



UNIVERSIDADE FEDERAL DO CEARÁ
FACULDADE DE DIREITO
DEPARTAMENTO DE DIREITO
PRIVADO
GRADUAÇÃO EM DIREITO

MATEUS BARBOSA DE OLIVEIRA

**A JURISDIÇÃO DO TRIBUNAL ARBITRAL SOBRE O FINANCIADOR E OS
LIMITES DA REVELAÇÃO DO CONTRATO DE THIRD-PARTY FUNDING**

FORTALEZA

2026

A JURISDIÇÃO DO TRIBUNAL ARBITRAL SOBRE O FINANCIADOR E OS LIMITES DA REVELAÇÃO DO CONTRATO DE THIRD-PARTY FUNDING

Trabalho de Conclusão de Curso apresentado ao Programa de Graduação em Direito da Universidade Federal do Ceará, como requisito parcial à obtenção do grau de Bacharel em Direito. Área de concentração: Direito Processual. Direito Empresarial.

Orientadora: Unie Caminha

FORTALEZA

2026

Dados Internacionais de Catalogação na Publicação
Universidade Federal do Ceará
Sistema de Bibliotecas
Gerada automaticamente pelo módulo Catalog, mediante os dados fornecidos pelo(a) autor(a)

- O48j Oliveira, Mateus.
A Jurisdição Do Tribunal Arbitral Sobre O Financiador E Os Limites Da Revelação Do Contrato De Third-Party Funding / Mateus Oliveira. – 2026.
44 f.
- Trabalho de Conclusão de Curso (especialização) – Universidade Federal do Ceará, , Fortaleza, 2026.
Orientação: Profa. Dra. Uinie Caminha.
1. Third-Party Funding. Arbitragem. Jurisdição. Confidencialidade. Financiamento de litígios. I. Título.
CDD
-

A JURISDIÇÃO DO TRIBUNAL ARBITRAL SOBRE O FINANCIADOR E OS LIMITES DA REVELAÇÃO DO CONTRATO DE THIRD-PARTY FUNDING

Trabalho de Conclusão de Curso apresentado ao Programa de Graduação em Direito da Universidade Federal do Ceará, como requisito parcial à obtenção do grau de Bacharel em Direito. Área de concentração: Direito Processual. Direito Empresarial.

Orientadora: Uinie Caminha

Aprovado em: 09/01/2026

BANCA EXAMINADORA

Profa. Dra. Uinie Caminha (Orientadora)
Universidade Federal do Ceará (UFC)

Prof. Renan Wanderley Santos Melo
Universidade Federal do Ceará (Unifor)

Prof. Leticia Beatriz Gomes
Universidade Federal do Ceará (UFC)

AGRADECIMENTOS

A Deus, por ser a minha força, meu cântico e minha salvação, sustentando-me em todos os momentos desta caminhada.

À minha mãe, Ana Paula, que é o meu maior exemplo de amor, carinho e altruísmo. Ao meu pai, Tarcísio, que sempre vibrou com todas as minhas conquistas e me motivou nos momentos difíceis. São eles os responsáveis pelo meu caráter, pelo meu desenvolvimento pessoal e, sobretudo, pela minha educação.

Aos amigos que tive o privilégio de conhecer na Universidade Federal do Ceará, em especial: Bruno Loscio, João Victor Carneiro, Levi Albuquerque e Guilherme Régis. A convivência com vocês, bem como com os demais colegas da faculdade, tornou a experiência universitária não apenas mais leve, mas verdadeiramente memorável.

À Liga de Arbitragem da Universidade Federal do Ceará, projeto de extensão do qual tive a honra de fazer parte e de exercer a presidência. A Liga foi responsável por alterar a minha trajetória no direito, abrindo minha visão para o mercado privado, colocando-me em contato com as grandes referências do direito e desenvolvendo minhas capacidades de liderança, bem como foi determinante para a formação da minha base jurídica, acadêmica e prática.

Aos colegas do Rodrigues de Albuquerque Advogados, pelo convívio diário, pelo constante intercâmbio de ideias, pela mentoria incansável e por todos os bons momentos compartilhados no exercício do nobre ofício da justiça.

Aos professores da Universidade Federal do Ceará, por todas as lições transmitidas ao longo do último quinquênio e pela contribuição inestimável para a minha formação acadêmica e humana. Em especial, à Professora Uinie Caminha, minha orientadora, cuja excelência profissional, rigor intelectual e compromisso com o ensino do Direito são, para mim, fonte permanente de inspiração. Ao Professor Gustavo Raposo, a quem tive a honra de auxiliar como monitor na disciplina de Processo Civil III (Execução Civil), agradeço pelos ensinamentos, pela confiança e pelo estímulo.

“The best way of looking at Third-Party Funding (TPF), as happens with many other issues, is to look through the window and not through the broken glass. (José Miguel Júdece)

RESUMO

O presente trabalho explora o conceito de Third-Party Funding (TPF), também conhecido como financiamento de litígios, no âmbito da arbitragem, garantindo especial atenção a possível jurisdição do tribunal arbitral sobre o financiador, bem como investigando as situações que poderiam justificar a divulgação do contrato de financiamento. Observa-se que, ainda que a via arbitral seja um meio eficaz de resolver disputas, seus altos custos processuais podem limitar o acesso à justiça, especialmente em disputas de grande complexidade econômica, hipótese na qual o financiamento se torna um mecanismo fulcral de garantia da realização do procedimento arbitral e de realocação dos riscos financeiros. A pesquisa tem caráter qualitativo e exploratório, empregando um método dogmático-jurídico, desenvolvido a partir da análise doutrinária, normativa e jurisprudencial. Em primeiro momento, o estudo se concentra na definição do conceito de financiamento de litígios, visando examinar as suas características essenciais, principais tipos e perfis de financiamento e sua evolução histórica. Adiante, passa-se a analisar a condição processual do financiador na arbitragem, com enfoque nos limites subjetivos da cláusula compromissória, argumentando-se que a extensão da jurisdição do tribunal arbitral ao financiador somente seria permitida em casos excepcionais, em que se verifique a identificação de controle estratégico significativo sobre o litígio ou de vínculo intrínseco com o desempenho do contrato principal, sendo a mera existência do financiamento elemento insuficiente. Por fim, examinam-se os limites da divulgação do contrato de financiamento, avaliando o equilíbrio entre a transparência processual e a confidencialidade. Demonstra-se que não existe uma norma obrigatória que imponha a divulgação do conteúdo do contrato de TPF, prevalecendo o entendimento de que a divulgação deve restringir-se, em geral, à identidade do financiador, com o objetivo de prevenir conflitos de interesse. Examina-se, também, o entendimento dos precedentes nacionais e internacionais, que demonstram que a divulgação do contrato somente seria justificada quando estiverem configuradas evidências claras de controle do litígio, quebra da boa-fé processual ou risco comprovado de integridade do processo arbitral. Ao final, conclui-se que a extensão da jurisdição arbitral ao financiador e a divulgação do contrato de financiamento por terceiros representam medidas excepcionais, devendo ser preservados, via de regra, o consentimento na arbitragem e a confidencialidade do TPF.

Palavras-chave: Third-Party Funding. Arbitragem. Jurisdição. Confidencialidade. Financiamento de litígios

ABSTRACT

The present study explores the concept of Third-Party Funding (TPF), also known as litigation funding, within the context of arbitration, paying special attention to the possible jurisdiction of the arbitral tribunal over the funder, as well as investigating the situations that could justify the disclosure of the funding agreement. It is observed that, although arbitration is an effective means of dispute resolution, its high procedural costs may limit access to justice, especially in disputes of significant economic complexity, in which case funding becomes a pivotal mechanism to ensure the conduct of arbitral proceedings and the reallocation of financial risks. The research has a qualitative and exploratory character, employing a dogmatic-legal method, developed through doctrinal, normative, and jurisprudential analysis. At first, the study focuses on defining the concept of litigation funding, aiming to examine its essential characteristics, main types and profiles of funding, and its historical development. Subsequently, the procedural status of the funder in arbitration is analyzed, with emphasis on the subjective limits of the arbitration agreement, arguing that the extension of the arbitral tribunal's jurisdiction over the funder would only be permitted in exceptional cases in which significant strategic control over the dispute or an intrinsic link with the performance of the underlying contract is identified, the mere existence of funding being an insufficient element. Finally, the limits of the disclosure of the funding agreement are examined, assessing the balance between procedural transparency and confidentiality. It is demonstrated that there is no mandatory rule imposing the disclosure of the content of the TPF agreement, and the prevailing understanding is that disclosure should generally be limited to the identity of the funder, with the aim of preventing conflicts of interest. The study also examines national and international precedents, which demonstrate that disclosure of the agreement would only be justified when clear evidence of control over the dispute, breach of procedural good faith, or a proven risk to the integrity of the arbitral process is present. In conclusion, it is determined that the extension of arbitral jurisdiction over the funder and the disclosure of third-party funding agreements constitute exceptional measures, and that, as a rule, consent in arbitration and the confidentiality of TPF should be preserved.

Keywords: Third-Party Funding. Arbitration. Jurisdiction. Confidentiality. Litigation finance.

SUMÁRIO

1. INTRODUÇÃO.....	8
2. O FINANCIAMENTO DE LITÍGIOS: FUNDAMENTOS GERAIS.....	9
2.1 Conceito e características essenciais do TPF.....	10
2.2 Evolução histórica do financiamento de litígios.....	14
2.3 Modalidades e perfis de financiamento.....	16
2.4 Vantagens, riscos e críticas ao TPF.....	17
3. A JURISDIÇÃO DO TRIBUNAL ARBITRAL SOBRE O ACORDO DE FINANCIAMENTO.....	19
3.1 A cláusula compromissória e seus limites subjetivos.....	20
3.2 Financiador no processo: parte ou terceiro?.....	22
3.3 Possibilidade de sujeição do financiador à jurisdição arbitral.....	23
4. OS LIMITES DA REVELAÇÃO DO CONTRATO DE FINANCIAMENTO.....	28
4.1 Princípios Gerais da Revelação e Confidencialidade no Contrato de TPF.....	28
4.2 Condições excepcionais para revelação e análise de precedentes internacionais.....	30
4.3 Aplicação no ordenamento brasileiro e implicações processuais finais.....	36
5. CONCLUSÃO.....	38

1. INTRODUÇÃO

A arbitragem, na conjuntura internacional, é um dos principais meios de resolução de conflitos, valorizada especialmente pelos seus aspectos marcantes, como a celeridade, confidencialidade e capacidade técnica dos árbitros. Não obstante, as partes ainda podem escolher livremente as regras que serão aplicadas às arbitragens, desde que o façam de forma consensual.

No entanto, apesar da efetividade do meio arbitral, um dos maiores empecilhos para a adoção desse instituto são os elevados custos processuais que, em determinados casos, se sobressaem exponencialmente comparados aos do Poder Judiciário¹. Assim, nem sempre as partes signatárias da cláusula compromissória conseguem arcar com o valor integral da arbitragem, resultando na suspensão ou extinção do processo em alguns casos.

Uma resposta do mercado a essa problemática foi o Third-Party Funding (também denominado investimento de terceiros, financiamento de terceiros ou *litigation finance*), que encontrou, no Brasil, uma grande oportunidade de crescimento, em razão de fatores como um crescimento constante de demandas arbitrais, uma legislação arbitral confiável e uma baixa liquidez nas relações comerciais, tornando-se um recurso muito atraente para os investidores e para os litigantes que precisam de suporte financeiro.

Contudo, podem surgir diversos empecilhos na arbitragem em relação ao contrato de financiamento, tais como a possível dependência ou parcialidade do árbitro em relação ao financiador, a falta de confidencialidade do financiador, sendo necessária a imposição de um *non-disclosure agreement* para resguardar os documentos sigilosos da arbitragem e a indesejada necessidade de instituir um *Security for Costs* (garantia de custas) para garantir eventual ressarcimento pelas despesas processuais.

Questionamentos dessa espécie, acerca dos termos do financiamento, podem causar uma reação da parte opositora à financiada, ou do próprio tribunal arbitral, de requerer a revelação do contrato de financiamento, para que possam ter ciência se não há, no dispositivo contratual, algum fator que ensejaria um vício no deslinde do processo.

¹ Vale a ressalva de que os custos de transação e da perda de oportunidade pela demora no Judiciário podem fazer com que a escolha pela Arbitragem seja menos custosa. Em estudo sobre o tema, os professores Heitor Vitor Mendonça Sica e Wilson Pimentel chegaram à conclusão de que, conforme o valor da disputa aumenta, a Arbitragem fica gradativamente mais barata do que o processo judicial e, para demandas de valores elevados (a partir de R\$ 10.000.000,00), será sempre menos custosa. SICA, Heitor Vitor Mendonça; PIMENTEL, Wilson. Custo do Processo Arbitral "versus" Custo do Processo Judicial: uma Análise Econômica da Realidade Brasileira. Revista Brasileira de Arbitragem, São Paulo, v. 17, n. 68, p. 42 - 66, out./dez. 2020.

Como contraponto, os financiadores e a parte financiada, de forma geral, são contrários à revelação dos termos acordados no contrato de financiamento, visto que o contrato pode ter, em seu conteúdo, informações sigilosas da própria empresa financiadora ou até mesmo informações valiosas acerca do processo em si.

Diante do exposto, a problemática central desta pesquisa pode ser sintetizada nas seguintes questões: o juízo arbitral tem o poder de abranger, em sua decisão, o investidor que não é signatário do acordo de arbitragem? E em quais situações divulgar o acordo de financiamento por terceiros seria legalmente aceitável sem colocar em risco a confidencialidade do financiador no processo arbitral?

Com a finalidade de responder aos referidos questionamentos, este trabalho tem como objetivo geral a análise dos limites da jurisdição do tribunal arbitral sobre o financiador e as hipóteses em que a revelação do contrato de financiamento se mostra juridicamente possível. Além disso, como objetivos específicos, busca-se: (i) conceituar o instituto do Third-Party Funding; (ii) examinar os limites subjetivos da convenção arbitral; (iii) analisar a posição jurídica do financiador no procedimento arbitral; e (iv) identificar critérios que justifiquem a extensão da jurisdição arbitral e a revelação do contrato de financiamento.

A pesquisa possui natureza qualitativa, caráter exploratório e adota método predominantemente dogmático-jurídico, desenvolvendo-se por meio de análise bibliográfica, normativa e jurisprudencial, com especial atenção à doutrina especializada e aos precedentes internacionais e nacionais relevantes sobre arbitragem e financiamento de litígios.

2. O FINANCIAMENTO DE LITÍGIOS: FUNDAMENTOS GERAIS

O presente capítulo dedica-se a apresentar uma visão geral e introdutória do instituto do Third-Party Funding (TPF), com o objetivo de estabelecer as bases conceituais necessárias para as discussões subsequentes sobre sua aplicação na arbitragem. De início, examina-se o conceito e as características essenciais do TPF, destacando sua função como mecanismo de financiamento de litígios atrelado ao êxito da demanda, sua relevância no contexto brasileiro de expansão arbitral e as diversas definições doutrinárias que capturam sua natureza jurídica.

Em seguida, aborda-se a evolução histórica do financiamento de litígios, desde suas raízes na Grécia e na Roma Antiga, perpassando o desenvolvimento nos sistemas anglo-saxônicos marcado pelas práticas conhecidas como *maintenance* e *champerty*, até chegar em formas profissionais contemporâneas e adaptadas ao cenário internacional, onde se

volta especialmente para a viabilização do acesso à justiça frente aos altos custos da arbitragem.

Por fim, exploram-se as modalidades e perfis de financiamento, incluindo opções como financiamento direto, portfólio, defensivo e parcerias com escritórios de advocacia, bem como as vantagens, riscos e críticas ao TPF, enfatizando seu impacto no acesso à justiça, assimetrias de poder, interferências processuais e preocupações éticas.

2.1 Conceito e características essenciais do TPF

De início, expõe-se que o *Third-Party Funding* é uma solução recente do mercado à enorme demanda de busca por investimentos que pudessem auxiliar os altos custos advindos de processos arbitrais. A rigor, esse sistema permite auxílio financeiro ao litigante, cujo resultado esteja atrelado ao resultado da demanda.² Essa solução encontrou terreno fértil no Brasil, que possui um aumento anual crescente de procedimentos arbitrais³, legislação arbitral efetiva e segura, além de um momento financeiro favorável aos investimentos estrangeiros. Com efeito, parafraseando Collin R. Flake: “existem custos - por vezes suntuosos - referentes aos processos judiciais e alternativos de resolução de conflitos, como então as partes cujos pedidos têm bom fundamento, mas não têm recursos suficientes, poderiam participar da arbitragem? Uma resposta possível é o Third-Party Funding⁴.”

Nesse sentido, esse sistema foi recebido de forma louvável no âmbito judicial e arbitral, pois tem duplo caráter benéfico. Primeiramente, é benéfico à parte financiada que irá gozar de pleno acesso à justiça e não correrá o risco de ter o processo extinto por impossibilidade de pagamento⁵. Em segundo lugar, beneficia também os investidores (e empresas financiadoras) que, por meio do investimento em litígios, conseguem oferecer aos seus investidores opções de desenvolver suas alocações financeiras de forma alternativa, viabilizando retornos maiores do que a média do mercado.⁶

² CARDOSO, Marcel Carvalho Engholm. Arbitragem e Financiamento por terceiros. São Paulo: Almedina, 2020, p.50

³ LEMES, Selma Maria Ferreira. Arbitragem em Números e Valores. 2022. Disponível em: https://www.migalhas.com.br/arquivos/2022/10/78B3FD4545063E_pesquisa-arbitragem.pdf. Acesso em: 23. Out. 2025.

⁴ FLAKE, Collin R. Third Party funding in domestic arbitration: Champerty or social utility? *Dispute Resolution Journal*, V. 70, n. 2, 2015, p. 110.

⁵ GRION, Renato Stephan. ZANELATO, Thiago Del Pozzo. Breves notas sobre o uso de *Third-Party Funding* em arbitragens coletivas societárias. In: MONTEIRO, André Luis; PEREIRA, Guilherme Setoguti J.; BENEDUZI, Renato. (Coords.). *Arbitragem Coletiva Societária*. São Paulo: Revista dos Tribunais, 2021, p. 566.

⁶ CASTRO, Leonardo Viveiros de. SETTON, Renata Szczerbacki. *Third Party Funding: Uma visão prática do mercado brasileiro*. In: MONTEIRO, André Luis; PEREIRA, Guilherme Setoguti J.; BENEDUZI, Renato. (Coords.). *Arbitragem Coletiva Societária*, São Paulo: Revista dos Tribunais, 2021, p. 286

Cabe pontuar que não são raros os casos em que o acesso à justiça a uma das partes é negado pela insuficiência financeira para arcar com as custas processuais na arbitragem. Por exemplo, no caso Mil-Tek, o Tribunal Comercial de Paris entendeu que a arbitragem não seria viável visto que o Requerente não possuía os recursos necessários para custear o processo, em razão do pouco faturamento obtido nos últimos anos de funcionamento da empresa⁷. Uma Corte alemã proferiu o mesmo entendimento, em um contrato envolvendo arbitragem para solucionar um conflito decorrente dos serviços de um encanador, deixando de estabelecer a arbitragem por incapacidade de prosseguimento⁸. Assim, evidencia-se que o instituto em análise é uma ferramenta eficaz para garantir o resguardo dos litigantes quanto ao acesso à justiça⁹.

Assim, antes de definir o instituto em estudo, devemos assegurar que o Third-Party Funding não tem, e nem é capaz de ter, apenas um conceito que abrange todas as suas diversas modalidades. Essa indefinição ocorre pela flexibilidade e existência de diversos modelos de investimento que abarcam o termo “Financiamento de Terceiros”. Nesse sentido, Maxi Scherer, Aren Goldsmith e Camille Flechet em sua pesquisa, ressaltam a dificuldade de uma definição única sobre o TPF da seguinte forma: “é quase impossível encontrar uma definição de Third-Party Funding adequada a todos os casos. Na verdade, cabe à comunidade rotular as práticas que poderiam ser consideradas como Third-Party Funding.”¹⁰

Um dos relatórios de grande reconhecimento acerca do TPF, que reuniu pesquisadores, árbitros, acadêmicos, advogados e financiadores, foi elaborado pelo *International Council for Commercial Arbitration (ICCA)*, em conjunto com a *Queen Mary University of London (Report of the ICCA-Queen Mary Task Force On Third-Party Funding In International Arbitration - “ICCA - Queen Mary Report”)*, estudo no qual chegaram à seguinte conclusão: “o termo Third-Party Funding refere-se a um acordo celebrado por uma entidade que não é parte num litígio para fornecer a uma parte, a alguém afiliado a essa parte ou a uma sociedade de advogados que a representa: a) fundos ou outro suporte material no sentido de financiar parcial ou totalmente todos os custos do processo, seja individualmente ou como parte de um conjunto específico de casos e; b) em contrapartida, esse suporte ou financiamento é realizado

⁷ Caso Mil-tek Ile de France. Tribunal Commercial de Paris. 17 mai. 2011. RG 2011003447. Apud FONTMICHEL, Maximin. Le financement de l’arbitrage par une partie insolvable In: HAMIDA, Walid; CLAY, Thomas (Org.). L’argent dans l’arbitrage. Paris: Éditions L’extenso, 2013).

⁸ Bundesgerichtshof 14 Sept 2000, III ZR 33/00 – Clout Case 404.

⁹ JÚDICE, José Miguel, Some notes about third-party funding: a work in progress, Revista de Arbitragem e Mediação, v. 62, p. 169-184, jul.-set. 2019. pp. 56-57.

¹⁰ Tradução livre do inglês: “it is almost impossible to find a one-size-fits-all definition of third party funding. Rather, it remains for the community to “label” the practices that are to be considered third party funding” (SCHERER, Maxi; GOLDSMITH, Aren; FLECHET, Camille. Third-party funding in international arbitration in Europe. Part 1. Funders’ perspectives, p. 210).

em troca de uma remuneração ou reembolso que será total ou parcialmente dependente do resultado do litígio, ou fornecida por meio de uma concessão, ou como retorno do pagamento de um prêmio”¹¹.

Outra definição muito ressaltada na doutrina nacional e internacional foi elaborada pelo jurista Yves Derains, ao concluir que o TPF: “é um esquema onde, uma parte desconexa ao direito material, financia de forma completa ou parcial os custos da arbitragem, na maioria dos casos os custos da Requerente. O financiador é remunerado por uma porcentagem acordada do mérito da decisão, ou uma taxa de sucesso, ou uma combinação das duas, ou algum meio mais sofisticado. E no caso de uma decisão desfavorável, o investimento do financiador é perdido.”¹²

O professor Napoleão Casado Filho adota o mesmo pensamento, destacando a natureza aleatória dessa modalidade de contrato, ao dispor que: “o financiamento de terceiros, em processos judiciais ou arbitrais, pode ser definido como um método de financiamento no qual uma entidade, que não faz parte de um conflito, suporta as despesas do processo no lugar de uma das partes, arcando com os honorários dos advogados, dos julgadores e com as demais despesas necessárias à produção de provas e administração do processo. Em retorno, a entidade financiadora recebe uma porcentagem dos ganhos decorrentes da decisão final. Trata-se de contrato aleatório, pois o financiador pode não receber nada em caso de insucesso do processo.”¹³

Por fim, o Centro de Arbitragem e Mediação da Câmara de Comércio Brasil-Canadá (CAM-CCBC), mediante resolução administrativa, definiu o Investimento de Terceiros nos seguintes moldes: “Artigo 1º. Considera-se financiamento de terceiro quando uma pessoa física ou jurídica, que não é parte no procedimento arbitral, provê recursos integrais ou parciais a uma das partes para possibilitar ou auxiliar o pagamento dos custos do procedimento arbitral, recebendo, em contrapartida, uma parcela ou porcentagem de eventuais benefícios auferidos com a sentença arbitral, ou acordo.”¹⁴

¹¹ Tradução livre do inglês: “The term “third-party funding” refers to an agreement by an entity that is not a party to the dispute to provide a party, an affiliate of that party or a law firm representing that party, a) funds or other material support in order to finance part or all of the cost of the proceedings, either individually or as part of a specific range of cases, and b) such support or financing is either provided in exchange for remuneration or reimbursement that is wholly or partially dependent on the outcome of the dispute, or provided through a grant or in return for a premium payment.” ICCA-Queen Mary Report, 2017, p. 50.

¹² Prefácio do Livro ICC Dossier: Third-party funding in International Arbitration. In: CREMADES, Bernardo; DIMOLITSA, Antonias. Dossiers – ICC. Paris, 2013, p. 5.

¹³ CASADO FILHO, Napoleão. Arbitragem e acesso à justiça: o novo paradigma do Third Party Funding. São Paulo: SaraivaJur, 2017, p. 32.

¹⁴ Resolução Administrativa CAM/CCBC 18/2016.

Em geral, os custos financiados têm relação direta com o litígio, como as custas processuais da instituição arbitral que decidirá sobre o caso, honorários advocatícios e dos árbitros que constituem o tribunal, gastos periciais e demais movimentações necessárias para que a arbitragem corra plenamente. Ademais, pontua-se que o financiador não precisa pagar, já em um primeiro momento, o custo integral estipulado da disputa. Esse suporte financeiro pode ser dado de diversas formas, na prática¹⁵, normalmente, os investidores aportam os recursos financeiros ao decorrer do processo, conforme a necessidade do litigante na disputa.

Um fator distintivo da maioria dos financiamentos de litígio é a sua natureza *non-recourse*, ou seja, é uma modalidade de empréstimo que não tem como parâmetro a capacidade financeira do financiado, e sim o potencial econômico da atividade financiada, nesse caso, o litígio. A modalidade *non-recourse* garante que o devedor só deverá ressarcir o financiamento se o litígio for exitoso, portanto, em caso de insucesso do litígio o financiador perderá o capital investido, pois não poderá cobrar da parte financiada o valor desembolsado ao longo do processo, ressalta-se que a maioria dos financiamentos faz parte dessa modalidade, de acordo com recente estudo da *Bloomberg Law*¹⁶.

Considerando os conceitos apresentados sobre Third-Party Funding, passar-se-á a demonstrar que o instituto, embora possua maior destaque na contemporaneidade, está diretamente vinculado a experiências históricas de financiamento de litígios. A compreensão de suas características fundamentais impõe a análise de suas raízes históricas, a fim de identificar as razões pelas quais práticas similares foram, em diferentes contextos, rejeitadas ou criminalizadas. Tal retrospectiva é fundamental para compreender os limites e as resistências que ainda hoje permeiam o financiamento de litígios, tema que será examinado a seguir.

2.2 Evolução histórica do financiamento de litígios

O instituto do financiamento de litígios foi originado na Grécia Antiga e no sistema jurídico da Roma Antiga¹⁷, mas somente floresceu no Império Britânico, em que foram

¹⁵ CASTRO, Leonardo Viveiros de. SETTON, Renata Szczerbacki. *Third Party Funding*: Uma visão prática do mercado brasileiro In: MONTEIRO, André Luis; PEREIRA, Guilherme Setoguti J.; BENEDUZI, Renato. (Coords.). *Arbitragem Coletiva Societária*, São Paulo: Revista dos Tribunais, 2021, p. 279

¹⁶ Segundo esse estudo realizado com 38 profissionais de financiamento de litígios e 37 escritórios de advocacia, 96% das transações de financiamento de litígio são na modalidade *non-recourse*. Disponível em: <https://assets.bbhub.io/bna/sites/7/2022/04/Bloomberg-Law-Litigation-Finance-Market-Survey-2021.pdf>. acesso em 20.05.2025.

¹⁷ DOBNER, Ari. *Litigation for sale*, 144 U. Pa. Rev. 1543-1546 (Apr 1996) apud NIEUWVELD, Lisa Benc. SHANNON, Victoria. *Third Party Funding in International Arbitration*. Holanda: Kluwer Law International, 2012. p. 15.

desenvolvidos os conceitos de *maintenance* e *champerty*. A *maintenance* é configurada quando há um financiamento integral, ou parcial, ao titular de um caso, a fim de viabilizar o prosseguimento do caso judicial, nas situações em que o financiador não tem conexão ou interesse financeiro no caso¹⁸. Por outro lado, a *champerty* ocorre quando há o financiamento do litígio, na hipótese em que o financiador tenha interesse financeiro direto no resultado do caso. Isso é, o financiador assume as custas processuais e, em troca, recebe uma fração do valor obtido em eventual procedência do pedido do financiado¹⁹.

Em suma, Steinitz explica ser *maintenance* o suporte material a um litigante para que possa perseguir ou defender um interesse em um dado procedimento, enquanto que *champerty*, ao seu passo, seria a realização desse suporte (*maintenance*) em retorno de uma contraprestação²⁰.

Ambos os institutos eram vistos com maus olhos pela sociedade da época. Argumentava-se que eles eram utilizados por indivíduos abastados, os quais não tinham nenhum interesse material sobre a causa, valendo-se do financiamento judicial como meio de ameaçar e prejudicar inimigos pessoais. Na Inglaterra, os indivíduos que utilizassem dessas práticas poderiam sofrer sanções civis e, até mesmo, penais. Somente sendo abolidas essas restrições pelo *Criminal Law Act 1967*, ocasionadas pela profissionalização, ainda que prototípica, do financiamento de litígios, o que implicou na admissibilidade desse instituto.

Nos Estados Unidos, o *third-party funding* começou a se desenvolver entre a década de 80²¹ a década de 90²², a partir do financiamento de litígios, ainda que em menor escala, de processos judiciais e arbitrais, a partir de dois institutos distintos: o *pre-settlement funding* (financiamento pré-acordo) e o *syndicated lawsuit* (ação sindicalizada/consorciada).

O primeiro conceito refere-se ao empréstimo realizado para o ajuizamento de um processo, na hipótese de os autores dessas demandas encontrarem-se em situação de prejuízo

¹⁸ CASADO FILHO, Napoleão. “Arbitragem Comercial Internacional e o Acesso à Justiça. O novo paradigma do Third Party Funding”. 2014. Tese (Doutorado em Direito) - Pontifícia Universidade Católica, São Paulo, 2014, p. 112. Disponível em: <https://tede2.pucsp.br/bitstream/handle/6676/1/Napoleao%20Casado%20Filho.pdf>. Acesso em: 04 dez. 2025.

¹⁹ Ibidem, p. 112.

²⁰ NAMIC (NATIONAL ASSOCIATION OF MUTUAL INSURANCE COMPANIES). Third-Party Litigation Funding: Tipping the Scales of Justice for Profit. (2011). Disponível em: https://www.namic.org/wp-content/uploads/legacy/publicpolicy/1106_thirdPartyLitigation.pdf. Acesso em: 11 nov. 2025, p. 5; STEINITZ, Maya. The Litigation Finance Contract. In William & Mary Law Review. Rev. 455/2012. Vol. 54. Issue 2. Article n. 4. Disponível em: <https://scholarship.law.wm.edu/wmlr/vol54/iss2/4/>. Acesso em: 04 dez. 2025, p. 486.

²¹ COFRESI, John; SHALTIEL, Yifat. Litigation Lending for Personal Needs Act: A Regulatory Framework to Legitimize Third-Party Litigation Finance, 58 CONSUMER FIN. L.Q. REP. 347, 347–350, 2004.

²² PINTO, Junior Alexandre Moreira. A Figura do Third-Party Funding no Processo Arbitral Brasileiro: Natureza Jurídica do Contrato de Financiamento e os Efeitos Processuais. In: LEE, João Bosco; VERÇOSA, Fabiane (eds), Revista Brasileira de Arbitragem, p. 14.

pessoal²³. Assim, os empréstimos seriam concedidos tipicamente para cobrir despesas de subsistência durante litígios, garantindo o risco de danos de qualquer resolução futura em favor do litigante. O segundo instituto refere-se a um processo judicial no qual um demandante solicita diretamente aos investidores individuais de seu caso que compartilhem/dividam os valores da recuperação proporcionalmente²⁴.

Desde então, no cenário norte-americano ocorre a ampla expansão do financiamento de terceiros, impulsionando uma tendência global, que se adapta de acordo com a jurisdição de cada país. Por exemplo, em países de tradição anglo-saxônica, o custo do procedimento judicial estatal costuma justificar o financiamento por um terceiro para que a parte vá ao judiciário, no entanto, no caso do Brasil, as despesas judiciais não são necessariamente vultosas, o que ocasiona na figura do third-party funding se voltar especialmente ao processo arbitral, no qual exige o pagamento de generosas custas iniciais.

O estudo da trajetória do financiamento de litígios revela que a aceitação atual do Financiamento por Terceiros é o resultado de uma superação progressiva das limitações impostas às figuras da manutenção e do patrocínio abusivo, impulsionada pela profissionalização do instituto e pela mudança na forma como sua utilidade econômica e processual é vista. Tal desenvolvimento demonstra que o financiamento de terceiros não é uma prática uniforme, mas um fenômeno que se adapta às características de cada ordenamento jurídico. Considerando esse contexto histórico, é possível entender a variedade de acordos contratuais que existem hoje, o que justifica a análise das diferentes modalidades e perfis de financiamento utilizados no mercado atual.

2.3 Modalidades e perfis de financiamento

O financiamento de disputas não está restringido unicamente à modalidade de financiamento do autor de um ou múltiplos litígios, em que o financiador estaria incumbido de custear as despesas processuais daquele litígio particular ou do conjunto de disputas propostas pela financiada.

Outra forma bastante comum de operação de *litigation finance* é o financiamento diretamente aos escritórios de advocacia, de maneira que o retorno de investimento do financiador fica vinculado ao recebimento, pelo escritório, de eventuais honorários de êxito e

²³ MCLAUGHLIN, Julia H. Litigation Funding: Charting a Legal and Ethical Course, 31 VT. L. REV. 615, 618, 2007.

²⁴ MARTIN, Susan Lorde. Syndicated Lawsuits: Illegal Champerty or New Business Opportunity?. 30 AM. BUS. L.J. 485, 498, 1992.

sucumbenciais. Nas transações de financiamento da parte ativa da disputa, a remuneração do financiador, via de regra, é composta por uma parcela do auferimento da parte ou do escritório caso logrem êxito na demanda, podendo referida remuneração ser adimplida de forma prioritária, ou não, aos recebimentos dos advogados ou da parte da disputa²⁵.

Também há a modalidade de financiamento da parte que figura no polo passivo da causa, denominada de *Defense Financing*²⁶ ou, entre nós, financiamento defensivo. Essa modalidade pode acontecer de três formas diferentes. A primeira delas, denominada de “*Hybrid Portfolio*” (portfólio híbrido), consiste na composição de um portfólio de litígios em que a parte figura tanto no polo passivo quanto no polo ativo de certas contendas, assumindo o investidor a obrigação de arcar com as custas necessárias à defesa da parte que o acionou, e tendo como compensação um retorno mais expressivo sobre os casos em que a parte figura no polo ativo.

A segunda forma de estruturação do financiamento defensivo é a “Revenue-Sharing” (partilha de receitas), em que o financiador disponibiliza recursos à parte que se defende em determinada disputa, em troca de um retorno sobre o valor que os ativos operacionais da parte, que foram afetados por conta de tal disputa, venham a gerar. Essa modalidade é usualmente utilizada quando a parte ré sofreu uma medida judicial de restrição sobre os seus ativos, o que gerou uma perda temporária da capacidade de geração de caixa da financiada. Somente quando superada essa restrição, o financiador fará jus ao recebimento de eventuais valores que o bem, ou bens, até então bloqueado judicialmente, gerar.

A terceira forma, e mais comum, é a denominada “Reverse Contingency” (honorários de êxito reversos). Nessa modalidade, o financiador espelha os honorários sucumbenciais em que o advogado faria jus se estivesse atuando pela parte que figura no polo ativo, ficando com uma parcela dos valores que a parte ré deixou de perder, caso obtenha sucesso na defesa do litígio.

Apesar dessas serem as práticas mais comuns do mercado, podem existir diversas estruturas de financiamento entre as partes, desde que observados os princípios contratuais e normativos básicos, uma vez que ainda não há qualquer legislação brasileira que regule especificamente o financiamento de litígios.

²⁵ MOTA, Pedro Renato de Souza, RODRIGUES, João Gabriel Volasco. Third-Party Funding: Hora de entender e desmistificar o instituto. In: PEREIRA, Guilherme Setoguti.. *Litigation Finance e Special Situations*. São Paulo: Revista dos Tribunais.2023. p.72

²⁶ LEVINE, Jason. A primer on U.S. Defense-Side Litigation Finance, disponível em: <https://omnibridgeway.com/insights/blog/blog-posts/blog-details/global/2022/07/07/a-primer-on-defense-side-litigation-finance>. Acesso em 11. dez. 2025.

Além disso, não são apenas as modalidades de financiamento que podem variar, mas também o perfil daquele que é financiado. Em observância ao relatório “Third-party funding in arbitration - the funders perspective”, produzido pelo escritório Norton Rose Fulbright, a maioria dos financiados que se utilizam da ferramenta do financiamento de litígios são companhias altamente capitalizadas, com balanços patrimoniais sólidos, mas que optam por utilizar recursos de financiadores como forma de gerenciar riscos oriundos dos litígios em que estão envolvidos, e que acabam por estar provisionados em seus resultados financeiros, ou ainda por questões fiscais²⁷.

Diante do exposto, resta patente que existem diversas modalidades de financiamento e perfis de financiadores, bem como se observa que o financiado, em geral, trata-se de parte que tem solidez econômica, mas vale-se desse instituto para reduzir seu risco operacional.

A variedade de tipos e modelos de aporte financeiro evidencia que o Financiamento por Terceiros possui diferentes configurações contratuais, com variações notáveis no nível de participação do investidor, na forma de pagamento e no papel do financiado no processo judicial. Essa multiplicidade de acordos influencia de forma imediata a dinâmica do processo, já que alguns modelos podem aumentar o perigo de interferência intencional ou de desigualdade entre os envolvidos. Sendo assim, entender essas estruturas de contrato é fundamental para examinar, de forma ponderada, os benefícios, os perigos e as contestações teóricas feitas ao instituto, pontos que serão investigados no próximo tópico.

2.4 Vantagens, riscos e críticas ao TPF

Uma das principais vantagens do TPF é seu potencial para democratizar o acesso à arbitragem, notadamente em casos de alta complexidade e custo elevado. No cenário brasileiro, em que a arbitragem é usualmente utilizada em litígios empresariais que envolvem grande montante financeiro em disputa, o acesso de partes com menos recursos costuma ser impedido, por não conseguirem arcar com os gastos com administração, os honorários dos árbitros e os custos da produção de evidências. O TPF emerge como uma solução aos elevados custos da arbitragem, permitindo que partes economicamente vulneráveis enfrentem adversários com capacidade financeira robusta sem comprometer sua situação financeira. Está abordagem está em conformidade ao princípio constitucional do acesso à justiça, disposto no

²⁷ “Third-party funding in arbitration - the funder’s perspective. A Q&A with Woodsford Litigation Funding, Harbour Litigation Funding and Burford Capital” (September 2016). Disponível em: https://www.nortonrosefullbright.com/en/knowledge/publications/8b8db7d0/third-party-funding-in-arbitration—the-funder-s-perspective?_sm_au_=iHVt0N22FR3470D2FcVTvKQkcK8MG. Acesso em 11.12.2025.

art. 5º, XXXV da CF/88, ampliando a efetividade da arbitragem como método alternativo de resolução de conflitos.

Do mesmo modo, o TPF é capaz de facilitar o ingresso de demandas que, de outra forma, seriam abandonadas por falta de recursos, promovendo a paridade de armas entre as partes no processo. No âmbito internacional, esse instituto é comparável a seguros como Before-the-Event (BTE) e After-the-Event (ATE) no Reino Unido, que procuram garantir acesso à justiça em litígios onerosos²⁸. No entanto, essa vantagem não é absoluta, isso porque em casos de *portfolio funding*, onde o financiador apoia múltiplas disputas, o benefício pode se concentrar em grandes corporações²⁹, o que pode agravar as desigualdades, garantindo ainda mais poderio econômico para a parte financeiramente mais poderosa.

Apesar dos benefícios, não se nega que o TPF pode gerar assimetrias de poder entre as partes, uma crítica recorrente na doutrina. É que o financiador, ao investir recursos significativos, têm a capacidade de exercer influência indireta, ou direta, sobre a estratégia processual, tomando as decisões pela parte financiada. Nesse sentido, o controle estratégico pelo financiador, a exemplo da tomada direta de decisões e o estabelecimento de parâmetros para acordos, pode transformar o *funder* em uma "quase-parte".

A doutrina europeia observa que esse tipo de desigualdade já foi notada em processos arbitrais internacionais, em que os financiadores tendem a valorizar retornos financeiros em detrimento da efetiva vontade do titular do direito material. O jurista Von Goeler ressalta que portfólios de casos financiados permitem diversificação de riscos para o financiador, mas podem pressionar partes hipossuficientes a aceitar acordos desfavoráveis, que não aceitariam sem a pressão do financiador³⁰. É perante esse cenário que a utilização indevida e abusiva do TPF pode distorcer a real vontade das partes, violando princípios processuais.

Os riscos de interferência constituem outra crítica central ao TPF, especialmente quanto ao controle do litígio pelo financiador, isso porque o financiador pode influenciar decisões táticas, como escolha de árbitros ou produção de provas, comprometendo a autonomia da parte financiada, destacando-se ainda o possível risco de conflitos de interesse, onde o financiador prioriza maximização de lucros sobre resoluções éticas, bem como sobre a própria vontade da parte. As preocupações éticas e processuais são as críticas mais

²⁸ NIEUWVELD, Lisa Bench. SAHANI, Victoria Shannon. *Third-Party Funding in International Arbitration*, 2ª edição. Kluwer Law International, 2017, p. 1.

²⁹ AFFAKI, Bachir Georges. *A Financing is a Financing is a Financing....* In CREMADES, BERNARDO M. *ICC Dossier No. 10: Third-Party Funding in International Arbitration Dossiers of the ICC Institute of World Business Law*, Volume 10 (2013), pp. 10 - 15.

³⁰ GOELER, Jonas von. *Third-Party Funding in International Arbitration and its Impact on Procedure*. The Netherlands: Kluwer Law International B.V., 2016. p. 39-48

proeminentes ao TPF, abrangendo conflitos de interesse, dever de revelação e responsabilidade por custos.

Em suma, o Financiamento de Litígios oferece vantagens claras quanto ao acesso à justiça, porém seus riscos, assimetrias, interferências e preocupações éticas demandam parâmetros claros para equilibrar interesses dos titulares do direito material e dos financiadores, sem ferir a ordem pública. Diante do exposto, passa-se a analisar a jurisdição do tribunal arbitral sobre o acordo de financiamento.

3. A JURISDIÇÃO DO TRIBUNAL ARBITRAL SOBRE O ACORDO DE FINANCIAMENTO

A extensão da jurisdição arbitral ao financiador em contratos de Third-Party Funding (TPF) simboliza uma das discussões mais intrincadas na arbitragem contemporânea, sobretudo no contexto brasileiro, em que a sistemática da Lei de Arbitragem (Lei nº 9.307/1996) prioriza o consentimento das partes como pilar fundamental para a instituição do procedimento, porém padece da ausência de precedentes nacionais relevantes ou normas que versem sobre a jurisdição do tribunal arbitral sobre o acordo de financiamento. Esse debate emerge da necessidade de equilibrar a autonomia das partes com a boa-fé processual, devendo ser analisado se o financiador, ao investir recursos e exercer influência estratégica na demanda, poderia se tornar parte no processo arbitral mesmo sem assinatura explícita. Assim, passa-se a analisar os limites subjetivos da convenção arbitral, explorando conceitos como consentimento tácito e a distinção entre parte e terceiro alheio ao litígio.

No centro da questão, encontra-se a forma de distinguir o financiador que age como mero investidor financeiro e o financiador que atua como uma "quase-parte", que seria capaz de interferir no deslinde processual por meio de decisões não meramente financeiras, mas jurídicas e estratégicas. Se, por um lado, essa participação ativa pode gerar assimetrias e preocupações éticas, por outro lado pode trazer benefícios ao incentivar acordos judiciais e simplificar a resolução de disputas. A doutrina diverge quanto à possibilidade de sujeição do financiador à jurisdição arbitral, dependendo do grau de ingerência e da análise caso a caso de questões como controle estratégico e participação na performance do contrato material.

Por fim, o fechamento desse impasse exige uma análise cautelosa dos princípios arbitrais, de forma a priorizar o consentimento expresso ou implícito do financiador, buscando evitar extensões interpretativas excessivas que venham a comprometer a relatividade contratual. Em situações específicas, em que seja verificado o controle indevido do processo,

de maneira ostensiva pelo financiador, a extensão jurisdicional pode ser viável, a fim de preservar higidez do processo arbitral. Essa abordagem não apenas reforça a segurança jurídica para investidores e partes, como também auxilia na consolidação da prática do TPF no ordenamento pátrio.

3.1 A cláusula compromissória e seus limites subjetivos

O ponto de partida para a instituição da arbitragem é a existência da convenção de arbitragem, seja ela uma cláusula compromissória, firmada anteriormente à existência do conflito³¹, seja ela um compromisso arbitral, firmado após o surgimento do conflito³². Caso não haja acordo entre as partes para resolverem seu conflito no meio arbitral, entende-se que a jurisdição pertence ao juízo estatal.

Com efeito, a escolha pela utilização da arbitragem depende da vontade das partes, ou seja, esse meio de resolução de conflitos está vinculado à existência de um acordo de vontades nesse sentido, dado que ninguém, se não tiver previamente concordado com isso, será obrigado a se submeter a qualquer solução alternativa de conflitos

Dessa forma, sabe-se que a instituição da arbitragem representa negócio jurídico, o que se conclui pela interpretação da própria Lei de Arbitragem, ao qualificar a cláusula compromissória como “convenção”, e ainda mencionar o comprometimento assumido pelas próprias partes. Esse é o magistério de Carlos Alberto Carmona: “A cláusula arbitral é um negócio jurídico processual, eis que a vontade manifestada pelas partes produz desde logo efeitos (negativos) em relação ao processo (estatal) e positivos, em relação ao processo arbitral (já que, com a cláusula, atribui-se jurisdição aos árbitros)”³³.

A princípio, a convenção de arbitragem deve ser estipulada por escrito, como expressamente previsto no art. 4, §1º da Lei de Arbitragem. Contudo, isso não significa necessariamente que as partes devem assinar documento formal, de modo que a doutrina entende que até mesmo a troca de mensagens é capaz de demonstrar a vontade de consentir das partes³⁴. Não obstante, a Corte Cidadão proferiu decisão em que reconheceu a validade de

³¹ “Art. 4º. A cláusula compromissória é a convenção através da qual as partes em um contrato comprometem-se a submeter à arbitragem os litígios que possam vir a surgir, relativamente a tal contrato.” BRASIL. Lei Nº 9307, de 23 de setembro de 1996.

³² “Art. 9º. O compromisso arbitral é a convenção através da qual as partes submetem um litígio à arbitragem de uma ou mais pessoas, podendo ser judicial ou extrajudicial.” BRASIL. Lei Nº 9307, de 23 de setembro de 1996.

³³ CARMONA, Carlos Alberto. Arbitragem e processo: um comentário à Lei nº 9.307/96. São Paulo: Atlas, 2009, p. 102.

³⁴ “A cláusula compromissória, no direito brasileiro, não exige forma solene, contentando-se a lei em que seja estipulada por escrito (art. 4º, § 1º, LA), sendo a prova apenas ad probationem. Pode a cláusula ser convencionada mediante troca de correspondência epistolar entre as partes, telex, telegrama, fac-simile, desde que comprovada a

cláusula compromissória não assinada por ambas as partes, tendo por base elementos externos ao contrato em que a cláusula compromissória estava inserida para inferir a anuência da parte não-signatária à cláusula arbitral³⁵.

Em verdade, a sujeição da parte à arbitragem decorre de elementos subjetivos, que se coadunem com o comportamento da parte, e não unicamente depende da assinatura, da mesma forma que ocorre com os demais negócios jurídicos³⁶. A isso, denominamos de “implied consent” ou consentimento tácito, que é definido pelo consentimento inferido pelo comportamento de uma parte, em detrimento de suas declarações expressas. O próprio Código Civil determina, em seu art. 107, que “a validade da declaração de vontade não dependerá de forma especial, senão quando a lei expressamente a exigir.”

O consentimento tácito é aceito amplamente pela doutrina e jurisprudência nacional e internacional³⁷. O reconhecimento desse consentimento tácito possibilita a vinculação de partes não-signatárias da convenção de arbitragem ao procedimento arbitral que dela se derivar. Assim, é necessário analisar o caso concreto e a intenção das partes, para verificar se é possível a extensão dos efeitos da cláusula de arbitragem para aquelas partes que não assinaram a cláusula compromissória. Estabelecidos esses parâmetros, passaremos a tratar da possibilidade de sujeição do financiador do litígio à jurisdição arbitral.

A análise dos limites subjetivos da cláusula compromissória demonstra que a vinculação de partes não signatárias à cláusula arbitral somente pode ocorrer em hipóteses excepcionais, fundamentadas na manifestação de vontade, ainda que tácita, inferida do comportamento das partes. Estabelecer esse parâmetro é essencial para compreender a questão referente à posição jurídica do financiador no procedimento arbitral, visto que a sua atuação, embora economicamente relevante, em geral não decorre de participação direta no contrato principal. Diante disso, para dar seguimento a discussão acerca da possibilidade de sujeição do financiador à jurisdição arbitral, deve-se investigar se sua atuação o aproxima da figura de parte ou da figura de um terceiro alheio ao processo, tema que será abordado no próximo tópico.

proposta de uma das partes e a aceitação da outra”. ALVIM, José Eduardo Carreira. Tratado Geral da Arbitragem. Belo Horizonte: Mandamento, 2005. pp. 217-218.

³⁵ BRASIL. Superior Tribunal de Justiça. Acórdão. SEC 856/GB. Relator Carlos Alberto Menezes Direito. Brasília. 18/05/2005. Diário de Justiça. Brasília. 27/06/2005

³⁶ TOWNSEND, John M. Non-signatories in International Arbitration: an American perspective. In: BERG, Albert Jan van den (ed), International Arbitration 2006: Back to Basics? ICCA Congress Series, v. 13, Kluwer Law International, 2007. p.359-365.

³⁷ MARTINS, Pedro A. Batista. Arbitragem. Capacidade, consenso e intervenção de terceiros: uma sobrevista. Net. Rio de Janeiro, [2018?]. Batista Martins Advogados. Disponível em <http://batistamartins.com/arbitragemcapacidade-consenso-e-intervencao-de-terceiros-uma-sobrevista-2/>. Acesso em 23. dez. 2025.

3.2 Financiador no processo: parte ou terceiro?

A literalidade do termo “financiamento de terceiro” parece deixar clara a situação do *funder* no processo, um sujeito que não é parte no litígio, no entanto, se o financiador for uma mera parte alheia à convenção arbitral, os árbitros não teriam jurisdição sobre ele para julgar acerca de conflitos de interesse, limites para o controle estratégico do processo e à responsabilidade no que diz respeito à contraparte.

Para além da doutrina e das regulações de câmaras arbitrais apontadas acima, que já configuram o financiador, por natureza, como um terceiro³⁸, há controvérsia nessa questão. Isso porque o financiador já foi apontado na doutrina internacional e nacional como uma “quase-parte”³⁹. Esclarece a jurista Sofia Temer que “embora não haja dúvida de que não se enquadra nas típicas figuras processuais, também não há dúvida de que não pode ser equiparado a um terceiro totalmente estranho ao processo.”⁴⁰ Essa configuração, consoante os defensores desse raciocínio, ocorre, pois o financiador não somente arca com as despesas processuais, mas também tem interesse direto no resultado da demanda.

Do mesmo modo, é natural que o financiador tenha interesse em auxiliar estrategicamente a parte financiada no litígio, como meio de maximizar as chances de sucesso de seu investimento. Em relação ao custeio financeiro, o *funder*, além de apenas patrocinar as custas processuais para o início da ação, também pode contratar advogados experts na controvérsia jurídica que está patrocinando, bem como permitir que sejam realizados, durante o processo, todas as medidas necessárias para a solução da lide, como a contratação de peritos na fase probatória e, por fim, garantir que a parte financiada não fique impossibilitada de continuar no processo, no caso da contraparte buscar prorrogações sucessivas da disputa.

Nesse sentido, não apenas os recursos investidos são relevantes, mas também a contribuição não financeira (non-cash contribution) é fundamental para garantir uma vantagem técnica do financiado sobre a contraparte. A contribuição não financeira, como explica João Mendes de Oliveira Castro, se refere à inteligência, à expertise e ao *networking*

³⁸ Notas de rodapé 9 a 12.

³⁹ BERTRAND, Edouard. The Brave New World of Arbitration: Third-Party Funding. ASA Bulletin, Association Suisse de l'Arbitrage, Kluwer Law International, v. 29, issue 3, p. 607-615, 2011 e FERRO, Marcelo Roberto. O financiamento de arbitragens por terceiro e a independência do árbitro. In: MONTEIRO DE CASTRO, Rodrigo Rocha et al. (Orgs.). Direito Empresarial e outros Estudos de Direito em Homenagem ao Professor José Alexandre Tavares Guerreiro. São Paulo: Quartier Latin, 2013. p. 638.

⁴⁰ TEMER, Sofia. Financiamento de litígios por ‘terceiros’ (ou ‘third-party’ funding): o financiador é um sujeito processual? Notas sobre a participação não aparente. Revista de Processo vol. 309/2020, p. 360.

profissional do financiador⁴¹. Com efeito, a entrada de um financiador qualificado infunde racionalidade e eficiência nos litígios, ajudando a quebrar assimetrias informacionais e financeiras que, na prática, incentivam apostas nos julgamentos, assim, com a entrada desses sujeitos, há a possibilidade de um aumento de casos encerrados por acordo⁴².

A caracterização do financiador como parte, terceiro ou “quase-parte” revela-se decisiva para a definição dos limites de sua responsabilização no âmbito arbitral. A depender do grau de envolvimento financeiro e não financeiro do funder, surgem questionamentos acerca da legitimidade do tribunal arbitral para exercer jurisdição sobre sua conduta e sobre o próprio contrato de financiamento. Desse modo, a distinção conceitual ora examinada serve de base para a análise subsequente, que se concentra nas hipóteses em que o financiador pode, excepcionalmente, ser submetido à jurisdição arbitral, à luz do controle estratégico exercido e dos princípios que regem a arbitragem.

3.3 Possibilidade de sujeição do financiador à jurisdição arbitral

Mediante o exposto, percebe-se que, de forma natural, a atuação do financiador no processo, de fato, ocorre de modo diferente e mais participativo do que um mero terceiro que não tem interesse na lide. Nessa mesma toada, a doutrina considera que o fato do financiador agir ativamente no processo e, mesmo assim, não ser considerado um sujeito responsabilizável pelo tribunal tem o potencial de suscitar diversos inconvenientes⁴³. Ademais, já foi alegado em decisões judiciais que há uma legítima preocupação acerca de que a equipe jurídica contratada (ou paga) pelo financiador seja leal aos seus interesses, ao invés de prezar pelos interesses do autor legítimo da ação⁴⁴.

⁴¹ CASTRO, João Mendes de Oliveira. O financiamento de litígios no sistema de solução de controvérsias. In: PEREIRA, Guilherme Setoguti J. *Litigation Finance e Special Situations: Financiamento de litígios, aquisição de direitos creditórios e outras operações*. São Paulo: Revista dos Tribunais. 2023. p. 18.

⁴² *Ibidem*, p. 31-33. Na obra referenciada, o autor chega a essa conclusão mediante uma análise de dados estatísticos da justiça americana, *in verbis*: (...) Interessantes estudos analisaram a qualidade da decisão dos agentes envolvidos em negociações pré-julgamento que não resultaram em acordos. Em um artigo publicado em 2008, foram analisados 2.054 casos cíveis em tramitação na Corte da Califórnia. Os casos foram a julgamento após processo de negociação infrutífero, em que a oferta financeira de uma parte foi rejeitada pela outra parte. A pretensão negocial das partes foi, então, comparada com o resultado do julgamento, revelando se a parte, ao rejeitar a oferta anterior ao julgamento, adotou ou não uma decisão econômica racional. O resultado do estudo demonstrou que em 61,2% dos casos o valor da sentença final foi menor ou igual ao valor da oferta recusada pelo autor antes do julgamento, o que evidenciou o erro do autor ao rejeitar a oferta.”

⁴³ TEMER, *op. cit.*, p. 360.

⁴⁴ *Oliver v. Board of Governors*, 779 SW 2d 212, 215 (Ky, 1989). Ademais, Thibault de Bolle explica que essa preocupação será ainda mais agravada nos casos em que o financiador tem o direito de escolher o advogado responsável pela causa. Cf. BOLLE, Thibault de. *Third-Party Funding in Commercial International Arbitration*. (Dissertação de mestrado). Ghent University, Faculty of Law. 2013-2014. p. 67.

Dessa forma, quando tratamos da jurisdição do tribunal para tratar acerca do financiador, é fundamental se atentar para o grau de controle do *funder* no procedimento em questão, pois é evidente que se não há controle do procedimento, não é possível que ele figure em algum dos polos. Nesse sentido, a jurista Sofia Temer, em respeitável tese sobre o tema, afirma que existem 3 elementos que permitem caracterizar os financiadores como sujeitos processuais, são eles a ciência do litígio, o relevante controle estratégico e o interesse⁴⁵. Quanto à ciência do litígio e ao interesse, visto que a autora não faz distinção entre interesse financeiro e interesses ocultos para além do retorno monetário, esses elementos são evidentes e inerentes à própria atividade de Third-Party Funding. Resta debate, no entanto, acerca do que seria considerado relevante controle estratégico, condição que a autora afirma que “restará configurado quando houver ingerência do sujeito externo em relação às decisões estratégicas, à contratação de equipe jurídica, aos parâmetros para transação e à prática de atos processuais, o que demandará análise casuística”⁴⁶. Em relação à contratação da equipe jurídica, essa hipótese, de fato, não tem um nexo causal direto com o controle do litígio, é plenamente possível que o financiador contrate alguns advogados, ou uma equipe jurídica completa, pela sua expertise na causa, visando maximizar suas chances de retorno financeiro, sem que isso signifique, necessariamente, que o *funder* está desviando o propósito inicial da ação, ou tirando a autonomia dos detentores do direito em análise. De outro modo, em relação à ingerência do sujeito externo e a prática de atos processuais são, evidentemente, motivos que indicam um controle desmotivado do processo e que dariam ensejo para a identificação do financiador como parte no processo.

Não é, no entanto, qualquer participação ativa do financiador que significa um *controlling influence*, inclusive a doutrina faz a distinção entre um financiador *hands-on* e *hands-off*, o primeiro seria aquele em que a entidade financiadora oferece suporte ao caso, e o segundo aquele em que a entidade financiadora se “distancia” do caso após o financiamento. Cabe pontuar que uma postura ativa do financiador não se confunde com o controle do caso, observado que um certo monitoramento do caso com o objetivo de auxiliar eventualmente nas questões do caso não afeta a possibilidade de o autor da demanda tomar decisões individualmente e conforme as suas necessidades⁴⁷.

⁴⁵ TEMER, op. cit, p. 361.

⁴⁶ Ibidem, p. 361

⁴⁷ SCHERER, M.; GOLDSMITH, A.; FLÉCHET, C. Third Party Funding in International Arbitration in Europe: Part 1 – Funders’ Perspectives. *Revue De Droit Des Affaires Internationales International Business Law Journal*, v. 2, p. 16, 2012.

Ademais, Rafael Motta e Correa faz um contraponto à tese de Sofia Temer de que seria possível considerar o financiador como um personagem oculto no âmbito do processo civil, ele explica que “ainda não é impossível impor ao adquirente, estranho ao processo, os deveres e obrigações inerentes à relação processual. Mesmo que se constate a realização da cessão de crédito com a integral transferência da titularidade da obrigação de crédito do cedente para o cessionário, o legislador processual optou por cindir a relação jurídica material da relação jurídica processual, conforme o art. 109 do CPC⁴⁸. Para a lei processual, é secundária a titularidade do direito material após ajuizada a ação judicial, permanecendo o cedente com legitimidade extraordinária⁴⁹.” E ainda esclarece, posteriormente, que “Não se está afirmando que o cessionário não deva zelar pelo cumprimento de deveres éticos, em especial o da cooperação e o de lealdade, com atuação de boa-fé processual, notadamente quando por força do instrumento contratual ele - cessionário - tem a governança do processo, mas o que ora se rechaça é a responsabilização e a condenação no pagamento de multas, despesas processuais e honorários àquele que não se integra a relação jurídica processual⁵⁰.”

De fato, é acertada a posição do doutrinador, não podendo o financiador ser considerado um sujeito processual oculto, no entanto, espera-se que, com a regulação do financiamento de terceiros nas câmaras e no ordenamento pátrio, seja possível a responsabilização do financiador. No âmbito internacional, o Parlamento Europeu elaborou um documento, que ainda está sob discussão, intitulado “*Responsible Private Funding of Litigation*”, que já prevê a proibição do exercício de controle do processo pelo financiador, seja no sentido de determinação da conduta da parte no processo, seja na hipótese de ameaça de resolução do contrato para influenciar o autor a tomar decisões processuais diversas da desejada, tornando-se responsável o financiador por tentar exercer um grau de controle indevido no processo⁵¹.

No que diz respeito à arbitragem, por não estar vinculada ao Código de Processo Civil, o debate gira em torno do princípio da relatividade dos contratos, isso é, a

⁴⁸ Art. 109. A alienação da coisa ou do direito litigioso por ato entre vivos, a título particular, não altera a legitimidade das partes.

§ 1º O adquirente ou cessionário não poderá ingressar em juízo, sucedendo o alienante ou cedente, sem que o consinta a parte contrária.

§ 2º O adquirente ou cessionário poderá intervir no processo como assistente litisconsorcial do alienante ou cedente.

§ 3º Estendem-se os efeitos da sentença proferida entre as partes originárias ao adquirente ou cessionário.

⁴⁹ MOTTA E CORREA, Rafael. Reflexões sobre as obrigações e deveres processuais. In: PEREIRA, Guilherme Setoguti Jr. *Litigation Finance e Special Situations: Financiamento de litígios, aquisição de direitos creditórios e outras operações*. São Paulo: Revista dos Tribunais. 2023. p. 204.

⁵⁰ *Ibidem*, p. 205.

⁵¹ *European Parliamentary Research Service (EPRS), Responsible private funding of litigation, September 2022, p.5, §7.*

cláusula arbitral só teria efeito sobre as partes signatárias⁵², e não sendo o financiador um signatário da cláusula compromissória e não tomando participação no contrato principal, não teria o tribunal arbitral qualquer jurisdição sobre ele e o contrato de financiamento⁵³. Assim, é considerado que o fator “consentimento” é requisito inafastável para a extensão da cláusula compromissória a terceiros, uma vez que o financiador não tem nenhuma ligação ao contrato principal, seja na realização de sua performance ou em outro aspecto ativo, não pode ser vinculado ao juízo arbitral, pois o seu interesse é somente financeiro e não legal⁵⁴.

Alguns doutrinadores argumentam que os tribunais arbitrais possuem uma jurisdição inerente sobre os financiadores envolvidos no processo, por uma razão de eficiência e higidez do processo, a exemplo da abordagem jurisdicional proposta pro Brekoulakis, que sugere a possibilidade do tribunal adotar um foco na disputa analisada ao invés de somente a cláusula compromissória, em outras palavras, o autor argumenta que se a disputa tiver uma ligação estreita com a atuação do terceiro, o órgão julgador deveria ter a flexibilidade para estabelecer jurisdição sobre o financiador⁵⁵. Do mesmo modo, outros doutrinadores afirmam que mesmo que a ligação do financiador ao contrato principal seja, de fato, fraca, esse não é o caso em relação à ligação do financiador ao procedimento arbitral, portanto, os tribunais deveriam considerar a possibilidade de adotar a teoria do consentimento tácito, especificamente no que diz respeito à responsabilidade dos custos procedimentais⁵⁶.

De outro modo, reconhece-se que, para evitar distorções dos princípios da arbitragem, bem como dos procedimentos judiciais em geral, os órgãos julgadores devem ater-se aos elementos dispostos nas legislações adotadas para a resolução do processo e não buscar inovações ou extensões interpretativas para a resolução de questões ainda discutidas na doutrina⁵⁷. Assim entendeu a Corte de Apelação de Paris, em um litígio intra-societário, acerca da discussão sobre a extensão da jurisdição do tribunal arbitral sobre o financiador. O tribunal entendeu que, em relação ao envolvimento do Third-Party Funder, no que tange à

⁵² BORN, Gary B. *International Commercial Arbitration*. 3rd. ed. [S.L.]: Kluwer Law International, 2021, p. 2340

⁵³ GOELER, Jonas von. *Third-Party Funding in International Arbitration and its Impact on Procedure*. 1ª ed. [S.L.]: Kluwer Law International, 2016, p. 209

⁵⁴ LÉVY, Laurent; BONNAN, Regis. *Third-Party Funding Disclosure, Joinder and Impact on Arbitral Proceedings*. In: CREMADES R.; DIMOLITSA (Eds.). *Third Party funding in International Arbitration: Dossiers – ICC*, Volume 10. Paris: International Chamber of Commerce (ICC), 2013, p. 84;

⁵⁵ BREKOULAKIS, S., *Third parties in international commercial arbitration*, New York, Oxford University Press, 2010, 290 p.

⁵⁶ CHEN, Tsai-Fang. *The Outsider’s Identity in International Commercial Arbitration: From the Group of Companies Doctrine and IBA Guidelines on Conflict of Interest to Adverse Costs Awards Against Third-Party Funders*. 12 *Contemporary Asia Arbitration Journal*. 21, 2019, p. 33. e Khalil Mechantaf, 'Third-Party Funding in International Arbitration: Active Funders as Parties in Arbitration Proceedings', in Michael O’Reilly (ed), *Arbitration: The International Journal of Arbitration, Mediation and Dispute Management*, (© Chartered Institute of Arbitrators(CI Arb); Sweet & Maxwell 2016, Volume 82 Issue 4) p. 378

⁵⁷ BORN, *Ibidem*, p. 2392.

extensão da cláusula arbitral a um terceiro, cabe ao Requerente estabelecer e comprovar a participação ou o controle desse sujeito no processo para que a entidade financiadora seja considerada parte e, portanto, o tribunal tenha jurisdição, caso contrário, a condição de “parte” não é inerente ao papel de financiador, assim, somente condições excepcionais permitiram essa extensão jurisdicional. Para além disso, ainda acrescentou que o fato do financiador ter um interesse para além do retorno financeiro também não se enquadraria como uma situação excepcional que permitisse o julgamento do tribunal arbitral sobre esse terceiro⁵⁸.

Portanto, argumenta-se que a mera presença do financiamento não enseja uma aceitação tácita à cláusula compromissória, nem mesmo ao procedimento jurisdicional como um todo, pois se entende que o interesse do financiador é em relação ao retorno financeiro em eventual êxito da demanda, e não legal, de forma que somente é possível a extensão da jurisdição do tribunal arbitral sobre o financiador nos casos em que seja constatada uma relação intrínseca ao controle do litígio material e não somente relacionada ao contrato de financiamento.

Após a análise das questões supracitadas, notou-se que a simples presença financeira de um investidor em uma disputa não o coloca, por si só, sob a égide da arbitragem. Tal submissão somente se justifica quando há a presença de circunstâncias excepcionais que deixem claro o controle indevido ou vínculo intrínseco com a performance do contrato principal. Essa conclusão enfatiza a importância de uma precaução interpretativa por parte dos tribunais arbitrais, visando impedir ampliações indevidas da cláusula compromissória que possam infringir o princípio do consentimento. Paralelamente, resta claro que o debate sobre a atuação do financiador vai para além da jurisdição, estendendo-se também a temas correlatos, tais quais a transparência do financiamento e os limites da revelação contratual, que serão abordados no próximo segmento.

4. OS LIMITES DA REVELAÇÃO DO CONTRATO DE FINANCIAMENTO

Este capítulo propõe investigar os limites da revelação do contrato de financiamento no âmbito do Third-Party Funding, com ênfase no equilíbrio entre transparência processual e proteção à confidencialidade, elementos cruciais para a integridade e validade da arbitragem. Primeiramente, são analisados os princípios gerais que permeiam a revelação, destacando a

⁵⁸ Claimant and Navitrans SA v. Advance Maritime Transports (Cameroon), Advance Maritime Transports (Switzerland) SA and Prinvest, ICC Case No. 23880/DDA

ausência de normas cogentes e a recomendação doutrinária e institucional para o *disclosure* limitado, voltado principalmente à prevenção de conflitos de interesse, ao passo em que se preserva o sigilo de informações sensíveis, como termos econômicos e estratégias negociais.

Após isso, analisam-se as situações que justificariam a revelação do contrato de financiamento, analisando precedentes internacionais que ilustram critérios como relevância, confidencialidade e discricionariedade judicial, com foco em casos paradigmáticos que ponderam o risco de vantagens estratégicas indevidas para a parte contrária.

Ao fim, é debatido a aplicação desses parâmetros no ordenamento brasileiro, ainda incipiente no tema, mediante a investigação de decisões judiciais nacionais e suas consequentes implicações processuais, enfatizando a necessidade de indícios claros de má-fé para evitar abusos como *fishing expeditions* ou procrastinações, garantindo assim a efetividade e a boa-fé no procedimento arbitral.

4.1 Princípios Gerais da Revelação e Confidencialidade no Contrato de TPF

Em relação à revelação do contrato de financiamento, quando requisitada pelo tribunal ou pela parte oposta à financiada, de início, deve-se esclarecer que não existe norma cogente para a revelação do conteúdo do contrato de financiamento, ou mesmo da identidade do financiador. No entanto, já é possível observar em câmaras internacionais e nacionais de arbitragem uma recomendação de revelação do *funder* como meio de evitar possíveis conflitos de interesse.⁵⁹ Observa-se, no entanto, que para motivos de suspeição do litígio, a revelação não precisa ir tão longe a ponto de se informar os detalhes sobre o acordo de financiamento nem tampouco sobre a extensão do seu envolvimento. De acordo com as diretrizes da IBA⁶⁰ e a doutrina majoritária⁶¹, a função da revelação do investidor é a verificação de possível conflito de competência, baseado na independência e imparcialidade do árbitro, tornando assim suficiente, para fins de conflito, apenas a revelação da identidade do financiador.

⁵⁹ Nesse sentido: art. 4º da Resolução Administrativa n. 18/2016 do Centro de Arbitragem e Mediação da Câmara de Comércio Brasil-Canadá; o art. 3 da resolução administrativa nº 14/20 da CAMARB; art. 25.1 do Regulamento arbitral modelo do Club Espanol del Arbitraje.

⁶⁰ INTERNATIONAL BAR ASSOCIATION, IBA Guidelines on Conflicts of Interest in International Arbitration, Londres, 2014. p. 13

⁶¹ LÉVY, Laurent; BONNAN, Regis. Third-Party Funding Disclosure, Joinder and Impact on Arbitral Proceedings. In: CREMADES R.; DIMOLITSA (Eds.). Third Party funding in International Arbitration: Dossiers – ICC, Volume 10. Paris: International Chamber of Commerce (ICC), 2013, p. 79.

Em relação ao contrato de financiamento, deve-se esclarecer que esse tipo de documento, em geral, possui questões confidenciais e informações sensíveis para o financiador. Assim, informações de grande relevância estratégica para o litígio, a exemplo de valores e termos econômicos do acordo, estão explícitas no contrato, e a sua revelação possibilitaria que a contraparte tomasse ciência de informações privilegiadas da empresa financiadora.⁶²

De forma geral, os financiadores têm interesse em manter o máximo de sigilo quanto ao conteúdo do contrato de financiamento, posto que a divulgação de informações importantes contidas no contrato, a exemplo da taxa de retorno e capital investido, comprometeria sobremaneira a posição negocial do financiador frente a futuros próximos clientes.⁶³ Para além disso, fundos de *private equity* e entidades financiadoras com natureza semelhante investem não somente em casos e empresas singulares, mas em um portfólio de ações, o que permite discricionariedade aos investidores, sendo comum a prática de políticas de anonimato para proteger a confidencialidade e possíveis conflitos de interesse entre litígios financiados.⁶⁴

Da mesma forma, em situações em que a parte financiada possui diversos direitos litigiosos no portfólio de investimentos, uma possível revelação do inteiro teor do conteúdo do contrato de financiamento ensejaria a exposição de outros casos que não possuem conexão com o litígio em questão. O fato é que uma revelação desmedida do contrato em questão ensejaria um “*overdisclosure*”, ou seja, uma exposição excessiva ao revelar à parte contrária cláusulas estritamente confidenciais que não possuem relevância para a solução do litígio

⁶² De acordo com Christiano Oliveira de Aguiar Santos, uma estrutura básica do contrato de financiamento tem as seguintes informações: (a) Dados das partes, entre os quais a capacidade financeira do financiador para concretizar o financiamento contratado; (b) Âmbito do contrato, a fim de estabelecer os limites do apoio financeiro do financiador; (c) Condições e obrigações das partes quanto ao pagamento das custas processuais da parte financiada; (d) Deveres da parte financiada para conduzir o processo por conta própria ou para gerir as relações com o advogado; (e) Consequências em caso de violação dos deveres da parte financiada; (f) Dever de confidencialidade para com terceiros e possível impacto da lei processual relevante; (g) Pagamento da remuneração do financiador em caso de sucesso no processo ou em caso de recuperações intermédias ou parciais (também pode ser feita uma provisão a partir da gestão de qualquer negociação de acordo); (h) Obrigações do financiador em caso de pedidos reconventionais; (i) Valores a serem recebidos pela parte financiada; (j) Regulação no caso de não haver sucesso no processo; (k) Condições para a resolução do contrato; (l) Acumulações de juros; (m) Incidências fiscais; e (n) Direito de partilhar (total ou parcialmente) o risco com os cofinanciadores. SANTOS, Christiano Oliveira de Aguiar. *Third-party funding e revelação do financiamento por terceiros na arbitragem*. Lisboa, 2021, pp. 40-41.

⁶³ CASADO FILHO, Napoleão. *Arbitragem e acesso à justiça: o novo paradigma do Third Party Funding*. São Paulo: SaraivaJur, 2017, p. 160.

⁶⁴ CARRERA, Inâki. O financiamento do direito litigioso como opção de gestão: em particular os non-recourse funding agreement. *Revista de Direito das Sociedades*, Ano X - Número 4. Lisboa: Almedina, p. 716.

arbitral.⁶⁵ Ademais, é possível que a parte oposta aos financiados abuse da argumentação do dever de revelação como um meio para promover atrasos procedimentais.

A partir dos princípios gerais expostos, verifica-se que a revelação do financiamento deve atender a finalidades específicas e legítimas, notadamente a prevenção de conflitos de interesse e a preservação da imparcialidade dos árbitros, sem que isso implique a divulgação irrestrita do conteúdo contratual. Esse entendimento conduz à necessidade de identificar em quais hipóteses excepcionais a confidencialidade pode ser relativizada, especialmente quando surgem indícios concretos de abuso, controle indevido ou quebra da boa-fé processual. Assim, impõe-se a análise das condições extraordinárias que justificam a revelação do contrato ou de documentos correlatos, tema abordado no tópico seguinte.

4.2 Condições excepcionais para revelação e análise de precedentes internacionais

De outro modo, quanto à revelação do contrato de financiamento e de demais documentos, esta poderá ocorrer, excepcionalmente, quando estiver presente uma demanda de direito legítima em razão da constatação de um controle excessivo do financiador sobre o litígio ao ponto de ser justificável a investigação das cláusulas contratuais para concluir se ocorreu uma cessão total do objeto litigioso, para além disso, em casos que há indícios extremamente claros de uma quebra da boa-fé processual pelo financiador, essa revelação também é possível⁶⁶.

Em relação ao pedido de revelação do contrato por uma das partes, no caso *Miller UK Ltd. and Miller International Ltd. v. Caterpillar Inc.*⁶⁷, consignou-se que não há uma particularidade especial no requerimento de produção de documentos do contrato de financiamento, devendo ser aplicado ao requerimento de produção do documento os parâmetros estabelecidos no artigo 3 da IBA Rules⁶⁸. Assim, a parte é obrigada a: (i)

⁶⁵ ARAÚJO, Matheus Santos da Hora. Revelação do third-party funding e conflitos de interesses do árbitro na arbitragem internacional comercial. Salvador, 2018, pp. 134-135.

⁶⁶ Ibidem, p. 135

⁶⁷ *Miller UK Ltd. and Miller International Ltd. v. Caterpillar Inc.*, United States District Court for the Northern District of Illinois, 2014.

⁶⁸ Art. 3.3 A Request to Produce shall contain: (a) (i) a description of each requested Document sufficient to identify it, or (ii) a description in sufficient detail (including subject matter) of a narrow and specific requested category of Documents that are reasonably believed to exist; in the case of Documents maintained in electronic form, the requesting Party may, or the Arbitral Tribunal may order that it shall be required to, identify specific files, search terms, individuals or other means of searching for such Documents in an efficient and economical manner; (b) a statement as to how the Documents requested are relevant to the case and material to its outcome; and (c) (i) a statement that the Documents requested are not in the possession, custody or control of the requesting Party or a statement of the reasons why it would be unreasonably burdensome for the requesting Party to produce such Documents, and (ii) a statement of the reasons why the requesting Party assumes the Documents requested are in the possession, custody or control of another Party.

identificar o documento ou a categoria que quer produzir; (ii) descrever em detalhes, indicando o assunto, o documento ou a categoria; (iii) justificar por que a produção é necessária; e (iv) demonstrar ou suscitar indícios de que o documento ou a categoria de documento se encontra com a parte contrária.

No caso paradigma acerca da revelação do contrato de financiamento, *Excalibur Ventures LLC v. Texas Keystone Inc.*⁶⁹, foi definido que “em casos de revelação documental, três questões podem surgir: i) se há relevância para a revelação dos documentos, ii) se forem relevantes, se eles são confidenciais e iii) se relevante e não confidenciais, como uma medida de discricção, se devem ser revelados integral ou parcialmente. Também foi esclarecido que a revelação dos documentos pode ser negada pelo tribunal arbitral, pois essa revelação poderia ensejar uma vantagem estratégica para a parte contrária, essa vantagem se daria pelo conhecimento dos riscos tomados com base no mérito do caso pelo financiador.

Diante disso, o tribunal arbitral no caso *Abaclat v Argentina*⁷⁰, entendeu que o financiador da requerida tinha um alto grau de controle sobre os pedidos. Perante tal situação, a requerente argumentou que isso resultava numa admissibilidade dos requerimentos feitos. Por fim, os árbitros sustentaram que apesar do Third-Party Funding afetar os direitos processuais da requerida, não poderiam invalidar o termo pactuado entre as partes, pois essas aceitaram as cláusulas postas.

No processo *Kent v Apple*⁷¹, julgado pelo *Competition Appeal Tribunal* do Reino Unido, houve uma discussão interessante acerca da revelação do contrato de seguradora (*After The Event Insurance*) e do contrato de financiamento, que amparam a Requerente concomitantemente. A Requerente requisitou que o tribunal decretasse confidencialidade sobre alguns termos dos contratos de financiamento, baseada em três fundamentos: confidencialidade comercial, sensibilidade estratégica e privacidade. A Requerida se opôs à confidencialidade e requisitou informações acerca dos valores do financiamento, para que também pudesse se colocar em paridade de armas, no âmbito financeiro. Após essa solicitação, em audiência, as partes chegaram ao acordo de que a maior parte do contrato não ficasse sob o manto do sigilo, mas mantiveram o retorno do financiador como cláusula confidencial. Sobrando apenas, em disputa, a possibilidade de confidencialidade do “prêmio” da seguradora, que muito se assemelha ao retorno do financiador, pois só será concedido em caso de provimento da demanda.

⁶⁹ *Excalibur Ventures LLC v. Texas Keystone Inc. & Ors*, English High Court (Queen’s Bench, Commercial Court), Judgment of 13 December 2013, Case No. 2010 Folio 1517, [2013] EWHC 2767, paras 1373-1413.

⁷⁰ *Abaclat and Others v. The Argentine Republic*, ICSID Case No. ARB/07/5.

⁷¹ *Kent v Apple Inc* [2021] CAT 37. Case No: 1403/7/7/21

Em síntese, a Requerente argumentou que o “prêmio” da seguradora não poderia ser revelado, pois ele estava sujeito a confidencialidade, pela natureza do contrato de seguro, e porque existe uma sensibilidade estratégica, no sentido de que o valor do prêmio pode dar indícios da visão da seguradora acerca da probabilidade do mérito, ou seja, um valor menor de investimento significa que houve uma percepção de que o mérito é “forte”, ao passo que, um investimento vultoso significa que a percepção é de que o direito da Requerente é “fraco”, e essa informação para a Requerida poderia conceder vantagens estratégicas, a exemplo dos valores que a contraparte aceitaria em um acordo de conciliação⁷². A Requerida, de outro modo, argumentou que o “prêmio” era relevante para a discussão, que não era um documento essencialmente confidencial, e que sem essa informação o tribunal não poderia saber o valor que estava disponível para o litígio, podendo o financiador “esgotar” a sua reserva, impedindo o prosseguimento do processo.

Diante dos fatos e fundamentos apresentados, o tribunal decidiu, no âmbito da relevância, que os motivos conferidos pela Requerida não deixavam claro porque os referidos valores deveriam ser revelados ou porque seriam relevantes de qualquer modo à discussão, visto que o motivo da existência do financiador, por si, já representa uma medida para que a Requerente possa manter-se no processo. Ademais, no âmbito da confidencialidade do contrato, os julgadores entenderam que, apesar de em algumas circunstâncias a revelação do prêmio ser útil para verificar a conduta e a participação da seguradora no processo, no caso em questão não havia evidências concretas de que a participação da seguradora era danosa de qualquer modo à lide. Não obstante, definiram que a revelação do “prêmio” poderia conferir uma vantagem tática à Requerida, baseada na percepção dos seguradores acerca do mérito, como antes ressaltado. Por fim, decidiram que as cláusulas de prêmio da seguradora deveriam manter-se confidenciais.

⁷² Christopher Hollander esclarece essa questão em sua obra, “Documentary Evidence”, no original: “there are real problems in giving disclosure of an ATE policy. It gives the other party a tactical advantage to know the terms of funding, exactly how the mechanics of a settlement would work, who has to be consulted and who has to approve and how the matter is to be sorted out in case of dispute. It may make clear the limitations on funding, the exclusions and indicate the pressures that can tactically be brought on the insured party. In this case, because of the special regime relating to collective proceedings orders the PCR has already made extensive disclosure in relation to these aspects of her funding arrangements. Following the logic of the passage in Hollander, that may give rise to some degree of tactical advantage but because it is required under the statutory regime, that advantage cannot be considered to be unfair. The issue then becomes what additional unfair tactical advantage arises if further disclosure, over and above that already made, is required.” HOLLANDER, Christopher. *Documentary Evidence*. 14 ed. Mytholmrold: Sweet & Maxwell Ltd. 2021. Ebook.

Essa decisão serviu de precedente para o caso similar *Coll v Alphabet Inc*⁷³, também julgado pelo *Competition Appeal Tribunal*, em que o tribunal tomou a mesma decisão, no sentido de não revelar o retorno do financiador em caso de provimento dos pedidos.

Em caso de arbitragem de investimentos, houve decisão similar no caso *Guaracachi and Rurelec v Bolivia*,⁷⁴ julgado pela *Permanent Court Of Arbitration (PCA)*. O Estado-réu, após receber uma notificação de que a contraparte havia sido financiada, pediu a revelação do contrato de financiamento para que o tribunal avaliasse a existência de conflito de interesse e a possível necessidade de demandar um *security for costs*, questionando se no contrato haveria alguma previsão de que o financiador deveria arcar com os custos da parte adversa em caso de insucesso, alegando, ainda, que uma das empresas Requerentes, a Rurelec, estava em uma situação financeira precária, enquanto a outra empresa do polo ativo, Guaracachi, era uma corporação de fachada, sem atividades comerciais lucrativas e que, portanto, não poderia adimplir com as custas do procedimento, concluindo que a situação concreta era um potencial *hit-and-run* arbitral, dado que em caso de insucesso da Promovente, o financiador não poderia ser impelido a arcar com as custas da contraparte.

Em sua resposta, o Requerente manifestou-se no sentido de que esse pedido não tinha precedentes na seara da arbitragem internacional de investimentos, focando no argumento de que os critérios do artigo 26 da *UNCITRAL Arbitration Rules (2010)*⁷⁵ não haviam sido constatados: a Requerida não havia demonstrado uma possibilidade razoável de que obteria um resultado favorável no processo e, por consequência, de que o Requerente haveria de pagar as custas, bem como não havia demonstrado que a Requerente estava impossibilitada de arcar com as custas procedimentais. À luz dos fatos e argumentos expostos pelas partes, o tribunal arbitral considerou que o réu falhou em especificar qual seria o conflito de interesse que poderia ser causado pelo financiador, bem como não houve, até aquele momento, inadimplemento pela Requerente, não sendo possível demandar um *security for costs*. Em momento posterior, a identidade do financiador foi revelada naturalmente, e os árbitros manifestaram-se no sentido de que não haveria qualquer conflito de interesses.

Outra questão relevante acerca da revelação de documentos se refere ao argumento de que os documentos relacionados aos acordos de financiamento estão salvaguardados pela

⁷³ *Coll v Alphabet Inc*. [2022] CAT 6. Case No: 1408/7/7/21

⁷⁴ *Guaracachi America, Inc. (U.S.A.) and Rurelec plc (United Kingdom) v. Plurinational State of Bolivia*, PCA Case No. 2011-17.

⁷⁵ No regulamento: *Article 26 - Interim Measures. (...) 3. The party requesting an interim measure under paragraphs 2 (a) to (c) shall satisfy the arbitral tribunal that: (...) (b) There is a reasonable possibility that the requesting party will succeed on the merits of the claim. The determination on this possibility shall not affect the discretion of the arbitral tribunal in making any subsequent determination. (UNCITRAL - 2010, UNCITRAL Arbitration Rules.)* p. 18-19.

work product doctrine, no processo civil americano, essa doutrina visa proteger os materiais preparados em antecipação ao litígio de instrumentos como o *Discovery*. Nesse contexto, em *Engine v Google*⁷⁶, após requerimento da Requerida, o julgador determinou, em um primeiro momento, que a Requerente fizesse a revelação dos instrumentos de financiamento ao tribunal, que se refere ao acordo de confidencialidade e ao contrato de financiamento, baseado na convicção de que seriam relevantes para o procedimento. Após analisar os instrumentos citados, o órgão julgador entendeu que esses não poderiam ser revelados para a contraparte, pois os documentos estavam protegidos pelo *work product*, afirmando que “*The work product protection is not waived because it was shared with another person or entity. Work product doctrine protects against disclosure to potential adversaries. In this case, disclosure of the litigation funding agreement, including the preparatory materials, to the litigation funder, a party to the agreements, did not substantially increase the opportunity for Google, Impact Engine's litigation adversary, to obtain the agreements. The documents reviewed by the Court included confidentiality provisions regarding the agreements, the terms and the information related to them.*”

Cabe explicitar que o Brasil não adota especificamente a teoria do *Work Product*, no entanto, o artigo 7 da Lei 8.906/94⁷⁷ (Estatuto da Advocacia e a Ordem dos Advogados do Brasil) garante a inviolabilidade de instrumentos de trabalho, como correspondência eletrônica e escrita, mas, de qualquer modo, esse debate não é tão revisitado no Brasil, pois a legislação nacional não adotou a instrumentalidade do *discovery*, como nas legislações anglo-saxônicas.

De outro modo, há exemplos de precedentes em que o tribunal, como meio de preservar a integridade do processo, requereu a revelação do contrato de financiamento. Nesse sentido, ressalta-se a arbitragem envolvendo *Muhammet v Turkmenistan*⁷⁸. Em primeiro momento, o Estado réu requereu que a Requerente revelasse (i) se houve algum contrato de financiamento, (ii) se sim, quais seriam os termos do contrato e (iii) se foi pactuada taxa de retorno de investimento baseada no sucesso do caso. O tribunal reconheceu que, dependendo das circunstâncias fáticas, o pedido seria relevante para: a) para evitar um conflito de interesse para o árbitro, como resultado da entrada de um financiador, b) para garantir a transparência e identificar o verdadeiro detentor dos direitos no caso, c) para que o tribunal pudesse decidir

⁷⁶ *Impact Engine, Inc. v. Google LLC*, CASE NO. 3:19-cv-01301-CAB-DEB, 3 (S.D. Cal. Oct. 20, 2020)

⁷⁷ Art. 7º São direitos do advogado: (...)

II – a inviolabilidade de seu escritório ou local de trabalho, bem como de seus instrumentos de trabalho, de sua correspondência escrita, eletrônica, telefônica e telemática, desde que relativas ao exercício da advocacia;

⁷⁸ *Muhammet Çap & Sehil İnşaat Endüstri ve Ticaret Ltd. Sti. v. Turkmenistan* (ICSID ARB/12/6).

como os custos da arbitragem deveriam ser alocados, d) se é possível a aplicação de um “*Security for Costs*” e e) para garantir que informações relevantes não fossem reveladas para uma parte com motivos ocultos⁷⁹.

No entanto, ao analisar os fatos, o tribunal decidiu que a Ré havia falhado em demonstrar que haveria uma probabilidade razoável da existência do financiador, ou que as informações pedidas eram, de alguma forma, relevantes para o caso. Em um segundo momento, a Requerida requisitou novamente a revelação da identidade do financiador e da natureza do financiamento, baseado no fato de que o Requerente mudou sua equipe jurídica durante o procedimento, a mesma que trabalhou em um caso arbitral anterior, em que havia financiamento de terceiros. Além disso, a Requerida reiterou que a revelação era necessária para garantir que não havia conflito de interesses dos árbitros em relação ao possível financiador, e conferir se o Requerente ainda era o detentor do direito da ação, ou se esse direito havia sido transferido ao financiador.

Levando em consideração os fatores levantados pela Requerida, cumulado com o fato da Requerente nunca ter negado a existência de um financiador, o tribunal determinou que deveria ser revelado se havia um financiador e, em caso afirmativo, que fosse revelada sua identidade e detalhes do contrato de financiamento. Em nossa visão, o pedido de apresentação da identidade do financiador é cabível, no entanto, deve-se ter cautela ao requisitar a revelação do contrato de financiamento, sendo possível o pedido de apresentação somente das cláusulas que tratam da possibilidade do financiador ter adquirido onerosamente o objeto litigioso, como meio para verificar se a parte financiada ainda é legítima para figurar em um dos polos processuais.

Os julgados internacionais analisados demonstram que a revelação do contrato de financiamento não é uma medida que deve ser utilizada em todos os casos em que há um investimento de terceiro. Pelo contrário, é uma decisão que deve ser aplicada em casos específicos, orientada por critérios de relevância, proporcionalidade e necessidade, que devem ser analisados à luz das circunstâncias concretas de cada caso. Dessa forma, a atuação dos tribunais arbitrais nos casos delineados demonstra o cuidado em evitar vantagens estratégicas indevidas e práticas abusivas, como as *fishing expeditions*, enquanto paralelamente busca preservar a integridade do procedimento arbitral. Esses parâmetros jurisprudências são

⁷⁹ No original: *It seems to the Tribunal that the following factors may be relevant to justify an order for disclosure, and also depending upon the circumstances of the case: a. To avoid a conflict of interest for the arbitrator as a result of the third party funder; b. For transparency and to identify the true party to the case; c. For the Tribunal to fairly decide how costs should be allocated at the end of any arbitration; d. If there is an application for security for costs if requested; and e. To ensure that confidential information which may come out during the arbitral proceedings is not disclosed to parties with ulterior motives.*

importantes referenciais para a aplicação do instituto em sistemas jurídicos que ainda carecem de consolidação normativa e de precedentes, como é o caso do ordenamento brasileiro, cuja abordagem será examinada a seguir.

4.3 Aplicação no ordenamento brasileiro e implicações processuais finais

Vale destacar que, apesar do financiamento de litígios ainda ser uma questão pouco explorada no Brasil, constam nos tribunais nacionais algumas decisões que podem auxiliar na compreensão do tema. Nesse sentido, no caso José Aurélio Valporto de Sá Junior x Odebrecht S.A. e outros⁸⁰, em primeiro momento foi decidido que o autor esclarecesse se havia outros elementos envolvidos no ajuizamento da ação judicial, no seu custeio ou na participação dos benefícios econômicos e, em caso positivo, que revelasse quem eram esses sujeitos, bem como a forma de divisão dos custos e do retorno em caso de procedência. Para justificar essa decisão, o magistrado disse que havia possibilidade de que, no caso em questão, tenha sido extrapolado o limite do mero financiamento e que o autor nominal fosse uma pessoa interposta, utilizada para ocultar a identidade dos verdadeiros autores da ação. No entanto, tal decisão foi reformada pelo acórdão proferido pela 2ª Câmara Reservada de Direito Empresarial, sob os fundamentos de que (i) a existência - ou não - de um terceiro financiador não altera a condição de acionista minoritário do autor da ação, que é o pressuposto de sua legitimidade ativa; e (ii) É irrelevante a identidade dos financiadores das despesas processuais para o desfecho da demanda⁸¹.

Dessa maneira, fez bem o órgão julgador ao seguir as decisões mais recentes acerca da revelação no sentido de que, o *standard* processual deveria ser a revelação do contrato de financiamento quando a parte impugnante for capaz de demonstrar mediante fatos e indícios de que há um efetivo, ou extremamente provável, prejuízo ao procedimento causado pela entrada do financiador no processo.

Num julgamento ocorrido em outubro de 2025, a Terceira Turma do STJ examinou a questão de exibir contratos de financiamento em processos movidos por acionistas minoritários⁸². O caso, analisado no REsp nº 2171569-SP, tratava de uma ação de reparação por abuso de poder, movida por um acionista com apoio financeiro externo. Para iniciar a

⁸⁰ Processo n.º 1097498-46.2018.8.26.0100, TJ-SP, 2ª Vara Empresarial e Conflitos de Arbitragem, DJe: 17/05/2022.

⁸¹ MOTA, Pedro Renato de Souza, RODRIGUES, João Gabriel Volasco. Third-Party Funding: Hora de entender e desmistificar o instituto. In: PEREIRA, Guilherme Setoguti.. Litigation Finance e Special Situations. São Paulo: Revista dos Tribunais.2023. p.72

⁸² BRASIL. Superior Tribunal de Justiça (STJ). Recurso Especial nº 2.171.569/SP. Relatora: Ministra Nancy Andrighi. Terceira Turma. 30 out. 2025.

ação, o autor prestou caução conforme o art. 246, § 1º, “b”, da Lei das S.A., requisito essencial. A documentação apresentada comprovou que a estrutura de financiamento cumpria as exigências legais. A Terceira Turma destacou que saber quem financiou não afeta a legitimidade do acionista, já que ela vem do cumprimento da lei de caução, e não de onde veio o dinheiro.

A controvérsia teve origem na decisão de primeira instância que havia determinado a apresentação dos contratos firmados com os financiadores. No entanto, o Tribunal de Justiça de São Paulo reformou essa decisão, e o STJ manteve o acórdão proferido pela câmara. O fundamento principal foi o reconhecimento de que o financiamento de litígios é prática juridicamente admitida no ordenamento brasileiro. A Corte entendeu que a simples existência de financiamento por terceiros, por si só, não compromete a legitimidade ativa do autor da ação. Ao final, o recurso foi parcialmente conhecido e improvido, mantendo-se a conclusão de que a exibição dos contratos de financiamento de litígios não é obrigatória nos casos em que a legitimidade do autor já esteja assegurada por outros meios. A decisão consolida o entendimento de que o financiamento de litígios é compatível com o sistema jurídico brasileiro e não exige, por padrão, a revelação de detalhes contratuais que não sejam essenciais à controvérsia.

Em vista dos julgados apresentados, é possível perceber que, em geral, não havendo motivos ou indícios extremamente claros da quebra da boa-fé processual, o tribunal arbitral ou órgão julgador não deverá acolher o pedido de revelação do contrato, uma vez que o *disclosure* das informações referentes ao contrato de financiamento podem ser utilizadas para criar uma desvantagem tática no processo, dado que poderia ser utilizado como um tipo de *fishing expedition*, isso é, uma procura especulativa de documentos sem um objetivo claro.

Ademais, o pedido de revelação do contrato de financiamento também pode servir como estratégia para a procrastinação de etapas processuais, causando o aumento proposital dos custos do processo, mediante apresentação de múltiplos pareceres e pedidos de produção de provas complexas⁸³. De outro modo, a revelação do contrato deve ser requerida pelo tribunal arbitral, ou órgão estatal, em casos excepcionais em que seja demonstrada clara e inequívoca atuação do financiador de maneira indevida, buscando a integridade do procedimento arbitral.

Em conclusão, o exame dos precedentes nacionais indica uma tendência de alinhamento com o padrão restritivo observado no cenário internacional, privilegiando a preservação da confidencialidade e a exigência de indícios claros de prejuízo ao procedimento

⁸³ CASTRO, op. cit. 18-19.

como condição para a revelação do contrato de financiamento. Tais entendimentos enfatizam o entendimento de que o *disclosure* deve permanecer como uma medida excepcional, utilizada somente quando indispensável à proteção da boa-fé e da integridade do processo, após observado situações excepcionais que poderiam macular o procedimento. Portanto, consolida-se o entendimento de que a revelação do contrato de Third-Party Funding é possível, mas somente após a devida aferição de circunstâncias concretas que demonstram o controle indevido do financiador sobre o litígio.

5. CONCLUSÃO

Este trabalho teve como objetivo a apresentação de um instituto crescente no Brasil e na jurisdição internacional, isso é, o Third-Party Funding, e propôs-se a conceituar o tema, dissertar sobre suas especificações teóricas e práticas e, ao fim, analisaram-se os desafios atuais a esse instituto, que são ainda aspectos controvertidos, quais sejam: a jurisdição dos diferentes órgãos julgadores (tribunal arbitral e justiça federal) sobre os financiadores e a possibilidade de revelação do contrato de financiamento. Diante de tudo o quanto estabelecido acima, chegamos às seguintes conclusões.

Em termos gerais, o Third-Party Funding é um meio fundamental para o acesso à justiça, especialmente no que diz respeito às disputas arbitrais. Apesar de não ser um instituto regulamentado pela legislação nacional ou internacional, já existem previsões em câmaras de arbitragem que buscam definir o conceito de Third-Party Funding, bem como procuram regular esse fenômeno. Ainda que algumas câmaras busquem definir o Third-Party Funding, o conceito é flexível, pois o investimento de terceiros no processo pode ocorrer de diversas maneiras. Em geral, o investimento de terceiros em um litígio se dá na modalidade non-recourse, ou seja, o investidor só terá retorno financeiro se a demanda for exitosa e, no caso de improvimento, não há qualquer retorno.

Em relação à jurisdição do tribunal sobre os financiadores, a entidade financeira, por definição, será uma terceira no procedimento. No entanto, existem exceções à regra, a exemplo do controle do financiador sobre as decisões processuais. O controle do financiador será configurado quando houver uma ausência de autonomia do autor na direção do processo, dependendo completa ou parcialmente da anuência do *funder*. Por outro lado, o auxílio na gestão do processo, a contratação de equipe jurídica visando maximizar as chances de sucesso no caso, e demais ações que não tolhem a independência do real detentor dos direitos não

devem ser consideradas *Controlling Influence*, ou pelo menos, não o suficiente para ensejar a extensão do tribunal arbitral sobre o financiador. Na jurisdição estatal, não é possível impor ao financiador os direitos e deveres inerentes à relação processual, mesmo que haja uma cessão integral do objeto litigioso, uma vez que o legislador, no Código de Processo Civil, optou por cindir a relação jurídica material da relação jurídica processual. Na jurisdição arbitral, por outro lado, impera o princípio da relatividade dos contratos, só se tornando possível a extensão da jurisdição arbitral sobre o financiador em situações excepcionais, a exemplo da cessão integral do objeto litigioso, visto que a arbitragem não é ditada pelo código processual, ou mesmo, quando constatada uma participação ativa do financiador no contrato principal.

Em relação aos limites da revelação do contrato de financiamento, viu-se que não existe norma cogente para a revelação do conteúdo do contrato de financiamento, ou mesmo da identidade do financiador, mas existem recomendações em diversas câmaras acerca da revelação da entidade financiadora, para evitar conflitos baseados na independência ou imparcialidade dos árbitros. Os financiadores têm interesse em manter o máximo de sigilo quanto ao conteúdo do contrato de financiamento, visando mitigar a exposição de informações comerciais importantes. Além disso, fundos de *private equity* e entidades financiadoras com natureza semelhante realizam contratos baseados em um portfólio de ações, assim, a revelação contratual poderia expor dados desnecessários para o litígio. Os árbitros devem evitar uma revelação desmedida do contrato (*Overdisclosure*), especialmente relacionado a informações que não possuem relevância para a solução do litígio arbitral. O pedido de revelação contratual tem maiores chances de sucesso se parte for capaz de (i) identificar o documento ou a categoria que quer produzir; (ii) descrever em detalhes, indicando o assunto, o documento ou a categoria; (iii) justificar porque a produção é necessária; e (iv) demonstrar ou suscitar indícios de que o documento ou a categoria de documento se encontram com a parte contrária. A revelação do contrato é possível em casos excepcionais em que seja demonstrada clara e inequívoca atuação do financiador de maneira indevida, buscando a integridade do procedimento arbitral.

À luz dessas conclusões, é possível afirmar que as respostas às questões centrais desta pesquisa convergem para a adoção de uma postura restritiva e excepcional tanto no que se refere à extensão da jurisdição arbitral ao financiador quanto à revelação do contrato de *third-party funding*. A simples existência do financiamento, por si só, não é suficiente para vincular o financiador à convenção arbitral nem para justificar a exposição de cláusulas

contratuais sensíveis, sob pena de violação aos princípios do consentimento, da confidencialidade e da paridade de armas que estruturam o procedimento arbitral.

Sustenta-se, portanto, que a atuação do tribunal arbitral deve se pautar por critérios objetivos e casuísticos, exigindo-se demonstração concreta de controle indevido do litígio, de cessão substancial do objeto litigioso ou de quebra manifesta da boa-fé processual para legitimar medidas excepcionais, como a extensão da jurisdição ou o disclosure contratual. Tal abordagem preserva a integridade do procedimento arbitral sem inviabilizar o uso do third-party funding como instrumento legítimo de fomento ao acesso à justiça.

Por fim, destaca-se que a ausência de regulamentação específica no ordenamento jurídico brasileiro impõe aos tribunais arbitrais e às instituições de arbitragem o desafio de equilibrar inovação e segurança jurídica. Nesse cenário, a consolidação de boas práticas institucionais e a construção jurisprudencial progressiva mostram-se caminhos adequados para conferir previsibilidade ao instituto, evitando soluções casuísticas excessivamente expansivas ou restritivas. O amadurecimento do debate acerca do third-party funding revela-se, assim, fundamental para o fortalecimento da arbitragem no Brasil e para a harmonização entre eficiência econômica, ética processual e tutela efetiva dos direitos das partes.

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

ABACLAT AND OTHERS V. THE ARGENTINE REPUBLIC, ICSID Case No. ARB/07/5.

AFFAKI, Bachir Georges. A Financing is a Financing is a Financing.... In CREMADES, BERNARDO M. ICC Dossier No. 10: Third-Party Funding in International Arbitration Dossiers of the ICC Institute of World Business Law, Volume 10 (2013).

Alvim, José Eduardo Carreira. Tratado Geral da Arbitragem. Belo Horizonte: Mandamento, 2005.

ARAÚJO, Matheus Santos da Hora. *Revelação do third-party funding e conflitos de interesses do árbitro na arbitragem internacional comercial*. Salvador, 2018.

BERTRAND, Edouard. *The Brave New World of Arbitration: Third-Party Funding*. ASA Bulletin, Association Suisse de l'Arbitrage, Kluwer Law International, v. 29, issue 3, p. 607-615, 2011.

BOLLE, Thibault de. *Third-Party Funding in Commercial International Arbitration*. (Dissertação de mestrado). Ghent University, Faculty of Law, 2013-2014.

BORN, Gary B. *International Commercial Arbitration*. 3rd ed. [S.l.]: Kluwer Law International, 2021.

BRASIL. Superior Tribunal de Justiça (STJ). Recurso Especial nº 2.171.569/SP. Relatora: Ministra Nancy Andrighi. Terceira Turma. 30 out. 2025.

BREKOULAKIS, S. *Third parties in international commercial arbitration*. New York: Oxford University Press, 2010.

CARDOSO, Marcel Carvalho Engholm. *Arbitragem e Financiamento por terceiros*. São Paulo: Almedina, 2020.

CARRERA, Inãki. O financiamento do direito litigioso como opção de gestão: em particular os non-recourse funding agreement. *Revista de Direito das Sociedades*, Ano X, n. 4. Lisboa: Almedina, p. 716.

CASADO FILHO, Napoleão. *Arbitragem e acesso à justiça: o novo paradigma do Third Party Funding*. São Paulo: SaraivaJur, 2017.

CASTRO, João Mendes de Oliveira. *O financiamento de litígios no sistema de solução de controvérsias*. In: PEREIRA, Guilherme Setoguti J. *Litigation Finance e Special Situations: Financiamento de litígios, aquisição de direitos creditórios e outras operações*. São Paulo: Revista dos Tribunais, 2023.

CASTRO, Leonardo Viveiros de; SETTON, Renata Szczerbacki. *Third Party Funding: Uma visão prática do mercado brasileiro*. In: MONTEIRO, André Luis; PEREIRA, Guilherme Setoguti J.; BENEDUZI, Renato. (Coords.). *Arbitragem Coletiva Societária*. São Paulo: Revista dos Tribunais, 2021.

CHEN, Tsai-Fang. *The Outsider's Identity in International Commercial Arbitration: From the Group of Companies Doctrine and IBA Guidelines on Conflict of Interest to Adverse Costs Awards Against Third-Party Funders.* 12 Contemporary Asia Arbitration Journal, 2019.

CLAIMANT AND NAVITRANS SA V. ADVANCE MARITIME TRANSPORTS (CAMEROON), ADVANCE MARITIME TRANSPORTS (SWITZERLAND) SA AND PRIVINVEST, ICC Case No. 23880/DDA

COFRESI, John; SHALTIEL, Yifat. Litigation Lending for Personal Needs Act: A Regulatory Framework to Legitimize Third-Party Litigation Finance, 58 CONSUMER FIN. L.Q. REP. 347, 347–350, 2004.

COLL V ALPHABET INC. [2022] CAT 6. Case No: 1408/7/7/21

EUROPEAN PARLIAMENTARY RESEARCH SERVICE (EPRS). *Responsible private funding of litigation.* September 2022.

EXCALIBUR VENTURES LLC V. TEXAS KEYSTONE INC. & ORS, English High Court (Queen's Bench, Commercial Court), Judgment of 13 December 2013, Case No. 2010 Folio 1517, [2013] EWHC 2767

FERRO, Marcelo Roberto. *O financiamento de arbitragens por terceiro e a independência do árbitro.* In: MONTEIRO DE CASTRO, Rodrigo Rocha et al. (Orgs.). *Direito Empresarial e outros Estudos de Direito em Homenagem ao Professor José Alexandre Tavares Guerreiro.* São Paulo: Quartier Latin, 2013.

FLAKE, Collin R. *Third Party Funding in Domestic Arbitration: Champerty or Social Utility?* Dispute Resolution Journal, v. 70, n. 2, p. 110, 2015.

FONTMICHEL, Maximin. *Le financement de l'arbitrage par une partie insolvable.* In: HAMIDA, Walid; CLAY, Thomas (Org.). *L'argent dans l'arbitrage.* Paris: Éditions L'extenso, 2013.

GOELER, Jonas von. *Third-Party Funding in International Arbitration and its Impact on Procedure.* 1^a ed. [S.l.]: Kluwer Law International, 2016.

GRION, Renato Stephan; ZANELATO, Thiago Del Pozzo. *Breves notas sobre o uso de Third-Party Funding em arbitragens coletivas societárias.* In: MONTEIRO, André Luis; PEREIRA, Guilherme Setoguti J.; BENEDUZI, Renato. (Coords.). *Arbitragem Coletiva Societária.* São Paulo: Revista dos Tribunais, 2021.

GUARACACHI AMERICA, INC. (U.S.A.) AND RURELEC PLC (UNITED KINGDOM) V. PLURINATIONAL STATE OF BOLIVIA, PCA Case No. 2011-17.

HOLLANDER, Christopher. *Documentary Evidence.* 14. ed. Mytholmroid: Sweet & Maxwell Ltd., 2021.

IBA GUIDELINES ON CONFLICTS OF INTEREST IN INTERNATIONAL ARBITRATION. 2014.

ICCA-Queen Mary Report. *Third-Party Funding in International Arbitration.* 2017.

ICC Dossier. *Third-Party Funding in International Arbitration.* In: CREMADES, Bernardo; DIMOLITSA, Antonias. *Dossiers – ICC.* Paris, 2013.

IMPACT ENGINE, INC. V. GOOGLE LLC, CASE NO. 3:19-cv-01301-CAB-DEB, 3 (S.D. Cal. Oct. 20, 2020)

JÚDICE, José Miguel. *Some notes about third-party funding: a work in progress,* Revista de Arbitragem e Mediação, v. 62, p. 169-184, jul.-set. 2019.

KENT V APPLE INC. [2021] CAT 37. Case No: 1403/7/7/21

KHALIL MECHANTAF. *Third-Party Funding in International Arbitration: Active Funders as Parties in Arbitration Proceedings.* In: O'REILLY, Michael (ed.). *Arbitration: The International Journal of Arbitration, Mediation and Dispute Management.* Chartered Institute of Arbitrators (CI Arb); Sweet & Maxwell, 2016.

LEMES, Selma Maria Ferreira. *Arbitragem em Números e Valores.* 2022. Disponível em: https://www.migalhas.com.br/arquivos/2022/10/78B3FD4545063E_pesquisa-arbitragem.pdf. Acesso em: 23 out. 2025.

LÉVY, Laurent; BONNAN, Regis. *Third-Party Funding Disclosure, Joinder and Impact on Arbitral Proceedings.* In: CREMADES, R.; DIMOLITSA, A. (Eds.). *Third-Party Funding in International Arbitration: Dossiers – ICC, Volume 10.* Paris: International Chamber of Commerce, 2013.

MARTIN, Susan Lorde. *Syndicated Lawsuits: Illegal Champerty or New Business Opportunity?.* 30 AM. BUS. L.J. 485, 498, 1992.

MARTINS, Pedro A. Batista. *Arbitragem. Capacidade, consenso e intervenção de terceiros: uma sobrevista.* Net. Rio de Janeiro, [2018?]. Batista Martins Advogados. Disponível em <http://batistamartins.com/arbitragemcapacidade-consenso-e-intervencao-de-terceiros-uma-sob-revista-2/>

MCLAUGHLIN, Julia H. *Litigation Funding: Charting a Legal and Ethical Course,* 31 VT. L. REV. 615, 618, 2007.

MILLER UK LTD. AND MILLER INTERNATIONAL LTD. V. CATERPILLAR INC., United States District Court for the Northern District of Illinois, 2014.

MOTA, Pedro Renato de Souza, RODRIGUES, João Gabriel Volasco. *Third-Party Funding: Hora de entender e desmistificar o instituto.* In: PEREIRA, Guilherme Setoguti.. *Litigation Finance e Special Situations.* São Paulo: Revista dos Tribunais.2023. p.72

MOTTA E CORREA, Rafael. *Reflexões sobre as obrigações e deveres processuais.* In: PEREIRA, Guilherme Setoguti Jr. *Litigation Finance e Special Situations: Financiamento de litígios, aquisição de direitos creditórios e outras operações.* São Paulo: Revista dos Tribunais, 2023.

MUHAMMET ÇAP & SEHIL İNŞAAT ENDUSTRI VE TICARET LTD. STI. V. TURKMENISTAN (ICSID ARB/12/6).

NAMIC (NATIONAL ASSOCIATION OF MUTUAL INSURANCE COMPANIES). Third-Party Litigation Funding: Tipping the Scales of Justice for Profit. (2011).

NIEUWVELD, Lisa Bench. SAHANI, Victoria Shannon. Third-Party Funding in International Arbitration, 2ª edição. Kluwer Law International, 2017

OLIVER v. BOARD OF GOVERNORS. Kentucky Court of Appeals. *South Western Reporter*, v. 779, p. 212–215, 1989.

PINTO, Junior Alexandre Moreira. A Figura do Third-Party Funding no Processo Arbitral Brasileiro: Natureza Jurídica do Contrato de Financiamento e os Efeitos Processuais. In: LEE, João Bosco; VERÇOSA, Fabiane (eds), *Revista Brasileira de Arbitragem*, p. 14.

SANTOS, Christiano Oliveira de Aguiar. *Third-party funding e revelação do financiamento por terceiros na arbitragem.* Lisboa, 2021.

SÃO PAULO (Estado). Tribunal de Justiça. Processo nº 1097498-46.2018.8.26.0100. 2ª Vara Empresarial e Conflitos de Arbitragem. Diário da Justiça Eletrônico, São Paulo, 17 mai. 2022.

SCHERER, M.; GOLDSMITH, A.; FLÉCHET, C. *Third Party Funding in International Arbitration in Europe: Part 1 – Funders’ Perspectives.* *Revue de Droit des Affaires Internationales / International Business Law Journal*, v. 2, p. 16, 2012.

SICA, Heitor Vitor Mendonça; PIMENTEL, Wilson. *Custo do Processo Arbitral "versus" Custo do Processo Judicial: uma Análise Econômica da Realidade Brasileira.* *Revista Brasileira de Arbitragem*, São Paulo, v. 17, n. 68, p. 42-66, out./dez. 2020.

STEINITZ, Maya. The Litigation Finance Contract. In *William & Mary Law Review*. Rev. 455/2012. Vol. 54. Issue 2. Article n. 4

TEMER, Sofia. *Financiamento de litígios por ‘terceiros’ (ou ‘third-party’ funding): o financiador é um sujeito processual?* *Revista de Processo*, v. 309, 2020.

TOWNSEND, John M. Non-signatories in International Arbitration: an American perspective. In: BERG, Albert Jan van den (ed), *International Arbitration 2006: Back to Basics?* ICCA Congress Series, v. 13, Kluwer Law International, 2007.

UNCITRAL. *Arbitration Rules.* 2010.