



SOCIECAP

Competição Brasileira de  
Direito Societário e Mercado de Capitais

C R I T É R I O S D E  
**AVALIAÇÃO**

1ª EDIÇÃO  
2025



# Sumário

|   |    |
|---|----|
| DAS REGRAS GERAIS.....                                      | 01 |
| DA AVALIAÇÃO NA FASE CLASSIFICATÓRIA .....                  | 02 |
| Da Avaliação na Primeira Etapa da Fase Classificatória..... | 02 |
| Primeiro Eixo .....   | 02 |
| Segundo Eixo .....  | 04 |
| Terceiro Eixo.....  | 05 |
| Da Avaliação na Segunda Etapa da Fase Classificatória.....  | 06 |
| DA AVALIAÇÃO NA FASE ELIMINATÓRIA.....                      | 08 |

SOCIECAP

Competição Brasileira de  
Direito Societário e Mercado de Capitais

I EDIÇÃO DA COMPETIÇÃO BRASILEIRA DE DIREITO SOCIETÁRIO E  
MERCADO DE CAPITAIS

CRITÉRIOS DE AVALIAÇÃO

**1. DAS REGRAS GERAIS**

1.1. Exceto se determinado de forma diversa no presente documento, os termos e expressões aqui utilizados, quando iniciados em letra maiúscula, terão os mesmos significados a eles atribuídos nas Regras da Competição, as quais estão disponíveis na seção “Arquivos” no Website ([www.sociecap.com.br](http://www.sociecap.com.br)).

1.2. A pontuação das Equipes e Competidores, na Fase Classificatória e na Fase Eliminatória, será determinada única e integralmente pela aplicação dos critérios de avaliação aqui descritos, em consonância com o disposto nas Regras (“Critérios de Avaliação” ou “Critérios”).

1.3. Os Corretores, Avaliadores e Árbitros devem se ater aos Critérios, independentemente de suas convicções pessoais em relação aos temas e às controvérsias abordadas, sem prejuízo de sua completa autonomia relativa à avaliação dos Competidores.

1.4. Na Fase Classificatória, as Equipes serão classificadas de acordo com o somatório de sua pontuação na Primeira Etapa e na Segunda Etapa, nos termos e condições aqui previstos. Cada uma das Etapas totalizará 50 (cinquenta) pontos, sendo 100 (cem) pontos a pontuação máxima da Fase Classificatória.

1.5. Na Fase Eliminatória, não haverá pontuação das Equipes, e caberá aos Árbitros definirem a Equipe vencedora em cada Painel. A avaliação nesta fase se limitará à pontuação individual de cada Orador, nos termos do Item 3 destes Critérios.

## 2. DA AVALIAÇÃO NA FASE CLASSIFICATÓRIA

### A. Da Avaliação na Primeira Etapa da Fase Classificatória

2.1. A avaliação das Equipes no âmbito da Negociação será realizada em 3 (três) eixos de avaliação: **(i)** a negociação *stricto sensu* (“Primeiro Eixo”); **(ii)** o desempenho individual dos Negociadores durante a Sessão (“Segundo Eixo”); e **(iii)** a Pós-negociação (“Terceiro Eixo”, e, em conjunto com o Primeiro Eixo e o Segundo Eixo, “Eixos de Avaliação”), os quais constituirão a pontuação das Equipes na Negociação (“Nota da Primeira Etapa”).

2.2. Nos termos do Item 5.12 das Regras, as Equipes deverão envidar os seus melhores esforços para obterem uma negociação efetiva e satisfatória nos seus respectivos Painéis, de modo que a negociação frustrada (*no deal*) poderá resultar na expressiva redução da Nota da Primeira Etapa.

2.3. Para fins de avaliação das Equipes na Primeira Etapa, os critérios previstos nos Itens 2.5, 2.8 e 2.10 abaixo serão considerados de forma qualitativa e sistemática, de modo que não sejam atribuídas pelos Avaliadores pontuações isoladas a cada um dos referidos critérios.

#### (a) Primeiro Eixo

2.4. A atribuição de pontos no Primeiro Eixo compreenderá uma escala de 0 (zero) a 20 (vinte) pontos.

2.5. Para a atribuição das pontuações indicadas no Item 2.4 acima, os Avaliadores deverão se ater aos 10 (dez) critérios abaixo listados, levando-os, de maneira conjunta, em consideração para atribuir a nota do Primeiro Eixo:

**i) Conhecimento do Caso e razoabilidade das inferências.** Domínio sobre o Caso, incluindo seus fatos, contextos, documentos, instrumentos contratuais, anexos,

termos e/ou quaisquer outras informações relativas à Primeira Etapa. Razoabilidade e pertinência das inferências feitas pelos Negociadores, nos termos do Item 5.10 das Regras.

**ii) Domínio técnico do direito aplicável.** Conhecimento acerca da base de precedentes, doutrinas e legislações aplicáveis à negociação. Capacidade de fundamentar suas propostas e defender os interesses da Parte representada, com base no arcabouço legal e jurídico pertinente, de forma coerente e fundamentada. Uso preciso da terminologia técnica.

**iii) Informações Confidenciais.** Uso estratégico das Informações Confidenciais, de modo a alcançar os objetivos da Parte representada na Negociação, sem qualquer prejuízo à confidencialidade das informações.

**iv) Alinhamento estratégico e identificação dos interesses da contraparte.** Habilidade de atuar como verdadeiro representante dos interesses da Parte representada, de modo a compreender as suas motivações, riscos e prioridades estratégicas. Realização de questionamentos pertinentes e capacidade de identificar as prioridades, as preocupações e os limites da outra Parte, especialmente no que tange às suas Informações Confidenciais.

**v) Gestão do tempo.** Habilidade de gerir o tempo de 1 (uma) hora de duração da Sessão, priorizando os pontos mais importantes da negociação e utilizando de forma estratégica a pausa de 5 (cinco) minutos a que têm direito, se for o caso, nos termos do Item 5.4.11 das Regras.

**vi) Coesão entre os Negociadores.** Atuação alinhada da dupla de Negociadores e organização na divisão das demandas. Ausência de sobreposições ou contradições de ideias apresentadas pelos Negociadores da mesma Equipe.

**vii) Evolução da Negociação e comportamento.** Habilidade de conduzir a negociação, demonstrando profissionalismo, estratégia, controle, postura e inteligência emocional durante toda a Negociação.

**viii) Flexibilidade e criatividade na proposição de ideais.** Capacidade de demonstrar flexibilidade para adaptar a sua estratégia conforme o andamento da negociação. Criatividade para propor soluções alternativas que sejam benéficas e atendam aos interesses da Parte representada.

**ix) Benefício mútuo das Partes.** Busca por soluções que beneficiem mutuamente as Partes envolvidas. Elaboração de propostas que atendam aos interesses de ambas as Partes.

**x) Análise comparativa.** Análise do resultado em comparação com as possíveis alternativas fora da mesa de negociação – MANA (Melhor Alternativa à Negociação de um Acordo) e PANA (Pior Alternativa à Negociação de um Acordo).

**(b) Segundo Eixo**

2.6. A avaliação do Segundo Eixo será realizada considerando a atuação dos 2 (dois) Negociadores da respectiva Equipe, de forma individual.

2.7. Observado o disposto no Item 2.6 acima, os Negociadores poderão obter um resultado de 0 (zero) a 10 (dez) pontos no Segundo Eixo.

2.8. Para aferir o desempenho individual dos Negociadores, os Avaliadores deverão se ater aos 5 (cinco) critérios abaixo listados, considerando-os em conjunto para fins de atribuição da nota:

**i) Comunicação verbal.** Precisão e objetividade na fala. Qualidade e fluidez da comunicação, incluindo a clareza para expor ideias, o uso da entonação e a transmissão de confiança.

**ii) Recursos retóricos.** Uso eficaz de recursos retóricos aplicáveis no contexto da negociação, conforme o caso.

**iii) Raciocínio rápido e capacidade de adaptação.** Habilidade de se posicionar, de forma eficiente e espontânea, em tempo real, especialmente diante de argumentos, propostas ou táticas inesperadas dos Negociadores da contraparte.

**iv) Consciência tática e contribuição estratégica.** Senso de oportunidade (*timing*) nas falas. Habilidade de complementar o outro Negociador de sua Equipe, evitando interrupções desnecessárias.

**v) Profissionalismo e cordialidade.** Postura em consonância com os princípios da moralidade e do respeito mútuo, nos termos do Item 5.7 das Regras, mantendo uma conduta profissional e cordial durante toda a Sessão, principalmente em momentos de desacordo.

**(c) Terceiro Eixo**

2.9. A avaliação do Terceiro Eixo consistirá na análise da Pós-negociação, na qual os Avaliadores deverão mensurar a capacidade dos Negociadores de analisar criticamente o processo e o resultado da negociação recém-concluída. A avaliação levará em conta a habilidade da Equipe de apresentar a sua estratégia, justificar as suas decisões e a capacidade de compreender os interesses de ambas as Partes.

2.10. A atribuição de pontos no Terceiro Eixo compreenderá uma escala de 0 (zero) a 10 (dez) pontos, observados os 2 (dois) critérios listados abaixo, sem prejuízo da realização de eventuais questionamentos pelo Avaliador, nos termos do Item 5.5.1 das Regras:

**i) Justificativa das estratégias e das decisões adotadas pelos Negociadores.** Apresentação das justificativas, razões e estratégias que motivaram as principais

decisões adotadas pelos Negociadores, individual e conjuntamente, durante a negociação, como a realização de concessões, a intransigência acerca de determinados pontos, a fundamentação das propostas e a lógica do endereçamento dos tópicos abordados na negociação.

**ii) Autocrítica e Aprendizado.** Apresentação das perspectivas sobre a negociação de forma geral, indicando, por exemplo, as suas expectativas, frustrações, pontos de melhoria e oportunidades de aprendizado ao longo da negociação.

## **B. Da Avaliação na Segunda Etapa da Fase Classificatória**

2.11. Na Segunda Etapa, os Pareceres Jurídicos serão avaliados por 3 (três) Corretores, previamente definidos pela Comissão Organizadora, os quais atribuirão a cada um dos 2 (dois) documentos pontuação entre 0 (zero) e 25 (vinte e cinco) pontos.

2.11.1. A pontuação final da Equipe na Segunda Etapa será calculada pela média aritmética da soma das notas atribuídas pelos três Corretores aos dois Pareceres Jurídicos, deduzidas eventuais penalidades, tendo-se, como pontuação máxima, 50 (cinquenta) pontos (“Nota da Segunda Etapa” ou “Nota dos Pareceres Jurídicos”).

2.11.2. O envio de Pareceres Jurídicos após o prazo de entrega, com base no Cronograma, implicará uma redução de 10 (dez) pontos por dia de atraso na entrega. No 5º (quinto) dia de atraso, a Equipe será eliminada da Competição.

2.12. Para a avaliação dos Pareceres Jurídicos, os Corretores deverão considerar os 5 (cinco) critérios abaixo elencados, cuja pontuação individual compreenderá uma escala de 0 (zero) a 5 (cinco) pontos por critério:

**i) Estrutura, clareza e organização do raciocínio.** (a) qualidade da redação; (b) adequação gramatical; (c) coesão e coerência; (d) organização lógica de ideias; e (e) clareza na exposição dos fatos e argumentos envolvidos, de modo a guiar o Corretor de forma progressiva e consistente por intermédio do raciocínio jurídico desenvolvido.

**ii) Abordagem teórica e profundidade conceitual.** Desenvolvimento dos institutos jurídicos e negociais relevantes, demonstrando compreensão de sua natureza, função e problemáticas teóricas e práticas, em diálogo crítico com a doutrina especializada e com a jurisprudência aplicável.

**iii) Identificação da(s) problemática(s) central(ais).** Capacidade de reconhecer corretamente onde reside(m) o(s) núcleo(s) do(s) problema(s) jurídico(s) apresentado(s) no Caso, distinguindo questões meramente acessórias da(s) questão(ões) central(ais), e formulando, de modo claro, a(s) consulta(s) jurídica(s) – ou quesito(s) – a ser(em) respondida(s) nos Pareceres.

**iv) Conexão entre teoria e caso concreto.** Articulação entre a teoria e a prática, aplicando de forma consistente e crítica os institutos jurídicos e negociais ao caso concreto. Capacidade de utilizar e mobilizar adequadamente as bases de fundamentação, legal e jurídica, conforme Item 4.3.1 das Regras.

**v) Conclusão proposta.** Objetividade, clareza, e coerência da conclusão apresentada. Fundamentação a partir do raciocínio previamente desenvolvido e adequação da conclusão ao(s) problema(s) concreto(s) apresentado(s) pelas Partes.

2.13. Somando-se a Nota da Primeira Etapa e a Nota da Segunda Etapa, tem-se uma pontuação máxima de 100 (cem) pontos (“Nota da Fase Classificatória”).

2.14. As Equipes que obtiverem as maiores Notas da Fase Classificatória serão classificadas para a Fase Eliminatória, vide Item 5.19 das Regras.

2.15. Em caso de empate na pontuação de 2 (duas) ou mais Equipes na Fase Classificatória (“Empate”), serão observados os seguintes critérios pela Comissão Organizadora, a serem aplicados sucessivamente:

- a) prevalecerá a Equipe que obteve a maior Nota da Primeira Etapa;
- b) prevalecerá a Equipe que obteve a maior nota no Primeiro Eixo;
- c) prevalecerá a Equipe que obteve a maior nota no Segundo Eixo;
- d) prevalecerá a Equipe que obteve a maior nota no Terceiro Eixo;
- e) prevalecerá a Equipe que obteve a maior Nota da Segunda Etapa;
- f) caso, ainda assim, persista o Empate, a Comissão Organizadora decidirá, a seu exclusivo critério, qual(is) Equipe(s) avançará(ão) para a Fase Classificatória.

### **3. DA AVALIAÇÃO NA FASE ELIMINATÓRIA**

3.1. Conforme previsto no Item 1.5 acima, na Fase Eliminatória, não haverá atribuição de pontuação às Equipes, cabendo aos Árbitros, em cada Painel, definir a Equipe vencedora, a qual avançará para a próxima rodada.

3.2. Durante a Fase Eliminatória, em cada Painel, os Oradores receberão, de forma individual, uma pontuação entre 0 (zero) e 10 (dez) de cada um dos 3 (três) Árbitros, segundo os itens de avaliação constantes do Item 3.6 destes Critérios.

3.3. A pontuação do Orador será o resultado da soma das pontuações conferidas por cada Árbitro, totalizando 30 (trinta) pontos, no máximo (“Pontuação do Orador”).

3.4. Exclusivamente para fins de premiação dos melhores Oradores, será calculada a média das pontuações do Orador em todos os painéis que participou (“Média do Orador”).

3.5. A dinâmica da Etapa Eliminatória seguirá os moldes de uma simulação de arbitragem, com o objetivo de avaliar a performance dos Oradores em um contexto de disputa técnica e prática.

3.6. Para avaliação dos Oradores, os Árbitros deverão considerar, a partir da ponderação qualitativa de cada um dos itens, de forma análoga ao disposto no Item 2.3 acima, os 4 (quatro) critérios abaixo elencados:

**i) Aplicação do direito e fundamentação jurídica.** (a) aplicação adequada e fundamentada dos institutos jurídicos; e (b) apresentação de argumentação jurídica lógica, organizada e bem desenvolvida.

**ii) Conhecimento dos fatos e dos documentos do Caso.** (a) domínio das informações fáticas relativas ao Caso Fictício; e (b) correta interpretação de suas implicações jurídicas.

**iii) Capacidade argumentativa e resposta a questionamentos.** (a) clareza; (b) criatividade; (c) objetividade; (d) consistência das respostas às perguntas do Tribunal Arbitral; (e) capacidade de realizar concessões táticas e estratégicas; e (f) manutenção da coerência entre a linha argumentativa adotada e as respostas aos questionamentos dos Árbitros.

**iv) Postura, organização e gestão do tempo.** (a) formalidade; (b) postura; (c) linguagem; (d) profissionalismo; (e) estrutura lógica da apresentação; (f) fluidez da exposição; (g) gestão eficiente e adequada do tempo disponível; e (h) qualidade da comunicação, verbal e não-verbal.