



BRANDS' ADVOCATUS

# Third Party Funding: uma tendência a chegar a Portugal

Por RITA GOUVEIA e MIGUEL ESPERANÇA PINA



Sócia de Resolução de Litígios da CMS Rui Pena &amp; Arnaut



Sócio de Resolução de Litígios da CMS Rui Pena &amp; Arnaut

## O que é o Third Party Funding?

Consiste no financiamento, total ou parcial, dos custos de uma ação por parte de um terceiro alheio ao litígio, terceiro esse que irá financiar uma das partes no litígio, normalmente o autor, suportando os custos dessa ação, seja uma ação num tribunal estadual, seja uma ação num tribunal arbitral. Esses custos podem ser: custos com os honorários dos advogados, custas judiciais, ou, no caso de uma arbitragem, os honorários dos árbitros, custos com pareceres, etc.

Como contrapartida, esse financiador receberá, em regra, uma percentagem do valor que vier a ser recuperado na ação. Por outras palavras, aquilo que o financiador vier a receber depende do sucesso do litígio, pelo que o risco corre todo do lado deste terceiro.

A percentagem cobrada pelo financiador, em regra, nunca é inferior a 20% do valor que vier a ser obtido na ação, pelo que facilmente se percebe que este tipo de financiamento tem por objeto ações de valor muito elevado ou ações em que estão em causa pretensões que, individualmente, não têm grande expressão mas que, como reúnem um conjunto de lesados, passam a ter um valor atrativo para um investidor.

## Quais são os benefícios do Third Party Funding?

O principal benefício é o facto de se poder tirar litígios da gaveta que, de outro modo, não seria possível porque os titulares desses direitos não têm, por um motivo ou por outro, capacidade financeira para avançar com o litígio e seus custos inerentes. Desta forma conseguem avançar e só terão um custo no final se ganharem o litígio. Por outro lado, mesmo quando estamos a falar de entidades que até dispõem de meios, estes financiadores permitem que as empresas possam alocar os seus capitais à sua

atividade empresarial, ao invés de ser canalizado para o litígio. Ou seja, o third party funding surge também como uma ferramenta de gestão, na medida em que o uso de capitais próprios pode revelar-se muito mais dispendioso do que o recurso a um financiador.

## Portugal já é um mercado interessante para o Third Party Funding?

O mercado português está claramente a evoluir nesse sentido. Hoje é um mercado muito maior, onde os agentes económicos são muito mais exigentes e têm outra dimensão e os litígios ganharam uma nova complexidade e são, também eles, muito maiores. Esta nova conjuntura faz com que Portugal tenha entrado na mira dos third party funders. O que é que falta? Falta as Sociedades de Advogados fazerem esta conexão entre os agentes do mercado português e os third party funders. Como? Indo, com a sua criatividade e pro-atividade, ao encontro dos negócios que são procurados pelos agentes económicos e alertá-los para esta possibilidade e, assim financiar litígios que de outro modo não seriam financiáveis e, por outro lado, ajudar a pôr na mira destes third party funders, o mercado português, explicando-lhes que há aqui uma oportunidade. Não se trata aqui apenas de uma visão economicista. Há uma dimensão científica que vai aumentar muito o grau de rigor das Sociedades de Advogados e dos advogados portugueses. Porquê? Porque o funder vai assumir o risco, e é muito exigente na análise desse risco. Isso obriga a uma análise muito profunda, científica e rigorosa dos litígios em causa. Tem a vantagem de antecipar os problemas do litígio e não deixá-los para o final e, portanto, as incertezas serão muito menores. É evidente que, sendo uma realidade emergente em Portugal, a experiência internacional do advogado e da Sociedade é um fator crítico de sucesso. ●