



UNIVERSIDADE D
COIMBRA

Daniela Filipa Henriques Mendes

**FINANCIAMENTO DE LITÍGIOS POR
TERCEIRO**

VOLUME 1

**Dissertação no âmbito do Mestrado em Ciências Jurídico-Forenses
orientada pela Professora Doutora Maria José Capelo apresentada
à Faculdade de Direito da Universidade de Coimbra**

Janeiro de 2021



UNIVERSIDADE D
COIMBRA

Daniela Filipa Henriques Mendes

Financiamento de litígios por terceiros

Third Party Funding

*Dissertação apresentada à Faculdade de Direito da
Universidade de Coimbra no âmbito do 2º Ciclo de Estudos em
Ciências Jurídico-Forenses (conducente ao grau de Mestre)*

Orientadora: Professora Doutora Maria José Capelo

Coimbra

2021

Agradecimentos

A elaboração da presente dissertação, exigiu uma enorme dedicação, reflexão, debate e raciocínio, na busca e pesquisa das mais razoáveis e acertadas soluções.

Contudo, a elaboração deste trabalho, não teria sido possível sem o apoio incondicional de determinadas pessoas especiais que marcaram, seguramente, a minha vida académica.

À minha orientadora, Professora Doutora Maria José Capelo, por ter aceitado orientar a minha pesquisa, pelo conhecimento, pelas valiosas sugestões e por todo o apoio e disponibilidade prestada.

À minha família, em especial à minha mãe, por lidarem com as minhas ansiedades e nunca me deixarem desistir.

Às minhas queridas amigas: Rita, Bárbara(s), Daniela e Beatriz, por terem dado um significado especial a Coimbra. Obrigado pela paciência, motivação e companheirismo com que sempre me brindaram.

Ao Francisco, o meu pilar, pela ternura, apoio incondicional e por estar sempre presente nos momentos mais importantes da minha vida.

A todas as pessoas que não mencionei, mas que, direta ou indiretamente, marcaram o meu percurso.

A todos vós, obrigado!

Lista de Siglas e Abreviaturas

A./A.A. - Autor/Autores

ABA - America Bar Association

ALF - Association of Litigation Funders

ALFA - American Legal Finance Association

Al./Als. - Alínea/Alíneas

Art./Arts. - Artigo/Artigos

CC - Código Civil

Cfr- Confrontar

Cit. - citado

CPC - Código de Processo Civil

EAO - Estatuto da Ordem dos Advogados

EUA - Estados Unidos da América

Funder - Financiador

ILFA - International Legal Finance Association

LAV - Lei da Arbitragem Voluntária

Nº - Número

P./PP - Página(s)

TPF - Third Party Funding

Índice

| | |
|--|----|
| Agradecimentos | 1 |
| Lista de Siglas e Abreviaturas | 2 |
| Resumo | 6 |
| Abstract..... | 7 |
| Introdução | 8 |
| Capítulo I..... | 11 |
| Evolução do financiamento de litígios por terceiros. | 11 |
| 1 – Origens históricas e entraves ao seu progresso. | 11 |
| 2 – Financiamento de litígios por terceiros na atualidade. | 13 |
| Capítulo II..... | 16 |
| Definição de “third party funder” | 16 |
| 1 – Aspectos principais..... | 16 |
| 2. Benefícios do TPF | 17 |
| 2.1 Promove o acesso aos tribunais | 17 |
| 2.2 Expertise do Funder..... | 18 |
| 3. Malefícios do TPF | 19 |
| 3.1 Crescimento do número de litígios..... | 19 |
| 3.2. Risco de controlo do litígio pelo financiador | 21 |
| 4. Natureza jurídica do TPF..... | 22 |
| 4.1 Notas Introdutórias | 22 |
| 4.2 Figuras jurídicas mais comuns nos contratos celebrados | 24 |
| 4.2.1 Mútuo..... | 24 |
| 4.2.2 Cessão da posição contratual | 24 |
| 4.2.3 Contrato a favor de terceiro | 25 |
| 4.2.4 Cessão de crédito | 25 |

| | |
|--|----|
| 4.2.5 Contrato atípico | 26 |
| 4.2.6 Cessão fiduciária de crédito..... | 27 |
| 4.3 Considerações finais | 28 |
| 5. Modalidade de financiamento | 28 |
| 5.1 Considerações iniciais | 28 |
| 5.2 Tipos de financiamento | 29 |
| 5.2.1 Financiamento realizado pelo advogado | 29 |
| 5.2.2 Financiamento próprio..... | 30 |
| 5.2.3 Financiamento de Portfolio | 31 |
| 5.2.4 Considerações finais | 32 |
| 5.3. Inexistência de regulamentação..... | 33 |
| Capítulo III | 36 |
| Relação entre financiamento de litígios e arbitragem | 36 |
| 1. Notas Introdutórias | 36 |
| 2. Dever de revelação | 37 |
| 3. Confidencialidade..... | 40 |
| Capítulo IV | 42 |
| TPF em contexto internacional..... | 42 |
| 1. Notas Introdutórias | 42 |
| 1.1 Inglaterra..... | 43 |
| 1.2 Estados Unidos | 44 |
| 1.3. Hong Kong e Singapura | 45 |
| 1.4 Irlanda..... | 47 |
| Capítulo V..... | 48 |
| Questões concretas em torno do Third Party Funding | 48 |
| 1. Responsabilidade pelos custos de uma ação..... | 48 |

| | |
|--|----|
| 2. Exigência da prestação de garantias | 49 |
| 3. Conflitos de interesse..... | 50 |
| Capítulo VI | 52 |
| Financiamento de litígios de terceiros em Portugal..... | 52 |
| 1. Notas Introdutórias | 52 |
| 1.1 Questões relacionadas com a advocacia | 53 |
| 1.2. Regulação e controlo da atividade..... | 55 |
| 1.3 O regime da Usura | 55 |
| 1.4 “Monetização” da justiça..... | 56 |
| 1.5 Bons costumes | 57 |
| 2. Portugal é ou não recetivo aos “third party funders”? | 57 |
| Bibliografia | 61 |

Resumo

A presente dissertação tem como objetivo analisar o third party funding, nomeadamente o seu enquadramento no ordenamento jurídico Português.

O TPF é um modelo de negócio que permite que um terceiro, o investidor, intervenha num litígio com o objetivo de financiar uma das partes litigantes (geralmente o autor). Não é uma atividade desinteressada, pois que em caso de sucesso da ação, o funder terá direito a reaver o capital investido, bem como a participar nos resultados do processo.

Esta atividade de financiamento comporta riscos consideráveis para o funder, na medida em que este perde todo capital investido caso a ação improceda. Contudo, é um risco assumido por muitos investidores, pois o risco de perderem todo o seu investimento é compensado pelas margens de lucro altíssimas a que terão direito em caso de sucesso da ação.

Está em causa um modelo de negócio que gera grande controvérsia, dado que é muito recente e está em crescente evolução. Ao longo dos últimos anos, foram feitos inúmeros estudos, publicadas diversas obras e realizados muitos debates, todavia, ainda não existe nenhuma definição universal deste instituto.

O financiamento de litígio em Portugal é bastante recente e pequeno quando comparado cm outras jurisdições (ex. Austrália, Alemanha, Reino Unido), por esse motivo é uma atividade desconhecida por muitos agentes económicos. Contudo, é provável que este instituto venha a crescer, uma vez que as empresas portuguesas são muito competitivas e os processos são cada vez mais complexos e dispendiosos, o que naturalmente coloca o mercado português na mira dos financiadores.

Este estudo visa, desta forma, analisar as vantagens e inconvenientes que a transposição deste instituto acarreta para o nosso ordenamento, bem como desenvolver algumas questões pertinentes para uma correta compreensão desta atividade.

Palavras chave: Financiamento de litígios por terceiros; Arbitragem; Conflito de interesses; Financiador.

Abstract

This dissertation aims to analyze the third party funding, namely its framing in the Portuguese legal system.

TPF is a business model that allows a third party, the investor, to intervene in a dispute with the aim of financing one of the litigating parties (usually the author). It is not a disinterested activity, since if the action is successful, the funder will have the right to recover the invested capital, as well as to participate in the results of the process.

This financing activity entails considerable risks for the funder, as he loses all invested capital in case the action is unfounded. However, it is a risk taken by many investors, as the risk of losing all their investment is offset by the very high profit margins they will be entitled to in the event of successful action.

At stake is a business model that generates great controversy, given that it is very recent and is growing. Over the past few years, numerous studies have been carried out, several works have been published and many debates have been held, however, there is still no universal definition of this institute.

The financing of litigation in Portugal is quite recent and small when compared to other jurisdictions (ex. Australia, Germany, United Kingdom), for this reason it is an unknown activity for many economic agents. However, it is likely that this institute will grow, since Portuguese companies are very competitive and the processes are increasingly complex and expensive, which naturally puts the Portuguese market in the sights of funders.

This study aims, in this way, to analyze the advantages and disadvantages that the transposition of this institute brings to our juridical system, as well as to develop some pertinent questions for a correct understanding of this activity.

Key words: Third Party Funding; Arbitration; Conflict of interests; Funder.

Introdução

Investigar um modelo de financiamento que nasceu há vários anos, numa época tão diferente da que vivemos atualmente, implica um estudo intensivo das suas origens.

É neste sentido que a presente dissertação começa por descrever as origens históricas do financiamento de litígios por terceiros e por traçar a sua evolução. Até ao momento, não existe nenhum estudo científico que indique com precisão a data em que surgiu este modelo de financiamento, contudo, há autores que consideram que esta atividade surgiu na Idade Média, ao passo que outros reconduzem o TPF a uma época mais primitiva: Roma e Grécia Antiga.

O acesso ao direito não está condicionado à jurisdição dos tribunais judiciais, ou seja, a lei vigente dá a possibilidade aos litigantes de dirimirem os seus litígios através de outros institutos. Ao longo dos últimos anos, a arbitragem tem vindo a ganhar especial destaque, pois é um método de resolução de litígios altamente eficiente, transparente e célere.

Todavia, os custos da arbitragem são bastante elevados quando comparados com os dos tribunais estaduais, o que dificulta a promoção de ações por litigantes com falta de capacidade económica.

É neste contexto que ganha destaque o “third party funding”, este é um modelo de negócio que se traduz na celebração de um acordo de financiamento entre uma das partes litigantes (geralmente o autor) e o funder, custeando este último as despesas inerentes à promoção de uma ação.

Um das características que individualiza este instituto, é o risco que esta atividade comporta para o funder, uma vez que este apenas recupera o seu investimento em caso de sucesso litígio. Por outras palavras, no caso de a ação improceder a parte financiada não tem a obrigação de restituir os ativos disponibilizados pelo financiador.

Esta atividade, numa ótica puramente economicista, dá aos financiadores a chance de realizarem negócios altamente lucrativos (apesar de estarem sujeitos a um determinado risco) e às partes, carecidas de meios, a possibilidade de promoverem ações dispendiosas.

Contudo, numa perspetiva jurídica, há vários problemas que se colocam em torno desta atividade, que se devem, sobretudo, à ausência de regulamentação deste instituto.

Um problema muito em voga diz respeito aos conflitos de interesse que poderão, eventualmente, surgir entre o funder e a parte financiada, na medida em que o funder quando aceita financiar uma determinada ação, acaba por exercer, em maior ou menor medida, controlo sobre o processo e sobrepõe as suas vontades às da parte financiada, o que pode desencadear determinados conflitos.

Para além disso, a intervenção de um terceiro financiador pode criar problemas com outras entidades ligadas ao processo. Tomemos o exemplo dos árbitros e advogados, estão em causa sujeitos que devem exercer a sua profissão de forma isenta e imparcial, o que nem sempre é fácil na presença de um terceiro investidor.

Estes exemplos são uma pequena amostra dos vários problemas em torno do TPF, o que leva a concluir que está em causa uma atividade que, à primeira vista, parece vantajosa para todos os intervenientes, todavia, levanta várias dúvidas e incertezas relativamente à sua aplicação.

Com a presente dissertação não pretendo esgotar o tema, mas sim traçar algumas características deste tipo de financiamento e responder a determinadas questões que, certamente, são pertinentes para entender as consequências que a transposição deste modelo de negócio acarreta para Portugal e até mesmo auxiliar investigações que se venham a realizar no futuro. Promoverá este fenómeno um aumento de litígios? Pode pôr em causa o princípio da igualdade? Que tipo de contrato está em causa? Qual a relação entre financiador e parte financiada? Estas questões, são apenas um exemplo das matérias que irão ser desenvolvidas ao longo da pesquisa.

Em relação à organização da dissertação, conforme anteriormente mencionado, a mesma começará com uma análise das origens históricas do TPF, traçando o seu percurso, desde as épocas primitivas até à atualidade.

Posteriormente, segue-se uma caracterização geral deste instituto, apontando as consequências, positivas e negativas, que decorrem da sua aplicação. Uma vez que está em causa uma atividade financeira recente e distinta das demais, uma parte da pesquisa passará pela análise da sua natureza jurídica.

A globalização é um fenómeno que caracteriza os tempos modernos, por esse motivo, o capítulo seguinte, trata de indagar como é que o TPF é aplicado nas diversas jurisdições, ou seja, o objetivo será observar quais as posições tomadas em determinadas jurisdições quando confrontadas com esta atividade.

O financiamento de litígios é uma atividade que, efetivamente, já chegou ao mercado português, contudo, é ainda muito recente e pequena quando comparada com outras jurisdições. Por esse motivo, o último capítulo tem como intuito averiguar se o ordenamento jurídico português está em condições de aceitar este instituto.

Capítulo I

Evolução do financiamento de litígios por terceiros.

1 – Origens históricas e entraves ao seu progresso.

O estudo do financiamento de litígios por terceiros deve começar, em primeiro lugar, por uma análise das suas origens históricas, dado que é a única forma de visualizar quais as suas verdadeiras particularidades e qual o seu caminho.

Delimitar temporalmente a origem deste fenómeno é uma tarefa bastante complexa, na medida em que não existem estudos que indiquem com exatidão a data do seu início. Todavia, vários autores¹, entendem que o TPF, surgiu na Grécia Antiga (onde surgiu a figura da “sykophanteia”) e no direito romano (sob a figura da calúnia).

Max Radin, através da sua obra, “Maintenance By Champerty”, identificou a existência de características próprias do TPF nas sociedades da Grécia e Roma Antiga.

Na ótica deste autor, um litígio é composto por três entidades: a parte que promove a ação, a parte adversa e o juiz, isto é, apenas estes teriam poderes no âmbito de um litígio. Neste sentido, Max Radin, reprova a intervenção de terceiros em litígios, qualificando esta conduta como indecente e imoral.

Contudo, na sua obra, chama atenção para uma exceção: “It was expected that a man would come to his trial attended by friends, kinsmen or followers, his secta-his "back,"². Efetivamente, um homem que comparecesse em tribunal rodeado por uma comitiva de amigos e apoiantes era considerado um homem com dignidade e respeitabilidade. Já aquele que não era apoiado é, nas palavras de Max Radin, “he was a miserable wretch in the literal sense of both words”³.

É neste sentido que, no século VI a.C., surge uma novidade: é admitida a presença em tribunal de homens bondosos com o objetivo de auxiliarem os indivíduos que não tinham apoiantes. Emerge, deste modo, uma nova figura: a sykophanteia.

¹ HENRIQUES, Duarte Gorjão, “*Third Party Funding ou Financiamento de Litígios*”, cit., p.581.

² RADIN, Max, *Maintenance By Champerty*, cit., p. 48.

³ Idem, cit., p.49.

Apesar de ser visto como algo benéfico na defesa do interesse público, esta prática começou a ser alvo de abusos aberrantes, ou seja, os seus praticantes começavam a demonstrar que o seu único propósito era, efetivamente, arrecadar capital através de litígios bem-sucedidos, bem como ganhar poder político. Foi devido a esta clara falta de altruísmo e espírito de entreatajuda que a sykophanteia começou a ser olhada com desconfiança.

À semelhança do que ocorreu na Grécia, também no ordenamento jurídico Romano, é admitida a intervenção de um terceiro na causa, sob a figura de calumniator.

Tanto a sykophanteia como a calúnia, são figuras que admitiam a intervenção de um terceiro no litígio, todavia, estes terceiros foram demonstrando, ao longo do tempo, que o seu propósito era unicamente a obtenção de lucros ou aumento da influência política e não apoiar os litigantes, é por esse motivo que ambas acabaram por dar um significado negativo a esta prática.

Note-se que estas foram inovações introduzidas numa fase muito inicial, por esse motivo, é importante esclarecer que não se traduzem num verdadeiro “Third Party Funding”. Existe, contudo, uma importância na regressão a estes períodos, pois estão em causas antecedentes históricos que influenciam a ideia que temos, atualmente, sobre este fenómeno, nomeadamente, influenciaram o surgimento das teorias anglo-saxónicas da “champerty and maintenance”.

Na Idade Média, à semelhança do que ocorre atualmente, o terceiro ao intervir em determinado litígio, tinha como propósito a obtenção de lucros e aquisições, como por exemplo, o domínio de novos terrenos.

Assim, o terceiro ao intervir em causas alheias tinha como objetivo, adquirir a propriedade de novas localidades, bem como enfraquecer a posição dos seus inimigos. Verifica-se, deste modo, ganância por parte dos financiadores, dado que estes só intervinham no litígio para obterem benefícios, aproveitando-se da debilidade económica das partes litigantes.

Devido a estas intenções egoístas, foram criadas, na Idade Média, restrições à prática de maintenance ou champerty.

Resumidamente, maintenance é uma modalidade de acordo com a qual um terceiro intervêm num processo com objetivo de prestar apoio financeiro a uma das partes. Já a champerty é uma espécie de maintenance, contudo, aqui a intervenção no litígio é acompanhada com uma recompensa, ou seja, o terceiro e a parte financiada vão estipular um valor que servirá de recompensa pelo seu investimento. “arises from the agreement between the lawyer and the client by virtue of which the lawyer initiates litigation and pays client’s costs, agreeing a contingency fee on any damages awarded”.⁴

A proibição destas práticas ainda se fazem sentir em algumas jurisdições, ou seja, ainda criam obstáculos a esta modalidade de financiamento. Todavia, as barreiras criadas por estas doutrinas foram-se tornando mais ténues com o passar do tempo, de tal maneira que, na segunda metade do século XX, estas práticas foram abolidas no Reino Unido, como ofensas criminais pelo Criminal Law Act de 1967.⁵

Começou a entender-se, por um lado, que as desvantagens deste modelo de financiamento eram atenuadas por outros institutos de forma mais eficaz, nomeadamente através de certos princípios jurídicos. Esta opinião foi perfilhada por alguns autores, designadamente: Jason Lyon, segundo o qual: “the problems meant to be addressed by the doctrines are more efficiently and effectively remedied by various modern rules of procedure”.⁶ Por outro lado, os fundamentos das práticas de maintenance and champerty não se podem, evidentemente, aplicar na atualidade, dado que os modos de vida são diferentes da época medieval.

2 – Financiamento de litígios por terceiros na atualidade.

Na época atual, o financiamento de litígios por terceiros é praticado em vários países, designadamente nos Estados Unidos, Alemanha, Reino Unido, entre outros, apesar da inexistência de regulamentação.

No entanto, ainda existem algumas jurisdições, como é o caso da Irlanda, que não ultrapassaram as proibições impostas pelas doutrinas de maintenance e champerty, uma vez que está em causa um país que proíbe expressamente esta prática

⁴ CREMADES, Bernardo M., *Third Party Funding in Internacional Arbitration*, cit., p.4.

⁵ Disponível em: <https://www.legislation.gov.uk/ukpga/1967/58/section/13>.

⁶ LYON, Jason, *Revolution In Progress: Third-Party Funding of American Litigation*, cit., p.587.

Ainda que existam países que vedam esta prática, a verdade é que este modelo de negócio está em crescente expansão, de tal forma que existem companhias de seguros e instituições financeiras que reservam parte dos seus ativos para investir em causas judiciais alheias. Além desse facto, começam a surgir empresas cuja especialização é justamente este tipo de negócio, como é o caso da Harbour Litigation Funding.

Como é um fenómeno que está a florescer a um ritmo acelerado em vários países, surge cada vez mais a necessidade de analisar e regulamentar este instituto. É nesse sentido que têm sido realizados diversos debates entre juristas, estudos e consequente publicação de obras, bem como a realização de inquéritos.⁷

Apesar da realização de inúmeras investigações, não existem dados conclusivos relativamente ao número de agentes económicos e empresas que se dedicam a esta atividade, sendo que esta imprecisão é consequência direta dos entraves que os funders colocam à regulação deste modelo de negócio, bem como à ausência de um conceito universal deste instituto.

Todavia, já existem alguns países que procuram regular esta atividade, exemplo disso, foi a criação na Inglaterra da “Association of Litigation Funders of England and Wales” (ALF)⁸ Esta associação⁹ é um marco importante, dado que criou um código de conduta destinado a proteger e regular os interesses das partes.

Nos Estados Unidos, foi criada uma associação idêntica, “American Legal Finance Association”. À semelhança do que ocorre na Inglaterra, também esta associação criou um código de conduta: “As part of our commitment to consumers, ALFA requires members to abide by the ALFA Code of Conduct”.¹⁰

Acontece que, em ambos os casos, surgem algumas dificuldades, por um lado, estas associações não são compostas por todos os investidores, por outro lado, os funders não relevam as espécies de investimentos que realizam, nem tão poucos os valores em causa.

⁷ *School of International Arbitration of the Queen Mary University of London e PwC, Corporate choices in International Arbitration – Industry Perspectives, 2013 International Arbitration Survey.*

⁸ Disponível em: <https://associationoflitigationfunders.com/>

⁹ Fundada por importantes financiadores: Augusta Ventures Ltd, Balance Legal Capital LLP, Burford Capital, Calunius Capital LLP, Harbour Litigation Funding Ltd Redress Solutions PLC, Therium Capital Management Ltd, Vannin Capital PCC e Woodsford Litigation Funding Ltd.

¹⁰ Disponível em: <https://americanlegalfin.com/alfa-code-of-conduct/>.

Destarte, é impossível determinar com clareza a influência e o impacto que este modelo de negócio tem, atualmente, sobre as jurisdições dos vários países.¹¹

¹¹ HENRIQUES, Duarte Gorjão, cit., pp. 585 a 587;

Capítulo II

Definição de “third party funder”

1 – Aspectos principais

O acesso à justiça revela-se, regra geral, dispendioso, por esse motivo, não são raros os casos em que uma parte pretende promover uma ação, mas não tem capacidade económica para o efeito (no setor da arbitragem os custos de promover uma lide são ainda mais significativos).

Perante esta conjuntura, o Third Party Funding, tem vindo a crescer de forma exponencial em várias jurisdições. Repare-se que, apesar do crescimento desta atividade, ainda não existe nenhum consenso no que toca ao seu conceito, contudo, através dos estudos que foram sendo desenvolvidos, ao longo dos últimos anos, é possível apontar alguns traços gerais.

O financiamento de litígios por terceiros é um modelo de financiamento que promove a intervenção de terceiros investidores, de modo a que estes possam financiar uma das partes envolvidas no processo. Na esmagadora maioria dos casos, o financiamento não é desinteressado, ou seja, o funder custeia, total ou parcialmente, as despesas inerentes a um litígio¹² de forma a obter uma percentagem nos ganhos do processo (em regra, não pode ser inferior a 20%). Assim, em caso de sucesso da ação, o financiador, terá direito a reaver o capital que investiu no processo e uma fração do valor pré-acordado com a parte.

É um instituto que comporta riscos consideráveis para os funders, dado que aquilo que irão receber está totalmente dependente do sucesso da ação – “forma de financiamento com a particularidade do seu reembolso ser incerto no se quando e no quanto”.¹³

Uma vez que está causa uma atividade que acarreta riscos consideráveis para os funders, estes só investem em litígios mediante a verificação cumulativa de certos requisitos.

Devido ao risco que recai sobre os financiadores, estes só aceitam, regra geral, financiar processos que apresentem alguma complexidade,¹⁴ na medida em que estes têm

¹² O funder financia custos de diversa natureza, designadamente, custos com honorários dos advogados/árbitros e técnicos, custas judiciais, custos com traduções, pareceres, perícias, entre outros.

¹³ HENRIQUES, Duarte Gorjão, cit., p. 576.

¹⁴ Ex: projetos de infraestrutura, disputas societárias, propriedade intelectual, entre outros.

patamares altos de investimento. Por exemplo, a Harbour (empresa de financiamento) só investe em litígios a partir de 1 milhão de dólares e exigem que o retorno do valor seja, em regra, 10x maior em comparação com investimento por si realizado.

A causa tem de ser meritória, ou seja, para que um financiador invista num litígio é necessário que haja uma probabilidade objetiva de sucesso do mesmo. Para tal, é feita uma análise minuciosa de vários parâmetros.

É fulcral saber quem está a pedir o financiamento, o motivo pelo qual o solicita, qual o valor da causa e qual o valor necessário para pagar as custas judiciais, parecec técnicos, honorários de advogados, período de duração do litígio(...), deste modo é feita uma comparação entre aquilo que o funder necessita de investir e aquilo que vai ganhar com a causa.

Para além desses fatores, é importante averiguar qual a situação económica da outra parte, dado que não importa investir numa causa em que o demandado não tem ativos suficientes para pagar.¹⁵

Posto isto, é necessário ter em conta a experiência e capacidade jurídica que detém a “equipa” da parte financiada, dado que os funders dão preferência em trabalhar com advogados com crédito e experiência.

2. Benefícios do TPF

2.1 Promove o acesso aos tribunais

É um dado da experiência comum que um litígio acarreta inúmeras despesas para os seus intervenientes, mormente: honorários dos advogados/árbitros, custas judiciais, custos com parecec, traduções(...).

Se existem dificuldades para promover uma lide num tribunal judicial, estas aumentam quando as partes pretendem recorrer aos tribunais arbitrais.¹⁶

Arnoldo Wald,¹⁷ determina que uma das principais vantagens deste instituto é permitir que as partes possam escolher o tribunal onde pretendem dirimir os seus conflitos,

¹⁵ Os financiadores exigem a solvência da parte adversa. CARRERA, Iñaki, “*o financiamento do direito litigioso como opção de gestão*”, cit., p. 712.

¹⁶ HENRIQUES, Duarte Gorjão, cit., p. 575.

¹⁷ WALD, Arnoldo, *Alguns Aspectos Positivos e Negativos do Financiamento da Arbitragem*, cit., p.2

pois na visão deste autor, há muitos casos em que as partes só recorrem aos tribunais judiciais por falta de capacidade financeira.

É neste contexto que se destaca a importância do financiamento de litígios por terceiros, um modelo de financiamento que dá, às partes carecidas de meios económicos, a possibilidade de promoverem litígios que de outra forma nunca chegariam aos tribunais.

Na linha de pensamento de José Júdice, o Third Party Funding, é a ferramenta indicada para auxiliar as partes a terem acesso ao direito e à justiça, pois permite às mesmas promover uma ação ou, em casos menos comuns, cria condições para uma defesa mais eficaz contra um conflito iniciado pela parte adversa.¹⁸

De todo o modo, não é apenas a falta de capacidade financeira para promover uma ação que leva as partes a socorrerem-se deste instituto. Efetivamente, existe um dupla ordem de razões que podem levar as partes a recorrerem a este financiamento: por um lado, temos as partes que, por falta de meios, não têm forma de iniciar um litígio, de tal forma que o TPF é o único mecanismo capaz de salvaguardar eficazmente o acesso à justiça; por outro lado, existem as entidades que dispõe de ativos financeiros para promover uma ação, todavia, veem neste instituto uma forma menos arriscada de dar início a uma lide, uma vez que nestes casos a parte financiada está a passar os riscos inerentes a uma eventual perda da causa ao financiador.¹⁹

Em conclusão, este instituto facilita o acesso à justiça, principalmente em duas situações: quando as partes apresentam carências a nível económico ou quando estas pretendem alocar aquilo que são recursos próprios ao desenvolvimento da sua atividade empresarial em vez de o alocar ao processo litigioso.

2.2 Expertise do Funder

O financiamento de litígios por terceiros prevê a celebração de um acordo de financiamento entre a parte e o terceiro investidor, no entanto, antes da celebração do contrato, o funder procede a uma avaliação minuciosa dos vários detalhes que compõe o processo.

¹⁸ JÚDICE, José Miguel, *Some notes about third-party funding: a work in progress*, pp. 56-57

¹⁹ CASADO Filho, Napoleão, *Arbitragem Comercial Internacional e Acesso à Justiça: O Novo Paradigma do Third Party Funding*, cit., pp 98-101.

Naturalmente, o principal objetivo de qualquer financiador será a obtenção do maior lucro possível e a minimização de riscos, logo, o funder, antes de tomar qualquer decisão, procede a uma avaliação pormenorizada do caso em concreto, de modo a concluir se o mesmo tem ou não probabilidade de sucesso.

Nestes termos, é feito um estudo exaustivo sobre todas as vicissitudes do caso, para tal, as empresas de financiamento procedem à contratação de especialistas de diversas áreas, de forma a avaliarem económica e juridicamente o caso.

Esta avaliação preliminar realizada pelo funder acaba por se revelar bastante vantajosa para a própria parte financiada, pois cria na parte uma sensação de segurança relativamente ao mérito da causa.

Geralmente, quando a parte pretende dar início a uma causa contrata um advogado, para que este a represente e aconselhe juridicamente, ficando este incumbido de certas tarefas, como por exemplo, avaliar qual a probabilidade de sucesso da causa. Contudo, a avaliação feita pela empresa de financiamento é mais confiável, na medida em que o funder promove um estudo detalhado do caso e decide de forma imparcial, isenta e objetiva se a causa é ou não meritória.

Por outro lado, se o funder aceitar investir na causa, fica tão ou mais comprometido que a própria parte, ou seja, tem a mesma vontade que o cliente em ganhar a causa. Desta forma, vai preparar o processo de forma cuidadosa, afastando o surgimento de erros ou lapsos.

3. Malefícios do TPF

3.1 Crescimento do número de litígios

Atualmente, existem autores que tecem duras críticas ao fenómeno do third party funding, designadamente John Beisner, Jessica Miller e Gary Rubin.

Na visão destes autores, este modelo de financiamento aumenta de forma significativa o volume de litígios a correr nos tribunais (judiciais/arbitrais), para além disso, também defendem que, na maior parte das vezes, estimula o surgimento de pretensões

frívolas, sem mérito e infundadas, “third-party litigation funding increases a plaintiff ’s access to the courts”²⁰.

Isto porque, neste modelo de negócio o funder suporta e assume todos os custos e riscos resultantes de um processo, por essa razão as partes financiadas não receiam as consequências advindas do insucesso da sua pretensão, como por exemplo, o risco de se endividarem ou diminuírem drasticamente os seus ativos.²¹

Para além de fomentarem a propositura de pretensões frívolas e do crescente aumento do número de litígios, os críticos defendem ainda que os funders colocam obstáculos à celebração de soluções amigáveis com a parte adversa.

O motivo que determina a intervenção de um financiador num litígio do qual não faz parte é, sem dúvida, a perspectiva de vir atingir lucros consideráveis em caso de sucesso da ação, por esse motivo, não são raros os casos, em que estes pressionam a parte financiada a não aceitar soluções que não lhes garantam essa margem de lucro, mesmo que o montante acordado reflita um valor justo.²²

Todavia, os autores que defendem o third party funding, contestam estes argumentos.

Neste sentido, Joanna M. Shepherd e Judd E. Stone entendem que o TPF não promove o aparecimento de pretensões frívolas e sem mérito, na medida em que o funder só investe em casos de valor muito elevado, por esse motivo não iriam arriscar o seu investimento em ações infundadas.²³

Para além disso, os funders antes de decidirem se investem ou não numa ação, procedem a uma avaliação minuciosa do caso, de modo a verificar se a causa é ou não meritória, logo, estes acabam por desincentivar a propositura de ações infundadas.

Relativamente à crença de que o TPF promove um aumento do volume de litígios nos tribunais estaduais e arbitrais, esta não pode ser provada pela mera realização de estudos, na medida em que estes, até à data, foram feitos em poucas jurisdições.²⁴

²⁰ BEISNER, John, MILLER, Jessica, RUBIN, Gary, *Selling Lawsuits, Buying Trouble, Third-Party Litigation Funding in the United States*, cit., p.4.

²¹ HENRIQUES, Duarte Gorjão, cit., p. 590.

²² BEISNER, John, MILLER, Jessica, RUBIN, Gary, cit., p.6.

²³ SHEPHERD, Joanna M., STONE II, Judd E., *Economic Conundrums in Search of a Solution: The Functions of Third-Party Litigation Finance*, cit., pp. 950-951.

²⁴ Todavia, já existem alguns estudos conhecidos, mormente: *A Market For Justice: The Effect of Litigation Funding on Legal Outcomes* (2009).

3.2. Risco de controlo do litígio pelo financiador

O TPF é um investimento que, em regra, gera algumas preocupações relativamente ao controlo que o funder exerce sobre as partes, advogados e sobre o próprio processo.²⁵ Por esse motivo, no momento da celebração do contrato de financiamento, as partes devem analisar minuciosamente todas as suas cláusulas, de forma a evitar abusos por parte do terceiro investidor.

O financiador, é uma entidade que está tão ou mais interessada que a própria parte no sucesso da causa, nesse sentido é natural que exerça, direta ou indiretamente, um determinado controlo sobre o processo, de modo a averiguar se o mesmo está a ser bem conduzido.

Contudo, há autores, que não aceitam que o funder exerça controlo sobre o litígio, pois na sua visão, este apenas tem como objetivo zelar pelos seus interesses, ignorando completamente as motivações da parte: “TPLF investors, particularly large corporate TPLF investors, will virtually always be interested in the direction of the lawsuit to ensure it is being managed in a way that protects their investment.”²⁶

Na linha de pensamento de Gorjão Henriques, os funders, quando confrontados sobre este problema, negam exercer qualquer controlo sobre a condução do litígio, ou seja, estes negam a existência de atuações intrusivas. Todavia, não são raros os casos em que os financiadores impõe o seu ponto de vista em detrimento da parte financiada, sob pena de cessarem o investimento.²⁷

No entanto, apesar deste controlo exercido pelo funder limitar a autonomia e liberdade da entidade financiada, a verdade é que também apresenta alguns aspetos positivos. Uma vez que a remuneração e o retorno do capital investido pelo funder, está totalmente dependente do sucesso da ação, é concebível a ideia de que este é o maior interessado no sucesso do processo, pelo que, à partida, todas as suas imposições e estratégias revelam-se benéficas para a causa.

²⁵ LYON, Jason, cit., pp. 602 e 603

²⁶ Ethics Committee of the Commercial and Federal Litigation Section of the New York State Bar Association, *Report on the Ethical Implications of Third Party Litigation Funding*, cit., p. 10.

²⁷ HENRIQUES, Duarte Gorjão, cit., p.596.

Em suma, o controlo que o funder exerce sobre o processo é apontado por vários autores como um aspeto negativo do TPF, contudo, é inegável que esse mesmo controlo acaba por trazer alguns benefícios na forma como o processo vai ser conduzido.

4. Natureza jurídica do TPF

4.1 Notas Introdutórias

Atualmente, ainda não existe nenhum juízo vinculativo relativamente à natureza jurídica que deve revestir o ato de financiamento. É um tema que assume alguma complexidade, dado que não há nenhuma disposição legal que obrigue a reconduzir o TPF a uma figura já criada, nem tão pouco obriga a criar uma figura jurídica, com o seu próprio regime.

Uma vez que existe mais do que uma forma de financiar um litígio, é natural que o contrato de financiamento celebrado entre o funder e a parte financiada possa ser regulamentado por diversas formas, o que gera, naturalmente, alguma incerteza e insegurança sobre qual o regime jurídico a aplicar.

A natureza jurídica do TPF é um assunto que deve ser estudado e aprofundado, na medida em este modelo de financiamento está a emergir de forma crescente em diversas jurisdições, sendo que deve ser objeto de uma investigação própria.

O TPF é uma atividade que, à primeira vista, se afigura altamente lucrativa para todos os intervenientes, ou seja, por um lado, dá a possibilidade à parte, carecida de meios, promover ações, por outro lado, é um negócio atrativo para os funders, pois em caso de sucesso do litígio, este obtém o retorno do seu investimento bem como uma participação nos resultados do litígio.

Todavia, é um investimento que acarreta riscos para o terceiro investidor, dado que este apenas será reembolsado e remunerado em caso de sucesso do litígio, logo, o seu lucro está dependente de um “evento futuro e incerto”.²⁸

²⁸ HENRIQUES, Duarte Gorjão, cit., p.576.

Neste sentido, o TPF poderia ser qualificado, aparentemente, como um contrato aleatório, “nos contratos aleatórios as partes submetem-se a uma álea, a uma possibilidade de ganhar ou perder. A onerosidade consiste na circunstância de ambas estarem sujeitas ao risco de perder, embora, no final de contas, só uma venha a ganhar”²⁹

No entanto, uma das características mais impactantes deste instituto é o facto de o financiador e a parte financiada terem um objetivo comum: o sucesso da causa. É devido a esta comunhão de interesses que surge a inevitável comparação entre TPF e contrato de sociedade, visto que tanto numa sociedade como neste modelo de negócio, ambas as partes se obrigam a unir os seus esforços para a obtenção de um fim comum.³⁰

Este tema tem sido objeto de discussão em vários ordenamentos jurídicos, sendo que há estudos alemães e franceses relativos a este assunto bastante elucidativos.

No direito Alemão, há uma tendência de encarar o financiamento de litígios como uma “sociedade silenciosa atípica”, na medida em que nesta atividade, a parte financiada promove o litígio em seu nome, ao passo que o terceiro investidor (sócio silencioso) lhe disponibiliza os meios necessários à promoção da lide, não interferindo na condução do mesmo.

Já o direito Francês, encara este contrato de financiamento como um negócio de risco para o financiador, uma vez que os ganhos dependem do sucesso da demanda, por esse motivo, certos qualificam o TPF com um contrato “sui generis”.

Posto isto, cumpre-me agora analisar algumas modalidades de financiamento mais comuns no ordenamento jurídico português, indicando os benefícios e malefícios de cada modalidade.

²⁹ PINTO, Carlos Alberto Mota, *Teoria Geral do Direito Civil*, 4ª edição. Coimbra: Coimbra Editora, 2005, cit., p. 403.

³⁰ CARDOSO, Marcel Engholm, *arbitragem e financiamento por terceiros*, cit., pp.71.

4.2 Figuras jurídicas mais comuns nos contratos celebrados

4.2.1 Mútuo

O mútuo é um contrato através do qual o mutuário empresta dinheiro ou outra coisa fungível ao mutuante, ficando este obrigado a restituir uma coisa do mesmo género (1142ºCC).

Esta noção prevista no CC é, naturalmente, incompatível com o financiamento de litígios por terceiros. Uma das características mais impactantes do TPF é o facto de o financiador receber o reembolso do seu investimento apenas em caso de sucesso do litígio, ao invés, nos contratos de mútuo o valor emprestado deve ser restituído ao mutuante independentemente do resultado do processo.

Nestes termos, o mútuo não é considerado uma forma de investimento, logo, não é compatível com o TPF.³¹

4.2.2 Cessão da posição contratual

A cessão da posição contratual é um contrato através do qual um dos contraentes transmite a sua posição contratual a um terceiro, nomeadamente os seus direitos e obrigações.

Assim, a celebração deste contrato acarreta a modificação da situação jurídica de cada uma das partes, ou seja, o credor original torna-se estranho ao contrato, já que o cessionário adquire os direitos e deveres advindos da celebração do mesmo.

Através da análise do art. 424º CC, é possível constatar a existência de uma condição para essa transmissão, designadamente o consentimento do outro contraente, dado antes ou depois da finalização do negócio.

Após esta breve análise, torna-se claro que há uma evidente incompatibilidade entre esta figura jurídica e o financiamento por terceiros, na medida em que se fosse aplicado este regime ao TPF, o funder tornava-se o próprio autor do processo, o que vai contra a natureza do TPF.

³¹ CARDOSO, Marcel Engholm, cit., p.75.

Em suma, na linha de pensamento de Napoleão Casado e Marcel Cardoso, existem diferenças significativas entre estas duas figuras, pelo que não fará sentido estabelecer qualquer tipo de relação.³²

4.2.3 Contrato a favor de terceiro

Nos termos do 443º CC, o contrato a favor de terceiro, é um contrato através do qual o promitente assume a obrigação de efetuar uma prestação a favor de um terceiro (beneficiário).

Os contratos de seguro são um exemplo típico deste tipo de contrato, ou seja, há imensos casos em que o promissário celebra com promitente, companhia seguradora, um contrato de seguro de vida a favor de beneficiário.

Do exposto decorre que há, efetivamente, a presença de três intervenientes no contrato: promitente, promissário e o beneficiário, ora esta é uma característica que evidencia que o contrato a favor de terceiro e o TPF são duas figuras jurídicas distintas, dado que os contratos de financiamento são celebradas apenas entre a parte financiada e o financiador.

Para além disso, para que o TPF fosse enquadrado neste tipo de contratos, seria necessário que o financiador não tivesse nenhuma obrigação com a outra parte, o que não acontece, pois este tem a obrigação de investir no processo.

4.2.4 Cessão de crédito

A cessão de crédito é uma modalidade contratual prevista no art. 577º CC, que ocorre quando o credor, após celebração de um contrato, transmite o seu crédito a um terceiro (cessionário). Sublinhe-se que a cessão não implica a criação de um novo crédito, o que ocorre é a aquisição por um terceiro desse mesmo crédito, ou seja, há uma modificação subjetiva da relação.

A cessão, regra geral, é permitida pelo nosso ordenamento jurídico, desde que não esteja interdita por estipulação da lei ou convenção das partes, logo, um dos requisitos desta

³² Cfr., CARDOSO, Marcel Engholm, cit., p.76; CASADO Filho, Napoleão, cit., p.169.

figura é a credibilidade do crédito. Importa destacar que o regime legal previsto para a cessão de crédito, regula de forma geral a transmissão de créditos, por essa razão é natural que existam certos aspetos que não foram previstos para os contratos atípicos.

No ponto de vista de Marcel Cardoso³³, esta figura jurídica pode ser enquadrada no financiamento de litígios por terceiros, na medida em que permite a transferência total ou parcial de um crédito a um terceiro que financiou o processo. Deste modo, as empresas de financiamento receberiam créditos futuros, como contrapartida dos investimentos realizados em processos alheios, no qual uma das partes litigantes não tivesse capacidade financeira para promover a ação³⁴

Em suma, a cessão de crédito é uma figura jurídica que não é, regra geral, incompatível com o TPF, todavia, é necessário observar no caso concreto a existência de eventuais impedimentos legais, por exemplo, indagar se aquela jurisdição veda práticas dessa natureza, bem como as consequências, positivas e negativas, decorrentes da sua aplicação.

4.2.5 Contrato atípico

Nos termos do art.405 CC, é dada a possibilidade às partes de celebrarem contratos que não estejam previstos na lei, logo, a ausência de previsão dos mesmos não afeta, necessariamente, a sua validade.

Nestes termos, é possível qualificar o Third Party Funding como um contrato atípico, dado que, até à data, não foi objeto de regulamentação. Deste modo, o financiador e a parte financiada têm autonomia para definir o conteúdo do contrato, bem como incluir certas cláusulas, desde que o façam dentro dos limites da lei.

Todavia, quando o contrato que se pretende regular seja um financiamento de litígios por terceiros, é necessário que as partes tenham, no momento da elaboração do contrato, atenção a determinadas características típicas deste modelo de financiamento. Assim sendo, apesar de estar prevista no CC, liberdade contratual na formação dos contratos,

³³ CARDOSO, Marcel Engholm, cit., p.80.

³⁴ FARACHE, Arthur, *Aspectos jurídicos do financiamento de litígios na esfera judicial*. Disponível em: <https://www.conjur.com.br/2018-jul-24/arthur-farache-aspectos-juridicos-financiamento-litigios>

é possível identificar características deste negócio que não podem ser derogadas pelo financiador e pela parte financiada.³⁵

Um das características que individualiza e distingue este modelo de negócio é o facto de o financiador assumir o risco de perda do investimento por si realizado em caso de insucesso do litígio, pelo que não parece razoável que o contrato seja elaborado no sentido de obrigar a parta financiada a devolver o capital disponibilizado pelo funder.

Relativamente a outros aspetos, como por exemplo, o controlo exercido pelo financiador no processo, limite do capital disponibilizado, possibilidade de rescisão do contrato, entre outros, a regra é de que o seu conteúdo pode ser livremente fixado pelas contraentes, desde que as disposições legais sejam respeitadas.

4.2.6 Cessão fiduciária de crédito

A fidúcia é um contrato através do qual uma pessoa (fiduciante) transmite a propriedade de uma res a outrem (fiduciário), com o objetivo de garantir o cumprimento de uma obrigação, ficando este último obrigado a retransmiti-la logo após a realização dessa finalidade.³⁶

Através desta operação jurídica, o fiduciário tornava-se o real proprietário da coisa, ou seja, adquiria plenos poderes de administração e disposição sobre a res, de tal modo que, em caso de incumprimento da obrigação, o credor fiduciário poderia satisfazer o seu crédito, através da alienação ou da manutenção da res no seu domínio.

Existe alguma divergência doutrinal em relação há aplicabilidade desta figura jurídica ao TPF. Por exemplo, o autor Napoleão Casado Filho³⁷, entende que a cessão fiduciária de crédito é a figura jurídica que melhora se coaduna com o financiamento de litígios por terceiros. Este entendimento é, contudo, contestado por Marcel Cardoso.

Na perspetiva deste último autor, a transmissão da coisa não é finalidade principal desse contrato, é sim uma forma de garantir o cumprimento de uma obrigação. Ao invés, no

³⁵ MARCEL ENGHOLM CARDOSO, cit., p.81.

³⁶ JUSTO, António dos Santos. *Direito Privado Romano – II (Direito das Obrigações)*. Coimbra: Coimbra Editora, 2006, cit., p.47.

³⁷ CASADO Filho, Napoleão, cit., p.170.

financiamento de litígio por terceiros, a transmissão do direito de crédito, apesar de ser um evento incerto quanto à verificação e montante, é o objeto primário do contrato.

Para além disso, a cessão fiduciária de crédito é uma figura jurídica que tem subjacente a existência de uma obrigação que é garantida através da transmissão da res, já no TPF não impende sobre as partes nenhum encargo, apenas há a transmissão do direito de crédito para a propriedade do funder como contrapartida do investimento por si realizado.

Perante estes factos, é visível que existem diferenças significativas entre estas duas figuras jurídicas, pelo que o regime jurídico da fidúcia não parece ser o que melhor se coaduna com o TPF.

4.3 Considerações finais

O facto de existirem várias formas de financiamento, torna ainda mais complexa a tarefa de qualificar juridicamente o TPF, de tal forma, que nos dias de hoje, ainda não há nenhum estudo conclusivo relativamente a este ponto da matéria.

Após a análise de determinadas modalidades contratuais, foi possível constatar que poucas figuras jurídicas se coadunam com o TPF, apenas a cessão de créditos apresenta características semelhantes a este tipo de investimento. Porém, como o ordenamento jurídico português, bem como outros sistemas jurídicos, permitem a regulação de certos contratos pelos próprios contraentes, há uma certa tentação para qualificar este tipo de financiamento como um contrato atípico.

5. Modalidade de financiamento

5.1 Considerações iniciais

O TPF tem crescido de forma exponencial em vários países, de tal modo que, atualmente, há funders que exercem apenas as atividades desta natureza, com reconhecimento em vários países. A título de exemplo, é de destacar a Harbour, esta é uma das maiores financiadoras de litígios, que opera no Brasil, foi fundada em 2007, membro fundador da Associação de Financiadores de Litígios da Inglaterra e País de Gales e da International Legal Finance Association (ILFA).

Estes, posicionam-se de forma distinta no mundo dos negócios, de tal forma que há, por exemplo, investidores que só intervêm em processos que já estejam a decorrer, ao passo que existem outros que apenas financiam ações que ainda não tenham dado entrada em juízo. Para além disso, há certas empresas de financiamento que só investem em litígios de determinadas áreas do Direito.³⁸

Os funders diferenciam-se, também, tendo em conta o grau de influência que pretendem exercer sobre os processos, ou seja, por um lado, há financiadores que procuram obter um retorno apressado do seu investimento, por esse motivo, exercem um controlo mais apertado sobre o processo (por exemplo, impõe estratégias). Por outro lado, há financiadores que apenas investem no litígio, não exercendo controlo sobre o mesmo.

Tendo em conta as diferentes formas e origens destes modelos de financiamento, é natural que existam várias modalidades de financiamento, bem como diferentes tipos de funders, sendo que no entendimento de Sofia Temer, os funders podem ser uma “instituição financeira, sociedade empresária, associação e até mesmo pessoa natural.”³⁹

Posto isto, é notório que existem diversas modalidades de financiamento, sendo que as mais impactantes serão analisadas de seguida.

5.2 Tipos de financiamento

5.2.1 Financiamento realizado pelo advogado

Na linha de pensamento de Gorjão Henriques, o financiamento de litígios de terceiros apresenta semelhanças com o “pacto de quota litis”.⁴⁰ O que está em causa é um financiamento de ações através da celebração de acordos entre a parte e o seu advogado, no sentido sujeitar os honorários deste último ao sucesso da ação, ou seja, em caso de insucesso do processo, o advogado não teria direito aos seus honorários, uma vez que estes são uma quota-parte da demanda.⁴¹

³⁸ GONÇALVES, Alexandra Mendes, *Thirty Party Funding na Arbitragem Comercial*, cit., pp. 38-40.

³⁹ TEMER, Sofia, *Financiamento de litígios por ‘terceiros’ (ou ‘third-party’ funding): o financiador é um sujeito processual? Notas sobre a participação não aparente*, cit., p.2.

⁴⁰ HENRIQUES, Duarte Gorjão, cit., p. 576.

⁴¹ NETO, Susana, *Quota Litis: Da evidência da sua proibição*, cit., p. 1125.

Sucedem, porém, que o EAO⁴², não permite a celebração destes acordos, como forma de garantir a imparcialidade dos advogados, sendo que esta proibição é defendida por autores como Luís Menezes Leitão. Na ótica deste autor, a “quota litis” iria dificultar o necessário distanciamento do advogado ao caso, dado que este estaria tão interessado no sucesso da causa como o próprio litigante.

A proibição da celebração de acordos desta natureza aliada aos valores cada vez mais altos dos litígios, tem vindo a fazer crescer uma nova tendência: a celebração de acordos com terceiros investidores, os funders.

Note-se que os advogados assumem um papel importante em contexto de financiamento de litígios por um terceiro investidor, pois não são raros os casos, em que as partes litigantes, por falta de meios, desistem de promover uma ação, sendo que nestas situações recai sobre os advogados o dever de elucidar as partes relativamente à existência deste instituto.

Deste modo, os advogados devem procurar informar-se relativamente a estes modelos de financiamento, na medida em que a intervenção de um terceiro investidor num litígio, é muitas das vezes, a única forma do litigante assegurar o pagamento dos honorários dos advogados.

5.2.2 Financiamento próprio

Em regra, promover uma ação acarreta custos elevados, sobretudo no âmbito da arbitragem, para além disso, as partes litigantes correm o risco de perder todo o investimento realizado em caso de insucesso da sua pretensão.

Efetivamente, existe uma semelhança entre partes litigantes e o terceiro investidor, ou seja, ambos fazem uma análise minuciosa do caso antes de promover uma ação ou antes da decisão de financiar um litígio, respetivamente, ou seja, um e outro, avaliam os custos do processo, a probabilidade de sucesso, qual o risco de perder o investimento realizado, entre outros.

O risco inerente a atividades desta natureza, não é encarado pelos funders como um aspeto inteiramente negativo, por um lado, porque o resultado do processo não está

⁴² O pacto de “quota litis” é proibido na maior parte dos ordenamentos jurídicos, à exceção dos EUA.

correlacionado com a capacidade financeira da parte, está sim dependente da análise que os tribunais fazem do caso, por outro, os riscos inerentes ao investimento são compensados pelos lucros a que investidor tem direito em caso do sucesso da ação, na medida em que estes são muito elevados.

Ao longo dos últimos anos, houve uma evolução das formas de financiamento, pelo que, atualmente, as empresas de financiamento são, regra geral, altamente sofisticadas, por esse motivo, os investidores apenas investem em casos que apresentem alguma complexidade, designadamente: arbitragens comerciais, disputas societárias, propriedade intelectual, ações coletivas, entre outras.⁴³

Finalmente, importante sublinhar que ainda não existe nenhuma definição universal relativamente ao conceito de financiamento de litígios por um terceiro investidor, contudo, na prática o que se verifica é a existência de empresas de financiamento profissionais e aprimoradas que investem em litígios complexos, a partir de determinados valores, como contrapartida de uma participação nos valores do processo em caso de sucesso do mesmo.

Em suma, o TPF é um modelo de financiamento em crescente evolução, sendo que a ausência de um conceito universal, gera incertezas e inseguranças relativamente à aplicação deste instituto.

5.2.3 Financiamento de Portfolio

O financiamento de portfolio, é uma modalidade de financiamento que se caracteriza pelo facto de o investidor investir em várias causas que pertencem à mesma entidade, seja ela uma pessoa individual ou um escritório de advocacia, para tal é necessário que a parte financiada pretenda discutir todos essas ações em tribunal.

Verdadeiramente, está em causa uma forma de investimento arrojada e complexa, na medida em que a empresa financiadora decide investir não apenas numa ação, mas sim num de conjunto de várias ações pertencentes a um único sujeito.

Esta espécie de financiamento revela-se vantajosa para a parte financiada, pois permite que o terceiro investidor financie certas ações que, individualmente, não têm

⁴³Live, “*Como financiar seus litígios e antecipar sua liquidez*”, 26 de Outubro de 2020, disponível em: <https://aroeirasalles.com.br/blog/webinar-como-financiar-seus-litigios-e-antecipar-sua-liquidez/>.

interesse, por não atingirem os patamares mínimos de investimento, mas que em contexto de portfólio já poderão ser objeto de financiamento.

Por outro lado, reduz os riscos inerentes a um investimento, ou seja, perante o, eventual, insucesso de um litígio, o terceiro investidor tem a possibilidade de reaver parte do capital investido caso as restantes ações sejam bem-sucedidas.

A título de exemplo, imaginemos que a parte financiada é detentora de três ações e pretende discuti-las em tribunal, sendo que o terceiro investidor, confrontado com esta situação, decide financiar os custos e despesas de cada uma delas. Esta é uma decisão cada vez mais comum no mundo do TPF, uma vez que os funders ao financiar um conjunto de ações diminuem, consideravelmente, a probabilidade de perderem o investimento empregue na promoção das mesmas, pois mesmo que uma ação seja mal sucedida, o financiador poderá reaver o capital investido caso as restantes ações sejam julgados procedentes.

5.2.4 Considerações finais

O TPF é um modelo de financiamento a florescer em várias jurisdições, complexo e variado, pelo que a enumeração das modalidades anteriormente referidas não é exaustiva. Naturalmente, existem outras formas de financiamento igualmente impactantes, como é o caso de financiamento do réu ou financiamento de escritório de advogados, entre outras.

A propósito destas últimas, é interessante apontar alguns traços gerais, dado que são formas de financiamento que, apesar de excepcionais, suscitam alguma controvérsia. Em relação ao financiamento do réu, o que está em causa é uma modalidade bastante rara, em que o funder financia o réu/autor reconvinado.⁴⁴ Sublinhe-se que o mundo dos negócios ainda não é muito recetivo a este tipo de financiamento, dado que não é tão lucrativo como o financiamento de ações propostas pelo próprio autor, contudo, apesar de ser uma realidade pouco expressiva, a verdade é que existe.⁴⁵

Relativamente ao financiamento de escritórios de advogados, esta é uma modalidade relativamente recente, em que os funders disponibilizam capital aos escritórios como forma de garantir que estes possam seguir com os seus processos. Evidentemente, não é uma forma de financiamento desinteressada, dado que o funder pretender um retorno desse

⁴⁴ CARDOSO, Marcel Engholm, cit., p.64.

⁴⁵ CARRERA, Iñaki, cit., p.704.

investimento acrescido de uma participação nos resultados que possam advir de um eventual conjunto de processos que estejam a ser financiados. Este financiamento afigura-se bastante atrativo, por lado, porque os escritórios de advogados não terão de recorrer a outras entidades (ex: instituições de crédito) para se autofinanciar, e por essa razão afastam a cobrança de juros, e por outro lado, há uma redução dos riscos a correr por conta destas firmas, uma vez que os mesmos são assumidos pelas empresas financiadoras.

Em suma, atualmente, existem diversas formas de financiamento, pelo que não é possível uma descrição taxativa, contudo, há uma série de características presentes em cada uma delas, nomeadamente: probabilidade de sucesso da ação; capacidade financeira do réu; confiança do funder no facto de o “retorno” ser superior ao investimento empregue.

5.3. Inexistência de regulamentação

Na maior parte dos casos, os funders colocam numerosos entraves à regulação da atividade de financiamento, de tal forma que, atualmente, não existem estudos conclusivos sobre o número de investidores, nem tão pouco quais as suas principais áreas de atuação.

Posto isto, foram realizados alguns inquéritos, com o intuito de averiguar se existe ou não vontade por parte da comunidade em sujeitar o TPF a uma regulação própria.⁴⁶

A este propósito, merece destaque o inquérito realizado pela “School of International Arbitration” da universidade Queen Mary, em articulação com a “White Case”, nos termos do qual, a esmagadora maioria dos inquiridos (71%) mostraram vontade de que o TPF fosse sujeito a regulamentação, todavia, os inquiridos com experiência neste tipo de financiamento não são tão recetivos, dado que apenas 49% revelou vontade de regular esta atividade.

Este inquérito também teve como propósito indagar qual a forma mais correta de regular esta matéria, no qual houve uma divergência de posições, uma vez que 58% dos inquiridos reponderam que deveria ser feito através de diretrizes, já os restantes 29% entenderam que a melhor forma seria através da instituição de códigos de conduta por uma

⁴⁶ HENRIQUES, Duarte Gorjão, cit., p. 583.

entidade independente, “Collective self-regulation through a code of conduct by an independent body”⁴⁷.

Neste sentido, já existem financiadores que se preocupam em regular a sua atividade através uma espécie de regime de autorregulação⁴⁸, com a instituição de códigos de conduta. Exemplo disso, foi a conceção do Código de Conduta da Association of Litigation Funders criado na Inglaterra. ⁴⁹ Nestes termos, os funders que se queiram associar à ALF ficarão automaticamente vinculados a uma série de padrões e princípios, por exemplo, o código determina que os investidores só podem desistir do financiamento em certas circunstâncias; determina também que os funders não podem controlar os litígios nem tão pouco exercer qualquer tipo de pressão sobre os advogados, entre outras medidas.

Sublinhe-se que a ALF⁵⁰ é composta por financiadores (ex. Susan Dunn, Leslie Perrin), que, por um lado, sentem a necessidade de regular esta atividade, mas por outro lado não pretendem, naturalmente, uma regulação excessiva da sua atividade. Para além disso, é a própria ALF que supervisiona o cumprimento do código de conduta, o que naturalmente pode criar algumas dúvidas e incertezas relativamente à sua autonomia.

Todavia, há autores⁵¹ que criticam estas tentativas de regulação, apontando alguns aspetos negativos a essas iniciativas, nomeadamente o facto de serem implantadas regras e princípios distintos em vários países, o que pode provocar um fórum shopping, dado que as partes envolvidas num litígio irão sentir-se tentadas a sujeitar-se à lei do país que melhor satisfaça os seus interesses; para além disso, na visão desses autores, é juridicamente inconcebível prever todas as situações num único conjunto de normas vinculativas, pois existe uma grande diversidade de formas de financiamento e por essa razão a flexibilidade é imperativa.

Apesar das críticas apresentadas por estes autores, a verdade é que a comunidade em geral, prefere a regulação das atividades de financiamento, de forma a combater a insegurança e incerteza das normas e medidas que lhes serão aplicáveis.

⁴⁷ *School of International Arbitration Queen Mary and White&Case 2015 International Arbitration Survey, Improvements and Innovations in Internation Arbitration*, cit., p.47.

⁴⁸ Para além disso, há financiadores que fazem parte de mercados regulamentados, exemplo disso, é a Buford Capital.

⁴⁹ CARDOSO, Marcel Engholm, cit., p.62.

⁵⁰ Disponível em: <https://associationoflitigationfunders.com/code-of-conduct/>

⁵¹ KRESTIN, Marc, MULDER, Rebecca, *Third-Party Funding In International Arbitration: To Regulate Or Not To Regulate?* Disponível em: <http://arbitrationblog.kluwerarbitration.com/2017/12/12/third-party-funding-international-arbitration-regulate-not-regulate/>

De forma a compatibilizar todos os interesses em causa, a solução ideal passaria pela conceção de normas para os maiores desafios e questões emergentes do financiamento de litígios por terceiros, desta forma seria possível implantar um regime firme com capacidade de proteger todas as entidades que se sujeitam a este fenómeno, mas conceder, de igual modo, autonomia às partes para regularem certas especificidades próprias do seu financiamento.

Capítulo III

Relação entre financiamento de litígios e arbitragem

1. Notas Introdutórias

Atualmente, a arbitragem surge como um método alternativo de resolução de litígios bastante atrativo, na medida em que se alcançam soluções especializadas, com facilidade, rapidez e segurança.⁵²

Ao invés, o poder judiciário apresenta cada vez mais desvantagens na resolução de disputas (morosidade processual e excesso de burocracia). É neste sentido que os litigantes, cada vez mais, optam pela arbitragem em detrimento dos tribunais estaduais.

Todavia, não são raros os casos em que os litigantes não dispõem de capacidade económica para optar pela arbitragem, uma vez que esta apresenta custos elevados, designadamente, honorários de árbitros, advogados e peritos, bem como outros gastos relacionados com pareceres e documentos.⁵³

Com o intuito de contornar a falta de meios para satisfazer os custos da arbitragem, os litigantes, ao longo dos últimos anos, têm optado por celebrar contratos de financiamento com funders. É neste sentido que o Third Party Funding tem vindo a ganhar destaque de forma crescente no domínio da arbitragem.

É uma tendência positiva, na medida em que dá a possibilidade às partes carecidas de meios económicos de promoverem ações, ou seja, é uma ferramenta importante no acesso ao direito e à justiça. No entanto, do ponto de vista jurídico, há várias questões e problemas que emergem em várias jurisdições, sendo que talvez a mais marcante seja o dever de revelação do financiamento e a independência do árbitro.⁵⁴

⁵² Disponível em: <https://dgpj.justica.gov.pt/Resolucao-de-Litigios/Arbitragem/O-que-sao-Centros-de-Arbitragem>

⁵³ Na linha de pensamento de Gorjão Henriques, os custos com honorários dos árbitros são mais elevados que as custas judiciais. HENRIQUES, Duarte Gorjão, cit., p.588.

⁵⁴ FERRO, Marcelo Roberto, *O financiamento de arbitragens por terceiro e a independência do árbitro*, cit., p.622.

2. Dever de revelação

O Third Party Funding é instituto que se revela, do ponto vista puramente económico, benéfico para todos os intervenientes, uma vez que dá a possibilidade às partes promoverem ações, mesmo que apresentem debilidade a nível económico e, por outro lado, permite aos funders de atingirem margens de lucro altíssimas, em caso de sucesso da ação.

Com efeito, tanto a parte financiada como o funder têm interesse direto na resolução da ação, emergindo, na opinião de Marcelo Ferro, “duas esferas de interesses passíveis de serem diretamente afetados pela solução do litígio”⁵⁵.

Neste sentido, será que recai sobre as partes um dever de divulgar a existência de um terceiro financiador? Esta é uma questão debatida por vários autores, sendo que o entendimento maioritário vai no sentido de compelir as partes a revelar a existência de um terceiro investidor.

É uma solução compreensível e sensata, na medida em que o árbitro é um sujeito que deve exercer as suas funções de forma imparcial e independente, por esse motivo não pode ter relações de qualquer natureza com as partes litigantes e com o próprio funder, pois este último também está diretamente interessado na sentença do processo.

Neste sentido, o dever de revelação é fundamental, pois só mediante o conhecimento da existência do financiamento é que o árbitro vai poder averiguar se possui algum tipo de relacionamento com o terceiro investidor.

Na linha de pensamento de Marcelo Ferro, existe uma dupla ordem de razões que justificam o dever de revelação que impende sobre a parte financiada, ou seja, por um lado, é uma forma do árbitro salvaguardar a sua imparcialidade em relação a todas as entidades com interesse na resolução do litígio; por outro, é uma forma de garantir que a parte contrária tem conhecimento da existência de outros interessados no litígio, informação imprescindível para uma defesa digna e justa.

Sublinhe-se que, na perspectiva de certos autores⁵⁶, a imparcialidade e independência dos árbitros é um princípio basilar em qualquer ordenamento jurídico, consagrado na CEDH (art.6º) e na DUDH (art. 10º).⁵⁷

⁵⁵ FERRO, Marcelo Roberto, cit., p.626.

⁵⁶ PEREIRA, Ricardo Silva, *Third Party Funding e implicações éticas na relação com os árbitros*, cit. p. 97.

⁵⁷ No sistema jurídico português este tema é tratado pelo art.9º,3 da LAV.

Acontece que, na esmagadora maioria dos casos, os árbitros desconhecem a existência de um terceiro financiador, dado que os contratos firmados entre⁵⁸ o funder e a parte financiada contêm, regra geral, uma cláusula de confidencialidade.⁵⁹ A respeito desta cláusula de confidencialidade, importa esclarecer que esta surge devido ao desejo do funder e da parte financiada manterem em sigilo o financiamento.⁶⁰

Nesta medida, é importante questionar se existe ou não um dever de a parte financiada revelar a existência desse contrato, o que certamente ajudaria os árbitros a acatarem os deveres que sobre eles impendem.

Como foi referido anteriormente, o entendimento dos autores vai no sentido de impelir as partes a divulgar a existência do financiamento, todavia, cabe averiguar se, juridicamente, existe alguma indicação que obrigue a parte financiada a revelar a existência de um terceiro financiador.

O dever de revelação está diretamente relacionado com o princípio da boa-fé. Este é um principal basilar em qualquer ordenamento jurídico que impõe às partes que celebram um contrato que se comportem de forma honesta, transparente e leal, de modo a ser proferida uma sentença isenta de vícios (227º CC).

Ora, a ocultação de um terceiro financiador põe em perigo a própria validade e eficácia da decisão que venha a ser proferida pelo árbitro, caso seja descoberta a existência de uma relação íntima ou profissional, entre este e o funder.

Assim, no entendimento de certos autores,⁶¹ recai sobre a parte financiada o dever de informar o árbitro da existência de um terceiro financiador na disputa, na medida em que a sua existência pode pôr em causa a validade do processo arbitral.⁶²

O dever de revelação foi objeto de regulamentação por parte da International Bar Association, que estatui um artigo bastante esclarecedor sobre esta temática. Assim, o seu art. 7º⁶³ determina que a parte litigante deve comunicar ao árbitro, a existência de qualquer relacionamento pessoal ou profissional entre a parte (ou outra empresa do mesmo grupo) e o árbitro.

⁵⁸ FERRO, Marcelo Roberto, cit., pp. 626-627.

⁵⁹ CARDOSO, Marcel Engholm, cit., p.214.

⁶⁰ CASADO Filho, Napoleão, cit., p.160.

⁶¹ Refiro-me a autores como Marcelo Ferro, Napoleão Casado e Filho.

⁶² FERRO, Marcelo Roberto, cit., p.633

⁶³ Diretrizes da IBA sobre Conflitos de Interesses em Arbitragem Internacional, *IBA Guidelines on Conflicts of Interest in International Arbitration*, cit., p.13.

Note-se que este artigo determina que o dever de revelação tem lugar quando há uma relação entre a o árbitro e a parte ou outra empresa do mesmo grupo, não fazendo qualquer referência ao fenómeno do Third Party Funding.

Todavia, na perspectiva de Napoleão Casado Filho, quando há a intervenção de um terceiro investidor na causa judicial, os interesses da parte financiada e do terceiro investidor são idênticos, na medida em que ambos estão interessados numa boa resolução do litígio. Assim, é natural que se imponha a ausência de relações diretas ou indiretas entre os árbitros e um financiador como forma de garantir a imparcialidade dos árbitros.

Mais complicado é saber qual a extensão do dever de revelação, ou seja, é preciso indagar se a parte financiada tem apenas de revelar a existência do financiamento ou é obrigada a dar informações mais precisas, designadamente, a identidade do financiador, valores acordados e o próprio teor do contrato de financiamento.

A este propósito, Marcelo Ferro, determina que não é necessário que a parte revele pormenores sobre contrato celebrado com o financiador, ou seja, não há uma obrigação de revelar, por exemplo, qual a percentagem de lucro do financiador em caso de sucesso, quais os direitos e deveres do funder, nem mesmo o nível de participação deste ao longo do processo. Assim, basta a indicação da identidade do financiador para que esteja cumprido o dever de revelação que impede sobre a entidade financiada.

Sublinhe-se que, Napoleão Casado e Filho, partilha da mesma opinião, pois no entendimento deste autor os detalhes do contrato de financiamento devem permanecer ocultos, na medida em que esses pormenores são totalmente irrelevantes para um eventual conflito de interesses.

Outra questão controversa nesta matéria, é saber o que fazer quando é celebrado um contrato de financiamento com uma cláusula que proíba expressamente a parte financiada de revelar a existência de financiamento. Nesses casos, a melhor solução passará por derrogar essa cláusula, de modo a que a parte financiada possa revelar o financiamento sem incorrer em responsabilidade perante o funder.

Para além desta questão da amplitude da revelação, importa esclarecer qual o momento em que a parte financiada deve revelar a existência do financiamento. Neste

sentido, Marcelo Ferro e Napoleão, entendem que essa revelação deve ser feita o mais cedo possível, ou seja, deve ocorrer logo no início do processo.⁶⁴

3. Confidencialidade

A arbitragem é um método de resolução alternativa de litígios que apresenta várias especificidades e características que a individualizam, como por exemplo, a confidencialidade. Parte da doutrina entende que a confidencialidade é uma consequência direta do caráter privado da arbitragem, nos termos do qual apenas os litigantes e o árbitro podem participar na arbitragem.

A confidencialidade é, efetivamente, considerada uma característica típica dos processos arbitrais, bastante apreciada pelas partes,⁶⁵ uma vez que garante que informações, privadas e secretas, não sejam divulgadas a terceiros. Para além disso, permite manter em secretismo o próprio litígio, ou seja, o julgamento é feito apenas na presença do juiz, das partes e dos seus representantes.

O dever de sigilo é, deste modo, uma obrigação que impende sobre as partes litigantes e sobre o próprio tribunal, de não revelarem informações e documentos confidenciais a terceiros, sobretudo quando estejam a ser discutidas informações empresariais.

Perante esta conjuntura, é natural que o financiamento de litígios por terceiros colida com o dever de sigilo que recai sobre as partes, na medida em que o funder apenas decide se investe em determinado litígio após uma análise minuciosa e pormenorizada do processo, no sentido de verificar se a causa a ser discutida é meritória.

É neste sentido que o financiador mesmo antes da celebração do contrato, exige a divulgação de uma série de documentos e dados que lhe possibilitem entender que tipo de litígio está em causa, quem são as partes, o valor do litígio, entre outras informações consideradas imprescindíveis para uma correta avaliação do caso.

Ora, casos as partes tenham celebrado uma cláusula de confidencialidade, o acesso a esse tipo de informações implica uma violação do dever de sigilo pela parte que as fornece. Note-se que essa violação é ainda mais gravosa quando o financiamento é feito à revelia do

⁶⁴ No entanto, casos há em que o funder decide investir numa etapa mais avançada do litígio, nestas situações a revelação deve ter lugar quando é feito o financiamento.

⁶⁵ JÚDICE, José Miguel, *Confidencialidade e Transparência em Arbitragens de Direito Público*, cit., p.87.

tribunal arbitral e da parte adversa, na medida em que estes não deram autorização para a partilha de informações sigilosas.

No entanto, têm vindo a ser implementadas algumas soluções que salvaguardam a confidencialidade das informações transmitidas ao funder, por exemplo, este quando tem acesso a informações pessoais fica, em regra, sujeito a um dever de sigilo, sob pena de ser responsabilizado.

Além do mais, o dever de sigilo não é incontestável, ou seja,⁶⁶ no entendimento de certos autores, a parte financiada está habilitada a transmitir certos dados e elementos ao financiador, uma vez que este último tem um interesse direto na resolução do litígio.⁶⁷

Em suma, deveriam ser criadas disposições legais que permitissem às partes, em sede de TPF, transmitir determinados dados e documentos ao funder, apesar de sigilosos, uma vez que a partilha destas informações é crucial para a decisão do funder investir ou não no processo.

⁶⁶ CARDOSO, Marcel Engholm, cit., p.243.

⁶⁷ Aliás, caso a parte se recusasse a divulgar informações relativas ao processo, seria provável que o funder se recusasse a financiar o processo.

Capítulo IV

TPF em contexto internacional

1. Notas Introdutórias

Uma vez analisadas as principais características desta atividade, é chegado o momento de indagar a forma como este instituto é implantado nas diversas jurisdições.

Apesar da inexistência de um conceito universal e da escassa regulamentação, a sociedade em geral, mostra-se recetiva à chegada deste fenómeno, de tal forma que, ao longo dos últimos anos, este instituto tem ultrapassado inúmeros obstáculos e desafios, além disso, vários autores⁶⁸ e tribunais⁶⁹ têm reconhecido a existência e validade desta prática.

O Third Party Funding reflete-se de diferentes formas, consoante estejam em causa países de civil law ou de common law, dado que nestes últimos, as práticas de champerty e a maintenance vigoram ainda em certas jurisdições, de tal forma que ainda existem países onde estas doutrinas não foram abolidas (ex. Irlanda).

Este instituto, conforme referido anteriormente, apresenta alguns problemas, como por exemplo, a incerteza e insegurança patente em vários ordenamentos jurídicos devido à inexistência de um regime geral que regule, pelo menos, aspetos essenciais. No entanto, a ausência de um regime próprio não tem impedido a difusão desta atividade, uma vez que esta já é reconhecida em diversos territórios.

O crescimento desta atividade, tem sido, certamente, estimulado pelos moldes em que são celebrados os contratos de financiamento, vez que os acordos firmados entre a parte financiada e o terceiro investidor, têm em atenção determinados princípios jurídicos (ex. princípio da boa-fé), de forma a alcançar soluções justas para ambas as partes.

Posto isto, segue-se uma análise de determinados sistemas jurídicos que já contam com a presença deste modelo de financiamento.

⁶⁸ HENRIQUES, Duarte Gorjão, cit., p.582.

⁶⁹ O caso *Arkin v. Borchard Lines Ltd & Ors* é um exemplo que demonstra a aceitação dos tribunais relativamente a financiamentos desta natureza. Disponível em: <https://www.casemine.com/judgement/uk/5a8ff71660d03e7f57ea752f>.

1.1 Inglaterra

Durante muito anos, o financiamento de litígios por terceiros foi considerado uma prática proibida e repudiada por muitos.⁷⁰

Foi nos países de Common Law que as proibições e vedações a esta prática se fizeram sentir com mais intensidade, sendo que este direito foi criado pelo ordenamento jurídico inglês. Foi também na Inglaterra, durante a Idade Média, que surgiram as doutrinas de maintenance e champerty.

Posto isto, não restam dúvidas de que o TPF foi, até ao século XX, uma prática repudiada e sancionada, civil e criminalmente, pelo direito Inglês, sendo que estas restrições foram um obstáculo ao desenvolvimento desta modalidade de financiamento. Todavia, no ano de 1967, as proibições às práticas de maintenance e champerty foram atenuadas, pois com a entrada em vigor do Criminal Law Act de 1967, estas deixaram de ser consideradas crime, todavia, é considera um delito caso exista um controlo excessivo por parte do financiador: “‘Champerty’ was decriminalised in the UK (but remains to this day a tort if too much control is exerted by the funder)”.⁷¹

Sublinhe-se que, a aceitação deste instituto, não ocorreu apenas ao nível legislativo, também os próprios tribunais têm vindo, de forma crescente, a validar a existência deste modelo de financiamento.

Neste sentido, é importante destacar o caso *Arkin v. Bouchard Lines Ltd & Ors*, um caso que demonstra aceitação do tribunal perante atividades desta natureza, como forma de garantir o acesso à justiça por parte de litigantes sem capacidade económica, “It is indeed highly desirable that impecunious claimants who have reasonably sustainable claims should be enabled to bring them to trial by means of non-party funding.”⁷²

É neste contexto de aceitação e validação deste instituto, que possível no ano de 2011 a criação da Association of Litigation Funders, bem como o lançamento de um código de conduta para financiadores.

⁷⁰ CARRERA, Iñaki cit., p. 709.

⁷¹ ROBINS, Jon, *The new, new thing: a study of the emerging market in third-party litigation Funding*, cit., p.5.

⁷² England and Wales Court of Appeals, Civ. 655, Londres, 2005, disponível em <http://www.bailii.org/ew/cases/EWCA/Civ/2005/655.html>.

1.2 Estados Unidos

Os EUA são uma potência mundial que se destaca a vários níveis, designadamente: economia, agricultura, turismo, entre outros, além disso, apresentam um sistema jurídico bastante complexo e diversificado, visto que este se divide em sistema federal e estadual, sendo que ao nível cultural também existe uma enorme diversidade.

Posto isso, é natural que esta heterogeneidade se repercuta no TPF, de tal forma que é possível a existência de estados que validam esta prática, ao passo que outros a repudiam. Deste modo, quando um funder decida investir nos EUA, é fundamental que analise qual a lei e jurisprudência aplicável a cada território, sendo que, em regra, este instituto é aceite pela jurisprudência americana.⁷³

O common law é o sistema jurídico predominante nos EUA, por esse motivo, à semelhança do que ocorreu na Inglaterra, as doutrinas de maintenance e champerty são o maior desafio e entrave à aceitação deste instituto, com a agravante destas práticas terem maior ou menor impacto consoante o Estado em que se pretenda investir.

Alguns estudos realizados revelam que, no ano de 2015, cerca de dois terços dos tribunais americanos aceitavam este instituto, todavia, era necessário que estivessem cumpridas algumas condições para a sua validade, deste modo era necessário averiguar se o processo foi frívolo; se houve algum motivo impróprio na prossecução do processo; se o financiador esteve inadequadamente envolvido, por exemplo, forçando a parte financiada a aceitar ou recusar o acordo. O mencionado estudo, revela ainda os Estados onde o TPF é aceite: “Arizona, California, Colorado, Connecticut, Florida, Illinois, Massachusetts, Missouri, New Hampshire, New Jersey, New Mexico, New York, South Carolina and Texas.”⁷⁴

A figura do advogado é outro aspeto que merece destaque, dado que este é um dos sujeitos que mais controvérsia suscita no seio de um litígio. É neste contexto que importa destacar a ABA, organização voluntária de advogados, que desenvolveu um trabalho importante no âmbito da advocacia, com a publicação do Model Rules.⁷⁵

⁷³ CASADO Filho, Napoleão, cit., p.127.

⁷⁴ The Law Reform Commission of Hong Kong, *Third Party Funding for Arbitration Sub-Committee*, cit., p.98.

⁷⁵ ABA, Model Rule. Disponível em: https://www.americanbar.org/about_the_aba/

Com a publicação destas regras modelo, houve uma série de questões controversas no âmbito do TPF que foram clarificadas, dado que ajudaram a compreender qual o papel que o advogado deve assumir quando aceita um caso que conta com a intervenção de um terceiro estranho à lide. Para além disso, foram um importante contributo no que tange à própria intervenção do funders no processo, uma vez que lhes impõe certos limites quando estes pretendam participar mais no processo.

A título de exemplo, a regra 1.7 (a), nº2, estipula que em caso de conflito de interesses não pode haver representação, que ocorre quando, por exemplo, os interesses de um cliente são afetados pelo facto de o seu advogado possuir relações com clientes que limitam a sua representação. Aplicando esta regra ao TPF, significa que quando o advogado tem algum tipo de relacionamento com um financiador deve, a fim de evitar um conflito de interesses, elucidar a parte sobre os problemas que poderão, eventualmente, surgir da sua atividade nesses moldes, e obter o seu consentimento, livre e por escrito.⁷⁶

Em suma, os EUA são um território que dispõe de muitos estudos sobre o TPF, todavia, até à data, ainda não existe um conjunto de soluções que se possam aplicar uniformemente por todos os estados, pelo que seria interessante a conceção de uma entidade que ficasse responsável pela criação de medidas e regras de conduta para os financiadores, ou seja, seria um organismo semelhante à ABA, todavia, em vez de criação regras para os advogados, seriam criadas regras para os funders.

1.3. Hong Kong e Singapura

Hong Kong, é um ordenamento jurídico que, atualmente, encara o TPF como um modelo de financiamento legítimo. De forma semelhante, em Singapura, desde o ano 2016, têm vindo a ser feitos esforços no sentido de legalizar esta prática, como é exemplo The Civil Law (Amendment) Bill, nos termos do qual foram feitas alterações à lei civil nas secções 5A e 5B de forma a garantir o financiamento de litígios por terceiros.⁷⁷

Tanto Hong Kong como Singapura, são países de common law, e à semelhança da Inglaterra, adotaram as doutrinas de maintenance e champerty. Devido à proibição de condutas que consubstanciassem

⁷⁶ ABA, Model Rule 1.7 (b) 1 e 4.

⁷⁷ Disponível em: <https://sso.agc.gov.sg/Bills-Supp/38-2016/Published/20161107?DocDate=20161107>

estas práticas, o financiamento de litígios por terceiros, foi encarado durante muitos anos como um crime punível, estando por esse motivo sujeito a vários obstáculos e proibições.

Todavia, ambos os sistemas jurídicos, decidiram descriminalizar essas condutas o que, naturalmente, permitiu a chegada a estes países do TPF.

Deste modo, em Hong Kong, no ano de 2017,⁷⁸ foi aditada à Legislação de Arbitragem e Mediação a parte 10A, nos termos da qual o financiamento de litígios em sede de arbitragem é permitido, ultrapassando desta maneira, os entraves colocados pelas doutrinas referidas anteriormente.⁷⁹

É possível constatar que a parte 10A, tece algumas considerações relativamente ao que entende por financiamento de litígios, contrato de financiamento, parte financiada e terceiro financiador. Desta forma, é feita uma elucidação a conceitos basilares deste modelo de financiamento, com o intuito de ajudar a uma melhor compreensão deste instituto.⁸⁰

Na divisão 4 da presente lei, é possível constatar que houve uma preocupação em regular este instituto, uma vez que é referida a necessidade de elaborar um código de conduta por parte de entidades competentes, de forma a estabelecer uma série de práticas que se espera que os financiadores cumpram no exercício desta atividade. O objetivo será, certamente, delimitar o nível de atuação que os funders podem exercer sobre o processo, formalidades que deve ser cumpridas na celebração do acordo, bem como a necessidade de prever mecanismos que possam evitar conflitos de interesses entre as partes.⁸¹

Em relação a Singapura, as novas secções 5A e 5B, permitem de forma expressa o financiamento de litígios, desde que esse investimento não seja contrário a outras normas previstas na presente lei.⁸²

Em suma, Hong Kong e Singapura, admitem expressamente o TPF, por esse motivo, tornam-se territórios bastantes atrativos para os funders, dado que estão em causa sistemas jurídicos que não colocam entraves a estas atividades, facilitando desta forma o acesso ao direito e à justiça.

⁷⁸ FILHO, Vanderson Maçullo Braga, MENDONÇA, Pedro, *Financiamento da Arbitragem por Terceiro: Singapura e Hong Kong dão um passo à frente*. Disponível em: <https://www.mondaq.com/brazil/arbitration-dispute-resolution/594510/financiamento-da-arbitragem-por-terceiro-singapura-e-hong-kong-do-um-passo-frente>

⁷⁹ Cap.609 Arbitration Ordinance, Part 10^a. Disponível em: <https://www.elegislation.gov.hk/hk/cap609>

⁸⁰ Idem.

⁸¹ Idem.

⁸² Secção 5A, nº1 e 2 da Lei Civil de Singapura. Esta alteração promoveu a prática do TPF.

1.4 Irlanda

A Irlanda, ao contrário dos países anteriormente analisados, não permite o financiamento de litígios por terceiros, o que suscita controvérsia e acesos debates, uma vez que este ordenamento jurídico está a vedar uma prática em crescente evolução, e já presente em várias jurisdições.

Embora haja países que coloquem certas restrições a esta prática ou não estejam interessados em regular este instituto, a verdade é que são poucos os que o impedem expressamente, por essa razão, a Irlanda mantém uma posição contrária à dos restantes países, o que lhe pode trazer consequências futuras.

Na verdade, esta proibição é fruto do “Maintenance and Embracery Act (Ireland) 1634”⁸³, que defende a manutenção das doutrinas implementadas na Inglaterra na Época Medieval, ou seja, proíbe expressamente a intervenção de um terceiro no processo, quando este não tenha um interesse digno no mesmo.

Esta é a lei vigente na Irlanda, e por essa razão, os tribunais quando confrontados com casos que envolvam este tipo de financiamento, não poderão, à partida, tomar decisões que vão contra as leis e normas irlandesas.⁸⁴ Deste modo, a modernização da lei não está dependente das sentenças proferidas pelos tribunais, mas sim de uma análise legislativa.⁸⁵

Posto isto, é visível que o sistema jurídico irlandês veda o TPF, o que na opinião de certos comentaristas, deixa a Irlanda atrás de outras jurisdições de common law, o que lhe pode causar certas desvantagens, principalmente em sede de arbitragem.⁸⁶

⁸³ DALY, Sharon, in FRIEL, Steven, BARNES, Jonathan, *Getting the deal through – litigation funding 2017*, cit., p.36.

⁸⁴ O caso *Persona Digital Telephony Ltd., v. Minister for Public Enterprise v. Other*, é um exemplo que espelha a incapacidade dos tribunais em contornar a lei Irlandesa. De forma geral, está em causa um processo em que um litigante (*Persona Digital Ltd*), por não dispor de capacidade económica, recorreu a um terceiro financiador. A High Court quando confrontada com a validade deste financiamento, entendeu que o acordo firmado entre o autor e o funder era inválido por contrariar a lei Irlandesa.

⁸⁵ DOWLING, Cara, FITZGERALD, Alison, ROGERS, James, *Emerging approaches to the regulation of third party funding*, cit., p.30.

⁸⁶Idem.

Capítulo V

Questões concretas em torno do Third Party Funding

1. Responsabilidade pelos custos de uma ação

O financiamento de litígios, por ser um modelo de financiamento recente e pouco regulamentado, suscita certas questões e problemas, sendo que um dos assuntos mais controversos, diz respeito aos custos inerentes a uma ação e à responsabilidade pela sua satisfação.

No caso de um litigante recorrer a um terceiro investidor, cumpre indagar se essa opção é resultado da sua falta de capacidade económica para promover uma ação e arcar com as despesas que, eventualmente, surgirão em caso de perda do processo.

É uma questão importante, uma vez que daí emergem outras dúvidas, nomeadamente saber se o próprio financiador, pode vir a ser responsabilizado pelo pagamento de despesas que a parte adversa tenha incorrido, caso saia vitoriosa.⁸⁷

O funder é um terceiro alheio ao processo e, conseqüentemente, não é considerado parte, logo, não parece razoável, à primeira vista, imputar-lhe os custos e encargos que sem sejam devidos à outra parte, caso esta vença o litígio.

Todavia, não é uma questão tão linear quanto parece, pois já existem sentenças que condenam o financiador a pagar os custos e despesas que a parte vencedora tenha incorrido ao longo do processo. Esta posição justifica-se por uma dupla ordem de razões, por um lado, o investidor está tão ou mais interessado que a própria parte no sucesso do processo e, por outro, exerce, em regra, um determinado controlo sobre o litígio.

Paralelamente, discute-se se a parte financiada, em caso de sucesso da ação, tem direito a exigir da outra parte o reembolso dos custos e encargos que foram suportadas pelo próprio investidor. Em relação a este assunto, a jurisprudência mostra-se dividida, uma vez que há decisões dos tribunais em sentidos distintos, todavia, a jurisprudência maioritária entende que, independentemente, de as despesas terem sido continuamente suportadas pelo investidor, há a obrigação de a parte vencida ressarcir as despesas.

⁸⁷ HERNRIQUES, Duarte Gorjão, cit., p. 600.

2. Exigência da prestação de garantias

Atualmente, a legislação em vigor na maior parte dos países, atribui competências aos tribunais (arbitrais e judiciais) para orientarem os litígios da forma que acharem mais conveniente, bem como a possibilidade de adotarem medidas e imporem às partes a adoção de certos comportamentos. Neste contexto, é lógico, que os tribunais tenham poder para, no âmbito de um processo, exigir a uma das partes litigantes a prestação de uma caução.

Efetivamente, está em causa uma medida pouco comum que, em regra, só é aplicada pelo tribunal mediante a verificação de certas circunstâncias, designadamente, quando é perceptível que a parte que tem maior probabilidade de sucumbir não dispõe de capacidade financeira para suportar as despesas emergentes do processo.

Deste modo, é uma medida que tem como principal objetivo proteger a parte contrária, pelo que quando uma das entidades litigantes carece de meios económicos, a parte adversa pode solicitar ao tribunal que haja uma prestação de garantia.⁸⁸

Na linha de pensamento de Gorjão Henriques, as partes quando pretendem promover uma ação num tribunal arbitral, têm de estar conscientes dos custos inerentes à arbitragem, bem como a possibilidade de a parte adversa não ter capacidade económica para suportar os custos do processo, pelo que nestes casos, à partida, não faz sentido invocar a figura do *security for costs*. Já fará sentido, quando haja dados que demonstrem que a entidade demandante, por um lado, não pagou as custas e despesas de processos anteriormente instaurados e, por outro lado, tem o hábito de promover ações sem mérito.⁸⁹

Note-se que a possibilidade de exigir a prestação de uma caução a uma parte que esteja a ser financiada, suscita alguma relutância nos funders, uma vez que estes têm de adiantar o pagamento de certos custos, de forma a deixar a parte contrária numa posição mais segura. Esta é, naturalmente, uma questão que tem de ser equacionada pelos investidores quando estão a avaliar se investem ou não em determinado litígio.

⁸⁸ CASADO FILHO, Napoleão, cit., p.177.

⁸⁹ HENRIQUES, Duarte Gorjão, cit., p. 608.

3. Conflitos de interesse

A ligação trigonal que se estabelece entre a parte financiada, o seu advogado e o investidor, suscita alguns problemas de natureza ética e jurídica em vários ordenamentos jurídicos.

Uma vez que o financiador disponibiliza capital para que sejam pagas as custas e despesas de um processo ao qual ele é alheio, questiona-se na doutrina, qual é o papel que lhe deve ser atribuído na relação com o advogado nomeado para o caso.

Importa esclarecer que o advogado quando aceita representar uma parte, fica sujeito a certas obrigações com a mesma, designadamente: obrigação de orientação, zelo, confidencialidade e autonomia.⁹⁰ Posto isto, coloca-se a questão de saber se este apenas assume essas obrigações com a parte que o nomeou ou se estará também vinculado às ordens e diretrizes formuladas pelo próprio financiador.

À partida, a solução mais lógica seria admitir que o advogado apenas estaria sujeito às ordens emitidas pela parte que o nomeou, no entanto, esse entendimento não é perfilhado por determinados autores. A título de exemplo, Napoleão Casado Filho, entende que a partir do momento em que é celebrado um contrato de financiamento, o advogado representa não só a entidade financiada, mas também o próprio investidor.⁹¹

Neste contexto podem surgir, eventualmente, conflitos de interesses, uma vez que o advogado, por um lado, está constrangido a transmitir certas informações ao financiador e, por outro lado, tem de salvaguardar os interesses da parte que o nomeou.

De igual modo, a possibilidade que, em regra, é dada ao financiador de nomear um advogado para integrar a equipa de advogados da parte financiada, pode gerar conflitos de interesses, pois é natural que estes partilhem posições distintas relativamente à forma como o processo deve ser conduzido.

Ao longo dos últimos anos, os escritórios de advocacia tem demonstrado um interesse particular por este modelo de financiamento, de tal modo que, presentemente, existem inúmeros advogados com contactos no mundo dos third party funders, para além

⁹⁰ France Chambre de Commerce Internationale, *Guide Pratique Sur le Financement de l'arbitrage par les Tiers*, cit., p.13.

⁹¹ CASADO FILHO, Napoleão, cit., p. 104.

disso, são os próprios que, em muitos casos, aconselham os seus clientes a procurar uma forma de financiamento.

Certamente, haverá interesse por parte de um advogado na intervenção de um terceiro investidor quando a parte careca de meios económicos, uma vez é uma forma de assegurar o pagamento dos seus honorários. Neste sentido, podem surgir conflitos de interesses entre a parte financiada e o seu advogado, uma vez que este último pode sentir-se tentado a incentivar a parte a celebrar um contrato de financiamento desvantajoso.

Por fim, também é possível a existência de conflitos de interesses entre o financiador e a parte financiada, pois com a celebração de contratos de financiamento, geralmente, o funder adquire, em maior ou menor medida, poderes de decisão e controlo sobre o processo, apesar de os mesmos negarem tal facto quando confrontados sobre o assunto.

Por vezes, o financiador visa almejar acordos com a parte adversa que não correspondem às expectativas da parte financiada, é neste sentido que estes podem entrar em conflito.

Em suma, o financiamento de litígios por terceiros deve ser encarado com seriedade, na medida em que é, em regra, gerador de conflitos de interesses entre os vários elementos que compõe um litígio.

Capítulo VI

Financiamento de litígios de terceiros em Portugal

1. Notas Introdutórias

O financiamento de litígios por terceiros é um instituto já presente em algumas jurisdições, como por exemplo, Reino Unido, Austrália e França.

No ordenamento jurídico português, este instituto ainda é pouco expressivo, dado que, na época atual, ainda existem bastantes empresas e escritórios de advogados portugueses que desconhecem esta prática, para além disso, foram publicados poucas obras relativas a este tema e a regulamentação é inexistente.

Todavia, o mercado jurídico português configura um exemplo onde este instituto tem uma grande probabilidade de florescer, uma vez que os custos elevados da arbitragem aliados à emergência de processos cada vez mais complexos, levam os agentes económicos a recorrerem a este modelo de negócio⁹²

Em Portugal, não foram implantadas as doutrinas de champerty e maintenance típicas dos países de common law, por essa razão há uma maior abertura do mercado português a financiamento desta natureza. Isto porque, apesar destas doutrinas terem sido abolidas na maior parte dos países, a verdade é que as jurisdições que não as adotaram mostram, seguramente, uma maior flexibilidade e tolerância a este tipo de financiamento.

Efetivamente, a transposição deste instituto para o ordenamento jurídico português acarreta determinadas dificuldades e problemas, nomeadamente: (1) analisar quais os deveres que recaem sobre o advogado quando confrontado com este instituto (2); indagar se existe algum preceito que imponha uma autorização prévia ou licenciamento da atividade; (3) apurar qual a relação entre financiamento de litígios por terceiros e a usura; (4) avaliar a possibilidade deste instituto implicar uma “comoditização” da justiça; e por fim (5) averiguar se é compatível com o princípio dos bons costumes.

⁹² PERRIN, Leslie, *The Third Party Litigation Funding Law Review*, cit., p.158.

1.1 Questões relacionadas com a advocacia

O atual Estatuto da Ordem dos Advogados, proíbe expressamente o *pactum de quota litis*. Esta proibição tem como propósito salvaguardar a independência da profissão de advogado e protegê-lo dos riscos inerentes a um pacto desta natureza, uma vez que os mesmos preveem que em caso de insucesso do litígio, o advogado não terá direito a receber os seus honorários, apesar de ter empregado tempo, empenho, saber e recursos.⁹³

Importante esclarecer que o financiamento de litígios por terceiros é um instituto que não se incorpora com esta figura, pelo que não lhe será aplicável o mesmo regime.

De facto, com a celebração de um acordo de financiamento, o funder tem direito, em caso de sucesso da ação, a participar nos resultados da mesma. Contudo, tal acordo não é abrangido pela proibição que consta do n.º 2 do 106.º do EAO, dado que esta apenas se aplica aos advogados, e nem o funder nem a parte financiada assumem essa qualidade.

Apesar do TPF não estar sujeito a esta proibição, a verdade é que após a celebração de um contrato de financiamento, o funder passa a exercer um determinado controlo sobre o processo, o que gera, inevitavelmente, determinados conflitos suscetíveis de afetar a atuação do advogado.

Conforme mencionado anteriormente, o funder quando aceita investir em determinado litígio pretende, em regra, acompanhar a condução do mesmo e delinear a melhor plano, sendo que, há casos em que o financiador e a parte financiada tem diferentes perspetivas relativamente à forma como o processo deve ser conduzido. Nestas situações, cumpre indagar que ordens é que o advogado deverá acatar.

Nos termos do art. 81.º,1 do EAO “O advogado exercita a defesa dos direitos e interesses que lhe sejam confiados sempre com plena autonomia técnica e de forma isenta, independente e responsável”, logo, o advogado deve salvaguardar, em primeira linha, os direitos da parte que o nomeou.

É uma solução lógica quando aplicável ao TPF, por um lado, porque o funder ao investir em determinado litígio tem como único propósito o lucro, o que pode não ser compatível com os objetivos da parte representada. Por outro lado, o contrato de financiamento é firmado entre o terceiro investidor e a parte financiada, pelo que o advogado

⁹³ NETO, Susana, *Quota Litis: da evidência da sua proibição*, cit. pp. 1127-1128.

nomeado para representar o seu cliente não tem nenhum vínculo de natureza contratual com o financiador. Esta solução aplica-se, igualmente, nos casos em que os honorários do advogado são satisfeitos pelo investidor, na medida em que este o faz em nome da parte financiada.⁹⁴

Sublinhe-se que, segundo o art. 89º do EAO, o advogado deve desempenhar as suas funções, com independência e imparcialidade, de forma a não sofrer pressões por parte de outros sujeitos, o que significa que este não se deverá deixar manipular⁹⁵ pelo funder.

Por fim, resta esclarecer a questão da obrigação de confidencialidade que impende sobre as partes. Segundo o art.92º do EAO, o advogado tem o dever de guardar em segredo todas os dados e elementos que lhe são transmitidos no âmbito de um determinado processo.

Uma vez que o funder, em regra, só investe em litígios após uma pormenorizada análise do caso, é legítimo pensar que o dever de confidencialidade pode ser afastado ou até mesmo derogado pelo próprio cliente.

De facto, uma vez que o advogado está sujeito a um dever de confidencialidade, este apenas poderá transmitir determinadas informações ao funder, mediante uma autorização prévia por parte do cliente. Todavia, tendo em conta o teor do nº4 do artigo 92º do EAO, é necessário a verificação de certas condições para haja uma quebra do dever de confidencialidade, ou seja, o advogado apenas pode divulgar informações sigilosas, quando essa divulgação seja necessária para defender os interesses do próprio ou do cliente, “mediante prévia autorização do presidente do conselho regional ...”.

É questionável se o dever de confidencialidade impende sobre o próprio funder, ou seja, se este após ter conhecimento de determinados dados e factos relativos à lide, pode ser constringido a revelá-los?

Na ótica de Gorjão Henriques, o funder está sujeito a um dever de confidencialidade previsto no contrato de financiamento, no entanto, este dever tem natureza meramente obrigacional, logo, o tribunal poderá constringer o financiador a partilhar informações, factos e documentos que se afigurem importantes para uma boa resolução do litígio.⁹⁶

Esta conclusão é sustentada pelo art. 432º do CPC, uma vez que este preceito dá a possibilidade à parte adversa de solicitar ao tribunal a entrega de certos documentos, úteis

⁹⁴ GONÇALVES, Alexandra Mendes, *Third Party Funding na Arbitragem Comercial*, cit., pp.87-91.

⁹⁵ Efetivamente, o advogado é um sujeito suscetível de sofrer pressões e aliciamentos por parte do funder, nomeadamente a aquisição de determinadas vantagens.

⁹⁶ HENRIQUES, Duarte Gorjão, cit., p. 619.

para a descoberta da verdade, que estejam na posse de um terceiro.⁹⁷ Deste modo, há certas informações que à partida estariam salvaguardadas pelo dever de sigilo entre advogado-cliente, mas que, no âmbito de um financiamento, poderão ser objeto de divulgação.

1.2. Regulação e controlo da atividade

Presentemente, o regime das instituições de crédito e sociedades financeiras, é regulado pelo Decreto-Lei n.º 298/92 de 31 de dezembro, sendo que é questionável a integração do TPF em qualquer uma destas atividades.

Efetivamente, após uma análise arts. 3º e 6 do referido decreto, é perceptível que existem diferenças significativas entre este instituto e as instituições referidas nos mencionados artigos, pelo que não é possível enquadrar o TPF em qualquer um destes regimes.⁹⁸

Em relação aos contratos de seguro (regulados pela Lei n.º 147/2015, de 9 de setembro), estes apresentam determinadas semelhanças com acordo de financiamento, todavia, este instituto não pode ser qualificado como tal.

De facto, o financiamento de litígios não contém uma característica básica da atividade seguradora: o “prémio”, que é o "custo" característico da apólice de seguro. O funder, ao contrário do que sucede na atividade seguradora, apenas será reembolsado em caso de sucesso da ação, pelo que é um evento incerto quanto à sua verificação e montante.

Em conclusão, no ordenamento jurídico português não há conhecimento de normas que exijam o licenciamento deste modelo de financiamento.

1.3 O regime da Usura

O Código Civil, determina expressamente a proibição da usura⁹⁹, sendo este um princípio geral do sistema jurídico português.

⁹⁷ Em sede de arbitragem aplica-se o art.38º da LAV.

⁹⁸ HENRIUES, Duarte Gorjão, cit., p. 614

⁹⁹ FONSECA, Fernando Tavira, *Usura: doutrinas práticas*, cit., p.100.

Quando é celebrado um contrato de financiamento, o funder determina o valor que pretende receber em caso de sucesso da ação, contudo, tal valor tem de ser determinado em sintonia com o art.282º do CC.

Nos termos do citado preceito, são anuláveis os contratos quando um sujeito, aproveitando-se do estado de debilidade, carência ou incapacidade de outrem, visa adquirir, para si ou para terceiro, vantagens exageradas ou infundadas.

Quando o acordo de financiamento é celebrado com uma parte que careça de capacidade financeira, poderão surgir certos problemas e desafios. A título de exemplo, imaginemos que uma parte pretende promover uma ação, contudo não dispõe de meios económicos para tal, neste sentido recorre a um terceiro investidor. O desafio que se coloca neste exemplo é a possibilidade da parte financiada, posteriormente, invocar a anulabilidade do negócio com fundamento na proibição da usura.

É uma possibilidade que deve ser equacionada, dado que a parte financiada, em caso de sucesso da ação, pode sentir-se tentada a invocar o regime da usura como forma de não ser obrigada a pagar ao funder o valor determinado no contrato de financiamento.

De forma a evitar problemas desta natureza, a remuneração prevista no acordo de financiamento não deve assumir valores demasiado excessivos.

1.4 “Monetização” da justiça

Tendo em conta as motivações que determinam um terceiro a investir numa ação da qual não faz parte, é natural que haja receio, por parte da sociedade em geral, de uma transformação do direito à ação em uma mercadoria livremente transacionável.¹⁰⁰

Todavia, esta conclusão é um pouco exagerada e desconsidera as vantagens deste instituto, como por exemplo, uma maior facilidade no acesso aos tribunais.

No ordenamento jurídico português não há nenhuma lei que proíba a celebração de contratos de financiamento, integrando-se os mesmos no âmbito da liberdade contratual (405ºCC), ou seja, as partes têm, em regra, autonomia para fixar o conteúdo do contrato. Evidentemente, caso violem certos princípios, como por exemplo a usura, serão objeto de nulidade ou anulabilidade.

¹⁰⁰ HENRIQUES, Duarte Gorjão, cit., p. 621.

Estão em causa medidas que se aplicam para a maior parte dos negócios jurídicos, isto é, não são próprias dos contratos de financiamento, logo, a atividade de financiamento não é proibida por lei, nem tão pouco representa uma monetização da justiça.¹⁰¹

Em suma, dadas as características inerentes ao financiamento de litígio, é esperável que esta atividade seja encarada com alguma desconfiança pela comunidade jurídica, contudo, não é possível censurar juridicamente esta atividade.

1.5 Bons costumes

Nos termos do art.280º do CC, os contratos que violem os bons costumes ou forem contrários à ordem pública estão feridos de nulidade.

Contudo, até à data, não é possível identificar no sistema jurídico português normas desta natureza ou precedentes judiciais (seja de ordem pública ou bons costumes) que comprometam a licitude de um contrato de financiamento.

Na eventualidade de surgirem preocupações relacionadas com as normas de ordem pública e bons costumes é preciso compará-las com outro princípio basilar, o acesso à justiça, que é favorecido pelo financiamento de terceiros.

2. Portugal é ou não recetivo aos “third party funders”?

O mercado português apresenta condições favoráveis ao florescimento do financiamento de litígios por terceiros. Atualmente, os agentes económicos¹⁰² são bastante competitivos e os próprios processos são cada vez mais complexos e dispendiosos.¹⁰³

Esta conjuntura aliada à necessidade das pequenas e médias empresas obterem financiamento para a seguimento de determinadas ações, faz com que Portugal seja um ordenamento atrativo para os funders.

De facto, não existem impedimentos jurídicos à implementação desta atividade, no entanto, esta pode ser, eventualmente, limitada por determinados institutos jurídicos vigentes no ordenamento jurídico português, como por exemplo, a usura.

¹⁰¹ HENRIQUES, Duarte Gorjão, cit., p. 622

¹⁰² Exemplo das empresas, instituições de crédito e até mesmo administração pública.

¹⁰³ É um aspeto bastante importante, na medida em que os funders só investem em processos a partir de determinados valores.

A transposição deste modelo de financiamento para o ordenamento jurídico português acarreta diversos desafios e incertezas, sendo que uma das maiores dificuldades será, seguramente, a ausência de regulamentação.

Nesse sentido, seria interessante as convenções de arbitragem regularem determinadas matérias como forma de diminuir as inquietações que este instituto provoca.

Há autores¹⁰⁴ que entendem que o financiamento de litígios é uma prática que já chegou a Portugal, para além disso há conhecimento de ações coletivas financiadas em território português.

A título de exemplo, aluda-se à ação popular intentada pela Ius Omnibus contra a Mastercard, que deu entrada no Tribunal da Concorrência, Regulação e Supervisão no dia 2 de dezembro de 2020. A Ius Omnibus, associação de defesa dos consumidores, intentou a ação com fundamento nas práticas anti ocorrências da Mastercard, que causaram prejuízos aos consumidores, sendo que a verdadeira particularidade deste caso é a ação ter sido financiada pela Nivalion.¹⁰⁵

Do exposto, é perceptível que este litígio contou com a intervenção de um terceiro investidor, dado que a Ius Omnibus (parte financiada) só teve possibilidade de promover a ação contra a Mastercard (parte adversa) devido ao capital disponibilizado pela Nivalion (empresa financiadora).

Este caso comprova que o Third Party Funding já chegou ao ordenamento jurídico português, contudo, a sua presença é ainda muito recente e pequena quando comparado com outras jurisdições.

Na linha de pensamento de Gorjão Henriques, o facto de a comunidade jurídica portuguesa ignorar, na sua maioria, a existência deste instituto é um aspeto que atrasa a proliferação desta atividade, uma vez que a ausência de conhecimento despoleta dúvidas e as dúvidas inviabilizam a difusão deste negócio.¹⁰⁶

Em suma, articular este modelo de financiamento com as especificidades da comunidade jurídica portuguesa é a forma de garantir o sucesso do financiamento de litígios por terceiros.

¹⁰⁴ PINA, Miguel Esperança, COSTA, Manuela, *Third Party Funding: terá chegado finalmente a vez de Portugal?* Disponível em: <https://eco.sapo.pt/opiniao/third-party-funding-tera-chegado-finalmente-a-vez-de-portugal/>

¹⁰⁵ Ius Omnibus v Mastercard, disponível em: <https://iusomnibus.eu/pt/ius-omnibus-v-mastercard-pt/>

¹⁰⁶ HENRIQUES, Duarte Gorjão, cit., p. 623.

Conclusão

Com a presente dissertação, foi possível constatar que o financiamento de litígios por terceiros tem vindo a crescer de forma exponencial em várias jurisdições, de tal forma que é possível qualificar esta atividade como histórica, mas ao mesmo tempo recente e atual.

Há autores que reconduzem este instituto a épocas muito primitivas, contudo, apenas no século XX, é que se tornou possível a difusão desta atividade, pois esta prática foi expressamente proibida, durante a Idade Média, pelas doutrinas de champerty e de maintenance, típicas dos países de common law.

Estas doutrinas encontram-se, atualmente, abolidas na maior parte das jurisdições, como por exemplo, Reino Unido, Austrália e Estados Unidos, contudo, há ainda países que continuam a proibir expressamente esta atividade (ex. Irlanda).

Esta atividade de financiamento, é encarada por muitos agentes económicos como um negócio altamente lucrativo e vantajoso, por esse motivo, há cada vez mais empresas que se dedicam unicamente a esta atividade, tornando-se bastante competitivas entre si.

O crescimento desta atividade, é encarada por muitos autores, como um aspeto positivo, na medida em que permite, entre outras coisas, uma facilitação no acesso à justiça e ao direito. De facto, concede a possibilidade de certos sujeitos, carecidos de meios, promoverem ações, sem correrem riscos; paralelamente, também beneficia as partes que, apesar de disporem de meios económicos para promoverem uma lide, preferem investir os seus ativos em outras atividades.

Todavia, não é só de qualidades que é reputada esta atividade de financiamento. Na verdade, há estudos elaborados por conceituados autores, ex. Jessica Miller, que criticam este instituto por estimular a propositura de ações frívolas.

O TPF tem maior aplicação no domínio da arbitragem, uma vez que as ações arbitrais são significativamente mais dispendiosas quando comparadas com as ações judiciais. A arbitragem enquanto método de resolução alternativa de litígios, tem algumas particularidades que acentuam os problemas em torno do financiamento de litígios por terceiros.

Uma das maiores dificuldades deste instituto prende-se com os deveres que devem pautar a conduta dos árbitros. O Código Deontológico do Árbitro estabelece no seu art.1, um princípio geral, nos termos do qual os árbitros devem exercer a sua profissão de forma

independente, sendo que para tal, estão constrangidos a revelar todos os factos suscetíveis de comprometer a sua independência (art.4).

Ora, se uma determinada ação arbitral for objeto de financiamento e o árbitro desconhecer a existência de um terceiro investidor, poderão surgir diversas consequências ligadas aos deveres de imparcialidade e independência do árbitro.

É neste sentido, que deveria ser criada uma norma que obrigasse as partes a revelarem a existência do contrato de financiamento.

Os problemas ligados ao dever de revelação são apenas um exemplo das questões que poderiam ser facilmente resolvidas com a regulação deste instituto.

Por consequência, uma das principais preocupações de Portugal, bem como das restantes jurisdições que aceitam esta modalidade de financiamento, deveria ser a criação de normas e princípios que permitissem solucionar os principais problemas e desafios levantados por este instituto.

Em suma, o financiamento de litígios por terceiros é um fenómeno em crescente expansão, por esse motivo é urgente que, num futuro próximo, hajam iniciativas legislativas capazes de regular, pelo menos, os aspetos mais atuais, essenciais e controversos deste modelo de financiamento.

Bibliografia

ABRAMOWICZ, Michael; ALPER, Omer - «Screening Legal Claims Based on Third-Party Litigation Finance Agreements and Other Signals of Quality». *Vanderbilt Law Review*. 66 (2013) 1643-1676. [Consult. 25 Nov. 2020]. Disponível em: <https://scholarship.law.vanderbilt.edu/vlr>

ALMEIDA, Fabiana Mendonça Martins, *Third-Party Litigation Funding: Análise à Luz do Direito Brasileiro*, 2012, Tese de Mestrado orientado pelo prof. Marcelo F. Trindade, Pontifícia Universidade Católica do Rio de Janeiro, Brasil.

ALRASHID, Meriam; WESSE Jane; LAIRD John - «Impact of Third Party Funding on Privilege in Litigation and International Arbitration». *Dispute Resolution International*. 6 (2012) 101-129. [Consult. 2 de Dez. 2006]. Disponível em: <https://www.crowell.com/files/impact-of-third-party-funding-on-privilege-in-litigation-and-international-arbitration.pdf>

AZEVEDO SETTE ADVOGADOS, Azevedo Sette Advogados, Brasil: Caio Brandão Araujo, [consult. 25 Novembro 2020], Disponível em: <http://www.azevedosette.com.br/noticias/pt/financiamento-de-litigios/5501>

BAKER, Thurbert - «Paying to Play: Inside the Ethics and Implications of Third-Party Litigation Funding». *Widener Law Journal*. 23 (2013) 230-241. [Consult. 2 de Novembro 2020]. Disponível em: http://www.lawsuitlendingtruth.com/uploads/sites/1/DC-583715-v1-Hon_Baker_Widener_Litigation_Funding_article_pdf.PDF

BEISNER, John; MILLER, Jessica; RUBIN, Gary - «Selling Lawsuits, Buying Trouble, Third-Party Litigation Funding in the United States». *US Chamber Institute for Legal Reform*. (2009) 2-12. [Consult. 2 de Dezembro. 2020]. Disponível em: <https://legaltimes.typepad.com/files/thirdpartylitigationfinancing.pdf>

BERTRAND, Edouard - «The Brave New World of Arbitration: Third-Party Funding». *ASA Bulletin*. 29, nº3 (2011) 607-615. [Consult. 3 Novembro 2020]. Disponível em: <https://heinonline.org/HOL/LandingPage?handle=hein.kluwer/asab0029&div=40&id=&page=>

BOGART, Christopher - «Third Party Funding in International Arbitration». *An Overview of Arbitration Finance*. 1-6. [Consult. 4 Dezembro 2020]. Disponível em: <https://www.burfordcapital.com/>

BOVO, Paula Ferreira - «Financiamento de Litígios judiciais por Terceiros (“Third Party Funding”): uma ótica processual». 21, nº2 (2020) 342-366. [Consult.3 Janeiro 2021]. Disponível em: <https://doi.org/10.12957/redp.2020.46675>

BRETON, Mireille Bouzols - «Guide pratique sur le financement de l’a arbitrage par les tiers». *Third Party Funding*. (2014) 1-10 [Consult. 15 Dez. 2006]. Disponível em: <https://www.icc-france.fr/>

CARDOSO, Marcel Carvalho Engholm. – *Arbitragem e Financiamentos por Terceiros*, Brasil, Almedina Brasil, 2020.

CARRERA, Inãki - «O Financiamento do Direito Litigioso como Opção de Gestão: em particular os non-recourse funding agreements». 4 (2018) 689-724. actual. 23 Jan. 2019. [Consult. 5 Jan. 2021]. Disponível em: <https://www.josemigueljudice-arbitration.com/en/arbitration-texts/Inaki-Carrera-O-financiamento-do-direito-litigioso-como-opcao-de-gestao-em-particular-os-non/1234/>

CASADO FILHO, Napoleão, *Arbitragem Comercial Internacional e Acesso à Justiça: O Novo Paradigma do Third Party Funding*, 2014, tese de Doutorado orientada pelo Prof. Claudio Finkelstein, PUC-SP, São Paulo, Brasil.

CREMADES, Bernardo M. «Third Party Funding in International Arbitration». *B. Cremades y Asociados Publications*. (2011) 1-8. [Consult. 25 Nov. 2006]. Disponível em: <https://www.cremades.com/pics/contenido/File634523783352588756.pdf>

DALY, Sharon, in FRIEL, Steven, BARNES, Jonathan (coord.), *Getting the Deal Through – Litigation Funding 2017*, Law Business Research, 2017, [Consult. 2 Nov. 2020], Disponível em: <https://pt.slideshare.net/mathesonlaw/getting-the-deal-through-litigation-funding-2017>, ISSN 2399-665X

ESPERANÇA, Miguel; COSTA, Manuela - «Third Party Funding: terá chegado finalmente a vez de Portugal?». (2020) [Consult. 26 Nov. 2020]. Disponível em: <https://eco.sapo.pt/opiniao/third-party-funding-tera-chegado-finalmente-a-vez-de-portugal/>

FERRO, Marcelo, *O Financiamento de Arbitragens por Terceiro e a Independência do Árbitro*, São Paulo, 2013.

GAYNER, Oliver; KHOURI, Susanna - «Singapore And Hong Kong: International Arbitration Meets Third Party Funding». *Fordham International Law Journal*. 40, nº3 (2017) 1033-1046. [Consult. 25 Nov. 2006]. Disponível em: <https://ir.lawnet.fordham.edu/ilj/>

GONÇALVES, Alexandra Mendes, *Third Party Funding na Arbitragem Comercial*, 2017/2018, Tese de Mestrado orientado pelo prof. Marcelo F. Trindade, Faculdade de Direito Universidade Nova de Lisboa, Portugal.

HENRIQUES, Duarte Gorjão – «“Third Party Funding” ou o Financiamento de Litígios por Terceiros em Portugal». *Revista da Ordem dos Advogados*. (2015) 573-624 [Consult. 25 Nov. 2020].

International Bar Association, *IBA Guidelines on Conflicts of Interest in International Arbitration*, London, 2014. ISBN: 978-0-948711-36-7.

JÚDICE, José Miguel «Confidencialidade e Transparência em Arbitragens de Direito Público». *Liber Amicorum Fausto de Quadros* (2014) 87-103 [Consult. 3 Nov.2020]. Disponível em: [https://www.josemigueljudice-arbitration.com/xms/files/03_ARTIGOS_CONFERENCIAS_JMJ/01_Artigos_JMJ/JMJ_Confidencialidade e Transparencia em Arb de D Publico 2016.p](https://www.josemigueljudice-arbitration.com/xms/files/03_ARTIGOS_CONFERENCIAS_JMJ/01_Artigos_JMJ/JMJ_Confidencialidade_e_Transparencia_em_Arb_de_D_Publico_2016.p)

JÚDICE, José Miguel - «Some notes about third-party funding: a work in progress». *Arbitraje. Revista de Arbitraje Comercial y de Inversiones*. 11, nº1 (2018) [Consult. 25 Nov. 2020]. ISSN 1888–5373.

JUSTO, António dos Santos. *Direito Privado Romano – II (Direito das Obrigações)*. Coimbra: Coimbra Editora, 2006.

KRESTIN, Marc; REBECCA, Mulder - «Third-Party Funding in International Arbitration: To Regulate Or Not Regulate?». *Kluwer Arbitration Blog*. (2017) [Consult. 27 Jan. 2020]. Disponível em: <http://arbitrationblog.kluwerarbitration.com/2017/12/12/third-party-funding-international-arbitration-regulate-not-regulate/>.

LYON, Jason, - «Revolution in Progress: Third Party Funding of American Litigation ». *Ucla Law Review*. 58 (2010) 571-609. [Consult. 11 Jan. 2021]. Disponível em: <https://www.uclalawreview.org/revolution-in-progress-third-party-funding-of-american-litigation/>

MARQUAIS, Oliver; GREC, Alain - «Do's and don't's of regulating Third-Party Litigation Funding: Singapore vs. France». *Asian International Arbitration Journal*. 16, nº1 (2020) 49-68. [Consult. 6 Jan. 2021]. Disponível em: <https://www.loyensloeff.com/media/478484/marqm-june-2020.pdf>

MATTOS, Maria Cecília Coelho, *O Financiamento de Arbitragem por Terceiros como forma de proporcionar o acesso à justiça*, 2017, Tese de Mestrado orientado pelo prof. André Vasconcelos Roque, Brasil.

MECHANTAF, Khalil, *Le Financement de l'arbitrage par les tiers : une approche française et internationale*, 2019, Tese de Doutoramento orientado pelo prof. Loïc Cadiet, Université Paris.

NASCIMENTO, Sérgio Santos, *Cessão da Posição Contratual*, 2015, Tese de Mestrado orientado pelo prof. João Sinão, Universidade de São Paulo, Brasil.

NETO, Susana - «Quota Litis: da evidência da sua proibição» 1122-1140 [Consult. 5 Dez. 2020]. Disponível em: <https://portal.oa.pt/upl/%7B91b5fb12-fd1f-4df9-a844-97f91be23a63%7D.pdf>

PINTO, Carlos Alberto Mota, *Teoria Geral do Direito Civil*, 4ª edição. Coimbra: Coimbra Editora, 2005.

RADIN, Max, - «Maintenance by Champerty». *California Law Review*. 24, nº1 (1935) 48-78. [Consult. 13 Dez. 2020]. Disponível em: <https://doi.org/10.2307/3476484>

ROBINS, Jon - «The new, new thing: A study of the emerging market in third-party litigation funding. *Fox Williams*. (2010) 1-20. [Consult. 12 Dez. 2020]. Disponível em: <http://byfieldconsultancy.com/wp-content/uploads/TPF-report.pdf>

School of International Arbitration Queen Mary, University of London and White&Case - «Improvements and Innovations in International Arbitration». *International Arbitration Survey*. (2015) [Consult. 14 Jan. 2021]. Disponível em: http://www.arbitration.qmul.ac.uk/media/arbitration/docs/2015_International_Arbitration_Survey.pdf

SHEPHERD, Joanna /STONE II, Judde - «Economic Conundrums in Search of a Solution: The Functions of Third-Party Litigation Finance». *Arizona State Law Journal*. 47, nº3 (2015) 919-960. [Consult. 2 Jan. 2021]. Disponível em: https://arizonastatelawjournal.org/wp-content/uploads/2015/12/Shepherd_Final.pdf

TEMER, Sofia - «Financiamento de litígios por ‘terceiros’ (ou ‘third-party’ funding) o financiador é um sujeito processual?. *Thomson Reuters*. 309 (2020) [Consult. 2 Nov. 2020]. Disponível em: <http://www.revistadoatribunais.com.br/maf/app/delivery/document>

The Law Reform Commission of Hong Kong Third Party Funding for Arbitration Sub – Committee, Third Party Funding for Arbitration, Consultation Paper, 2015, disponível em: <http://www.hkreform.gov.hk>.

TORTEROLA, Ignacio - «Third Party Funding in International Investment Arbitration». *Investment Policy Hub* (2013) [Consult. 4 Nov. 2020]. Disponível em: <https://investmentpolicy.unctad.org/blogs/21/third-party-funding-in-international-investment-arbitration>

TRUSZ, Jennifer - «Full Disclosure? Conflicts of Interest Arising from Third-Party Funding in International Commercial Arbitration.». *The Georgetown Law Journal* 101 (2012/2013) 1650-1682.

VANDERSON, Maçullo Braga Filho, MENDONÇA, Pedro Junqueira- «Worldwide: Financiamento da Arbitragem por Terceiro: Singapura e Hong Kong dão um passo à frente». *Lobo & Ibeas*. (2017) [Consult. 25 Nov. 2020]. Disponível em: <https://www.mondaq.com/brazil/arbitration-dispute-resolution/594510/financiamento-da-arbitragem-por-terceiro-singapura-e-hong-kong-do-um-passo-frente>

VILLA, Franco - «Le Financement de contentieux par des tiers («Third Party Fundin»)». *Anwalts Revue de l’Avocat*. 5 (2014) [Consult. 5 Nov. 2020]. Disponível em: https://www.sav-fsa.ch/de/documents/dynamiccontent/207_le-financement-de-contentieux-par-des-tiers.pdf

WALD, Arnaldo - «alguns aspetos Positivos e Negativos do Financiamento da Arbitragem» *Thomson Reuters* 49 (2016) [Consult. 12 Nov. 2020]. Disponível em: <http://www.revistadoatribunais.com.br/maf/app/delivery/document>