funcionamento em âmbito mundial. Tudo isto realizando o paralelo com o cenário brasileiro. Para isto, se analisará primeiramente as origens e evoluções do instituto (2.1), seguida das dificuldades e tentativas de conceituação deste (2.3) e do seu funcionamento e especificidades (2.3).

### 2.1 ORIGENS E EVOLUÇÕES DO INSTITUTO

O financiamento de terceiros, assim como a arbitragem, tem origens bastante mais distantes do que se aparenta à primeira vista. Passando pelo financiamento de litígios judiciais, e superando os óbices trazidos pelas mais diversas tradições jurídicas, o financiamento de terceiros na arbitragem chega aos dias atuais já com uma grande bagagem histórica, e com uma relevância inegável no cenário arbitral.

A fim de visualizar tal relevância, e entender o caminho percorrido por tal instituto, este trabalho abordará as origens e evoluções do instituto no âmbito mundial (2.1.1) e no âmbito brasileiro (2.1.2). De tal forma, poder-se-á traçar um paralelo entre tais evoluções, compreendendo em qual estágio se encontra o financiamento de terceiros no Brasil.

#### 2.1.1 Âmbito mundial

O instituto do Financiamento de Terceiros ou Investimento de Terceiros<sup>11</sup>, em sua configuração moderna, tem as suas origens nos países anglo-saxões, a partir do final do século XX. Há divergências acerca de qual país foi o pioneiro, tendo autores que o identificam como originado na Austrália, nos anos 90<sup>12</sup>, tendo se disseminado rapidamente nos países anglo-saxões no início do século XXI<sup>13</sup>, enquanto outros o indicam como sendo em verdade originado

<sup>11</sup> Apesar da tradicional e mundialmente reconhecida denominação do instituto como “Financiamento de Terceiros”, a doutrina nacional, ao analisar a natureza jurídica do instituto, tende a ressaltar que este não se trata de um financiamento no entendimento do ordenamento jurídico brasileiro, não podendo ser comparado ao contrato de empréstimo. Dessa forma, há divergência acerca da forma como deveria ser a efetiva tradução do termo *Third Party Funding*. Porém, não se entrará em tal discussão neste trabalho, de forma que se adotará, apenas a fim de seguir a doutrina internacional, o termo “Financiamento de Terceiros”.

<sup>12</sup> VILLA, Franco. Le financement de Contentieux par des Tiers (« Third Party Funding »). *Anwalts Revue de L'Avocat.*, v. 5, p. 207-211, 2014. p. 207.

<sup>13</sup> ICCA-QMUL. *Report of the ICCA-Queen Mary Task Force on Third-Party Funding in International Arbitration*. April 2018. Disponível em: <https://www.arbitration->

nos Estados Unidos, em razão do já existente financiamento de litígios judiciais<sup>14</sup>, e tendo então se disseminado aos demais países da *common law*<sup>15</sup>.

Ao se analisar o instituto de forma mais ampla, porém, é ainda mais cinzenta a análise. Segundo Henriques, há como se identificar indícios das primeiras formas de um financiamento de litígios ainda na Grécia Antiga, com as condenáveis práticas de *sykophanteia*<sup>16</sup>, e posteriormente na Roma Antiga, com a figura do *calumniator*<sup>17</sup>. Ambas, porém, tratadas como formas reprováveis de financiamento, como sendo institutos que permitiam demandas frívolas e inverídicas, por sujeitos que não detinham a legitimidade para requerê-las.

Ainda durante os séculos que permearam a Grécia e Roma Antiga, seguindo esta análise mais ampla, autores apontam o surgimento das doutrinas de *maintenance* e *champerty*<sup>18</sup>. Estas teriam tomado maior notoriedade no Império Britânico, se disseminando nos países da *common law*<sup>19</sup>. Tais figuras jurídicas, embora distintas, são ambas decorrentes da necessidade de se evitar a influência de pessoas no poder, como – na origem do instituto – seriam os senhores feudais, perante os julgamentos<sup>20</sup>. Nesse sentido:

[...] há ainda que se considerar que a imagem social de estar em um litígio representava, de certa forma, uma atitude não cristã. No contexto dessa sociedade antiga, intentar uma ação judicial era considerado um sinal ostensivo, beligerante e contra os “ensinamentos cristãos”. Imagine, portanto, como era considerado aquele que incentivasse um terceiro a intentar um litígio e ainda saísse lucrando com isso. Pois bem, a participação de um *third-party* era algo socialmente reprovável<sup>21</sup>.

---

icca.org/media/10/40280243154551/icca\_reports\_4\_tpf\_final\_for\_print\_5\_april.pdf. Acesso em: 29 set. 2019.

- <sup>14</sup> Como contraponto, Antônio de Passo Cabral afirma que: “Os contratos de financiamento processual existem tanto no *common law* quanto no *civil law*. De fato, nos EUA e na Inglaterra, são comuns as disposições sobre o *third-party funding*, também denominado *litigation funding* ou *litigation finance*, que começou a florescer no campo da arbitragem e foi aos poucos migrando para o financiamento do processo perante o Judiciário estatal.” Cf.: DO PASSO CABRAL, Antônio. Convenções sobre o uso da litigância (II): Introdução ao seguro e ao financiamento processual. *Revista de Processo*, ano 27, v. 277, p. 47-78, mar. 2018. p. 64.
- <sup>15</sup> HENRIQUES, Duarte Gorjão. *Third-Party Funding* ou o Financiamento de Litígios por Terceiros em Portugal. *Revista da Ordem dos Advogados de Portugal*. Lisboa, ano 75, n. 3-4, p. 573-624, jul./dez. 2015. p. 4.
- <sup>16</sup> MARCO SOLAS, Gian. *Third Party Funding: law, economics and policy*. Cambridge: Cambridge University Press, 2019. p. 19.
- <sup>17</sup> HENRIQUES, Duarte Gorjão. *Third-Party Funding* ou o Financiamento de Litígios por Terceiros em Portugal. *Revista da Ordem dos Advogados de Portugal*. Lisboa, ano 75, n. 3-4, p. 573-624, jul./dez. 2015. p. 9.
- <sup>18</sup> CASADO FILHO, Napoleão. *Arbitragem e Acesso à Justiça: O Novo Paradigma do Third Party Funding*. São Paulo: Saraiva, 2017. p. 112.
- <sup>19</sup> HENRIQUES, Duarte Gorjão. *Third-Party Funding* ou o Financiamento de Litígios por Terceiros em Portugal. *Revista da Ordem dos Advogados de Portugal*. Lisboa, ano 75, n. 3-4, p. 573-624, jul./dez. 2015. p. 10.
- <sup>20</sup> CASADO FILHO, Napoleão. *Arbitragem e Acesso à Justiça: O Novo Paradigma do Third Party Funding*. São Paulo: Saraiva, 2017. p. 143.
- <sup>21</sup> ROCHA, Derick de Mendonça. *Arbitragem e third-party funding: aspectos relacionados à arbitragem societária*. Rio de Janeiro: Lumen Juris, 2019. p. 27.

Mais especificamente, a *maintenance* se trataria de um auxílio ou assistência ao titular de um caso, sem que haja interesse financeiro por parte deste terceiro, enquanto a *champerty* seria uma variável do *maintenance*, em que a parte tem um interesse de lucrar com o litígio<sup>22</sup>. Ambas figuras sofreram severas críticas, tendo sido declaradas ilegais no Reino Unido, ainda no século XIX, ilegalidade que foi revogada apenas no século seguinte, com o *Criminal Law Act de 1967*<sup>23</sup>, e aos poucos revogada nos demais países da *common law*.

Além destas figuras, e já no âmbito da *civil law*, ao se falar em TPF também é trazido, por vezes, o brocardo *nul le plaide par procureur*. Segundo este, uma parte não poderia pleitear direitos em nome de outra, sem que houvesse a divulgação acerca da identidade por trás do mandato. Apesar do brocardo ter sobrevivido ao longo do tempo no ordenamento francês<sup>24</sup>, a sua utilização em relação ao TPF já foi rechaçada, uma vez que o financiador não age enquanto parte na arbitragem<sup>25</sup> (discussão que será aprofundada no item 2.2.2.1).

Há que se ressaltar, ainda, que todos estes institutos são referentes ao processo judicial, o qual já tem sido financiado, ao menos nos Estados Unidos, há mais de um século<sup>26</sup>. Apesar da arbitragem deter origens tão longínquas quanto as de tais institutos<sup>27</sup>, a análise desses se centra no âmbito judicial, e não arbitral.

Em relação à arbitragem, o que já conseguia ultrapassar as barreiras de tais doutrinas proibitivas, muito antes do TPF que hoje conhecemos, eram os seguros *before-the-event* (doravante “BTE”), os quais, segundo Derick de Mendonça Rocha, eram “*utilizados constantemente na arbitragem marítima desde o século XIX*”<sup>28</sup>. Para alguns autores, a

<sup>22</sup> LYON, Jason. Revolution in progress: third-party funding of american litigation. *UCLA Law Review* 571, v. 58, issue 3, p. 572-609, 2010. p. 579.

<sup>23</sup> CASADO FILHO, Napoleão. *Arbitragem e Acesso à Justiça: O Novo Paradigma do Third Party Funding*. São Paulo: Saraiva, 2017. p. 144.

<sup>24</sup> PIERRE-MAURICE, Sylvie. Le code de procédure civile et les maximes. *Scientia Juris*, Revue générale du droit online, n. 2, p. 1-44, 2013. Disponível em: [http://www.revuegeneraledudroit.eu/wp-content/uploads/scientia02theme\\_pierre.pdf](http://www.revuegeneraledudroit.eu/wp-content/uploads/scientia02theme_pierre.pdf). Acesso em: 03 out. 2019.

<sup>25</sup> DERAIS, Yves. Foreword. Third-Party Funding in International Arbitration. *Dossiers of the ICC Institute of World Business Law*, v. 10, p. 5-6, 2013.

<sup>26</sup> MANIRUZZAMAN, Munir. Third-Party Funding in International Arbitration – A Menace or Panacea? *Arbitration blog*, 29 dec. 2019. Disponível em: <http://arbitrationblog.kluwerarbitration.com/2012/12/29/third-party-funding-in-international-arbitration-a-menace-or-panacea/>. Acesso em: 03 out. 2019.

<sup>27</sup> Conforme explorado por Fichtner, Mannheimer e Monteiro, a arbitragem teria sido originada já nas remotas civilizações, tais como as sociedades sumerianas, hebraicas, gregas e romanas. Cf.: FICHTNER, José Antonio; MANNHEIMER, Sergio Nelson; MONTEIRO, André Luis. *Teoria Geral da Arbitragem*. Rio de Janeiro: Forense, 2019. p. 54.

<sup>28</sup> ROCHA, Derick de Mendonça. *Arbitragem e third-party funding: aspectos relacionados à arbitragem societária*. Rio de Janeiro: Lumen Juris, 2019. p. 27.

existência do BTE inclusive desmistifica a existência de diversas controvérsias que surgem em torno do TPF. É a posição de Alonso<sup>29</sup>:

Funding of claims by third parties in arbitration has existed for hundreds of years, notably in the form of insurance. Yet, little or inconsistent consideration has been given to insurance throughout the debate on regulation. Of the insurance schemes available in international arbitration, BTE ('before the event') legal costs insurance deserves special attention for its resemblance to TPF. In return for a premium paid in advance, the BTE insurer covers the risk of the legal costs of a potential litigation. It will fund the costs of bringing or defending a claim in arbitration, but it will not take a share in the proceeds of a successful award<sup>30</sup>.

Apesar das evidentes diferenças entre um seguro e o TPF (conforme será abordado de forma mais aprofundada no Capítulo 3), Afonso entende que se tratam de “*sibling phenomena*”. Ademais, demonstra como este não deve ser desconsiderado no contexto arbitral, uma vez que é bastante presente e bem-sucedido no âmbito da arbitragem marítima, a qual representa (ou representava, até 2017), um quarto das demandas em arbitragem internacional<sup>31</sup>.

Nesse contexto, o Financiamento de Terceiros na arbitragem, na forma que hoje o conhecemos, passou a deter relevância nos anos 90, tendo a doutrina nacional, majoritariamente, apontado tal origem a uma dificuldade das partes em efetivar o seu acesso à justiça por meio da arbitragem, em razão de seus altos custos<sup>32</sup>. Assim, o TPF surgiria como uma solução da problemática em que as partes estariam vinculadas a uma cláusula compromissória, sem poder acessar a jurisdição arbitral, por razões financeiras.

Do ponto de vista internacional, porém, ao contrário da ideia de utilização do TPF como forma de acesso à justiça, muito se fala na utilização do TPF e na sua origem, como decorrência de um potencial deste em “tirar do papel” disputas arbitrais que trariam uma exposição de risco e de custos às partes que, naquele momento, não gostariam de assumir tais

<sup>29</sup> ALONSO, Trinidad. Third-Party Funding's Older Sibling: Legal Costs Insurance and The Issue Of Regulation. *Kluwer Arbitration Blog*, 2017. Disponível em: <http://arbitrationblog.kluwerarbitration.com/2017/08/31/third-party-fundings-older-sibling-legal-costs-insurance-issue-regulation/>. Acesso em: 13 out. 2019.

<sup>30</sup> Tradução nossa: “Financiamento de demandas por terceiros na arbitragem existe há centenas de anos, notadamente na forma de seguros. Ainda assim, pouca ou inconsistente consideração tem sido dada ao seguro durante o debate sobre regulação. Dentre os esquemas de seguros disponíveis em arbitragem internacional, o seguro de despesas legais, BTE ('before the event'), merece uma atenção especial em razão da sua semelhança ao TPF. Em contrapartida ao pagamento prévio de um prêmio, o segurador BTE cobre os riscos de despesas legais de um potencial litígio. Esse cobriria os custos de ajuizar e defender uma demanda na arbitragem, mas não receberia uma parcela dos ganhos de um laudo arbitral favorável”.

<sup>31</sup> ALONSO, Trinidad. Third-Party Funding's Older Sibling: Legal Costs Insurance and The Issue Of Regulation. *Kluwer Arbitration Blog*, 2017. Disponível em: <http://arbitrationblog.kluwerarbitration.com/2017/08/31/third-party-fundings-older-sibling-legal-costs-insurance-issue-regulation/>. Acesso em: 13 out. 2019.

<sup>32</sup> WALD, Arnoldo. Alguns Aspectos Positivos e Negativos do Financiamento da Arbitragem. *Revista de Arbitragem e Mediação*, v. 49, [s.p.], abr./jun. 2016. p. 34.

riscos e tais custos inerentes a um procedimento arbitral<sup>33</sup>. Trata-se, assim, de um viés muito mais de fluxo de caixa e análise econômico-financeira das empresas, e menos da visão idealizada de um acesso à justiça.

Nesse sentido, um financiador inclusive chegou a afirmar que existiria uma diferenciação entre um “financiamento clássico” e uma definição em evolução do TPF. No primeiro caso, se trataria de um financiamento às partes com dificuldades econômicas que precisariam de auxílio para a continuação de suas disputas já em andamento. No segundo caso, se trataria de casos em que as partes detêm recursos para financiar as suas próprias disputas, mas decidem não fazê-lo<sup>34,35</sup>.

Mesmo assim, ainda na primeira década do século XXI, não se pode afirmar que o instituto, mesmo nos países anglo-saxões, já era consolidado. Um demonstrativo dessa afirmação é o relato de Leslie Perrin<sup>36</sup>:

One afternoon in February 2008, my phone rang. It was a partner from a major New York law firm asking if I would like to be a non-executive director on the listing on the Alternative Investment Market in London of a ‘third party funder’. I feel now that I was speaking then for (effectively) the entire London lawyer community when I asked my first question: ‘What is third party funding?’<sup>37</sup>.

Considerando que o relato de Leslie Perrin é do ano de 2008, cabe ressaltar que existem posicionamentos na doutrina que indicam que a crise financeira deste mesmo ano foi um dos

<sup>33</sup> BOGART, Christopher. Third Party Financing in International Arbitration. Disponível em: <https://www.burfordcapital.com/insights/insights-container/third-party-financing-of-international-arbitration/>. Acesso em: 29/09/2019.

<sup>34</sup> SCHERER, Maxi; GOLDSMITH, Aren; FLÉCHET, Camille. Third Party Funding in International Arbitration in Europe: Part 1 – Funder’s Perspective. *Revue de Droit des Affaires Internationales/International Business Law Journal*, n. 2, p. 207-220, 2012. p. 210.

<sup>35</sup> Apesar da diferenciação realizada no presente trabalho, em que em um cenário não haveria a possibilidade de acesso à justiça, em razão da parte não deter recursos suficientes para acessar a jurisdição arbitral, e em outro, esta decidiria por não o acessar, em razão da necessidade de se dispender altos custos para tanto, mesmo detendo os recursos necessários, há que se ressaltar que tal diferenciação pode tomar outra perspectiva. Conforme Antônio do Passo Cabral, no âmbito do processo judicial, o acesso à justiça restaria prejudicado também no caso em que as partes decidissem deixar de lado o exercício judicial, a partir de uma avaliação de custo-benefício. Cf.: DO PASSO CABRAL, Antônio. Convenções sobre o custo da litigância (I): Admissibilidade, Objeto e Limites. *Revista de Processo*, ano 43, n. 276, p. 61-90, fev. 2018. p. 70.

<sup>36</sup> PERRIN, Leslie. Preface. In: PERRIN, Leslie (ed.). *Third-Party Litigation Funding Review*. First Edition. London: Law Business Research Ltd., 2017.

<sup>37</sup> Tradução nossa: “Uma tarde em fevereiro de 2008, meu telefone tocou. Era um sócio de um importante escritório de advocacia de Nova York me perguntando se eu gostaria de me tornar uma diretora não-executiva na listagem do Mercado de Investimentos Alternativos, em Londres, de um financiador de litígios. Agora eu sinto que estava, à época, falando por (efetivamente) toda a comunidade de advogados londrinos quando eu fiz a minha primeira pergunta: ‘O que é financiamento de terceiros?’”.

propulsores da indústria<sup>38</sup>. Segundo Rocha, esta crise fez com que os agentes do mercado financeiro fossem em busca de novos mercados de atuação “menos voláteis e imprevisíveis”<sup>39</sup>.

Porém, ainda antes disto, em 2007, Rocha refere que um “marco histórico” do TPF já havia ocorrido em território inglês. Este seria a oferta pública inicial da *Juridica Investments* no *London Exchange’s Alternative Investment Market*<sup>40</sup>. Apesar de não se questionar a posição de classificar tal acontecimento como marco histórico, há que se ressaltar que, na Austrália, desde 2001, a *IMF (Australia) Ltd* já estava listada no *Australian Stock Exchange*, e, mesmo assim, apenas em 2007 é que os vestígios finais das doutrinas do *champerty* e *maintenance* foram removidos do ordenamento australiano, permitindo de forma ampla a utilização do TPF no seu dito país precursor<sup>41</sup>.

Dessa forma, a única certeza é a de que não há consenso acerca do momento em que o TPF se tornou mundialmente difundido. Seja 2001, 2007, ou, conforme Derains, 2010, quando o instituto já seria utilizado globalmente, tanto em países de *common law* como de *civil law*<sup>42</sup>. Apesar disto, um parâmetro a ser utilizado é a pesquisa empírica realizada pela QMUL em 2015, no âmbito do *2015 International Arbitration Survey*, o qual atingiu os seguintes resultados: “*We asked how familiar respondents were with third party funding of claimants in international arbitration. 39% of the respondent group have encountered third party funding in practice: 12% have used it themselves and 27% have seen it used.*”<sup>43</sup>.

Mais de uma década depois do relato de Leslie Perrin, porém, a comunidade arbitral internacional se encontra em um contexto bastante distinto. Em um exponencial crescimento

<sup>38</sup> FOGARI, Pietro; CURATOLA, Michele. Third Party Funding: Milan Event Offered a View Ahead. *Kluwer Arbitration Blog*, feb. 2017. Disponível em: <http://arbitrationblog.kluwerarbitration.com/2017/02/02/third-party-funding-milan-event-offered-view-ahead/>. Acesso em: 09 set. 2019.

<sup>39</sup> ROCHA, Derick de Mendonça. *Arbitragem e third-party funding: aspectos relacionados à arbitragem societária*. Rio de Janeiro: Lumen Juris, 2019. p. 23.

<sup>40</sup> ROCHA, Derick de Mendonça. *Arbitragem e third-party funding: aspectos relacionados à arbitragem societária*. Rio de Janeiro: Lumen Juris, 2019. p. 27

<sup>41</sup> ROBINS, John. *The new, new thing: A study on the emerging market in third-party funding*. November 2010. Ainda nesse sentido, Rocha afirma que: “No case *Fostif*, a High Court of Australia definiu que o *champerty* e o *maintenance* ainda podem ser alegados para fins de nulidade dos acordos de financiamento de litígios em todas as oito jurisdictions do país, com fundamento na teoria do ‘abuse of process’ ou como reivindicação de ordem pública. No entanto, o que abalizou o entendimento da Corte foi que, apesar de reconhecer a possibilidade de se postular a anulação de um contrato de financiamento de litígio, definiu-se que a simples existência de um acordo desse gênero não é suficiente para que se presuma a existência de abuso de direito.” Cf.: ROCHA, Derick de Mendonça. *Arbitragem e third-party funding: aspectos relacionados à arbitragem societária*. Rio de Janeiro: Lumen Juris, 2019. p. 37.

<sup>42</sup> DERAINS, Yves. Foreword. *Third-Party Funding in International Arbitration. Dossiers of the ICC Institute of World Business Law*, v. 10, p. 5-6, 2013.

<sup>43</sup> Tradução nossa: “Nós questionamos o quão familiares os requeridos estavam com o financiamento de terceiros de demandas em arbitragem internacional. 39% do grupo dos requeridos já se depararam com o financiamento de terceiros na prática: 12% o utilizaram e 27% o viram sendo utilizado”.

em relação ao relatório de 2015, o *2018 International Arbitration Survey* da QMUL confirmou que 97% dos requeridos já estavam cientes do financiamento de terceiros na arbitragem internacional, diferentemente dos 39% encontrados três anos antes<sup>44</sup>.

Ademais, em abril de 2018, com a publicação do *Report of the ICCA-Queen Mary Task Force on Third-Party Funding in International Arbitration* (doravante “ICCA-QMUL Report”)<sup>45</sup>, também fica claro que o TPF não representa mais uma novidade. Tal documento foi realizado a partir de uma *Task Force* organizada ainda em 2013, quando a questão do TPF ainda não era uma notória discussão na América Latina, e tratou deste instituto e suas consequências e efeitos no âmbito da arbitragem internacional – chamou-as de “questões práticas”<sup>46</sup> do TPF. O documento foi explícito ao retirar de seu âmbito de análise qualquer questão referente a regramentos de conduta dos árbitros, partes ou financiadores, bem como quaisquer questões tais quais a utilização do TPF como forma de acesso à justiça (o que, conforme já referido, tem sido o foco da doutrina brasileira acerca do tema).

Nesse meio tempo, entre a criação da *Task Force* e a publicação do ICCA-QMUL Report, o crescimento do TPF no âmbito mundial foi exponencial. Uma marca disto é o TPF ter sido considerado, pelo renomado e globalmente presente escritório Freshfields Bruckhaus Deringer, uma das dez tendências em arbitragem comercial internacional, no ano de 2016<sup>47</sup>.

Dessa forma, o TPF já detém um reconhecimento inegável na comunidade arbitral, sendo efetivamente um dos atores da arbitragem internacional. São dezenas de financiadores atuando globalmente<sup>48</sup>, seja na arbitragem comercial, de investimentos, ou mesmo na arbitragem entre Estados, sob as mais diferentes jurisdições e tradições jurídicas.

---

<sup>44</sup> QMUL. School of international Arbitration. *2018 International Arbitration Survey: The Evolution of International Arbitration*. 2018. Disponível em: [http://www.arbitration.qmul.ac.uk/media/arbitration/docs/2018-International-Arbitration-Survey---The-Evolution-of-International-Arbitration-\(2\).PDF](http://www.arbitration.qmul.ac.uk/media/arbitration/docs/2018-International-Arbitration-Survey---The-Evolution-of-International-Arbitration-(2).PDF). Acesso em: 17 nov. 2019.

<sup>45</sup> ICCA-QMUL. *Report of the ICCA-Queen Mary Task Force on Third-Party Funding in International Arbitration*. April 2018. Disponível em: [https://www.arbitration-icca.org/media/10/40280243154551/icca\\_reports\\_4\\_tpf\\_final\\_for\\_print\\_5\\_april.pdf](https://www.arbitration-icca.org/media/10/40280243154551/icca_reports_4_tpf_final_for_print_5_april.pdf). Acesso em: 29 set. 2019.

<sup>46</sup> No original: “practical issues”.

<sup>47</sup> FRESHFIELD BRUCKHAUS DERINGER. *International arbitration: 10 trends in 2016*. feb. 2016. Disponível em: <https://www.freshfields.com/globalassets/campaign-landing/international-arbitration/arbitration-insights-2016.pdf>. Acesso em: 29 set. 2019.

<sup>48</sup> Um site chegou a listar os financiadores disponíveis em nível global. (INTERNATIONAL ARBITRATION ATTORNEY. *Third Party Funders For International Arbitration*. [s.d.]. Disponível em: <https://www.international-arbitration-attorney.com/third-party-funders-international-arbitration/>. Acesso em: 16 nov. 2019).

### 2.1.2 Âmbito brasileiro

No Brasil, o instituto é ainda mais recente, tendo a plataforma “*Getting the Deal Through*” demonstrado que, até 2017, a utilização do TPF era quase não existente em território brasileiro<sup>49</sup>. Na Lei de Arbitragem<sup>50</sup>, por sua vez, não há nenhuma menção a tal instituto, não havendo, assim, nenhum esclarecimento sobre este na legislação nacional.

Apesar do silêncio da lei, o mercado vem caminhando para a implementação e consolidação do Financiamento de Terceiros, com a preparação das Câmaras de Arbitragem para recepcioná-lo, e o crescimento do número de financiadores especializados. Isto pode ser visto pela implementação, pelo Centro de Arbitragem e Mediação da Câmara de Comércio Brasil-Canadá (doravante “CAM-CCBC”), da Resolução Administrativa 18/2016<sup>51</sup> tratando sobre a matéria do TPF<sup>52</sup>.

Outro importante marco no cenário brasileiro foi a criação, em 2014, da *Leste Litigation Finance*<sup>53</sup> (doravante “Leste”), que iniciou a sua atuação em três frentes: *hedge fund*, *real estate* e litígios. Segundo Viveiros, a primeira arbitragem financiada pela Leste ocorreu em 2014. Porém, apenas em 2016 houve uma movimentação para estruturar a atuação neste ramo<sup>54</sup>, havendo notícias de que, à época, já haviam 44 casos sendo analisados pela Leste para eventual financiamento<sup>55</sup>. Em 2019, foi divulgada a informação de que a Leste deteria uma carteira de

<sup>49</sup> NAKAGAWA, Adriane; BAPTISTA, Luiz Olavo. Brazil. In: PERRIN, Leslie (ed.). *Third-Party Litigation Funding Review*. First Edition. London: Law Business Research Ltd., 2017.

<sup>50</sup> BRASIL. *Lei nº 9.307, de 23 de setembro de 1996*. Planalto. Disponível em: [http://www.planalto.gov.br/ccivil\\_03/leis/19307.htm](http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/19307.htm). Acesso em: 22 nov. 2019.

<sup>51</sup> FORBES, Carlos Suplicy de Figueiredo; KOBAYASHI, Patrícia Shiguemi; GONÇALVES, Louise Antunes. The Arbitration Review of the Americas 2018. *Global Arbitration Review - Arbitration News, Features and Reviews*, 29 aug. 2017. Disponível em: <https://globalarbitrationreview.com/insight/the-arbitration-review-of-the-americas-2018/1146891/cam-ccbc>. Acesso em: 21 set. 2018.

<sup>52</sup> “Das que operam no país, só o Cam-CCBC tem regulamentação sobre o tema. O texto recomenda que a parte financiada informe a existência do custeio ao centro, que comunicará aos árbitros e à parte contrária. “É importante. A outra parte pode se sentir prejudicada e levar a questão à Justiça”, pondera Eleonora Coelho, presidente do Cam-CCBC. Oito dos processos que tramitam na câmara, segundo ela, são financiados por terceiros. O valor total dessas disputas é de R\$ 1,1 bilhão.” Cf.: BACELO, Joice. Fundos nacionais e estrangeiros decidem apostar em arbitragem. *Valor Econômico*, 20 out. 2019. Disponível em: [valor.globo.com/legislacao/noticia/2019/10/20/fundos-nacionais-e-estrangeiros-decidem-apostar-em-arbitragem.ghtml](http://valor.globo.com/legislacao/noticia/2019/10/20/fundos-nacionais-e-estrangeiros-decidem-apostar-em-arbitragem.ghtml). Acesso em: 26 out. 2019.

<sup>53</sup> LESTE. *Sobre a Leste*. [s.d.]. Disponível em: <http://www.leste.com/pt/sobre-a-leste/>. Acesso em: 28 set. 2019.

<sup>54</sup> Conforme entrevista concedida por Leonardo Viveiros à INOVARB, iniciativa da AMCHAM. (VIVEIROS, Leonardo. Novas perspectivas sobre a prática da arbitragem. [Entrevista cedida a] INOVARB. *INOVARB*, [s.d.]. Disponível em: <https://www.amcham.com.br/o-que-fazemos/arbitragem-e-mediacao/inovart-area-de-artigos-e-publicacoes-da-inovarb>. Acesso em: 19 set. 2019).

<sup>55</sup> BACELO, Joice. Fundos brasileiros começam a investir em disputas arbitrais. *Ricardo Alfonsin Advogados*, 28 jul. 2016. Disponível em: <https://alfonsin.com.br/fundos-brasileiros-comeam-a-investir-em-disputas-arbitrais/>. Acesso em: 26 out. 2019.

R\$ 80 milhões para o investimento em litígios, já tendo financiado dezoito casos, dentre os quais estaria caso de relevância nacional instaurado pelos sócios minoritários da Petrobrás em face da União, em razão dos prejuízos sofridos pela Lava-Jato<sup>56</sup>.

Ao mesmo tempo, a Lex Finance, empresa financiadora de litígios originária do Peru, tem atuado em tal ramo e, apesar de não ser pública a informação acerca do ano em que esta realizou o primeiro financiamento em arbitragens no Brasil, já em 2016 havia a informação de um aumento de 50% na procura pelo TPF no âmbito arbitral, perante tal instituição<sup>57</sup>. Neste mesmo ano, já se esperava o retorno financeiro dos primeiros financiamentos na América Latina<sup>58</sup>.

Um recente desenvolvimento no mercado do TPF também foi a chegada da *Harbour Litigation Funding*, uma das maiores financiadoras de arbitragens do mundo, ao cenário brasileiro. Há informações na mídia de que tal financiadora inclusive já está envolvida em dois procedimentos, e visando a expandir<sup>59</sup>.

No âmbito doutrinário, em 2015, Marcelo Ferro previu tal evolução no mercado brasileiro, afirmando que:

No Brasil, ainda não há registro sobre a intensidade e a forma de aplicação do TPF, sendo, porém, tão certo quanto a morte e os impostos, que, em breve, o tema frequentará as arbitragens domésticas, não somente pela atualidade da sua aplicação, mas também em razão dos expressivos valores em disputa, notadamente em casos envolvendo matéria societária e de infraestrutura<sup>60</sup>.

Dessa forma, conforme já esperado por Ferro, o TPF vem se consolidando no Brasil, a passos curtos<sup>61</sup>, como uma alternativa quando as partes, ou não tem recursos suficientes para

<sup>56</sup> BACELO, Joice. Fundos nacionais e estrangeiros decidem apostar em arbitragem. *Valor Econômico*, 20 out. 2019. Disponível em: [valor.globo.com/legislacao/noticia/2019/10/20/fundos-nacionais-e-estrangeiros-decidem-apostar-em-arbitragem.ghtml](http://valor.globo.com/legislacao/noticia/2019/10/20/fundos-nacionais-e-estrangeiros-decidem-apostar-em-arbitragem.ghtml). Acesso em: 26 out. 2019.

<sup>57</sup> HIRST, Peter; FERNANDES, Joan Cavalieri. Third Party Funding in Brazil. *Lexology*, 17 mar. 2016. Disponível em: <https://www.lexology.com/library/detail.aspx?g=b3a913cc-f445-4d3b-8656-ed0fc49302fd>. Acesso em: 28 set. 2019.

<sup>58</sup> Segundo Narghis Torres, fundador da Lex Finance. (LEADERS LEAGUE. *Narghis Torres (Lex Finance)*: “Our goal is to be positioned as the asset manager specialized in monetizing legal risk”. 26 abr. 2016. Disponível em: <https://www.leadersleague.com/en/news/narghis-torres-our-goal-is-to-be-positioned-as-the-asset-manager-specialized-in-monetizing-legal-risk>. Acesso em: 02 nov. 2019.

<sup>59</sup> BACELO, Joice. Fundos nacionais e estrangeiros decidem apostar em arbitragem. *Valor Econômico*, 20 out. 2019. Disponível em: [valor.globo.com/legislacao/noticia/2019/10/20/fundos-nacionais-e-estrangeiros-decidem-apostar-em-arbitragem.ghtml](http://valor.globo.com/legislacao/noticia/2019/10/20/fundos-nacionais-e-estrangeiros-decidem-apostar-em-arbitragem.ghtml). Acesso em: 26 out. 2019.

<sup>60</sup> FERRO, Marcelo. O Financiamento de Arbitragens por Terceiro e a Independência do Árbitro. In: ACHISTER (Org). *Dia Gaúcho da Arbitragem*. Porto Alegre: Magister, 2015. p. 102

<sup>61</sup> Ainda em 2018, Renato Berger menciona que “A prática do financiamento de arbitragens, no Brasil, ainda é recente, dificultando, em certa medida, o acesso a esse instrumento, seja pela ausência de um grande número de investidores especializados nesse tipo de ativo, seja pelo próprio desconhecimento do mercado sobre a existência e disponibilidade dessa alternativa.” Cf.: BERGER, Renato. Financiamento de Arbitragens em

litigarem em um custoso procedimento arbitral – muitas vezes em razão do lapso temporal entre a assinatura da cláusula compromissória e a instauração do litígio – ou, em situação distinta, não tem interesse em colocar os seus próprios recursos, utilizando-se do instituto por uma questão de gestão de caixa<sup>62</sup>.

Nesse sentido ainda, vale a referência a Antônio do Passo Cabral, que, ao analisar a possibilidade de financiamento de terceiros no âmbito do processo civil, refere o instituto no âmbito arbitral como uma forma já mais consolidada de financiamento de litígios no contexto brasileiro. Afirma ainda que deste financiamento advém as vantagens de “previsibilidade e redução de riscos”, bem como as vantagens contábeis de se retirar tais valores e riscos da contabilidade da parte – o que poderia beneficiá-la no caso em que houvesse a intenção de participação em eventual fusão, aquisição ou oferta pública de ações em bolsa<sup>63</sup>.

## 2.2 DIFICULDADES NA CONCEITUAÇÃO DO INSTITUTO

O TPF é um instituto que ainda apresenta inúmeras definições, e se confunde com diversos outros institutos e formas de arrecadar fundos para um litígio judicial ou arbitral. A já citada Leslie Perrin<sup>64</sup> reflete tal realidade em suas palavras:

Even the naming of third party funding (TPF) can cause difficulties, as besides TPF we have litigation funding, arbitration funding, litigation finance, settlement funding, claims purchase, monetisation (of awards and judgments), law firm funding and in-house legal department finance – the list grows as awareness spreads. Perhaps the best way of describing what TPF has become is ‘legal capital’<sup>65</sup>.

Neste mesmo sentido, é a posição de Christopher Bogart<sup>66</sup>:

---

Litígios Societários. In: YARSHELL, Flávio Luiz; PEREIRA, Guilherme Setoguti J. (org.). *Processo Societário III*. São Paulo: Quartier Latin, 2018. p. 651.

<sup>62</sup> BERGER, Renato. Financiamento de Arbitragens em Litígios Societários. In: YARSHELL, Flávio Luiz; PEREIRA, Guilherme Setoguti J. (org.). *Processo Societário III*. São Paulo: Quartier Latin, 2018. p. 648.

<sup>63</sup> DO PASSO CABRAL, Antônio. Convenções sobre o uso da litigância (II): Introdução ao seguro e ao financiamento processual. *Revista de Processo*, ano 27, v. 277, p. 47-78, mar. 2018. p. 50.

<sup>64</sup> PERRIN, Leslie. Preface. In: PERRIN, Leslie (ed.). *Third-Party Litigation Funding Review*. First Edition. London: Law Business Research Ltd., 2017.

<sup>65</sup> Tradução livre: “Até mesmo a nomeação do financiamento de terceiros pode causar dificuldades, uma vez que além do financiamento de terceiros nós temos o financiamento de litígios, o financiamento de arbitragem, o financiamento de acordos, a compra de petições, a pecuniarização (de sentenças e julgamentos), o financiamento por escritórios de advocacia e departamentos jurídicos – a lista cresce à medida que a conscientização se dissemina. Talvez a melhor forma de descrever o que o financiamento de terceiros se tornou é o capital jurídico.”

<sup>66</sup> BOGART, Christopher. Third Party Financing in International Arbitration. Disponível em: <https://www.burfordcapital.com/insights/insights-container/third-party-financing-of-international-arbitration/>. Acesso em: 29/09/2019.

As a preliminary matter, let's be clear that financing of litigation and arbitration claims by third parties is neither new nor capable of being characterized in the rather black and white manner so often employed by press and academic writing. In reality, the practice is complex and multi-faceted<sup>67</sup>.

Não apenas em razão das diferentes formas que pode tomar o TPF e a elasticidade de sua definição é que se atribui tal dificuldade de conceituação. Esta ainda é vista através das diferentes jurisdições e tradições jurídicas. Conforme relatado por Cremades, os britânicos utilizam a denominação *third-party funding*, enquanto os americanos preferem a de *alternative litigation finance*. Da mesma forma, muitos intitulam os contratos como “de investimento”, no lugar de se utilizar do termo “financiamento”<sup>68</sup>.

Assim, na mesma senda dos dizeres acima, e afim de não se cair no mesmo problema trazido por Bogart, este trabalho não pretende realizar uma conceituação definitiva e consolidada do instituto do TPF, principalmente em razão do fato de que tal instituto está em franco crescimento e disseminação na comunidade arbitral brasileira, e, conseqüentemente, ainda em evolução. Assim, o que cabe ser destacado aqui é como isto vem sendo abordado, inicialmente no âmbito internacional, e, posteriormente, no âmbito nacional. Isto tudo mantendo em mente que se aborda aqui apenas as formas modernas – e mais disseminadas – do TPF, o que pode ser chamado de TPF *stricto sensu*<sup>69</sup>.

### 2.2.1 O financiamento

O financiamento de terceiros na arbitragem, ou TPF, com todas as ressalvas já feitas, tem passado por tentativas de conceituação de renomados juristas. Nesse sentido, é a definição de Yves Derains<sup>70</sup>:

It is a scheme where a party unconnected to a claim finances all or part of one of the parties' arbitration costs, in most cases the claimant. The funder is remunerated by an agreed percentage of the proceeds of the award, a success fee, a combination of the

<sup>67</sup> Tradução nossa: “Como uma questão preliminar, sejamos claros que o financiamento de processos judiciais e procedimentos arbitrais por terceiros não é nem novidade e nem capaz de ser caracterizado de como preto e branco, da forma que habitualmente o faz a mídia e a doutrina. Na realidade a prática é complexa e multi-facetada”.

<sup>68</sup> CREMADES, Bernardo M. Concluding Remarks. *Third-Party Funding in International Arbitration. Dossiers of the ICC Institute of World Business Law*, v. 10, p. 153-156, 2013.

<sup>69</sup> Assim o fez Thibault De Boule, em sua dissertação de mestrado na Universidade de Gent, Bélgica. Disponível em: [https://lib.ugent.be/fulltxt/RUG01/002/163/057/RUG01-002163057\\_2014\\_0001\\_AC.pdf](https://lib.ugent.be/fulltxt/RUG01/002/163/057/RUG01-002163057_2014_0001_AC.pdf). Acesso em: 29 set. 2019.

<sup>70</sup> DERAINS, Yves. Foreword. *Third-Party Funding in International Arbitration. Dossiers of the ICC Institute of World Business Law*, v. 10, p. 5-6, 2013.

two or through more sophisticated devices. In the case of an unfavourable award, the funder's investment is lost<sup>71</sup>.

Como se pode perceber pela definição de Derains, o TPF, *stricto sensu*, é bastante simples, e bastante maleável. Mesmo assim, Georges Affaki, considerando o fato de que em grande parte, tais contratos são sigilosos, e apenas circulam pelos ambientes mais restritos do mundo da advocacia, afirma que se criou um “*halo of mystery*” perante a conceituação de tal instituto<sup>72</sup>. Afirma ainda que “*a financing is a financing*”<sup>73</sup>. Ou seja, o TPF é apenas mais um financiamento, só que de demandas arbitrais.

Já na doutrina brasileira, mais recente do que a doutrina internacional, algumas tentativas já foram realizadas para se tentar definir tal instituto. É a definição de Beraldo<sup>74</sup>:

Pode-se conceituar esse negócio como um contrato pelo qual uma pessoa, quase sempre um terceiro em relação à convenção de arbitragem (financiador), financiará os gastos de uma outra pessoa (financiado) com o processo arbitral, tais como taxas de instauração e de manutenção da arbitragem, honorários do árbitro, advocatícios (contratuais e sucumbenciais), do perito. O valor pode ser para cobrir todos esses dispêndios ou apenas parte deles. Em contrapartida, o financiador receberá, do financiado, caso este logre êxito na demanda arbitral, um percentual ou valor previamente fixado sobre aquilo que ele vier a receber.

Como se pode perceber, tal definição não foge ao que já era referido no âmbito internacional. E nesse sentido, alguns autores se limitam à referência à doutrina internacional, ao definir (ou, nesse caso) reproduzir a definição do instituto do TPF. O que mostra que, apesar de bastante recente, o cenário brasileiro vem se alinhando ao que já ocorre no âmbito das arbitragens internacionais, ou mesmo das arbitragens domésticas de outros países, em relação ao TPF.

Afora a doutrina, o CAM-CCBC, em sua pioneira Resolução 18/2016, realizou uma definição de financiamento de terceiros, para o âmbito de aplicação dos procedimentos arbitrais administrados pela Câmara. É esta:

<sup>71</sup> Tradução nossa: “É um esquema pelo qual uma parte desconectada à demanda financia no todo ou em parte os custos da arbitragem de uma das partes, normalmente o requerente. O financiador é remunerado a partir de um percentual dos ganhos advindos do laudo arbitral, uma taxa de sucesso, uma combinação entre os dois ou a partir de meios mais sofisticados. No caso de um laudo arbitral desfavorável, o investimento do financiador é perdido”.

<sup>72</sup> AFFAKI, Georges. A financing is a financing. *Third-Party Funding in International Arbitration. Dossiers of the ICC Institute of World Business Law*, v. 10, p. 10-15, 2013.

<sup>73</sup> Ao comentar sobre o título de seu artigo “A financing is a financing”, Affaki afirma que “With its title parodying Gertrude Stein’s famous statement of the law and identity, this article presents the third-party financing of claims for what it really is: a financing business, with its own rules, risks and limits.” (AFFAKI, Georges. A financing is a financing. *Third-Party Funding in International Arbitration. Dossiers of the ICC Institute of World Business Law*, v. 10, p. 10-15, 2013).

<sup>74</sup> BERALDO, Leonardo de Faria. *Curso de Arbitragem*. São Paulo: Atlas, 2014. p. 145.

Artigo 1º Considera-se financiamento de terceiro quando uma pessoa física ou jurídica, que não é parte no procedimento arbitral, provê recursos integrais ou parciais a uma das partes para possibilitar ou auxiliar o pagamento dos custos do procedimento arbitral, recebendo em contrapartida uma parcela ou porcentagem de eventuais benefícios auferidos com a sentença arbitral ou acordo.

Nesta definição elaborada pelo CAM-CCBC, pode-se perceber que não há muita divergência e inovação em relação às demais acima transcritas. Ainda, pode-se considerar que, apesar de definido o fenômeno, não há que se falar na impossibilidade de pequenas nuances em relação ao que foi estabelecido. Até porque a Resolução não terá efeito prático de alterar o negócio que de regra já foi definido pelas partes. Um exemplo de tais nuances seria o caso de a contrapartida em relação ao financiamento ser diferente de uma parcela ou porcentagem do crédito advindo do laudo arbitral, e, assim, diferente do que foi estabelecido pelo artigo da Resolução 18/2016.

Em relação a esta definição, ademais, deve-se ressaltar que não é pública a informação acerca de como tem sido o posicionamento dos tribunais arbitrais atuando sob as regras do CAM-CCBC em relação a tal Resolução, tendo em vista o caráter confidencial das arbitragens. Dessa forma, resta se debruçar sobre as definições doutrinárias, as quais imagina-se, acompanharão o desenvolvimento do instituto e a sua aplicação no cenário arbitral brasileiro.

### 2.2.2 O financiador

A partir das definições e conceituação em relação ao TPF, já se tem um bom esclarecimento sobre o papel do financiador. Porém, a fim de bem compreender o instituto e analisar de forma mais precisa as delimitações deste, merece ser considerada a posição da doutrina também acerca deste importante ator do meio arbitral. De início, vale a breve referência feita por Gaillard<sup>75</sup>: “*Enfin, les tiers financeurs spécialisés dans le financement d’arbitrages auxquels ils s’associent au résultat et/ou dans le rachat de sentences arbitrales dont ils assurent l’exécution à leurs risques et périls font désormais également partie du panorama de l’arbitrage contemporain.*”<sup>76</sup>.

Apesar de mera referência, é de se destacar que a posição de Gaillard demonstra a já inegável presença dos financiadores no âmbito arbitral. E mais, enquanto atores deste. Tal

<sup>75</sup> GAILLARD, Emmanuel. Sociologie de l’arbitrage international. *Jornal du Droit International*, n. 4, p. 1089-1113, 2015.

<sup>76</sup> Tradução nossa: “Por fim, os terceiros financiadores especialistas no financiamento de arbitragens nas quais estes se vinculam ao resultado e/ou na aquisição de laudos arbitrais nos quais estes asseguram a execução aos seus riscos e perigos, fazem igualmente parte do panorama da arbitragem contemporânea”.

designação, deve-se levar em conta, que não seria feita aos *players* de tantas outras modalidades de financiamento de litígios *lato sensu* (sejam bancos, fundos de investimento, seguros, etc.). De tal forma, aqui deve ser analisada a posição dos financiadores não como meros investidores comuns, e sim, como atores na arbitragem internacional. Com isto em mente, vale a referência à professora Catherine Kessedjian<sup>77</sup>, que afirma que: “*Le financier n’est pas un altruiste, il participe non pas pour la beauté de favoriser le recours a la justice, une sorte de Chevalier blanc du procès, mais il agit pour gagner l’argent*”<sup>78</sup>.

Nesse mesmo sentido, Kirtley e Wietrzykowski afirmam que “*funders are often not so generous*”<sup>79</sup> ao analisar a visão da contraparte quando se vê diante de um requerente financiado. Assim, o financiador deve ser analisado enquanto um ator-investidor no cenário arbitral. Não se nega (pelo contrário, se aplaude) todos os benefícios que o TPF traz ao acesso à justiça no âmbito arbitral. Porém, como regra geral, não é este o intuito das instituições que vêm se especializando e desenvolvendo mecanismos de financiamento para a arbitragem. Assim, voltando ao objeto deste item do presente trabalho, para explicar *quem são* os financiadores, e não *qual o intuito* destes, foi a resposta de Garaud<sup>80</sup>:

Qui sont-ils? Ce sont des fonds d’investissement possédant des capacités de financement très importantes levées auprès de toute sortes d’investisseurs, y compris institutionnels. Ils sont assistés de spécialistes d’arbitrage (professeurs de droit, arbitres, avocats) qui les conseillent dans le choix des investissements ainsi que dans la conduite des arbitrages<sup>81</sup>.

A partir da descrição feita por Garaud, confirma-se a característica dos financiadores já trazida acima (2.2.2.), de que, normalmente, se tratam de instituições de grande porte, muitas vezes internacionais, como é o caso tanto da Leste quanto da Lex Finance e da Harbour, atuantes no Brasil. Outro ponto importante é o de que tais financiadores normalmente dispõem de uma

<sup>77</sup> KESSEDJIAN, Catherine (Org.). *Le financement de contentieux par un tiers*. Third Party Litigation Funding. Paris: Editions Panthéon Assas, 2012. p. 11.

<sup>78</sup> Tradução nossa: “O financiador não é um altruísta. Ele participa não pela beleza de facilitar o acesso à justiça, uma forma de cavaleiro branco do processo, mas para ganhar dinheiro”.

<sup>79</sup> KIRTLEY, William; WIETRZYKOWSKI, Koralie. Should an Arbitral Tribunal Order Security for Costs When an Impecunious Claimant Is Relying upon Third-Party Funding?. *Journal of International Arbitration* 30, n. 1, p. 17-30, 2013.

<sup>80</sup> GARAUD, Jean-Yves. Le Tiers financeur: Un acteur caché ou Faut-il informer les acteurs du procès arbitral de l’existence d’un tiers financeur? *La Lettre de L’AFA*, n. 12, jun. 2014. Disponível em: [http://www.afa-arbitrage.com/?wysija-page=1&controller=email&action=view&email\\_id=315&wysijap=subscriptions](http://www.afa-arbitrage.com/?wysija-page=1&controller=email&action=view&email_id=315&wysijap=subscriptions). Acesso em: 03 out. 2019.

<sup>81</sup> Tradução nossa: “Quem são eles? São os fundos de investimento com capacidades de financiamento bastante importantes, originárias de todos os tipos de investidores, inclusive institucionais. Estes são auxiliados por especialistas em arbitragem (professores de direito, árbitros, advogados) que os aconselham na escolha dos investimentos e nas conduções das arbitragens”.

qualificada equipe, imprescindível para a análise dos investimentos que poderão trazer maior retorno, como veremos mais abaixo (2.2.3).

Apesar de possível a qualificação e delimitação dos elementos essenciais que compõe a estrutura dos financiadores, estes apresentam, ao menos no âmbito internacional, uma grande diversidade. É o relato de representantes de alguns dos maiores financiadores internacionais<sup>82</sup>:

Finally, two of the representatives of third party funders emphasized the diversity amongst the entities in their industry. For example, differences may arise depending on whether the funder is regulated by a financial authority. Likewise, differing areas of expertise or focus make them unique “like a snowflake” according to one funder in attendance: some specialise in enforcement of judgments, ICSID claims, or international commercial arbitration, while others prefer to concentrate on patent claims, companies in financial distress or claims against energy companies<sup>83</sup>.

O primeiro ponto trazido, qual seja, acerca da regulação ou não do financiador perante uma agência reguladora ou autoridade financeira, é uma questão que depende da legislação nacional acerca de tais instituições. No caso brasileiro, não existe uma regulação específica sobre o TPF, conforme será aprofundado no item 3.2, abaixo. Porém, se analisarmos o exemplo da Leste, esta, uma vez que, além de oferecer o serviço de *litigation finance*, também detém diversos outros serviços e tipos de investimentos, aderiu ao Código ANBIMA de Regulação e Melhores Práticas para os Fundos de Investimento e se adequou à Instrução CVM 558<sup>84</sup>.

O segundo ponto trazido, acerca da diversidade de financiadores por matéria do litígio, porém, não traz tantas repercussões. Até porque, a cada dia mais é visível a hiperespecialização dos profissionais, escritórios e até – aos poucos – das varas judiciais, ao menos nas grandes capitais. No Brasil, porém, ainda não se vislumbra a existência de tal diversidade de financiadores de litígios.

À parte de tal discussão, a doutrina vem analisando a controvérsia acerca de qual deve ser o tratamento concedido a esse financiador no âmbito arbitral. Isto porque, apesar de, em tese, este não deter nenhum interesse jurídico em relação à demanda, ou aos fundamentos dela,

<sup>82</sup> SCHERER, Maxi; GOLDSMITH, Aren; FLÉCHET, Camille. Third Party Funding in International Arbitration in Europe: Part 1 – Funder’s Perspective. *Revue de Droit des Affaires Internationales/International Business Law Journal*, n. 2, p. 207-220, 2012. p. 210.

<sup>83</sup> Tradução nossa: “Finalmente, dois dos representantes de financiadores de terceiros enfatizaram a diversidade entre instituições na indústria. Por exemplo, diferenças podem surgir dependendo se o financiador é regulado por uma autoridade financeira. Da mesma forma, diferentes áreas de expertise ou foco podem torná-los únicos ‘como uma bola de neve’ segundo um financiador presente: alguns se especializam em execução das decisões, demandas CIRCI, ou arbitragem comercial internacional, enquanto outras preferem se concentrar em demandas acerca de patentes, empresas em crise ou demandas em face de companhias de energia”.

<sup>84</sup> Informações retiradas do site da Leste. (LESTE. *Leste Litigation Finance*. [s.d.]. Disponível em: <http://www.leste.com/pt/leste-litigation-finance/#>. Acesso em: 12 out. 2019).

não se pode negar a existência de um interesse financeiro. Ou seja, o interesse de que a parte financiada logre um resultado favorável no procedimento.

Assim, se há falado no financiador como *parte* do procedimento arbitral, ou ao menos como *parte interessada* deste. Tal ponto é relevante para a própria compreensão da deontologia do financiador, além de ser elemento essencial à definição do financiador, cabendo, assim, uma breve análise acerca da controvérsia.

#### 2.2.2.1 O financiador e o conceito de parte

A doutrina tem apontado, seja para um lado, seja para o outro, a possibilidade de se avaliar a natureza da posição do financiador dentro do procedimento arbitral. No caso do TPF, não há como se negar uma convergência de interesses entre o financiador e financiado, quanto ao fim último do procedimento, qual seja, o alcance de seu êxito. Em relação aos meios pelos quais tal êxito será alcançado, porém, evidentemente existem divergências.

Para Ferro<sup>85</sup>, ao se analisar tal relação, deve-se realizar um paralelo entre a posição do financiador (quanto aos seus interesses) e outras partes<sup>86</sup> relacionadas, tais como as demais empresas de eventual grupo econômico, ou as empresas controladoras e/ou controladas pelo financiado. A relação do financiado com tais empresas, assim como a relação entre financiado e financiador, é uma relação de convergência de interesses. Porém, a menos que exista algum tipo de discussão de mérito que envolva tais empresas, não se espera que um tribunal considerará todas as pessoas jurídicas que detêm uma relação societária com a financiada como partes no procedimento arbitral. De tal forma, não faria também sentido realizar tal designação ao financiador.

Evidente que, em relação ao procedimento arbitral especificamente, pode se considerar que o financiador detenha um interesse mais direto do que eventuais sociedades coligadas, controladas ou controladoras. Como contraponto, poder-se-ia ir mais além e comparar tal interesse do financiador com o interesse dos advogados da parte que eventualmente estejam sob uma contratação por êxito. Afinal, neste caso também haveria tal interesse “mais direto” com o resultado do litígio.

Porém, independentemente disso, o entendimento de Ferro é o de que tal discussão – acerca da relação direta ou indireta entre tais atores – só terá relevância no âmbito do dever de

---

<sup>85</sup> FERRO, Marcelo. *O Financiamento de Arbitragens por Terceiro e a Independência do Árbitro*. In: ACHISTER (Org). *Dia Gaúcho da Arbitragem*. Porto Alegre: Magister, 2015. p. 102

<sup>86</sup> Neste ponto se fala em “parte” *lato sensu*, e não a fim de trazer juízo acerca do questionamento deste subponto.

revelação e conflito de interesses (discussão que não será abordada no presente trabalho), e o conceito de parte, em relação ao financiador, então, é irrelevante. Afinal, tal interesse econômico em relação ao resultado do litígio estende-se a muitos atores que não só a parte que está litigando. É a posição de Bogart<sup>87</sup>:

Leaving arbitration finance aside, it is rare to encounter a significant claim that has only a single stakeholder. That is more the stuff of academic oversimplification than reality. Major claims and their settlement are – and always have been – impacted by the views, positions and entitlements of multiple parties, including debt holders, equity holders, and all the other stakeholders that make up the modern business<sup>88</sup>.

Nesse ponto, porém, vale observar o posicionamento tomado pela *International Bar Association* (doravante “IBA”), exatamente em relação ao interesse econômico do financiador. É a declaração exposta nas *IBA Guidelines of Conflict of Interest* (doravante “IBA Guidelines”), em que se fala expressamente que: “*Third-party funders and insurers in relation to the dispute may have a direct economic interest in the award, and as such may be considered to be the equivalent of the party*”<sup>89,90</sup>.

Dessa forma, as IBA Guidelines realizam o paralelo entre o interesse econômico que o financiador tem na disputa como questão central para a sua consideração como parte. O que, apesar de não se tratar de *hard law*, traz uma grande preocupação, tendo em vista a inegável relevância de tal instrumento na arbitragem internacional, tanto comercial quanto de investimentos<sup>91</sup>.

Como contraponto, a posição de Viveiros, já em uma análise menos teórica e mais focada na realidade prática do TPF, sob a perspectiva do financiador:

---

<sup>87</sup> BOGART, Christopher. Third Party Financing in International Arbitration. Disponível em: <https://www.burfordcapital.com/insights/insights-container/third-party-financing-of-international-arbitration/>. Acesso em: 29 set. 2019.

<sup>88</sup> Tradução nossa: “Deixando arbitration finance de lado, é raro se encontrar uma demanda relevante que tenha apenas uma parte interessada. Isso se trata mais de uma questão de hipersimplificação acadêmica do que realidade. Demandas relevantes e as suas resoluções são – e sempre foram – impactadas pelas visões, posições e direitos de múltiplas partes, incluindo credores, detentores de participação, e todos os demais interessados que compõe os negócios modernos.”

<sup>89</sup> INTERNATIONAL BAR ASSOCIATION. IBA Guidelines of Conflict of Interest on Thursday 23 October 2014. Disponível em: <https://www.ibanet.org/Document/Default.aspx?DocumentUId=e2fe5e72-eb14-4bba-b10d-d33dafee8918>. Acesso em: 29 set. 2019.

<sup>90</sup> Tradução nossa: “Financiadores e seguradores relacionados à disputa podem deter um interesse econômico direto na sentença arbitral, e enquanto interessado pode ser considerado o equivalente à parte.”

<sup>91</sup> “A consensus emerged in favor of a general affirmation that the Guidelines apply to both commercial and investment arbitration, and to both legal and non-legal professionals serving as arbitrator.” Cf.: INTERNATIONAL BAR ASSOCIATION. *IBA Guidelines of Conflict of Interest on Thursday 23 October 2014*. Disponível em: <https://www.ibanet.org/Document/Default.aspx?DocumentUId=e2fe5e72-eb14-4bba-b10d-d33dafee8918>. Acesso em: 29 set. 2019.

Nós entendemos que a causa pertence à parte. Não somos parte do processo, não pretendemos nos colocar na posição de parte. As decisões estratégicas têm de ser tomadas entre a parte e o seu advogado. O advogado não tem dever de fidúcia com o fundo. Os advogados não respondem ao fundo, mas apenas ao próprio cliente<sup>92</sup>.

A partir de tal posicionamento, fala-se no enquadramento de parte por uma outra perspectiva. Uma perspectiva não tanto de titular do direito ou de interesse no resultado do litígio, e sim enquanto tomador de decisões no procedimento arbitral. De tal forma, o financiador, não se envolvendo nas decisões referentes ao procedimento (a título de exemplo: decisões sobre oferecimento ou aceite de uma proposta de acordo; sobre a contratação de um parecer sobre a matéria; sobre a contratação de assistente técnico; etc.), não estaria cumprindo o papel de parte, de forma que não poderia ser considerado como tal.

Tal perspectiva, porém, apesar de que possa trazer uma resposta a esta questão no âmbito nacional (afinal, o Viveiros, enquanto representante da Leste, responde por grande parte deste mercado no Brasil), não parece estar pacificada no âmbito internacional. Afinal, não são isolados os casos em que há uma participação do financiador no procedimento.

Nesse sentido, diversos dos financiadores internacionais, principalmente baseados nos Estados Unidos ou Inglaterra, oferecem, além do TPF, ou incluído neste, o serviço de assessoramento nos litígios<sup>93</sup>. Seja a partir do auxílio na escolha dos árbitros, ou na tomada de decisões ao longo do procedimento. Um financiador chega inclusive a incluir tal função dentre os serviços oferecidos pelo financiador, a fim de diferenciar o TPF de outras formas de financiamento<sup>94</sup>: *“They are dedicated to funding claims and, where applicable, to providing additional services to manage the claim, which differentiates them from one-off funding that could be provided by a hedge fund”*<sup>95</sup>.

Assim, o enquadramento ou não do financiador enquanto parte não deve ser entendido a partir de sua interferência ou não no procedimento arbitral. Isto porque, de tal forma, se entraria em uma zona cinzenta em que o contrato de financiamento, a depender de suas

<sup>92</sup> Conforme entrevista concedida por Leonardo Viveiros à INOVARB, iniciativa da AMCHAM. (VIVEIROS, Leonardo. Novas perspectivas sobre a prática da arbitragem. [Entrevista cedida a] INOVARB. *INOVARB*, [s.d.]. Disponível em: <https://www.amcham.com.br/o-que-fazemos/arbitragem-e-mediacao/inovart-area-de-artigos-e-publicacoes-da-inovarb>. Acesso em: 19 set. 2019).

<sup>93</sup> Alguns exemplos são a Fullbrook Management, cuja sede é Nova York, e a Omni Bridgeway, baseada em Haia, Holanda.

<sup>94</sup> SCHERER, Maxi; GOLDSMITH, Aren; FLÉCHET, Camille. Third Party Funding in International Arbitration in Europe: Part 1 – Funder’s Perspective. *Revue de Droit des Affaires Internationales/International Business Law Journal*, n. 2, p. 207-220, 2012. p. 210.

<sup>95</sup> Tradução nossa: “Eles são dedicados a financiar demandas e, quando aplicável, a oferecer serviços adicionais de gerenciamento do litígio, o que os diferencia de um mero investimento que poderia ser concedido por um fundo de investimento”.

particularidades, ou, pior, da própria atuação do financiador perante o procedimento arbitral, viria a definir se este pode ser considerado parte ou não no procedimento arbitral específico. Se passaria assim a uma análise casuística, que poderia trazer diversas consequências seja no âmbito do conflito de interesses, no pagamento de *security for costs*, ou mesmo na condenação ao pagamento de custas no procedimento arbitral.

Dessa forma, se está de acordo com a visão de Ferro, de que, no âmbito da deontologia do financiador, o conceito de parte deve ser considerado irrelevante. Isso porque, tanto a análise pelo viés do interesse econômico quanto pelo dos serviços que são oferecidos pelo financiador, a definição do financiador enquanto parte abriria um leque de discussões infrutíferas ao instituto e aos benefícios que este traz à arbitragem.

### 2.3 FUNCIONAMENTO DO TPF

Compreendidas as figuras do financiamento e do financiador, cabe uma breve análise acerca do funcionamento do procedimento de financiamento de terceiros. Qual o procedimento prévio à assinatura do contrato (2.3.1), o que pode ocorrer durante o procedimento arbitral (2.3.2) e, ainda, o que ocorre depois de proferida a sentença arbitral (2.3.3). Tudo isto, como regra geral, considerando a liberdade das partes de alterarem o modo em que será realizado o financiamento.

Para entender os passos que são tomados ao longo da negociação e contratação do TPF, porém, deve-se considerar primeiramente o caráter de risco do TPF. Para isto, não se pode deixar de reiterar que, após contratado o financiamento, como regra geral, no caso em que a demanda seja inexitosa, o financiador arcará com todas as perdas<sup>96</sup>. Não há dever da parte de recompensá-lo ou de reembolsá-lo. Assim, conforme Renato Berger<sup>97</sup>: “*Para o financiador, o investimento mostra-se como uma forma de investimento com risco desvinculado das flutuações de mercado (uma vez que o risco decorre exclusivamente de entendimentos sobre questões jurídicas e fáticas).*”.

Ou seja, aqui estamos tratando de um investimento de risco do ponto de vista do financiador – ao passo que para o financiado este chega a ser chamado de “*risk-free*”. Esse fator é determinante para se compreender o procedimento de financiamento, a ausência no mercado

<sup>96</sup> SARAIVA, Mariana de Souza. *O financiamento de terceiros na arbitragem e o acesso à justiça*. Rio de Janeiro: Lumen Juris, 2019. p. 77.

<sup>97</sup> BERGER, Renato. Financiamento de Arbitragens em Litígios Societários. In: YARSHELL, Flávio Luiz; PEREIRA, Guilherme Setoguti J. (org.). *Processo Societário III*. São Paulo: Quartier Latin, 2018. p. 649.

brasileiro de um grande número de financiadores especializados e, ainda, o motivo pelo qual é infundada a crítica de parte da comunidade jurídica de que tal instituto motivaria demandas frívolas. Atendendo a tais questões, então, é de se examinar, de início, o que envolve o procedimento prévio ao financiamento.

### 2.3.1 Procedimento prévio

A aproximação dos financiadores e financiados é, evidentemente, o primeiro passo para o TPF. Nesse sentido, no caso da Leste, Viveiros afirma que tal aproximação ocorre normalmente por parte dos escritórios de advocacia, os quais já tem um *know-how* acerca de quais casos poderiam ser considerados ao TPF<sup>98</sup>. Porém, esta é só uma das modalidades, havendo inclusive uma figura tal qual a de corretores, para realizar tal aproximação, bem como para a busca do financiador mais indicado ao caso<sup>99</sup>. Tais corretores, inclusive, podem vir a ter o pagamento dos seus honorários condicionados também ao êxito da demanda, ou que o pagamento seja realizado pelo próprio financiador contratado<sup>100</sup>. Ademais, o ICCA-QMUL já constatou que os advogados internos já vêm tomando maior conhecimento sobre o TPF, de forma que vem aumentando significativamente o contato direto entre os potenciais financiados e financiadores<sup>101</sup>.

Assim, realizada a aproximação, como em diversas outras formas de investimento, o primeiro passo no procedimento de TPF é geralmente a assinatura de compromissos de confidencialidade, habitualmente chamados de *non-disclosure agreements* (doravante “NDA”), entre os potenciais financiadores e potenciais financiados. Tal documento protegeria o potencial financiado de ter não apenas o conteúdo da demanda já instaurada, ou a informação de que este

<sup>98</sup> Conforme entrevista concedida por Leonardo Viveiros à INOVARB, iniciativa da AMCHAM. (VIVEIROS, Leonardo. Novas perspectivas sobre a prática da arbitragem. [Entrevista cedida a] INOVARB. *INOVARB*, [s.d.]. Disponível em: <https://www.amcham.com.br/o-que-fazemos/arbitragem-e-mediacao/inovart-area-de-artigos-e-publicacoes-da-inovarb>. Acesso em: 19 set. 2019\_.

<sup>99</sup> THE FRESHFIELDS PODCAST: International arbitration #1: the complete guide to arbitration funding. Participantes: Noah Rubins, Caroline Richard, Nicholas Lingard. 3 jul. 2019. *Podcast*. Disponível em: <https://freshfields.podbean.com/e/the-complete-guide-to-arbitration-funding/>. Acesso em: 17 out. 2019.

<sup>100</sup> ICCA-QMUL. *Report of the ICCA-Queen Mary Task Force on Third-Party Funding in International Arbitration*. April 2018. Disponível em: [https://www.arbitration-icca.org/media/10/40280243154551/icca\\_reports\\_4\\_tpf\\_final\\_for\\_print\\_5\\_april.pdf](https://www.arbitration-icca.org/media/10/40280243154551/icca_reports_4_tpf_final_for_print_5_april.pdf). Acesso em: 29 set. 2019.

<sup>101</sup> ICCA-QMUL. *Report of the ICCA-Queen Mary Task Force on Third-Party Funding in International Arbitration*. April 2018. Disponível em: [https://www.arbitration-icca.org/media/10/40280243154551/icca\\_reports\\_4\\_tpf\\_final\\_for\\_print\\_5\\_april.pdf](https://www.arbitration-icca.org/media/10/40280243154551/icca_reports_4_tpf_final_for_print_5_april.pdf). Acesso em: 29 set. 2019.

(financiado) visa a instaurá-la divulgada, mas também todo o aparato probatório que este deverá disponibilizar ao financiador.

Há que se ressaltar que um dos fatores de escolha pela inclusão de cláusula compromissória nos contratos é a confidencialidade, regra geral no procedimento arbitral<sup>102</sup>. Dessa forma, a confidencialidade dos procedimentos não pode ser afetada pela escolha de se contratar um financiamento de terceiros. Da mesma forma que não pode haver uma limitação à escolha de realizar tal contratação em razão da confidencialidade do procedimento. Assim, a assinatura do NDA é de relevante importância no TPF, sendo o primeiro passo no procedimento prévio.

Em relação a esta troca de informações, ainda, vale ressaltar que a doutrina trata tal questão como um possível problema do TPF e questiona sobre a licitude desta troca de informações, tanto entre potencial financiador e potencial financiado quanto entre os advogados do potencial financiado e o potencial financiador. Trata-se de uma discussão relevante, que, porém, não é objeto deste trabalho. Aqui, trataremos tal questão como superada em vista da assinatura do NDA, a fim de abarcar outros aspectos do TPF. Nesse sentido, são as palavras de Rocha<sup>103</sup>:

No caso *Miller UK Ltda. v. Caterpillar, Inc.*, julgado pela United States District Court for the Northern District of Illinois, a corte norte-americana estabeleceu que um acordo de confidencialidade preexistente entre o *funder* e a parte financiada tem o poder de proteger as partes contra o perigo de revelação das informações compartilhadas na vigência do contrato, utilizando para isso também os fundamentos da doutrina da *common law* denominada *work-product doctrine*.

Desta forma, considerando superada, apenas para título deste trabalho, a questão da confidencialidade no TPF, após assinatura do NDA, então, procede-se à outra fase determinante: a *due diligence*. Considerando que estamos tratando de um investimento de risco, é evidente que os financiadores precisam de meios para se protegerem de perdas. E é deste contexto que surge a necessidade da realização de uma extensa investigação nos mais diversos aspectos da demanda, para que possa se avaliar a real chance de ganho financeiro por parte dos financiadores.

---

<sup>102</sup> Conforme Rocha, ao falar sobre o momento prévio ao TPF: “Antes de prosseguirmos, importante se faz lembrar que o sigilo e a confidencialidade são, muitas vezes, elementos cruciais para a escolha da arbitragem como solução de determinado litígio, principalmente quando as partes almejam mitigar alguns dos riscos inerentes à circulação de informações mais críticas”. (ROCHA, Derick de Mendonça. *Arbitragem e third-party funding: aspectos relacionados à arbitragem societária*. Rio de Janeiro: Lumen Juris, 2019. p. 133).

<sup>103</sup> ROCHA, Derick de Mendonça. *Arbitragem e third-party funding: aspectos relacionados à arbitragem societária*. Rio de Janeiro: Lumen Juris, 2019. p. 155.

Neste ponto, considerando que a *due diligence* demanda um investimento por parte do financiador, há também a possibilidade da negociação prévia não apenas do NDA, mas também de contratos ou *side letters* de exclusividade ao financiador, até o final da realização da *due diligence* ou durante um período fixo pré-determinado, para que este não arque com uma custosa *due diligence* para que, durante tal período, o potencial financiado acabe contratando com outro financiador<sup>104</sup>. Da mesma forma, há a possibilidade alternativa de, após uma *due diligence* simplificada, de apenas alguns dias ou semanas, ser realizado um contrato de financiamento com cláusulas condicionais, ou “*conditional funding agreements*”<sup>105</sup>, os quais também poderão incluir a obrigação de exclusividade.

Esta *due diligence* será realizada não apenas em relação ao mérito da demanda em si, e aos seus argumentos e fundamentos jurídicos. Nesse sentido, não se estenderá apenas à análise do conjunto probatório detido pelo potencial financiado. Na verdade, ela será bastante extensa. Isto porque, também abrangerá (i) o escritório de advocacia escolhido pela parte e a equipe de tal escritório que conduzirá a demanda; (ii) o escritório da parte contrária (caso existam condições para fazê-lo); (iii) a redação da cláusula compromissória firmada pelas partes; (iv) a Câmara de Arbitragem escolhida; (v) os possíveis árbitros que possam vir (ou que já tenham sido, a depender da fase em que se encontrar o procedimento) a ser designados para a composição do tribunal arbitral; (vi) os recursos da parte requerida, e se estes podem garantir o pagamento de eventual condenação<sup>106</sup>, e todas as demais informações que já possam ser apuradas e que, de alguma forma, possam influenciar no deslinde da demanda. É a posição de Nieuwveld<sup>107</sup>:

The funders are going to want to know the ins and outs of the claim – whatever is available. This means already knowing and planning the entire case strategy – which witnesses are available and what can they say? What documentation exists? How likely is it that this claim will succeed on the merits? And, if it does, (and arguably

<sup>104</sup> SCHERER, Maxi; GOLDSMITH, Aren; FLÉCHET, Camille. Third Party Funding in International Arbitration in Europe: Part 1 – Funder’s Perspective. *Revue de Droit des Affaires Internationales/International Business Law Journal*, n. 2, p. 207-220, 2012. p. 214.

<sup>105</sup> SCHERER, Maxi; GOLDSMITH, Aren; FLÉCHET, Camille. Third Party Funding in International Arbitration in Europe: Part 1 – Funder’s Perspective. *Revue de Droit des Affaires Internationales/International Business Law Journal*, n. 2, p. 207-220, 2012. p. 214.

<sup>106</sup> THE FRESHFIELDS PODCAST: International arbitration #1: the complete guide to arbitration funding. Participantes: Noah Rubins, Caroline Richard, Nicholas Lingard. 3 jul. 2019. *Podcast*. Disponível em: <https://freshfields.podbean.com/e/the-complete-guide-to-arbitration-funding/>. Acesso em: 17 out. 2019.

<sup>107</sup> NIEUWVELD, Lisa Bench. Third Party Funding – Investment of the Future? *Kluwer Arbitration Blog*, nov. 2011. Disponível em: <http://arbitrationblog.kluwarbitration.com/2011/11/01/third-party-funding-investment-of-the-future/>. Acesso em: 09 set. 2019.

most importantly) what do the damages look like? This often means bringing in valuation experts to already access the quantum stage<sup>108</sup>.

É de ressaltar que tal *due diligence* terá uma grande variação na sua extensão e profundidade a depender do estágio em que se encontra o procedimento arbitral<sup>109</sup>. Demandas que já foram instauradas, ou que já foram instauradas e já têm o tribunal arbitral instaurado, são de análise muito mais rápida e precisa do que nos casos em que ainda se encontram em um estágio prévio ao procedimento arbitral.

Ainda mais extremo é o exemplo em que o financiador realiza uma “compra do laudo arbitral”, assumindo o risco de execução deste<sup>110</sup> – o que, conseqüentemente, faz necessária a *due diligence* sobre um aspecto diverso e bastante mais restrito do que nos casos em que o procedimento arbitral está em andamento ou ainda não foi instaurado. Apenas para esclarecer tal possibilidade, que será tratada abaixo (item 2.3.3.), a compra do laudo arbitral seria uma espécie de TPF no qual o financiador apenas entraria em cena após proferido o laudo favorável. Assim, este realizaria uma compra do laudo arbitral com deságio, assumindo os riscos de execução, de reconhecimento da sentença em outros países (no caso de arbitragens internacionais), de eventuais ações anulatórias, etc.

Da mesma forma, há que considerar que existem relevantes diferenças na análise do potencial de êxito entre demandas de arbitragem doméstica e internacional, as quais trazem diferentes riscos aos financiadores, bem como diferentes demandas por parte dos financiados<sup>111</sup>. Um relevante exemplo, nesse caso, é o risco de *enforcement* da decisão arbitral nos países, bem como de anulação da decisão.

A partir de tal procedimento e de suas inúmeras e casuísticas peculiaridades, compreende-se então a ausência de um grande número de financiadores especializados. Para a realização desta *due diligence*, é necessário um rol de especialistas em diversas áreas que possam tomar decisões com o maior percentual de acerto possível, haja vista que os valores

<sup>108</sup> Tradução nossa: “Os financiadores irão querer saber os detalhes da demanda – tudo o que estiver disponível. Isso significa já saber e já planejar toda a estratégia do caso – quais testemunhas estarão disponíveis e o que elas podem dizer? Que documentação existe? O quão provável é que essa demanda tenha sucesso no mérito? E, se tiver (e possivelmente o mais importante) como será a indenização? Isso muitas vezes significa trazer experts em valuation para já avaliar o quantum que se está vislumbrando”.

<sup>109</sup> SCHERER, Maxi; GOLDSMITH, Aren; FLÉCHET, Camille. Third Party Funding in International Arbitration in Europe: Part 1 – Funder’s Perspective. *Revue de Droit des Affaires Internationales/International Business Law Journal*, n. 2, p. 207-220, 2012. p. 214.

<sup>110</sup> No âmbito brasileiro, este é uma das modalidades oferecidas pela Lex Finance. Cf.: LEX FINANCE. *Sobre nós*. [s.d.]. <https://www.lex-finance.com/BR/#about-us>. Acesso em: 18 out. 2019.

<sup>111</sup> SEIDEL, Selvyn. Third Party investing in international claims. To invest or not to invest? A daunting question. *Third-Party Funding in International Arbitration. Dossiers of the ICC Institute of World Business Law*, v. 10, p. 16-31, 2013.

envolvidos em tais procedimentos, e que serão despendidos pelos financiadores, estão normalmente na casa dos milhões<sup>112</sup>.

Assim, os financiadores passam a realizar uma análise completa do eventual conflito e dos eventuais ganhos decorrentes deste. Os casos com menor potencial de ganho, considerando todos os fatores acima mencionados, acabam não abarcados pelo financiamento, enquanto os com alto potencial de êxito são considerados para negociação do contrato de financiamento. Para entendermos o que seria considerado, ou não, um alto potencial de êxito aos olhos de um financiador, é a doutrina<sup>113</sup>:

Whereas all of the funders systematically and carefully look at the claim at stake and the probability of success for such a claim, their approaches differ. For two of them, a probability of success of 70 per cent or higher is desirable. Another described not requiring such a figure but nevertheless typically avoiding cases where the likelihood of success is about 50 per cent, unless there are mitigating factors. A mitigating factor could be where there is a weaker position on a headline jurisdictional issue, which lowers the global chances of success, but a very strong case on the merits<sup>114</sup>.

De tal forma, e considerando tais números, faz-se um parêntese para demonstrar como tal realidade desmistifica a superficial crítica de que o TPF incentivaria o requerimento de demandas frívolas, por “tirar das mãos” das partes os riscos decorrentes de tais demandas. Como investimento de risco, não haveria sentido que os financiadores decidissem por financiar demandas sem reais fundamentos jurídicos, as quais provavelmente lhes trariam prejuízos<sup>115</sup>, o que fica evidente pela realização de tal extensa *due diligence* prévia ao financiamento.

---

<sup>112</sup> Viveiros, em entrevista concedida à INOVARB, afirma que “As arbitragens que buscamos não têm valor pequeno, então existe um valor significativo de investimento de ticket médio de R\$ 3,5 a R\$ 4 milhões. Se vou investir R\$ 4 milhões, eu tenho que entender todos os riscos que estou assumindo. E isso é bem interessante. Não vamos analisar só o contrato, a cláusula compromissória; analisamos as trocas de e-mail, qual o conjunto probatório que já está disponível; analisamos se ele está bem feito. Às vezes nós fazemos uma verdadeira *due diligence*.” (VIVEIROS, Leonardo. Novas perspectivas sobre a prática da arbitragem. [Entrevista cedida a] INOVARB. *INOVARB*, [s.d.]. Disponível em: <https://www.amcham.com.br/o-que-fazemos/arbitragem-e-mediacao/inovarb-area-de-artigos-e-publicacoes-da-inovarb>. Acesso em: 19 set. 2019).

<sup>113</sup> SCHERER, Maxi; GOLDSMITH, Aren; FLÉCHET, Camille. Third Party Funding in International Arbitration in Europe: Part 1 – Funder’s Perspective. *Revue de Droit des Affaires Internationales/International Business Law Journal*, n. 2, p. 207-220, 2012. p. 213.

<sup>114</sup> Tradução nossa: “Enquanto todos os financiadores sistematicamente e cuidadosamente analisam a demanda e estipulam a probabilidade de sucesso para tal demanda, os seus métodos diferem. Para dois destes, a probabilidade de sucesso de 70 por cento ou maior é desejável. Outro descreveu não requerer tal figura mas, mesmo assim, tipicamente evitar casos em que as chances de sucesso são de aproximadamente 50 por cento a não ser que hajam fatores de mitigação. Um fator de mitigação poderia ser no caso em que há uma posição mais frágil em uma questão de jurisdição determinante, o que diminui as chances globais de sucesso, mas um caso bastante forte no seu mérito”.

<sup>115</sup> DERAIS, Yves. Foreword. Third-Party Funding in International Arbitration. *Dossiers of the ICC Institute of World Business Law*, v. 10, p. 5-6, 2013.

Um dos poucos indícios de que poderia existir tal incentivo é o caso em que os financiadores aceitassem um portfólio de investimento. Ou seja, ao financiar diversas demandas de uma parte, as quais, no todo, lhe trariam resultados favoráveis financeiramente, mas, separadamente, incluiriam também demandas frívolas que poderiam ser inexitas. A perda financeira com tais demandas, por essa lógica, seria compensada pelo ganho com as demais do portfólio<sup>116</sup>. Porém, não se encontram indícios de tal prática no mercado brasileiro.

Outro indício é o de que uma parte se utilizasse do TPF para entrar com uma demanda, claramente frívola, a fim de criar uma espécie de alvoroço à outra parte, que assim ficaria mais sujeita a firmar um acordo<sup>117</sup>. Sob esse aspecto, ainda, e voltado à realidade brasileira, é a posição de Napoleão Casado Filho<sup>118</sup>:

Tal receio não nos parece fundado, especialmente em um país como o Brasil onde há grandes estímulos públicos a demandas desse tipo [...]. Aqui, litiga-se com financiamento público e praticamente sem riscos de suportar os custos de sucumbência ou as penas por litigância de má-fé, o que faz proliferar as demandas frívolas.

De tal forma, apesar da preocupação internacional, já em grande parte desmitificada, em relação a este alegado incentivo às demandas frívolas por meio do TPF, a análise em relação ao cenário brasileiro deve ser outra. A prática no contencioso judicial demonstra que o nosso Judiciário está sobrecarregado também em razão dessa inexistência de relevantes riscos para se ajuizar uma demanda claramente frívola.

Dessa forma, no âmbito arbitral, e mais especificamente no âmbito do financiamento de terceiros, não há como se considerar uma real ameaça de incentivos a demandas frívolas, e sim deve-se considerar a realidade de que os financiadores não querem ver o seu capital desperdiçado. Para isso, realizam o que está ao seu alcance para se avaliar quais as demandas com maior chance de êxito, a partir de tais passos prévios à contratação.

### 2.3.2 Negociação do contrato de financiamento e controle do procedimento arbitral

<sup>116</sup> LEATHLEY, Christian. Artificial Intelligence and Third-Party Funding. In: *III Oxford Symposium on Comparative International Commercial Arbitration*, co-organizado pelo *Commercial Law Centre at Harris Manchester College*, a *Oxford International Arbitration Society* e a *EDUCA Foundation*. 2018. Disponível em: <https://www.law.ox.ac.uk/news/2018-11-26-iii-oxford-symposium-comparative-international-commercial-arbitration>. Acesso em: 22 ago. 2019.

<sup>117</sup> “At the other end of the spectrum, a number of aggressive financiers have pushes to bring vexatious cases to the courts based not on their merit but rather to create a disruption so as to extract settlement.” (AFFAKI, Georges. A financing is a financing. *Third-Party Funding in International Arbitration. Dossiers of the ICC Institute of World Business Law*, v. 10, p. 10-15, 2013).

<sup>118</sup> CASADO FILHO, Napoleão. *Arbitragem e Acesso à Justiça: O Novo Paradigma do Third Party Funding*. São Paulo: Saraiva, 2017. p. 172.

Após a realização do NDA e da *due diligence*, então, a depender do resultado desta última, as partes passam a negociar o contrato de financiamento. É neste momento que muitas das dúvidas e divergências trazidas até o momento passam a se resolver. Isto porque, é no contrato de financiamento que as partes, no âmbito de sua autonomia privada, irão estabelecer os direitos e deveres do financiador e do financiado, no âmbito do TPF.

Deve-se considerar, nesse sentido, eventuais regulamentações dos países sobre o assunto, além de eventuais regras das câmaras arbitrais. É a partir destes que haverá (ou não) limitação desta autonomia das partes e da própria autonomia do financiador de interferir ou não nas decisões tomadas durante o procedimento arbitral, ou de qual será a forma de compensação deste<sup>119</sup>. Da mesma forma, se discute sobre a necessidade de análise de questões éticas e de paridade entre as partes quando de tais negociações, especialmente no caso da remuneração do financiador<sup>120</sup> – porém, tais questões serão analisadas de forma casuística por cada tribunal arbitral.

Assim, mesmo considerando-se as eventuais limitações imputadas aos contratos de financiamento, percebe-se que o contrato de TPF ainda não detém uma unicidade. Talvez nunca o tenha. De forma que a negociação entre as partes será em grande parte pautada pelas necessidades e possibilidades das partes em relação ao financiamento, bem como do estágio em que se encontra o litígio.

Além de tais questões, e conforme já mencionado, o contrato de financiamento regerá a participação do financiador no procedimento (partindo-se aqui do pressuposto de que não estamos tratando da hipótese de compra do laudo arbitral), e os limites de sua atuação. Nesse sentido, um financiador chega a dividir a atuação dos financiadores no procedimento objeto do TPF em dois grupos, a depender desta sua atuação (ou controle) no procedimento. O primeiro seria o “*hands-off approach*”, em que o financiador tem mínima atuação (por vezes esta pode ser apenas a de demandar informações sobre o andamento do procedimento ou até apenas

---

<sup>119</sup> Conforme já mencionado, vale lembrar que apesar da regra geral se tratar de uma compensação por meio de percentual sobre os ganhos decorrentes da sentença arbitral, em muitos casos existem fórmulas mais complexas, em que se negociam participações societárias ou taxas de sucesso. Cf.: SCHERER, Maxi; GOLDSMITH, Aren; FLÉCHET, Camille. Third Party Funding in International Arbitration in Europe: Part 1 – Funder’s Perspective. *Revue de Droit des Affaires Internationales/International Business Law Journal*, n. 2, p. 207-220, 2012. p. 214.

<sup>120</sup> “According to the funder, so long as there is no asymmetry in sophistication and other ethical standards are observed, the parties should in principle be free to decide on issues of remuneration.” Cf.: SCHERER, Maxi; GOLDSMITH, Aren; FLÉCHET, Camille. Third Party Funding in International Arbitration in Europe: Part 1 – Funder’s Perspective. *Revue de Droit des Affaires Internationales/International Business Law Journal*, n. 2, p. 207-220, 2012. p. 213.

revisar as cobranças dos advogados e da câmara arbitral); o segundo, por outro lado, seria o “*hands-on approach*”, em que haveria sim a atuação do financiador no procedimento<sup>121</sup>. O autor, porém, ressalta que tal atuação tratar-se-ia de um suporte, e não de um controle sobre as decisões do financiado e de seus advogados<sup>122</sup>.

Nesse sentido, Viveiros<sup>123</sup> afirma que a Leste não detém um controle do procedimento, cabendo à parte e seus advogados realizar tal governança, com duas ressalvas. A primeira, de que decisões da parte que podem vir a afetar substancialmente o investimento, tal como a alteração do escritório de advocacia responsável pelo litígio, poderão levar ao encerramento do financiamento. A segunda, já no mesmo sentido do que o que foi trazido acima, é a da atuação da Leste por vezes como suporte à parte financiada. Conforme dito por Viveiros: “*Evidentemente, como nós analisamos muitas arbitragens, é comum que o cliente nos procure a título de consulta, de contribuição. Mas entendemos que a decisão jamais cabe à empresa financiadora, que tenta apenas agregar valor*”<sup>124</sup>.

Dessa forma, pode-se perceber que a atuação do financiador por vezes acaba sendo de um apoio às partes. Porém, tal apoio pode não ser representado contratualmente, ou seja, não sendo um dever ou direito do financiador de expressar a sua posição quanto à forma como se conduz o procedimento. É a posição de Arnaldo Wald<sup>125</sup>:

A direção do processo pode ter uma interferência maior ou menor do financiador, que pode nomear o advogado que vai funcionar no caso, ou aceitar o indicado pelo financiado, estabelecendo-se neste caso, em geral um *modus vivendi* para a colaboração entre o causídico que representa a parte no processo e o advogado do financiador, embora também possa não haver qualquer ingerência por parte da empresa financiadora.

<sup>121</sup> Segundo Rocha, tal diferenciação teria sido realizada por António Pinto Leite: “Muito interessante é o posicionamento de António Pinto Leite, que, tendo como ponto de partida a definição de *pure funders* derivada do *case Arkin*, sugeriu a distinção como *hands off funders* e *hands on funders*. No caso *dos hands on*, o contrato de financiamento contemplaria também a disposição para a gestão (ou cogestão) do case, diversas obrigações para ambas as partes, inclusive nas fases de avaliação e controle de riscos.” Cf.: ROCHA, Derick de Mendonça. *Arbitragem e third-party funding: aspectos relacionados à arbitragem societária*. Rio de Janeiro: Lumen Juris, 2019. p. 66.

<sup>122</sup> SCHERER, Maxi; GOLDSMITH, Aren; FLÉCHET, Camille. Third Party Funding in International Arbitration in Europe: Part 1 – Funder’s Perspective. *Revue de Droit des Affaires Internationales/International Business Law Journal*, n. 2, p. 207-220, 2012. p. 210.

<sup>123</sup> Conforme entrevista concedida por Leonardo Viveiros à INOVARB, iniciativa da AMCHAM. )VIVEIROS, Leonardo. Novas perspectivas sobre a prática da arbitragem. [Entrevista cedida a] INOVARB. INOVARB, [s.d.]. Disponível em: <https://www.amcham.com.br/o-que-fazemos/arbitragem-e-mediacao/inovart-area-de-artigos-e-publicacoes-da-inovarb>. Acesso em: 19 set. 2019).

<sup>124</sup> Conforme entrevista concedida por Leonardo Viveiros à INOVARB, iniciativa da AMCHAM. )VIVEIROS, Leonardo. Novas perspectivas sobre a prática da arbitragem. [Entrevista cedida a] INOVARB. INOVARB, [s.d.]. Disponível em: <https://www.amcham.com.br/o-que-fazemos/arbitragem-e-mediacao/inovart-area-de-artigos-e-publicacoes-da-inovarb>. Acesso em: 19 set. 2019).

<sup>125</sup> WALD, Arnaldo. Alguns Aspectos Positivos e Negativos do Financiamento da Arbitragem. *Revista de Arbitragem e Mediação*, v. 49, [s.p.], abr./jun. 2016. p. 36.

Outro ponto relevante acerca do controle é ainda o de que este normalmente é maior ou menor a depender do nível de risco representado pelo investimento. Ou seja, nos procedimentos em que há menor risco de perdas por parte do financiador, pode ser que este não requeira, quando das negociações, qualquer nível de controle nas decisões. Nos litígios em que há maior risco, ou seja, que a *due diligence* não demonstrou uma chance de êxito tão elevada, pode ser que haja um intuito do financiador de ter também um poder de contribuir nas decisões<sup>126</sup>.

Por fim, conclui-se que existem no âmbito internacional as duas possibilidades, tanto de controle quanto de ausência de controle do financiador no litígio<sup>127</sup>. Esta característica, a depender de como for regulada no contrato de financiamento, alterará substancialmente o desenrolar do procedimento arbitral em que há um TPF, podendo influir inclusive no dever de revelação e no potencial conflito de interesses<sup>128</sup>. Já no âmbito nacional, a par da posição de Viveiros, transcrita acima, ainda não é clara a existência ou não deste serviço por parte dos financiadores, e, da mesma forma, sobre como tal questão será tratada pelos tribunais.

### 2.3.3 Sentença arbitral e compensação do financiador

Analisado o procedimento prévio e o controle do financiador durante o desenrolar do procedimento arbitral, por fim, deve ser brevemente analisado o momento final do TPF, ou seja, o momento em que proferida a sentença arbitral (considerando-se, neste ponto, incluído o momento do pedido de esclarecimentos) e conseqüentemente o momento de compensação financeira do financiador. Ademais, merecem atenção as diferentes modalidades de compensação, e os negócios jurídicos que as originam.

Conforme já mencionado, o TPF é um investimento de risco, de forma que, caso a sentença arbitral dê como improcedentes os pedidos do financiado (ou como procedentes o pedido da parte contrária, no raro caso em que o financiado seja o requerido no procedimento

<sup>126</sup> ROCHA, Derick de Mendonça. *Arbitragem e third-party funding*: aspectos relacionados à arbitragem societária. Rio de Janeiro: Lumen Juris, 2019. p. 66.

<sup>127</sup> Nesse sentido, em notícia recente veiculada pelo Valor Econômico, Joice Bacelo afirma que os fundos não têm o costume de interferir nos procedimentos arbitrais. Cf.: BACELO, Joice. Fundos nacionais e estrangeiros decidem apostar em arbitragem. *Valor Econômico*, 20 out. 2019. Disponível em: [valor.globo.com/legislacao/noticia/2019/10/20/fundos-nacionais-e-estrangeiros-decidem-apostar-em-arbitragem.ghtml](http://valor.globo.com/legislacao/noticia/2019/10/20/fundos-nacionais-e-estrangeiros-decidem-apostar-em-arbitragem.ghtml). Acesso em: 26 out. 2019.

<sup>128</sup> Tal discussão, apesar de sua grande relevância, não será travada no presente trabalho.

arbitral), o financiador perderá todo o seu investimento. No caso de êxito, o financiador será recompensado a partir de uma porcentagem previamente pactuada pelas partes<sup>129</sup>.

Conforme também já mencionado, porém, apesar da modalidade de compensação por percentual dos êxitos ser a mais recorrente no âmbito do TPF, esta não é a única. Em relação a Lex Finance, por exemplo, esta indica três modalidades de TPF que estão no escopo dos seus serviços: (i) “financiamento de arbitragens”, que se trataria da modalidade em que se realiza o financiamento “em troca de uma parte dos ganhos obtidos de um laudo favorável ou transação”; (ii) “financiamento de arbitragem através de dívidas”, que se trataria de uma modalidade em que a Lex Finance “empresta”<sup>130</sup> os valores necessários para cobrir os custos da arbitragem, em troca de juros e uma taxa de sucesso, no caso de um laudo favorável ou transação; e (iii) “compra do laudo arbitral”, em que a Lex Finance compra com desconto os laudos arbitrais, assumindo o risco de execução<sup>131</sup>.

Já em relação à Leste, esta indica as possibilidades de compensação por um percentual da causa, ou a “antecipação de recebíveis na sentença arbitral”<sup>132</sup>, que seria em tese um correspondente à terceira modalidade da Lex Finance. Assim, apesar de não haver grande diversidade de métodos no cenário brasileiro, já se observa que os financiadores não se limitam apenas ao percentual dos ganhos advindos da sentença arbitral.

De qualquer forma, tanto no caso das modalidades mais tradicionais de financiamento quanto das mais diversas e complexas, a compensação é fixada previamente pelas partes, a depender dos riscos assumidos pelo financiador, do tempo que perdurará o procedimento arbitral e dos custos deste. Assim, tanto percentuais sobre os recebíveis quanto o valor dos juros ou a quantidade de quotas ou ações oferecidas em opção de compra dependerão da análise de riscos realizada pelo financiador, no procedimento prévio ao TPF.

---

<sup>129</sup> Nesse sentido: “Há diferentes modalidades de contrato. As mais comuns são a que a parte se compromete com um percentual sobre o resultado (costuma variar entre 20% e 40%) ou devolve um múltiplo do que foi investido (quatro ou cinco vezes mais, por exemplo). Os gastos com as taxas e os honorários variam conforme o valor da causa. No Cam-CCBC — que em 2018 respondeu por 44% das arbitragens do país —, por exemplo, uma disputa de R\$ 50 milhões têm custo de pouco mais de R\$ 400 mil para cada uma das partes”. Cf.: BACELO, Joice. Fundos nacionais e estrangeiros decidem apostar em arbitragem. *Valor Econômico*, 20 out. 2019. Disponível em: [valor.globo.com/legislacao/noticia/2019/10/20/fundos-nacionais-e-estrangeiros-decidem-apostar-em-arbitragem.ghtml](http://valor.globo.com/legislacao/noticia/2019/10/20/fundos-nacionais-e-estrangeiros-decidem-apostar-em-arbitragem.ghtml). Acesso em: 26 out. 2019.

<sup>130</sup> Esta foi a terminologia utilizada pela própria Lex Finance, não havendo detalhamento sobre se haveria um enquadramento no contrato de empréstimo ou não.

<sup>131</sup> Conforme disponibilizado no site da Lex Finance. (LEX FINANCE. *Sobre nós*. [s.d.]. <https://www.lex-finance.com/BR/#about-us>. Acesso em: 18 out. 2019).

<sup>132</sup> Conforme disponibilizado no site da Leste. (LESTE. *Leste Litigation Finance*. [s.d.]. Disponível em: <http://www.leste.com/pt/leste-litigation-finance/#>. Acesso em: 12 out. 2019).

Com tal compensação ao financiador, conclui-se então o contrato de financiamento e o relacionamento entre as partes. Da mesma forma, havendo uma sentença desfavorável, e conseqüentemente a não compensação do financiador, também se vê como encerrada a contratação, devendo este último assumir as perdas do seu investimento<sup>133</sup>.

---

<sup>133</sup> Faz-se a ressalva em relação aos casos em que possa eventualmente ocorrer a condenação da parte financiada ao pagamento de custas, o que poderá ou não estar abarcado no contrato de financiamento.

### 3 ASPECTOS CONTRATUAIS E REGULATÓRIOS DO TPF NO DIREITO BRASILEIRO

Depois de realizada a análise das conceituações e delimitações do instituto do TPF (Capítulo 2), passar-se-á a análise dos aspectos contratuais e regulatórios deste, para, a partir disto, se entender a recepção do instituto do Financiamento de Terceiros na arbitragem no ordenamento jurídico brasileiro. Afinal, como instituto ainda recente, e em franco desenvolvimento, é necessária a compreensão de suas premissas e objetivos, para então entender o seu enquadramento.

Assim, ao se pensar em financiamento de terceiros, e conseqüentemente em sua ausência de regulação, é natural que os juristas comparem este contrato a tantos outros que poderiam suprir tal necessidade, assentados na tradição de séculos de doutrina e de legislação, terminando, assim, a obscuridade jurídica. Dessa forma, será realizada breve análise da doutrina já existente acerca da qualificação contratual do instituto, bem como de sua licitude no ordenamento brasileiro (3.1), para então se realizar a análise das diferenças entre o TPF e os demais institutos jurídicos brasileiros dos quais podem as partes se valer para arrecadar fundos para pagar as despesas necessárias ao bom prosseguimento dos seus procedimentos arbitrais (itens 3.1.1 à 3.1.7), tendo como pressuposto as diferenciações e comparações realizadas por Casado Filho, em sua obra acerca do tema<sup>134</sup>.

Para compreender o enquadramento contratual do TPF, foi assim que fez o relatório *Financement du procès par le tiers*, realizado pelo *Club des Juristes*, em 2014<sup>135</sup>. Tal relatório realizou *ad excludendum* a análise de quais tipos contratuais não corresponderiam ao contrato do TPF, para verificar as especificidades deste, e, eventualmente, concluir acerca de sua tipicidade ou atipicidade<sup>136</sup>.

Posteriormente, ainda, será analisada a eventual qualificação dos financiadores enquanto instituição financeira (3.2) perante o ordenamento jurídico pátrio. Neste ponto, será realizada a comparação do instituto com as normas acerca das instituições financeiras a partir das especificidades dos financiadores já existentes no mercado brasileiro.

<sup>134</sup> CASADO FILHO, Napoleão. *Arbitragem e Acesso à Justiça: O Novo Paradigma do Third Party Funding*. São Paulo: Saraiva, 2017.p. 213/217.

<sup>135</sup> CLUB DES JURISTES. *Rapport du Club de Juristes: Financement du procès par le tiers*. jun. 2014. Disponível em: [https://www.leclubdesjuristes.com/wp-content/uploads/2014/01/CDJ\\_Rapport\\_Financement-proc%C3%A8s-par-les-tiers\\_Juin-2014.pdf](https://www.leclubdesjuristes.com/wp-content/uploads/2014/01/CDJ_Rapport_Financement-proc%C3%A8s-par-les-tiers_Juin-2014.pdf). Acesso em: 07 nov. 2019.

<sup>136</sup> MARCO SOLAS, Gian. *Third Party Funding: law, economics and policy*. Cambridge: Cambridge University Press, 2019. p. 105.

### 3.1 QUALIFICAÇÃO CONTRATUAL

Para se entender o TPF enquanto fenômeno presente no ordenamento jurídico brasileiro, e a doutrina acerca deste, deve-se partir dos pressupostos de seu âmbito de atuação. Isto é, deve-se visualizá-lo enquanto novidade no mercado, que ainda se encontra em franco crescimento.

Nesse sentido, Judith Martins-Costa afirma que “*a mobilidade ou dinamismo estrutural do mercado impacta os contratos que nele são pactuados*”<sup>137</sup>, e tais elementos revestiriam os contratos de determinadas configurações, dentre estas, a informalidade e a atipicidade<sup>138</sup>. É a partir de tais configurações que deve se observar o contrato do TPF, o qual traz ao ordenamento jurídico instituto não antes existente, e, de tal forma, *a priori* como contrato atípico.

Ao se partir do pressuposto da atipicidade, então, o contrato de TPF encontra a sua licitude no art. 425 do Código Civil<sup>139</sup>, o qual consagra a liberdade contratual para a criação de contratos atípicos<sup>140</sup>. É nesse sentido o posicionamento de Wald sobre o contrato de TPF, o qual teria sua licitude reconhecida no ordenamento jurídico brasileiro, apesar de não encontrar previsão legislativa<sup>141</sup>:

Trata-se de um contrato atípico, que pode ter cláusulas muito distintas e as dezenas de entidades especializadas que tratam da matéria têm até modelos próprios, que nem sempre são idênticos uns aos outros. É um financiamento *sui generis*, com aspectos de joint venture entre o financiador e o financiado.

<sup>137</sup> MARTINS-COSTA, Judith. *A boa-fé no direito privado: critérios para sua aplicação*. 2. ed. São Paulo: Saraiva Educação, 2018. p. 306.

<sup>138</sup> MARTINS-COSTA, Judith. *A boa-fé no direito privado: critérios para sua aplicação*. 2. ed. São Paulo: Saraiva Educação, 2018. p. 306.

<sup>139</sup> BRASIL. *Lei nº 10.406, de 10 de janeiro de 2002*. Planalto. Disponível em: [http://www.planalto.gov.br/ccivil\\_03/leis/2002/110406.htm](http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/2002/110406.htm). Acesso em: 22 nov. 2019.

<sup>140</sup> Conforme Giovana Comiran: “Quanto a lei, no artigo 425 do CC/02, utiliza o termo contratos atípicos, recebe a racionalidade contida na ideia de tipo, que deve ser compreendida a partir de sua construção técnica. Não se trata de dizer simplesmente que se podem firmar contratos não pertinentes às denominações contidas na lei. Mais do que isso, se reconhece expressamente o espaço de atuação normativa dos privados, livres a determinarem regulações jurídicas atípicas, e para exercerem seu poder configurador de modelos jurídicos”. Cf.: COMIRAN, Giovana Cunha. *Atipicidade contratual: entre a autonomia privada e o tipo*. 2007. 169p. Dissertação (Mestrado em Direito) – Faculdade de Direito, Universidade Federal do Rio Grande do Sul, Porto Alegre, 2007. p. 51.

<sup>141</sup> WALD, Arnoldo. Alguns Aspectos Positivos e Negativos do Financiamento da Arbitragem. *Revista de Arbitragem e Mediação*, v. 49, [s.p.], abr./jun. 2016. p. 35.

Curiosamente, Wald traz tais questões como “aspectos negativos” do TPF. Porém, não clama pela regulação estatal, afirmando ser preferível a autorregulação da atividade, que não pode ser mais ignorada ou impedida no cenário brasileiro. Nesse sentido, a menção às *joint ventures* também demonstra que haveria uma característica de atipicidade nos contratos de TPF, eis que as *joint ventures* também não são um tipo societário (ou contratual, a depender da espécie) positivado em nosso ordenamento jurídico, apesar de já bastante disseminadas<sup>142</sup>.

Ademais, ainda em tal paralelo, da mesma forma que as *joint ventures*, que surgiram para resolver a necessidade crescente de associações entre empresas a fim de maximizar as oportunidades de negócios, em um ambiente comercial cada vez mais internacionalizado<sup>143</sup>, o contrato atípico do TPF surgiria então para resolver a ausência de um tipo contratual que lidasse com as necessidades e especificidades deste instituto. Na mesma linha de Wald, é a posição de Mariana Saraiva<sup>144</sup>:

Dessa forma, o TPF diz respeito a um contrato em que um financiador só auferirá lucro, caso haja êxito na demanda proposta pelo financiado, caracterizando-se um contrato atípico de investimento, com características particulares, não devendo ser confundido com outros contratos típicos estabelecidos na legislação brasileira como o de empréstimo ou seguro.

Neste mesmo sentido, um tribunal francês, em 2006, já definiu um contrato de financiamento de litígios, firmado na Alemanha, como sendo um contrato do tipo *sui generis*, com características de aleatoriedade<sup>145</sup>. Por outro lado, a *Cour de Cassation* francesa realizou a comparação do TPF com uma espécie de prestação de serviços, a qual estaria regulada pelo *contrat d'entreprise*<sup>146</sup>. Tal interpretação, porém, foi altamente criticada no cenário arbitral francês, inclusive pelo relatório, já mencionado, intitulado *Financement du procès par le tiers*,

<sup>142</sup> Conforme Caio Mário da Silva Pereira: “O direito brasileiro encampou em sua sistemática a modalidade contratual conhecida como joint venture e aqui adotada como ‘contrato de risco’ ou ‘contrato de serviços com cláusula de risco’.” Cf.: PEREIRA, Caio Mário da Silva. *Instituições de Direito Civil*. Atual. Caitlin Mulholland. 19 ed. Rio de Janeiro: Forense, 2015. p. 539. Da mesma forma, conforme Ana Frazão: “Na atualidade, não se discute a crescente utilização e importância das joint ventures e outros tipos de alianças entre empresas que não correspondem propriamente às formas societárias e aos grupos.” Cf.: FRAZÃO, Ana. *Joint ventures contratuais*. *RIL*, Brasília, ano 52, n. 207, p. 187-211, jul./set. 2015. p. 189.

<sup>143</sup> FRAZÃO, Ana. *Joint ventures contratuais*. *RIL*, Brasília, ano 52, n. 207, p. 187-211, jul./set. 2015. p. 193.

<sup>144</sup> SARAIVA, Mariana de Souza. *O financiamento de terceiros na arbitragem e o acesso à justiça*. Rio de Janeiro: Lumen Juris, 2019. p. 84.

<sup>145</sup> FRANÇA. Corte de Versailles. *Société Foris AG c. SA Veolia Propreté, n° 05/01038*. Julgado em: 01/06/2006. Disponível em: <https://www.legifrance.gouv.fr/affichJuriJudi.do?idTexte=JURITEXT000006950886>. Acesso em: 05 nov. 2019.

<sup>146</sup> FRANÇA. *Cour de cassation, civile, Chambre civile 1. 10-16.770*. Publié au bulletin 23 novembre 2011.

realizado pelo *Club des Juristes*. A conclusão deste, conforme relatada por Marco Solas<sup>147</sup>, foi a de que:

In the light of the above considerations, the report concludes that the TPF contract, in French law, is likely to be a composite contract encompassing obligations from different contracts (service/entreprise, mandate, aleatory contract, assignment, etc.). In the light of the principle of contractual freedom stated at article 1107 of the French Civil Code, the parties should therefore be free to conceive a contractual relationship which unifies the provisions of the different contracts, and tailor it to the specific case<sup>148</sup>.

Dessa forma, o *Club de Juristes* se posicionou, diante da lei francesa, pela atipicidade do TPF, o qual acumularia características de tipos contratuais tipificados no Código Civil francês<sup>149</sup> – o que poderia também ser uma conclusão tomada no âmbito brasileiro. É a posição de Giovana Comiran<sup>150</sup>, sobre a mescla das características de diferentes tipos contratuais:

O que teremos configurado como manifestações atípicas, pois, dificilmente será pura inovação. O exercício da criatividade dos privados se dá exatamente em torno de figuras já sedimentadas e até mesmo vulgarizadas na prática social. Por isso, atipicidade, como “autonomia privada re-significada”, é resultado da mescla de todos esses elementos da realidade, seja combinando diferentes tipos contratuais para a formação de novos contratos, seja apenas unindo funcionalmente tipos contratuais, seja, ainda, na utilização de uma estrutura típica conhecida tendo em vista fins diversos dos previstos.

Assim, a posição francesa seria por tal resignificação dos tipos jurídicos para a formatação do contrato atípico de financiamento de terceiros. A partir da análise realizada nos próximos itens deste Capítulo, em relação às diferenças e semelhanças do TPF com os tipos contratuais brasileiros, será possível visualizar a possibilidade, ou não, da utilização da mesma lógica no ordenamento brasileiro.

<sup>147</sup> MARCO SOLAS, Gian. *Third Party Funding: law, economics and policy*. Cambridge: Cambridge University Press, 2019. p. 107.

<sup>148</sup> Tradução nossa: “À luz das considerações feitas acima, o relatório conclui que o contrato de TPF, na lei francesa, será provavelmente um contrato misto (ou híbrido) englobando obrigações advindas de diferentes contratos (de serviços/empresa, mandato, contratos aleatórios, cessão, etc.) À luz do princípio de liberdade contratual previsto no artigo 1107 do Código Civil francês, as partes devem conseqüentemente ser livres para conceber uma relação contratual que unifica as características de diferentes contratos, as adaptando ao caso específico”.

<sup>149</sup> Há que se ressaltar que houve a reforma do direito francês dos contratos em 2015, ou seja, no ano seguinte à publicação deste relatório. De qualquer forma, não houve a publicação de mudança de posicionamento após tal alteração.

<sup>150</sup> COMIRAN, Giovana Cunha. *Atipicidade contratual: entre a autonomia privada e o tipo*. 2007. 169p. Dissertação (Mestrado em Direito) – Faculdade de Direito, Universidade Federal do Rio Grande do Sul, Porto Alegre, 2007. p. 57.

Sem contrariar Wald, e também sem adentrar em tal questão da tipicidade ou atipicidade do contrato de TPF, Casado Filho<sup>151</sup> analisa o contrato de financiamento de terceiros ressaltando o seu caráter aleatório, relacionado a um evento futuro e incerto<sup>152</sup>. Ademais, ressalta a ausência de mutualidade entre as partes no contrato, tendo em vista que, o caso de um laudo arbitral desfavorável, não haverá compensação ao financiador, o qual arcará com todas as perdas do seu investimento.

Consideradas tais características básicas do TPF, Casado Filho abre uma discussão ainda sobre “a forma correta de se pactuar o financiamento de arbitragens”, trazendo algumas modalidades, quais sejam: (i) a cessão de crédito, (ii) a cessão de posição contratual, (iii) a estipulação em favor de terceiros, e (iv) a cessão fiduciária de créditos. Segundo o autor, estas seriam possíveis “formas jurídicas” de se revestir o ato de financiamento<sup>153</sup>.

Diferentemente do posicionamento de Casado Filho, este trabalho abordará a cessão fiduciária de créditos, a cessão de créditos e a estipulação em favor de terceiros como institutos diversos do TPF (conforme veremos abaixo, itens 3.1.1., 3.1.2. e 3.1.3), e não como um revestimento contratual para este. Em relação à cessão de posição contratual<sup>154</sup>, tendo em vista que o próprio autor afirma não a vê como a mais apropriada ao TPF<sup>155</sup>, e, somado a isto, conforme já analisado, que o financiador não detém qualquer interesse em se tornar a parte no procedimento arbitral<sup>156</sup>, tal figura jurídica não será abordada neste trabalho.

<sup>151</sup> CASADO FILHO, Napoleão. *Arbitragem e Acesso à Justiça: O Novo Paradigma do Third Party Funding*. São Paulo: Saraiva, 2017. p. 183-184.

<sup>152</sup> Nesse sentido, Wald afirma que: “Não mais existem as restrições que, no passado mais remoto, impediam a negociação de direitos futuros ou de esperança de negócios, que se multiplicaram, sob diversas formas, nas bolsas de valores e de mercadorias e até fora das mesmas. Admite-se amplamente a *emptio spei* (a venda de uma esperança ou de uma expectativa) e a *emptio rei speratae* (venda da coisa esperada), na qual se tem certeza da existência do bem e dúvida quanto ao seu valor ou sua quantificação.” Cf.: WALD, Arnaldo. Alguns Aspectos Positivos e Negativos do Financiamento da Arbitragem. *Revista de Arbitragem e Mediação*, v. 49, [s.p.], abr./jun. 2016. p. 34.

<sup>153</sup> CASADO FILHO, Napoleão. *Arbitragem e Acesso à Justiça: O Novo Paradigma do Third Party Funding*. São Paulo: Saraiva, 2017. p. 213.

<sup>154</sup> Sobre tal questão, Nelson Rosenvald faz breve indicação de sua posição: “O TPF também difere da cessão da posição contratual, na qual há a completa transferência ao cessionário dos riscos e benefícios do litígio, com notificação do suposto devedor (réu).”. Cf.: ROSENVALD, Nelson. A nova fase da contratualização da responsabilidade civil. *Nelson Rosenvald*, 10 maio 2017. Disponível em: <https://www.nelsonrosenvald.info/single-post/2017/05/10/A-nova-fase-da-contratualiza%C3%A7%C3%A3o-da-responsabilidade-civil>. Acesso em: 21 out. 2019.

<sup>155</sup> “Essa modalidade de contratação, porém, não nos parece a mais apropriada para as situações de investimento mais comuns nesse mercado. Com efeito, embora não haja vedação legal, na maioria das vezes a parte cedida ao investidor é uma fração (em geral menor do que a metade) do *totum* em disputa.” Cf.: CASADO FILHO, Napoleão. *Arbitragem e Acesso à Justiça: O Novo Paradigma do Third Party Funding*. São Paulo: Saraiva, 2017. p. 215-216.

<sup>156</sup> VIVEIROS, Leonardo. Novas perspectivas sobre a prática da arbitragem. [Entrevista cedida a] INOVARB. *INOVARB*, [s.d.]. Disponível em: <https://www.amcham.com.br/o-que-fazemos/arbitragem-e-mediacao/inovart-area-de-artigos-e-publicacoes-da-inovarb>. Acesso em: 19 set. 2019.

### 3.1.1 Cessão fiduciária de créditos

A cessão fiduciária de créditos é figura contratual em que o cedente transfere a titularidade de direitos em face de terceiros ao cessionário<sup>157</sup>. Esta é regulada no art. 66-B da Lei do Mercado de Capitais<sup>158</sup>, no caso em que se trate de instituição financeira, bem como pelos arts. 1.361 e seguintes do Código Civil<sup>159</sup> e art. 17 e seguintes da Lei 9.514/97<sup>160</sup>, que regula o Sistema de Financiamento Imobiliário.

Tal instituto é comumente utilizado como garantia para o pagamento de uma dívida, não sendo a transferência do crédito realizada de forma plena e definitiva. Assim, há a transferência da titularidade dos direitos apenas até a liquidação integral da dívida<sup>161</sup>. Aqui já se percebe então as diferenças entre tal instituto e o instituto do TPF. Isto porque, na cessão fiduciária de créditos, há uma correspondência entre o que é devido e o que é cedido, sendo a cessão feita de forma temporária, até que haja a liquidação da dívida, e não de forma definitiva. No caso de sobejarem valores, estes inclusive são devolvidos ao cedente fiduciante.

No caso do TPF, ocorre o contrário. Não há correspondência entre o que é aportado pelo financiador e o que pode vir a ser recebido por este. Afinal, trata-se de um investimento de risco, que pode vir a trazer, nos dois extremos, tanto lucros quanto prejuízos aos financiadores. Por tal razão, conforme já amplamente discutido no Capítulo 2, acima, é que os financiadores realizam a *due diligence* para verificar quais litígios fariam sentido para o TPF, o que não ocorre em tipos contratuais tal como a cessão fiduciária de créditos, onde se fala em uma garantia e não de um investimento.

Ou seja, utilizando-se o instituto da cessão fiduciária de créditos para um contrato que verse sobre o TPF, o cessionário poderia encontrar-se no cenário em que não haveria uma “dívida” ou mesmo um “devedor”, no caso de um laudo arbitral desfavorável. Não havendo a figura do devedor, então, recairia ao próprio cedente realizar tal pagamento, o que faria cair por terra a própria *raison d'être* do TPF, afinal, o contrato deixaria de ser livre de riscos ao

<sup>157</sup> SACRAMONE, Marcelo Barbosa; PIVA, Fernanda Neves. Cessão Fiduciária de Créditos na Recuperação Judicial: Requisitos e Limites à Luz da Jurisprudência. *Revista de Direito Bancário e do Mercado de Capitais*, v. 72, p. 133-155, 2016.

<sup>158</sup> BRASIL. *Lei nº 4.728, de 14 de julho de 1965*. Planalto. Disponível em: [http://www.planalto.gov.br/ccivil\\_03/leis/L4728.htm](http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/L4728.htm) Acesso em: 22 nov. 2019.

<sup>159</sup> BRASIL. *Lei nº 10.406, de 10 de janeiro de 2002*. Planalto. Disponível em: [http://www.planalto.gov.br/ccivil\\_03/leis/2002/110406.htm](http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/2002/110406.htm). Acesso em: 22 nov. 2019.

<sup>160</sup> BRASIL. *Lei nº 9.514, de 20 de novembro de 1997*. Planalto. Disponível em: [http://www.planalto.gov.br/ccivil\\_03/LEIS/L9514.htm](http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/LEIS/L9514.htm). Acesso em: 22 nov. 2019.

<sup>161</sup> WAISBERG, Ivo; GORNATI, Gilberto. *Direito Bancário – contratos e operações bancárias*. São Paulo: Quartier Latin, 2012. p. 119.

financiado, se invertendo completamente a alocação destes. Dessa forma, não se entende que haveria uma aplicação do instituto da cessão fiduciária de créditos ao TPF, uma vez que estes diferem em suas próprias premissas assim como em suas consequências.

### 3.1.2 Cessão de créditos

Em relação à cessão de créditos, diferentemente do que em relação a alguns dos tipos contratuais abaixo citados, Casado Filho não traz grandes objeções ou diferenciações quanto ao TPF. Rocha, por sua vez, apesar de caracterizar o contrato do TPF como atípico, afirma que haveria uma semelhança entre este e uma “cessão onerosa de créditos futuros”<sup>162</sup>.

A cessão de créditos é regulada pelos artigos 286 e seguintes do Código Civil<sup>163</sup>, se tratando do ato pelo qual o cedente transmite a outrem, o cessionário, crédito seu, de forma gratuita ou onerosa<sup>164</sup>. Nesta, conforme Wald, poderia se falar em uma forma de “novação subjetiva ativa”, eis que há mudança subjetiva do credor na relação contratual<sup>165</sup>.

A partir de tais características, então, passa-se a questionar se há uma real semelhança entre o instituto da cessão de crédito com o instituto do TPF. Nesse sentido, o mesmo Wald, anos depois, afirmou que:

Também não há, no caso, uma cessão de crédito, que corresponde a um instituto distinto, muito disseminado e que encontramos tanto no direito interno como no direito internacional. Na cessão, o cedente desaparece ou passa a ter um papel secundário na relação jurídica, sendo substituído pelo cessionário. (...) Acresce que a cessão de crédito ocorre em geral após ter sido proferida a decisão judicial ou arbitral, o que não acontece no financiamento da arbitragem<sup>166</sup>.

Aqui, segundo a lógica da tal novação subjetiva ativa, e de que o “cedente desaparece”, não há como se visualizar a cessão de crédito como o instituto adequado ao TPF. Afinal, na maior parte das vezes, conforme já analisado, o financiador não tem a pretensão e nem o dever de participar do procedimento arbitral enquanto tomador de decisões. A parte no procedimento

<sup>162</sup> ROCHA, Derick de Mendonça. *Arbitragem e third-party funding: aspectos relacionados à arbitragem societária*. Rio de Janeiro: Lumen Juris, 2019. p. 43.

<sup>163</sup> BRASIL. *Lei nº 10.406, de 10 de janeiro de 2002*. Planalto. Disponível em: [http://www.planalto.gov.br/ccivil\\_03/leis/2002/110406.htm](http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/2002/110406.htm). Acesso em: 22 nov. 2019.

<sup>164</sup> WALD, Arnoldo. *Obrigações e contratos*. 13. ed. ver., ampl. e atual. São Paulo: Editora Revista dos Tribunais, 1998. p. 174.

<sup>165</sup> WALD, Arnoldo. *Obrigações e contratos*. 13. ed. ver., ampl. e atual. São Paulo: Editora Revista dos Tribunais, 1998. p. 179.

<sup>166</sup> WALD, Arnoldo. Alguns Aspectos Positivos e Negativos do Financiamento da Arbitragem. *Revista de Arbitragem e Mediação*, v. 49, [s.p.], abr./jun. 2016. p. 36.

permanece sendo o financiado, o qual apenas abre mão de parte dos frutos patrimoniais que poderão vir a decorrer de laudo arbitral favorável. Tal diferenciação também é feita por Ferro:

Há outras formas de participação nos custos da arbitragem, mas que não configuram propriamente um TPF. É o caso da cessão total dos direitos litigiosos, na qual o cessionário assume integralmente o controle da demanda, mesmo não havendo substituição da parte no procedimento arbitral<sup>167</sup>.

Assim, não se considera que a cessão de créditos poderia ser um revestimento contratual para o TPF em sua forma mais comum. Não se descarta, porém, a possibilidade de se firmar um contrato de TPF com as peculiaridades da cessão de créditos, como considerado no item 3.1., eis que não há alguma característica desta que seja excludente de tal configuração. Afinal, a cessão de créditos pode ser parcial (o que seria necessário ao TPF, eis que a compensação do financiador é realizada por meio de percentual dos proveitos econômicos do laudo arbitral), e o TPF pode (apesar de não ser tão comum) ser contratado apenas depois de proferido o laudo arbitral (conforme visto no item 2.3.3).

### 3.1.3 Estipulação em favor de terceiro

Em relação à estipulação em favor de terceiro, prevista no artigo 436 e seguintes do Código Civil Brasileiro<sup>168</sup>, Wald conceitua tal instituto como um “*contrato pelo qual se cria, para terceiro, um direito novo e próprio*”. Assim, em tal espécie contratual há três sujeitos: o estipulante, o promitente, e o terceiro que se beneficia<sup>169</sup>. Tal espécie contratual é utilizada majoritariamente no ramo dos seguros de vida, em que o segurado seria o estipulante, a seguradora o promitente, e o beneficiário o terceiro<sup>170</sup>.

Bastante distinto é o contrato de TPF. Caso se intentasse adaptar este àquele, se imaginaria o financiado enquanto estipulante, a outra parte no procedimento arbitral enquanto promitente, e o financiador enquanto beneficiário. A partir de tal alocação já se percebe a completa discrepância entre os institutos. Isto porque nesse cenário a outra parte do

<sup>167</sup> FERRO, Marcelo. *O Financiamento de Arbitragens por Terceiro e a Independência do Árbitro*. In: ACHISTER (Org). *Dia Gaúcho da Arbitragem*. Porto Alegre: Magister, 2015. p. 104-105.

<sup>168</sup> BRASIL. *Lei nº 10.406, de 10 de janeiro de 2002*. Planalto. Disponível em: [http://www.planalto.gov.br/ccivil\\_03/leis/2002/110406.htm](http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/2002/110406.htm). Acesso em: 22 nov. 2019.

<sup>169</sup> WALD, Arnoldo. *Obrigações e contratos*. 13. ed. ver., ampl. e atual. São Paulo: Editora Revista dos Tribunais, 1998. p. 239.

<sup>170</sup> CASADO FILHO, Napoleão. *Arbitragem e Acesso à Justiça: O Novo Paradigma do Third Party Funding*. São Paulo: Saraiva, 2017. p. 217.

procedimento arbitral seria parte do contrato, enquanto o financiador não o seria – o que não faz o menor sentido na lógica do TPF.

Explica-se: no TPF a outra parte no procedimento arbitral, muito longe de participar do contrato, muitas vezes sequer detém conhecimento de tal contratação. Ademais, o financiador evidentemente necessita fazer parte do contrato, eis que este detém inúmeras obrigações quando da contratação.

O próprio Casado Filho, nesse sentido, aponta que, na estipulação em favor de terceiro existem tais três personagens, enquanto no TPF há apenas o polo ativo do procedimento arbitral (financiado) e o financiador. Da mesma forma, afirma que na estipulação em favor de terceiro, o terceiro “não tem nada a fazer, apenas a exigir”, o que não pode ser dito em relação ao financiador<sup>171</sup>.

### 3.1.4 Contrato de financiamento

O contrato de financiamento, diferentemente do TPF, é um contrato (ou operação) tipicamente bancário, em que há um adiantamento de quantias, para que o cliente (neste caso o financiado) detenha os meios necessários a determinado empreendimento<sup>172</sup>. Aqui, porém, não se trata de um investimento realizado pela instituição bancária. Não há assunção de riscos, e muito menos há a aleatoriedade presente no caso em que há uma decisão arbitral desfavorável e o financiador (no caso do TPF) perde todo o valor investido.

Pelo contrário, para o contrato de financiamento propriamente dito, a instituição bancária cobra do financiado juros incidentes sobre as somas adiantadas, podendo haver ainda obrigações acessórias que demandem outras contraprestações<sup>173</sup>. Pode-se realizar um paralelo de tal contratação com o serviço oferecido pela Lex Finance (conforme abordado no item 2.2.3.3, acima), em que há o pagamento de juros pelos valores adiantados, e de uma taxa de sucesso no caso de um laudo favorável. Porém, trata-se de uma modalidade específica de TPF, que não representa a regra geral.

Ainda, não há informação clara sobre o que ocorreria, neste serviço de contratação pela Lex Finance, no caso de um laudo desfavorável. Não há também a informação acerca da

---

<sup>171</sup> CASADO FILHO, Napoleão. *Arbitragem e Acesso à Justiça: O Novo Paradigma do Third Party Funding*. São Paulo: Saraiva, 2017. p. 217.

<sup>172</sup> PEREIRA, Caio Mário da Silva. *Instituições de Direito Civil*. Atual. Caitlin Mulholland. 19. ed. Rio de Janeiro: Forense, 2015. p. 406.

<sup>173</sup> PEREIRA, Caio Mário da Silva. *Instituições de Direito Civil*. Atual. Caitlin Mulholland. 19. ed. Rio de Janeiro: Forense, 2015. p. 496.

relevância de tais valores cobrados à títulos de juros. De tal forma, ainda não se pode afirmar de forma categórica se haveria uma aproximação fatídica entre tal serviço e o contrato de financiamento, ou se este serviço oferecido pela Lex Finance estaria mais próximo do TPF “tradicional”.

O que se pode afirmar contundentemente é que os institutos do contrato de financiamento bancário, e o instituto do TPF *stricto sensu* detêm uma lógica e um operacional diferentes, não se podendo considerar este último como uma espécie do primeiro. Da mesma forma, não se pode imaginar um revestimento contratual do TPF a partir do contrato de financiamento bancário, de modo geral.

### 3.1.5 Contrato de seguro

Outro tipo contratual que tende a ser comparado com o TPF é o contrato de seguro, o qual já foi referido no item 2.1.1, acima, em relação ao instituto do BTE. Tal contrato, diferentemente dos já abordados acima, detém a semelhança clara com o TPF em relação ao elemento risco, tantas vezes mencionado ao longo deste trabalho. Porém, conforme veremos a seguir, este elemento se manifesta, e é assumido, de forma bastante diversa neste contrato típico, quando comparado ao TPF.

O contrato de seguro é o tipo contratual pelo qual o segurador se obriga perante o segurado, mediante o pagamento de um prêmio, a garantir interesse legítimo contra riscos futuros predeterminados<sup>174</sup>, ou riscos previstos. Utiliza-se o termo sinistro para a indicação de tal risco<sup>175</sup>.

Em tal contrato, tipificado no art. 757 do Código Civil<sup>176</sup>, há uma “promessa condicional de indenização”, no caso de um acontecimento futuro e incerto. Assim, ao segurador cabe o pagamento condicional de indenização, enquanto ao segurado cabe o pagamento certo e independente de condição do valor do prêmio<sup>177</sup>. Tal figura do prêmio é trazida por Casado Filho como uma das diferenciações deste instituto com o TPF. Isto porque,

<sup>174</sup> PEREIRA, Caio Mário da Siva. *Instituições de Direito Civil*. Atual. Caitlin Mulholland. 19. ed. Rio de Janeiro: Forense, 2015. p. 421.

<sup>175</sup> WALD, Arnoldo. *Obrigações e contratos*. 13. ed. ver., ampl. e atual. São Paulo: Editora Revista dos Tribunais, 1998. p. 491.

<sup>176</sup> BRASIL. *Lei nº 10.406, de 10 de janeiro de 2002*. Planalto. Disponível em: [http://www.planalto.gov.br/ccivil\\_03/leis/2002/110406.htm](http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/2002/110406.htm). Acesso em: 22 nov. 2019.

<sup>177</sup> WALD, Arnoldo. *Obrigações e contratos*. 13. ed. ver., ampl. e atual. São Paulo: Editora Revista dos Tribunais, 1998. p. 492.

no segundo, não há qualquer pagamento certo e determinado por parte do financiado. É esta também a visão da doutrina internacional<sup>178</sup>:

However, it differs from it to the extent that in the insurance relationships there is a premium to be paid to the insurer, who would pay its obligation only in the case where the litigation happens. In other words, the premium to be paid to the insurer is not conditional on the event that the claim is won or not, unlike the obligation of the insurer. In the case of TPF, instead, the ‘alea’ affects the obligation of the funded party who is obliged to give up a share in the recovery only in case of victory and there is no premium to be paid in advance to the third party funder<sup>179</sup>.

Além de tal diferenciação, Casado Filho também traz a diferenciação relacionada ao fato de que há que se considerar que no caso do contrato de seguro, o risco, além de predeterminado, é relacionado a um *evento danoso*. Ou, como diria Wald, a um “acontecimento eventual economicamente desvantajoso”. Por outro lado, no caso do TPF, a aleatoriedade advém do sucesso ou não no procedimento arbitral – e que tal sucesso seja de caráter pecuniário. Ou seja, “o risco, no *Third Party Funding*, incide sobre um evento desejado, e não sobre um evento danoso”<sup>180</sup>. O que mostra uma segunda diferenciação entre os dois institutos, mesmo que sem grande relevância prática.

Por fim, uma terceira diferenciação trazida pelo autor dos dois institutos recai no fato de que o contrato de seguro é caracterizado pela mutualidade, sendo comutativo e sinalagmático, e não aleatório<sup>181</sup>, como é o TPF<sup>182</sup>. No caso do seguro, haveria assim uma “supressão da álea por meio da mutualidade”, o que não ocorre no caso do TPF<sup>183</sup>.

<sup>178</sup> MARCO SOLAS, Gian. *Third Party Funding: law, economics and policy*. Cambridge: Cambridge University Press, 2019. p. 105.

<sup>179</sup> Tradução nossa: “Porém, este se difere na extensão em que na relação securitária existe um prêmio a ser pago ao segurador, que pagaria a sua obrigação apenas no caso de ocorrer o litígio. Em outras palavras, o prêmio a ser pago ao segurador não é condicional ao evento em que a demanda é exitosa ou não, diferentemente da obrigação do segurador. No caso do TPF, ao contrário, a álea afeta a obrigação da parte financiada que é obrigada a abrir mão de percentual dos proventos apenas no caso de vitória, além de não haver nenhum prêmio a ser pago de forma adiantada ao financiador”.

<sup>180</sup> CASADO FILHO, Napoleão. *Arbitragem e Acesso à Justiça: O Novo Paradigma do Third Party Funding*. São Paulo: Saraiva, 2017. p. 183.

<sup>181</sup> Neste ponto cabe fazer a ressalva de que existe divergência doutrinária em relação à comutatividade ou não do contrato de seguro. Segundo Adalberto Pasqualotto, haveria uma confusão entre comutatividade e bilateralidade, quando da análise do contrato de seguro. Para este, a garantia do contrato (que é a sua causa) não pode se confundir com a prestação, a qual seria incerta, e, conseqüentemente, atribuiria ao contrato de seguro a característica de aleatoriedade. Cf.: PASQUALOTTO, Adalberto. Os papéis da álea e da garantia no contrato de seguro: uma visão das leis portuguesa e brasileira. *Revista dos Tribunais*, n. 885, p. 9/29, jul. 2009.

<sup>182</sup> CASADO FILHO, Napoleão. *Arbitragem e Acesso à Justiça: O Novo Paradigma do Third Party Funding*. São Paulo: Saraiva, 2017. p. 183-184.

<sup>183</sup> CASADO FILHO, Napoleão. *Arbitragem e Acesso à Justiça: O Novo Paradigma do Third Party Funding*. São Paulo: Saraiva, 2017. p. 184.

Ao contrário de Casado Filho, e analisando o financiamento de terceiros não especificamente na arbitragem, mas de litígios em geral, Passo Cabral considera a maior diferenciação entre o financiamento de terceiros e o seguro (neste caso, seguro processual), o de que no primeiro caso, pode (e normalmente há) uma relevante participação do terceiro nas decisões da lide, o que não ocorreria no caso do seguro<sup>184</sup>.

Conforme visto no item 2.3.2 acima, o presente trabalho parte de um pressuposto diferente do que o do autor. Isto é, não há o entendimento de que o financiador deteria, de regra, uma grande influência na tomada de decisões, ou controle no procedimento arbitral. Porém, não se nega que este possa vir a tê-lo, caso assim pactuado pelas partes. Portanto, nas situações específicas em que há um controle da demanda por parte do financiador, pode-se considerar também tal diferenciação trazida por Passo Cabral, em relação ao contrato de seguro.

Assim, fica claro que apesar do seguro também poder ser utilizado para o caso de litígios, este tem uma ampla diferenciação em relação ao TPF. Dessa forma, não há que se falar em revestimento contratual do TPF por meio de tal contrato, e sim, no máximo em semelhanças pontuais entre os dois institutos.

### 3.1.6 Mútuo

Também é comum a comparação do instituto do TPF com a figura contratual do mútuo. Conforme Orlando Gomes, mútuo é “o contrato pelo qual uma das partes empresta a outra coisa fungível, tendo a outra obrigação de restituir igual quantidade de bens do mesmo gênero e qualidade”<sup>185</sup>. Tal modalidade contratual se encontra regulada nos artigos 586 e seguintes do Código Civil<sup>186</sup>.

O mútuo, porém, apresenta algumas das mesmas diferenças com o TPF que alguns dos contratos típicos apresentados acima. A primeira destas é a de que, no contrato de mútuo, não há o elemento risco. Isto é, o mutuante receberá o valor emprestado independentemente do resultado do procedimento arbitral (da mesma forma que ocorre no contrato de financiamento, item 3.1.4). É a posição de Ferro:

<sup>184</sup> DO PASSO CABRAL, Antônio. Convenções sobre o uso da litigância (II): Introdução ao seguro e ao financiamento processual. *Revista de Processo*, ano 27, v. 277, p. 47-78, mar. 2018. p. 66-67.

<sup>185</sup> GOMES, Orlando. *Contratos*. 16. ed. Rio de Janeiro: Forense, 1995. p. 318.

<sup>186</sup> BRASIL. *Lei nº 10.406, de 10 de janeiro de 2002*. Planalto. Disponível em: [http://www.planalto.gov.br/ccivil\\_03/leis/2002/110406.htm](http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/2002/110406.htm). Acesso em: 22 nov. 2019.

Tampouco se confunde com TPF a outorga de um empréstimo para que a parte custeie as despesas da arbitragem, eis que, nesta hipótese, a instituição mutuante receberá o valor mutuado independentemente do resultado, diferentemente do caso em que a demanda é financiada por terceiro, cuja remuneração só ocorrerá se houver êxito no processo<sup>187</sup>.

Da mesma forma, Rosenvald faz tal diferenciação, apontando o caráter aleatório do TPF como diferença entre este e o contrato de mútuo<sup>188</sup>. O que se pode questionar, neste caso, é como funcionaria tal dinâmica no caso em que se acordasse um mútuo gratuito<sup>189</sup>. Neste contrato, não haveria a cobrança de juros, porém, ainda existiria a obrigação de restituição dos valores, obrigação esta que não corresponde ao instituto do TPF. Isto porque, neste último, os valores efetivamente gastos pelo financiador e os que poderão vir a ser recebidos por este não detêm qualquer simetria.

Outra diferenciação é a de que o contrato de mútuo é espécie de contrato unilateral<sup>190</sup> e real<sup>191</sup>, o que não se pode dizer do contrato de TPF. Neste último, apesar de apenas uma das partes (neste caso o financiador) assumir um risco, caso haja um laudo favorável, a outra parte (neste caso o financiado) também assume uma obrigação de pagar ao financiador o percentual acordado dos proveitos econômicos advindos do laudo. Assim, não haveria como se falar em um contrato unilateral.

Da mesma forma, não há como se falar do TPF enquanto contrato real. Isto porque, aqui não se fala em uma obrigação de devolução de coisa. Conforme já mencionado, não há uma correspondência entre o que será investido pelo financiador e o que será devido a este à título de compensação. Consequentemente, não há como se falar em uma semelhança entre o contrato real de mútuo<sup>192</sup> e o contrato de TPF.

Um último ponto a ser considerado sobre o contrato de mútuo é o fato de que, assim como no caso do contrato de financiamento (abordado acima, no item 3.1.4.), pode-se compará-

<sup>187</sup> FERRO, Marcelo. *O Financiamento de Arbitragens por Terceiro e a Independência do Árbitro*. In: ACHISTER (Org). *Dia Gaúcho da Arbitragem*. Porto Alegre: Magister, 2015. p. 105.

<sup>188</sup> ROSENVALD, Nelson. A nova fase da contratualização da responsabilidade civil. *Nelson Rosenvald*, 10 maio 2017. Disponível em: <https://www.nelsonrosenvald.info/single-post/2017/05/10/A-nova-fase-da-contratualiza%C3%A7%C3%A3o-da-responsabilidade-civil>. Acesso em: 21 out. 2019.

<sup>189</sup> Neste ponto, vale a ressalva de que para Orlando Gomes, o contrato de mútuo seria gratuito, com a possibilidade de se fixar uma cláusula de juros, tornando-se, apenas nesta hipótese, contrato oneroso. Cf.: GOMES, Orlando. *Contratos*. 16. ed. Rio de Janeiro: Forense, 1995. 319.

<sup>190</sup> GOMES, Orlando. *Contratos*. 16. ed. Rio de Janeiro: Forense, 1995. p. 319.

<sup>191</sup> WALD, Arnoldo. *Obrigações e contratos*. 13. ed. ver., ampl. e atual. São Paulo: Editora Revista dos Tribunais, 1998. p. 434.

<sup>192</sup> Neste ponto cabe a ressalva de que há divergências sobre a natureza do contrato de mútuo enquanto contrato real, e mesmo unilateral. Conforme dito por Caio Mário da Silva Pereira, há autores que chamam tal designação de um romanismo injustificável, devendo ser abolidos os contratos reais. Porém, este não foi o entendimento do Código Civil de 2002. Cf.: PEREIRA, Caio Mário da Silva. *Instituições de Direito Civil*. Atual. Caitlin Mulholland. 19 ed. Rio de Janeiro: Forense, 2015. p. 57/58.

lo com o serviço oferecido pela Lex Finance, que trata do empréstimo de valores, sob a contrapartida de juros e uma taxa de sucesso. Conforme já mencionado, não se trataria aqui do modelo tradicional de remuneração no TPF, porém, não pode se descartar tal forma de contratação.

### 3.1.7 Contingency fees

Outra comparação realizada com o contrato de TPF é a da contratação de advogados por meio das *contingency fees*, na denominação americana. Nestes, os advogados trabalhariam sob a contratação por honorários de êxito. A comparação é possível, eis que o TPF não necessariamente precisa abranger todos os custos do procedimento, podendo se limitar aos honorários advocatícios. É a posição de Ferro<sup>193</sup>:

A prática internacional releva algumas formas de financiamento de arbitragens, a principiar pelo próprio advogado, que pode trabalhar apenas na base de honorários de êxito, sendo-lhe permitido, em algumas jurisdições – mas não no Brasil –, até mesmo custear as demais despesas do processo, por si, ou por meio de fundos de investimento com os quais seu escritório trabalhe habitualmente.

A comparação de Ferro iria inclusive mais longe, afirmando que os próprios advogados providenciariam o pagamento das demais despesas. Neste sentido, porém, o autor não deixa claro como seria feita tal contratação. O escritório de advocacia assumiria um contrato de financiamento? Ou seria o próprio financiado que faria um contrato de TPF à parte, estando apenas os honorários advocatícios sob responsabilidade do escritório de advocacia? Não é clara a comparação.

Nesse sentido, o ICCA-QMUL Report esclarece a questão, afirmando que atualmente escritórios vêm assumindo, em conjunto com financiadores, uma divisão de riscos. Assim, o escritório arcaria com os seus honorários, enquanto o financiador arcaria com as demais despesas do procedimento arbitral. Havendo êxito na demanda, os lucros seriam divididos entre os dois<sup>194</sup>.

<sup>193</sup> FERRO, Marcelo. O Financiamento de Arbitragens por Terceiro e a Independência do Árbitro. *In*: ACHISTER (Org). *Dia Gaúcho da Arbitragem*. Porto Alegre: Magister, 2015. p. 104.

<sup>194</sup> ICCA-QMUL. *Report of the ICCA-Queen Mary Task Force on Third-Party Funding in International Arbitration*. April 2018. Disponível em: [https://www.arbitration-icca.org/media/10/40280243154551/icca\\_reports\\_4\\_tpf\\_final\\_for\\_print\\_5\\_april.pdf](https://www.arbitration-icca.org/media/10/40280243154551/icca_reports_4_tpf_final_for_print_5_april.pdf). Acesso em: 29 set. 2019.

No âmbito da *civil law*, a prática dos *contingency fees* é notoriamente conhecida como *pacto de palmario* ou *pacto de quota litis*, sendo bastante criticada, tendo em vista que em tal tradição jurídica, conforme explicado por Passo Cabral, os advogados teriam “uma função pública (*munus*)”, o que resultaria na necessidade deste ter uma isenção, a qual não seria compatível com o *pacto de palmario*. No caso brasileiro, já teria, porém, sido aceita a licitude de tal contratação<sup>195</sup>.

Assim, a fim de analisar apenas as *contingency fees* – se excluindo o caso de pagamento das despesas processuais pelos advogados – e suas eventuais diferenciações com o instituto do TPF, cabe trazer a primeira diferenciação, abordada na doutrina internacional qual seja, a de que no caso das *contingency fees* não há um investimento de capital, e sim um investimento de serviços profissionais. É a doutrina<sup>196</sup>:

Third party funding requires the investment of “third party capital”, which differentiates third party funding from contingency fee arrangements in which lawyers invest their professional services instead of capital. Moreover, the funder can offer funding and a choice in counsel to the client, while contingency fee arrangements by definition lock in the choice of counsel<sup>197</sup>.

Assim, não só haveria essa diferenciação em relação à natureza do investimento, a qual difere significativamente em relação ao TPF “tradicional” e abordado neste trabalho, como também traz uma limitação quanto aos custos que serão abarcados, e às escolhas da parte diante do procedimento. Isto porque, as *contingency fees* não abarcarão nem as custas da Câmara Arbitral, nem os honorários dos árbitros, tampouco todas as demais despesas que podem advir do procedimento arbitral. Da mesma forma, a parte ficará vinculada a tal escritório de advocacia – o que poderá inclusive prejudicá-la na negociação de um TPF para as demais despesas do procedimento.

Ainda em relação às diferenças entre os dois institutos, a doutrina aponta para uma assimetria de informações. No caso das *contingency fees*, a parte poderia perder o controle do

<sup>195</sup> DO PASSO CABRAL, Antônio. Convenções sobre o uso da litigância (II): Introdução ao seguro e ao financiamento processual. *Revista de Processo*, ano 27, v. 277, p. 47-78, mar. 2018. p. 50.

<sup>196</sup> SCHERER, Maxi; GOLDSMITH, Aren; FLÉCHET, Camille. Third Party Funding in International Arbitration in Europe: Part 1 – Funder’s Perspective. *Revue de Droit des Affaires Internationales/International Business Law Journal*, n. 2, p. 207-220, 2012. p. 210.

<sup>197</sup> Tradução nossa: “O financiamento de terceiros requer o investimento de um “capital de terceiro”, o que difere o financiamento de terceiros de uma contratação por êxito na qual os advogados investem os seus serviços jurídicos ao invés de capital. Ademais, o financiador pode oferecer financiamento e a escolha de advogados ao cliente, enquanto na contratação por êxito em sua própria definição se está vinculado à um advogado específico”.

quanto viria a ser cobrado, enquanto no caso do TPF isso seria muito mais controlado e informado à parte. É a doutrina<sup>198</sup>:

This funder nevertheless considers contingency fee arrangements to be a distinct business in particular because, in cases of such fee arrangements, the client does not have specific knowledge of the amount corresponding to the legal services that were provided during the litigation or arbitration, whereas third party funding allows the client to have such information. In particular, under this funder's business model, once it has committed to funding a party's litigation expenses, the committed amount is put aside and reserved for that sole purpose<sup>199</sup>.

Além das diferenças nas contratações, ainda há que se considerar, na prática, qual a real relevância de tal comparação. Afinal, apesar de diversos autores tratarem as *contingency fees* como uma forma “antiga” de financiamento de terceiros, outros afirmam que estas perdem o lugar para as modernas formas de TPF, por não haver espaço, nos escritórios de advocacia, para esta tomada de riscos – de forma que as duas contratações não ocupariam o mesmo mercado<sup>200</sup>.

Um exemplo nesse sentido seria o dos Estados Unidos, no qual as *contingency fees* já existem há mais de 100 anos, e, ao mesmo tempo, o TPF tem tomado uma relevância cada vez maior. Evidentemente que se houvesse uma paridade entre as duas formas de financiamento, não haveria que se falar em um crescimento do TPF em tal mercado<sup>201</sup>.

Dessa forma, os dois institutos não apenas detêm diferenciações em sua estrutura, mas também em seu mercado. O TPF pode ser considerado um investimento com um grau de risco que os escritórios de advocacia não estão aptos a assumir, sendo possível, porém, a união das duas formas de financiamento para um mesmo litígio.

---

<sup>198</sup> SCHERER, Maxi; GOLDSMITH, Aren; FLÉCHET, Camille. Third Party Funding in International Arbitration in Europe: Part 1 – Funder's Perspective. *Revue de Droit des Affaires Internationales/International Business Law Journal*, n. 2, p. 207-220, 2012. p. 210.

<sup>199</sup> Tradução nossa: “Este financiador, mesmo assim, considera as contratações por êxito como negócios distintos, particularmente porque, nos casos de tais contratações, o cliente não tem um conhecimento específico em relação à quantia correspondente aos serviços jurídicos que foram providos durante o processo judicial ou arbitral, enquanto no financiamento de terceiros é permitido ao cliente deter tal informação. Em particular, neste modelo de negócios do financiador, uma vez que ele tenha se comprometido a financiar as despesas do procedimento de uma parte, a quantia prometida é colocada de lado e reservada para este único propósito”.

<sup>200</sup> ROBINS, John. The new, new thing: A study on the emerging market in third-party funding. *Foxwilliams*, nov. 2010. Disponível em: [https://www.foxwilliams.com/uploadedFiles/TPF%20report%20\(web\).pdf](https://www.foxwilliams.com/uploadedFiles/TPF%20report%20(web).pdf). Acesso em: 14 out. 2019.

<sup>201</sup> ROBINS, John. The new, new thing: A study on the emerging market in third-party funding. *Foxwilliams*, nov. 2010. Disponível em: [https://www.foxwilliams.com/uploadedFiles/TPF%20report%20\(web\).pdf](https://www.foxwilliams.com/uploadedFiles/TPF%20report%20(web).pdf). Acesso em: 14 out. 2019.

### 3.2 ATIVIDADE FINANCEIRA

A atividade financeira também é fenômeno comparado com o TPF por Casado Filho. Este demonstra que este último não deve ser enquadrado como atividade financeira, prescindindo então da autorização do Banco Central, e da adequação às regras da CVM. Para isto, o autor analisa a experiência australiana, bem como a legislação brasileira acerca do tema<sup>202</sup>.

Em razão da recente chegada de tal instituto no Brasil, ainda não há regulação específica também em relação às instituições que oferecem o financiamento de terceiros em arbitragem. Dessa forma, cabe analisar se a estrutura atual dos financiadores corresponderia ao previsto pela legislação como instituição financeira. É a definição trazida pela Lei nº 4.595/1964<sup>203</sup>:

Art. 17. Consideram-se instituições financeiras, para os efeitos da legislação em vigor, as pessoas jurídicas públicas ou privadas, que tenham como atividade principal ou acessória a coleta, intermediação ou aplicação de recursos financeiros próprios ou de terceiros, em moeda nacional ou estrangeira, e a custódia de valor de propriedade de terceiros.

Parágrafo único. Para os efeitos desta lei e da legislação em vigor, equiparam-se às instituições financeiras as pessoas físicas que exerçam qualquer das atividades referidas neste artigo, de forma permanente ou eventual.

A partir da leitura de tal definição, *a priori* já se visualizaria, em relação aos financiadores acima mencionados (Leste, Lex Finance e Harbour), diversas das características das instituições financeiras. Afinal, todos estes são (i) pessoas jurídicas privadas, (ii) com atividade principal ou acessória de aplicação de recursos financeiros próprios, (iii) em moeda corrente nacional. Assim, o único requisito que não deteria um preenchimento *prima facie* seria o referente à “custódia de valor de propriedade de terceiros”. Porém, antes de se adentrar a este ponto, deve-se atentar à interpretação que tal dispositivo legal recebe, atualmente, da doutrina pátria. É a posição de Waisberg e Gornati<sup>204</sup>:

A interpretação literal do artigo supra transcrito levaria o intérprete a um absurdo. Essa é a posição quase unânime da doutrina, como apontam, entre outros, Luiz Alfredo Paulin, Wilson do Egito Coelho e Eduardo Salomão Neto. É necessário interpretar o artigo de forma a dar-lhe um sentido coerente com a matéria regulada. Aliás, as falhas

<sup>202</sup> CASADO FILHO, Napoleão. *Arbitragem e Acesso à Justiça: O Novo Paradigma do Third Party Funding*. São Paulo: Saraiva, 2017. p. 186-192.

<sup>203</sup> BRASIL. *Lei nº 4.595 de 31 de dezembro de 1964*. Planalto. Disponível em: [http://www.planalto.gov.br/ccivil\\_03/LEIS/L4595.htm](http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/LEIS/L4595.htm). Acesso em: 29 nov. 2019.

<sup>204</sup> WAISBERG, Ivo; GORNATI, Gilberto. *Direito Bancário – contratos e operações bancárias*. São Paulo: Quartier Latin, 2012. p. 25.

na redação da Lei 4.595/64 fizeram com que essa lei fosse apontada por Wilson do Egito Coelho como “modelo a não ser imitado”.

Segundo tais doutrinadores, a aplicação de tal conceito levaria ao enquadramento de “uma série enorme” de atos praticados habitualmente por tanto pessoas jurídicas quanto físicas como instituições financeiras, o que inviabilizaria o cenário empresarial, levando atos do dia-a-dia a infrações penais e administrativas<sup>205</sup>. Dessa forma, se deveria então realizar uma interpretação restritiva de tal dispositivo, para a qual Waisberg e Gornati afirmam que “se não existir intermediação, isto é, intromissão especulativa, impossível pensar-se em ato privativo da instituição financeira”<sup>206</sup>.

Em relação ao financiamento no âmbito do TPF, há que se considerar que, em abstrato, os financiadores deste (i) não realizam atividade de intermediação, utilizando recursos próprios para o financiamento<sup>207</sup>; (ii) não influenciam nas finanças populares, isto é, não lidam com o consumidor final, que normalmente não detém capacitação quando do investimento de seus recursos em instituições financeiras tais como o sistema bancário e fundos de investimento; e (iii) não influenciam nos segmentos financeiros tais quais o mercado financeiro, monetário ou cambial. Dessa forma, estes não se enquadrariam enquanto instituição financeira, a partir da análise de tais requisitos. Apesar disto, Beraldo faz o alerta, especificamente em relação aos financiadores no âmbito do TPF, no sentido de que:

É possível, contudo, sustentar a tese de que uma pessoa jurídica não poderia ser constituída exclusivamente com a finalidade de se celebrar contratos de financiamento de litígios, sejam eles arbitrais ou judiciais, pois incorreria em violação aos arts. 17 e 18 da Lei 4.595/64<sup>208</sup>.

Dessa forma, o que fica claro é que não há uniformidade na doutrina sobre tal questão. Para Casado Filho, não haveria o enquadramento enquanto instituição financeira, prescindindo os financiadores de autorização pelo Banco Central, e, inclusive, prescindindo de sujeição às

<sup>205</sup> WAISBERG, Ivo; GORNATI, Gilberto. *Direito Bancário – contratos e operações bancárias*. São Paulo: Quartier Latin, 2012. p. 26-28.

<sup>206</sup> WAISBERG, Ivo; GORNATI, Gilberto. *Direito Bancário – contratos e operações bancárias*. São Paulo: Quartier Latin, 2012. p. 27.

<sup>207</sup> Nesse sentido, é a posição de Saraiva: “Quando se fala de financiamento por terceiros, como vimos, está presente o risco do financiador de perder toda ou parte da quantia investida. Entretanto, não necessariamente a realização desse negócio deriva de uma intermediação de recursos, como ocorre, por exemplo, com os fundos de investimentos voltados para essa atividade, que, nesse caso, necessitam de autorização para funcionamento, nos termos da mencionada Lei n. 4.595/1994. Assim, quando há um investimento direto, pode-se extrair que a atividade de investimento em demandas pode ser realizada por qualquer pessoa capaz de contratar, que possua recursos e queira se enveredar nesse tipo de negócio.” Cf.: SARAIVA, Mariana de Souza. *O financiamento de terceiros na arbitragem e o acesso à justiça*. Rio de Janeiro: Lumen Juris, 2019. p. 91.

<sup>208</sup> BERALDO, Leonardo de Faria. *Curso de Arbitragem*. São Paulo: Atlas, 2014. p. 148.

regras da CVM<sup>209</sup>. Enquanto isso, para Beraldo haveria uma violação legal nos casos em que o financiador não obtivesse autorização do Banco Central para a realização de tal atividade.

Nesse sentido, porém, há que se considerar o fato de que, comumente, os financiadores se tratam de fundos de investimento, os quais estão sujeitos à regulação e fiscalização por parte da CVM. A Leste, por exemplo, é constituída sob a forma de um Fundo de Investimento Multimercado<sup>210</sup>. E, até o momento, se desconhece a imposição de qualquer tipo de necessidade de autorização pelo Banco Central para o exercício de tais financiamentos – mesmo considerando que a Leste já os realiza desde meados de 2014<sup>211</sup>.

Sob esse mesmo impasse passou o *Club des Juristes*, que em seu relatório *Financement du procès par le tiers*, ao analisar questão semelhante no contexto francês, qual seja, a de se o financiamento de terceiros estaria enquadrado nas atividades de monopólio bancário, sobre a qual se chegou à conclusão de que não se poderia excluir totalmente tal enquadramento, em razão do caráter ainda inédito do TPF na França (lembrando que tal relatório foi realizado no ano de 2014), e a ainda escassa doutrina, bem como a ausência de precedentes sobre a questão<sup>212</sup>. Praticamente a situação em que nos encontramos, no âmbito brasileiro, atualmente.

A partir disso, a posição tomada no relatório é a de que haja uma intervenção legislativa para garantir que seja expressamente excluída do campo de aplicação do monopólio bancário a atividade de financiamento de terceiros na arbitragem<sup>213</sup>. Em sentido diverso é a posição de Casado Filho, que entende que haverá a autorregulação do instituto, como teria ocorrido na Austrália<sup>214</sup>.

---

<sup>209</sup> CASADO FILHO, Napoleão. *Arbitragem e Acesso à Justiça: O Novo Paradigma do Third Party Funding*. São Paulo: Saraiva, 2017. p. 186-192.

<sup>210</sup> BRL TRUST INVESTIMENTOS. *Administração de Fundos*. [s.d.]. Disponível em: <https://www.brtrust.com.br/?administracao=leste-litigation-finance-llf-fim-cp-ie>. Acesso em: 13 nov. 2019.

<sup>211</sup> Como contraponto, a Harbour, empresa constituída sob as leis da Inglaterra, é autorizada e regulada pela autoridade financeira britânica. Esta atua enquanto adviser de quatro fundos de investimento, constituídos sob o mesmo nome. Tal situação poderia ser assemelhada à eventuais administradoras de fundos de investimento brasileiras, o que ocorre então com a Leste. Cf.: HARBOR LITIGATION FUNDING. *FAQs: Funding in general*. [s.d.]. Disponível em: <https://www.harbourlitigationfunding.com/wp-content/uploads/2019/08/FAQs-Funding-in-general.pdf>. Acesso em: 17 nov. 2019.

<sup>212</sup> É a posição do relatório: “Cependant, on ne peut pas totalement exclure que s’agissant d’une pratique encore inédite en France ne bénéficiant d’aucun précédent et d’analyses doctrinales peu nombreuses, les éléments de différenciation entre contrat de crédit et financement de procès ne soient pas jugés suffisamment forts pour exclure de manière absolument certaine l’opération envisagée du champ des contrats de crédit et du monopole bancaire”. Cf.: CLUB DES JURISTES. *Rapport du Club de Juristes: Financement du procès par le tiers*. jun. 2014. Disponível em: [https://www.leclubdesjuristes.com/wp-content/uploads/2014/01/CDJ\\_Rapport\\_Financement-proc%C3%A8s-par-les-tiers\\_Juin-2014.pdf](https://www.leclubdesjuristes.com/wp-content/uploads/2014/01/CDJ_Rapport_Financement-proc%C3%A8s-par-les-tiers_Juin-2014.pdf). Acesso em: 07 nov. 2019.

<sup>213</sup> CLUB DES JURISTES. *Rapport du Club de Juristes: Financement du procès par le tiers*. jun. 2014. Disponível em: [https://www.leclubdesjuristes.com/wp-content/uploads/2014/01/CDJ\\_Rapport\\_Financement-proc%C3%A8s-par-les-tiers\\_Juin-2014.pdf](https://www.leclubdesjuristes.com/wp-content/uploads/2014/01/CDJ_Rapport_Financement-proc%C3%A8s-par-les-tiers_Juin-2014.pdf). Acesso em: 07 nov. 2019.

<sup>214</sup> CASADO FILHO, Napoleão. *Arbitragem e Acesso à Justiça: O Novo Paradigma do Third Party Funding*. São Paulo: Saraiva, 2017. p. 192.

Assim, o TPF ainda se encontra em uma zona cinzenta da regulação, não havendo, assim como na França, como se concluir se este estaria ou não enquadrado em uma atividade privativa de instituições financeiras – ainda mais considerando a ampla discussão doutrinária acerca da definição legal de atividade financeira. Assim, considerando que, diferentemente da Austrália, o Brasil detém uma tradição jurídica de *civil law*, seria mais viável uma intervenção legislativa em tal ponto, do que aguardar por uma decisão judicial neste sentido. Porém, tanto um posicionamento da CVM, quanto do Banco Central, ou dos tribunais, já representariam um avanço em tal discussão.

#### 4 CONSIDERAÇÕES FINAIS

O financiamento de terceiros já é uma realidade inegável na arbitragem internacional e doméstica. A sua relevância e o seu potencial de crescimento também. Atualmente, negar a legitimidade de tal instituto é se colocar às margens do real contexto em que o cenário arbitral se encontra.

Tal instituto, já reconhecido pela esmagadora maioria dos atores da arbitragem, após já ter tomado a posição de destaque nas jurisdições mais desenvolvidas na matéria, dá os primeiros passos enquanto objeto de produção bibliográfica no Brasil, nos últimos anos. Com a Resolução 18/2016 do CAM-CCBC, e a criação da Leste, bem como com a chegada da Lex Finance e da Harbour, passa também a ter uma forte base para a sua utilização nas arbitragens domésticas ou internacionais que tenham sede em território brasileiro.

Diferentemente de outras jurisdições, principalmente da *common law*, que tiveram que superar resquícios de antigas tradições jurídicas, o ordenamento brasileiro *a priori* não demonstra grandes barreiras à validade do financiamento de terceiros. Apesar disto, ainda não há discussão judicial sobre o tema, se tratando de mera discussão acadêmica.

Não são poucos, porém, os desafios que este ainda enfrentará, seja academicamente, ou pelas jurisdições de numerosas nacionalidades que ainda estão em seus primeiros passos quando se fala na recepção do financiamento de terceiros, tal como é o caso do Brasil. Afinal, não há como se afirmar que estamos tratando de uma figura juridicamente consolidada.

Dentre as inúmeras polêmicas em torno da temática, o presente trabalho dedicou-se a realizar um delineamento do instituto, delineamento este que ainda é escasso na doutrina nacional. Assim, foi realizado um paralelo da evolução deste em âmbito mundial e nacional, verificando-se o estágio ainda precoce do financiamento de terceiros no Brasil, se comparado com outras jurisdições, e considerando a relevância brasileira enquanto jurisdição favorável à arbitragem.

Ademais, foram delineadas as etapas do financiamento, desde a aproximação entre o financiador e o potencial financiado, até o momento da compensação do primeiro. Entre tais etapas, inúmeros são os possíveis desdobramentos, e novos delineamentos do instituto, sobre o qual as partes têm grande exercício de sua autonomia privada. Nesse sentido, também são diversas as modalidades de financiamento, e diversas as extensões de influência do financiador nos procedimentos arbitrais financiados.

A partir de tais considerações, se detém os elementos necessários para abordar o financiamento de terceiros em sua completude. E com isto, foi possível realizar a comparação

deste com os tipos contratuais já existentes no ordenamento brasileiro, para avaliar onde e se existiria um enquadramento deste instituto em nosso direito contratual.

Assim, foram abordadas as diferenças existentes entre o financiamento de terceiros e os diversos tipos contratuais trazidos pela doutrina como semelhantes a este. Apesar da existência de características comuns, porém, não há como se falar em enquadramento. Não há, da mesma forma, como se falar em um “revestimento contratual” do financiamento de terceiros por algum dos tipos contratuais presentes em nosso ordenamento, como intentou Casado Filho.

O que se conclui é pela atipicidade contratual do financiamento de terceiros. Tal figura será adaptada às especificidades de cada contratação, no melhor da autonomia privada assegurada às partes.

Por fim, se realizou a análise do TPF enquanto atividade financeira. Tal aspecto, trazido à discussão também por Casado Filho, porém, ainda prescinde de elementos. Afinal, ainda são poucos os financiadores a serem analisados, e diversas as suas formas jurídicas. Sobre tal problemática, então, o presente trabalho conclui pela necessidade de que haja um posicionamento seja da CVM, do Banco Central, dos tribunais pátrios, ou da própria legislação, para que se esclareça a questão.

## REFERÊNCIAS

AFFAKI, Georges. A financing is a financing. Third-Party Funding in International Arbitration. *Dossiers of the ICC Institute of World Bussiness Law*, v. 10, 2013.

ALONSO, Trinidad. Third-Party Funding's Older Sibling: Legal Costs Insurance and The Issue Of Regulation. *Kluwer Arbitration Blog*, 2017. Disponível em: <http://arbitrationblog.kluwerarbitration.com/2017/08/31/third-party-fundings-older-sibling-legal-costs-insurance-issue-regulation/>. Acesso em: 13 out. 2019.

BACELO, Joice. Fundos brasileiros começam a investir em disputas arbitrais. *Ricardo Alfonsin Advogados*, 28 jul. 2016. Disponível em: <https://alfonsin.com.br/fundos-brasileiros-comeam-a-investir-em-disputas-arbitrais/>. Acesso em: 26 out. 2019.

BACELO, Joice. Fundos nacionais e estrangeiros decidem apostar em arbitragem. *Valor Econômico*, 20 out. 2019. Disponível em: [valor.globo.com/legislacao/noticia/2019/10/20/fundos-nacionais-e-estrangeiros-decidem-apostar-em-arbitragem.ghtml](http://valor.globo.com/legislacao/noticia/2019/10/20/fundos-nacionais-e-estrangeiros-decidem-apostar-em-arbitragem.ghtml). Acesso em: 26 out. 2019.

BERALDO, Leonardo de Faria. *Curso de Arbitragem*. São Paulo: Atlas, 2014.

BERGER, Renato. Financiamento de Arbitragens em Litígios Societários. In: YARSHELL, Flávio Luiz; PEREIRA, Guilherme Setoguti J. (org.). *Processo Societário III*. São Paulo: Quartier Latin, 2018.

BOGART, Christopher. Third Party Financing in International Arbitration. Disponível em: <https://www.burfordcapital.com/insights/insights-container/third-party-financing-of-international-arbitration/>. Acesso em: 29 set. 2019.

BRASIL. *Lei nº 4.595 de 31 de dezembro de 1964*. Planalto. Disponível em: [http://www.planalto.gov.br/ccivil\\_03/LEIS/L4595.htm](http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/LEIS/L4595.htm). Acesso em: 29 nov. 2019.

BRASIL. *Lei nº 4.728, de 14 de julho de 1965*. Planalto. Disponível em: [http://www.planalto.gov.br/ccivil\\_03/leis/L4728.htm](http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/L4728.htm) Acesso em: 22 nov. 2019.

BRASIL. *Lei nº 9.307, de 23 de setembro de 1996*. Planalto. Disponível em: [http://www.planalto.gov.br/ccivil\\_03/leis/19307.htm](http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/19307.htm). Acesso em: 22 nov. 2019.

BRASIL. *Lei nº 9.514, de 20 de novembro de 1997*. Planalto. Disponível em: [http://www.planalto.gov.br/ccivil\\_03/LEIS/L9514.htm](http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/LEIS/L9514.htm). Acesso em: 22 nov. 2019

BRASIL. *Lei nº 10.406, de 10 de janeiro de 2002*. Planalto. Disponível em: [http://www.planalto.gov.br/ccivil\\_03/leis/2002/110406.htm](http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/2002/110406.htm). Acesso em: 22 nov. 2019.

BRL TRUST INVESTIMENTOS. *Administração de Fundos*. [s.d.]. Disponível em: <https://www.brtrust.com.br/?administracao=leste-litigation-finance-llf-fim-cp-ie>. Acesso em: 13 nov. 2019.

CASADO FILHO, Napoleão. *Arbitragem e Acesso à Justiça: O Novo Paradigma do Third Party Funding*. São Paulo: Saraiva, 2017.

CLUB DES JURISTES. *Rapport du Club de Juristes: Financement du procès par le tiers*. jun. 2014. Disponível em: [https://www.leclubdesjuristes.com/wp-content/uploads/2014/01/CDJ\\_Rapport\\_Financement-proc%C3%A8s-par-les-tiers\\_Juin-2014.pdf](https://www.leclubdesjuristes.com/wp-content/uploads/2014/01/CDJ_Rapport_Financement-proc%C3%A8s-par-les-tiers_Juin-2014.pdf). Acesso em: 07 nov. 2019.

COMIRAN, Giovana Cunha. *Atipicidade contratual: entre a autonomia privada e o tipo*. 2007. 169 p. Dissertação (Mestrado em Direito) – Faculdade de Direito, Universidade Federal do Rio Grande do Sul, Porto Alegre, 2007.

CREMADES, Bernardo M. Concluding Remarks. Third-Party Funding in International Arbitration. *Dossiers of the ICC Institute of World Business Law*, v. 10, p. 153-156, 2013.

DERAINS, Yves. Foreword. Third-Party Funding in International Arbitration. *Dossiers of the ICC Institute of World Business Law*, v. 10, p. 5-6, 2013.

DO PASSO CABRAL, Antônio. Convenções sobre o custo da litigância (I): Admissibilidade, Objeto e Limites. *Revista de Processo*, ano 43, n. 276, p. 61-90, fev. 2018.

DO PASSO CABRAL, Antônio. Convenções sobre o uso da litigância (II): Introdução ao seguro e ao financiamento processual. *Revista de Processo*, ano 27, v. 277, p. 47-78, mar. 2018.

DOS SANTOS, Caroline. Third-Party funding: a wolf in sheep's clothing? *35 ASA BULLETIN*, v. 35, n. 4, p. 218-936, dec. 2017.

FERRO, Marcelo. *O Financiamento de Arbitragens por Terceiro e a Independência do Árbitro*. In: ACHISTER (Org). *Dia Gaúcho da Arbitragem*. Porto Alegre: Magister, 2015.

FICHTNER, José Antonio; MANNHEIMER, Sergio Nelson; MONTEIRO, André Luis. *Teoria Geral da Arbitragem*. Rio de Janeiro: Forense, 2019.

FOGARI, Pietro; CURATOLA, Michele. Third Party Funding: Milan Event Offered a View Ahead. *Kluwer Arbitration Blog*, feb. 2017. Disponível em: <http://arbitrationblog.kluwerarbitration.com/2017/02/02/third-party-funding-milan-event-offered-view-ahead/>. Acesso em: 09 set. 2019.

FORBES, Carlos Suplicy de Figueiredo; KOBAYASHI, Patrícia Shiguemi; GONÇALVES, Louise Antunes. The Arbitration Review of the Americas 2018. *Global Arbitration Review - Arbitration News, Features and Reviews*, 29 aug. 2017. Disponível em: <https://globalarbitrationreview.com/insight/the-arbitration-review-of-the-americas-2018/1146891/cam-ccbc>. Acesso em: 21 set. 2018.

FRANÇA. Cour d'appel de Versailles. *Société Foris AG c. SA Veolia Propreté, n° 05/01038*. Julgado em 1 juin 2006. Disponível em: <https://www.legifrance.gouv.fr/affichJuriJudi.do?idTexte=JURITEXT000006950886>. Acesso em: 05 nov. 2019.

FRANÇA. Cour de cassation, civile, Chambre civile 1, n<sup>o</sup> 10-16.770 (Publié au bulletin). Julgado em 23 novembre 2011.

FRAZÃO, Ana. Joint ventures contratuais. *RIL*, Brasília, ano 52, n. 207, p. 187-211, jul./set. 2015. p. 193.

FRESHFIELD BRUCKHAUS DERINGER. *International arbitration: 10 trends in 2016*. feb. 2016. Disponível em: <https://www.freshfields.com/globalassets/campaign-landing/international-arbitration/arbitration-insights-2016.pdf>. Acesso em: 29 set. 2019.

GAILLARD, Emmanuel. Sociologie de l'arbitrage international. *Journal du Droit International*, n. 4, p. 1089-1113, 2015.

GARAUD, Jean-Yves. Le Tiers financeur: Un acteur caché ou Faut-il informer les acteurs du procès arbitral de l'existence d'un tiers financeur? *La Lettre de L'afa*, n. 12, jun. 2014. Disponível em: [http://www.afa-arbitrage.com/?wysija-page=1&controller=email&action=view&email\\_id=315&wysijap=subscriptions](http://www.afa-arbitrage.com/?wysija-page=1&controller=email&action=view&email_id=315&wysijap=subscriptions). Acesso em: 03 out. 2019.

GOMES, Orlando. *Contratos*. 16. ed. Rio de Janeiro: Forense, 1995.

HARBOR LITIGATION FUNDING. *FAQs: Funding in general*. [s.d.]. Disponível em: <https://www.harbourlitigationfunding.com/wp-content/uploads/2019/08/FAQs-Funding-in-general.pdf>. Acesso em: 17 nov. 2019.

HENRIQUES, Duarte Gorjão. Third-Party Funding ou o Financiamento de Lítigios por Terceiros em Portugal. *Revista da Ordem dos Advogados de Portugal*. Lisboa, ano 75, n. 3-4, p. 573-624, jul./dez. 2015.

HIRST, Peter; FERNANDES, Joan Cavalieri. Third Party Funding in Brazil. *Lexology*, 17 mar. 2016. Disponível em: <https://www.lexology.com/library/detail.aspx?g=b3a913cc-f445-4d3b-8656-ed0fc49302fd>. Acesso em: 28 set. 2019.

ICCA-QMUL. *Report of the ICCA-Queen Mary Task Force on Third-Party Funding in International Arbitration*. April 2018. Disponível em: [https://www.arbitration-icca.org/media/10/40280243154551/icca\\_reports\\_4\\_tpf\\_final\\_for\\_print\\_5\\_april.pdf](https://www.arbitration-icca.org/media/10/40280243154551/icca_reports_4_tpf_final_for_print_5_april.pdf). Acesso em: 29 set. 2019.

INTERNATIONAL ARBITRATION ATTORNEY. *Third Party Funders For International Arbitration*. [s.d.]. Disponível em: <https://www.international-arbitration-attorney.com/third-party-funders-international-arbitration/>. Acesso em: 16 nov. 2019.

INTERNATIONAL BAR ASSOCIATION. *IBA Guidelines of Conflict of Interest on Thursday 23 October 2014*. Disponível em: <https://www.ibanet.org/Document/Default.aspx?DocumentUid=e2fe5e72-eb14-4bba-b10d-d33dafee8918>. Acesso em: 29 set. 2019.

KESSEDJIAN, Catherine (Org.). *Le financement de contentieux par un tiers*. Third Party Litigation Funding. Paris: Editions Panthéon Assas, 2012.

KIRTLEY, William; WIETRZYKOWSKI, Koralie. Should an Arbitral Tribunal Order Security for Costs When an Impecunious Claimant Is Relying upon Third-Party Funding?. *Journal of International Arbitration* 30, n. 1, p. 17-30, 2013.

LEADERS LEAGUE. *Narghis Torres (Lex Finance)*: “Our goal is to be positioned as the asset manager specialized in monetizing legal risk”. 26 abr. 2016. Disponível em: <https://www.leadersleague.com/en/news/narghis-torres-our-goal-is-to-be-positioned-as-the-asset-manager-specialized-in-monetizing-legal-risk>. Acesso em: 02 nov. 2019.

LEATHLEY, Christian. Artificial Intelligence and Third-Party Funding. In: *III Oxford Symposium on Comparative International Commercial Arbitration*, co-organizado pelo *Commercial Law Centre at Harris Manchester College*, a *Oxford International Arbitration Society* e a *EDUCA Foundation*. 26 nov. 2018. Disponível em: <https://www.law.ox.ac.uk/news/2018-11-26-iii-oxford-symposium-comparative-international-commercial-arbitration>. Acesso em: 22 ago. 2019.

LESTE. *Leste Litigation Finance*. [s.d.]. Disponível em: <http://www.leste.com/pt/leste-litigation-finance/#>. Acesso em: 12 out. 2019.

LESTE. *Sobre a Leste*. [s.d.]. Disponível em: <http://www.leste.com/pt/sobre-a-leste/>. Acesso em: 28 set. 2019.

LEX FINANCE. *Sobre nós*. [s.d.]. <https://www.lex-finance.com/BR/#about-us>. Acesso em: 18 out. 2019.

LYON, Jason. Revolution in progress: third-party funding of american litigation. *UCLA Law Review* 571, v. 58, issue 3, p. 572-609, 2010.

MANIRUZZAMAN, Munir. Third-Party Funding in International Arbitration – A Menace or Panacea? *Arbitration blog*, 29 dec. 2019. Disponível em: <http://arbitrationblog.kluwerarbitration.com/2012/12/29/third-party-funding-in-international-arbitration-a-menace-or-panacea/>. Acesso em: 03 out. 2019.

MARCO SOLAS, Gian. *Third Party Funding: law, economics and policy*. Cambridge: Cambridge University Press, 2019.

MARTINS-COSTA, Judith. *A boa-fé no direito privado: critérios para sua aplicação*. 2. ed. São Paulo: Saraiva Educação, 2018.

NAKAGAWA, Adriane; BAPTISTA, Luiz Olavo. Brazil. In: PERRIN, Leslie (ed.). *Third-Party Litigation Funding Review*. First Edition. London: Law Business Research Ltd., 2017.

NIEUWVELD, Lisa Bench. Third Party Funding – Investment of the Future? *Kluwer Arbitration Blog*, nov. 2011. Disponível em: <http://arbitrationblog.kluwerarbitration.com/2011/11/01/third-party-funding-investment-of-the-future/>. Acesso em: 09 set. 2019.

PASQUALOTTO, Adalberto. Os papéis da álea e da garantia no contrato de seguro: uma visão das leis portuguesa e brasileira. *Revista dos Tribunais*, n. 885, p. 9/29, jul. 2009.

PEREIRA, Caio Mário da Silva. *Instituições de Direito Civil*. Atual. Caitlin Mulholland. 19 ed. Rio de Janeiro: Forense, 2015.

PERRIN, Leslie. Preface. In: PERRIN, Leslie (ed.). *Third-Party Litigation Funding Review*. First Edition. Cidade: Londres. Law Business Research Ltd., 2017.

PIERRE-MAURICE, Sylvie. Le code de procédure civile et les maximes. *Scientia Juris*, Revue générale du droit online, n. 2, p. 1-44, 2013

QMUL. School of international Arbitration. *2015 International Arbitration Survey: Improvements and Innovations in International Arbitration*. 2015. Disponível em: [http://www.arbitration.qmul.ac.uk/media/arbitration/docs/2015\\_International\\_Arbitration\\_Survey.pdf](http://www.arbitration.qmul.ac.uk/media/arbitration/docs/2015_International_Arbitration_Survey.pdf). Acesso em: 17 nov. 2019.

QMUL. School of international Arbitration. *2018 International Arbitration Survey: The Evolution of International Arbitration*. 2018. Disponível em: [http://www.arbitration.qmul.ac.uk/media/arbitration/docs/2018-International-Arbitration-Survey---The-Evolution-of-International-Arbitration-\(2\).PDF](http://www.arbitration.qmul.ac.uk/media/arbitration/docs/2018-International-Arbitration-Survey---The-Evolution-of-International-Arbitration-(2).PDF). Acesso em: 17 nov. 2019.

ROBINS, John. *The new, new thing: A study on the emerging market in third-party funding*. November 2010.

ROBINS, John. *The new, new thing: A study on the emerging market in third-party funding*. *Foxwilliams*, nov. 2010. Disponível em: [https://www.foxwilliams.com/uploadedFiles/TPF%20report%20\(web\).pdf](https://www.foxwilliams.com/uploadedFiles/TPF%20report%20(web).pdf). Acesso em: 14 out. 2019.

ROCHA, Derick de Mendonça. *Arbitragem e third-party funding: aspectos relacionados à arbitragem societária*. Rio de Janeiro: Lumen Juris, 2019.

ROSENVALD, Nelson. A nova fase da contratualização da responsabilidade civil. *Nelson Rosenvald*, 10 maio 2017. Disponível em: <https://www.nelsonrosenvald.info/single-post/2017/05/10/A-nova-fase-da-contratualiza%C3%A7%C3%A3o-da-responsabilidade-civil>. Acesso em: 21 out. 2019.

SACRAMONE, Marcelo Barbosa; PIVA, Fernanda Neves. Cessão Fiduciária de Créditos na Recuperação Judicial: Requisitos e Limites à Luz da Jurisprudência. *Revista de Direito Bancário e do Mercado de Capitais*, v. 72, p. 133-155, 2016.

SARAIVA, Mariana de Souza. *O financiamento de terceiros na arbitragem e o acesso à justiça*. Rio de Janeiro: Lumen Juris, 2019.

SCHERER, Maxi; GOLDSMITH, Aren; FLÉCHET, Camille. Third Party Funding in International Arbitration in Europe: Part 1 – Funder’s Perspective. *Revue de Droit des Affaires Internationales/International Business Law Journal*, n. 2, p.207-220, 2012.

SEIDEL, Selvyn. Third Party investing in international claims. To invest or not to invest? A daunting question. *Third-Party Funding in International Arbitration. Dossiers of the ICC Institute of World Business Law*, v. 10, p. 16-31, 2013.

THE FRESHFIELDS PODCAST: International arbitration #1: the complete guide to arbitration funding. Participantes: Noah Rubins, Caroline Richard, Nicholas Lingard. 3 jul. 2019. *Podcast*. Disponível em: <https://freshfields.podbean.com/e/the-complete-guide-to-arbitration-funding/>. Acesso em: 17 out. 2019.

VILLA, Franco. Le financement de Contentieux par des Tiers (« Third Party Funding »). *Anwalts Revue de L'Avocat.*, v. 5, p. 207-211, 2014.

VIVEIROS, Leonardo. Novas perspectivas sobre a prática da arbitragem. [Entrevista cedida a] INOVARB. *INOVARB*, [s.d.]. Disponível em: <https://www.amcham.com.br/o-que-fazemos/arbitragem-e-mediacao/innovart-area-de-artigos-e-publicacoes-da-inovarb>. Acesso em: 19 set. 2019.

WAISBERG, Ivo; GORNATI, Gilberto. *Direito Bancário – contratos e operações bancárias*. São Paulo: Quartier Latin, 2012.

WALD, Arnaldo. Alguns Aspectos Positivos e Negativos do Financiamento da Arbitragem. *Revista de Arbitragem e Mediação*, v. 49, [s.p.], abr./jun. 2016.

WALD, Arnaldo. *Obrigações e contratos*. 13. ed. ver., ampl. e atual. São Paulo: Editora Revista dos Tribunais, 1998.