XXIX CONGRESSO NACIONAL DO CONPEDI BALNEÁRIO CAMBORIU - SC

FORMAS CONSENSUAIS DE SOLUÇÃO DE CONFLITOS I

LUIZ GUSTAVO GONÇALVES RIBEIRO

RAYMUNDO JULIANO FEITOSA

GABRIEL ANTINOLFI DIVAN

Copyright © 2022 Conselho Nacional de Pesquisa e Pós-Graduação em Direito

Todos os direitos reservados e protegidos. Nenhuma parte destes anais poderá ser reproduzida ou transmitida sejam quais forem os meios empregados sem prévia autorização dos editores.

Diretoria – CONPEDI
Presidente - Prof. Dr. Orides Mezzaroba - UFSC – Santa Catarina
Diretora Executiva - Profa. Dra. Samyra Haydêe Dal Farra Naspolini - UNIVEM/FMU – São Paulo
Vice-presidente Norte - Prof. Dr. Jean Carlos Dias - Cesupa – Pará
Vice-presidente Centro-Oeste - Prof. Dr. José Querino Tavares Neto - UFG – Goiás
Vice-presidente Sul - Prof. Dr. Leonel Severo Rocha - Unisinos – Rio Grande do Sul
Vice-presidente Sudeste - Profa. Dra. Rosângela Lunardelli Cavallazzi - UFRJ/PUCRio – Rio de Janeiro
Vice-presidente Nordeste - Profa. Dra. Gina Vidal Marcilio Pompeu - UNIFOR – Ceará

Representante Discente: Prof. Dra. Sinara Lacerda Andrade – UNIMAR/FEPODI – São Paulo

Conselho Fiscal:
Prof. Dr. Caio Augusto Souza Lara – ESDHC – Minas Gerais
Prof. Dr. João Marcelo de Lima Assafim - UCAM – Rio de Janeiro
Prof. Dr. José Filomeno de Moraes Filho – Ceará
Prof. Dr. Lucas Gonçalves da Silva – UFS – Sergipe
Prof. Dr. Valter Moura do Carmo – UNIMAR – São Paulo
Secretarias
Relações Institucionais:
Prof. Dra. Daniela Marques De Moraes – UNB – Distrito Federal
Prof. Dr. Horácio Wanderlei Rodrigues - UNIVEM – São Paulo
Prof. Dr. Yuri Nathan da Costa Lannes - Mackenzie – São Paulo
Comunicação:
Prof. Dr. Liton Lanes Pilau Sobrinho - UPF/Univali – Rio Grande do Sul
Profa. Dra. Maria Creusa De Araújo Borges - UFPB – Paraíba
Prof. Dr. Matheus Felipe de Castro - UNOESC – Santa Catarina
Relações Internacionais para o Continente Americano:
Prof. Dr. Heron José de Santana Gordilho - UFBA – Bahia
Prof. Dr. Jerônimo Siqueira Tybusch - UFSM – Rio Grande do Sul
Prof. Dr. Paulo Roberto Barbosa Ramos - UFMA – Maranhão
Relações Internacionais para os demais Continentes:
Prof. Dr. José Barroso Filho – ENAJUM
Prof. Dr. Rubens Beçak - USP – São Paulo
Profa. Dra. Viviane Coêlho de Séllos Knoerr - Unicuritiba – Paraná
Eventos:
Prof. Dr. Antônio Carlos Diniz Murta - Fumec – Minas Gerais
Profa. Dra. Cinthia Obladen de Almendra Freitas - PUC – Paraná
Profa. Dra. Livia Gaigher Bosio Campello - UFMS – Mato Grosso do Sul

Membro Nato – Presidência anterior Prof. Dr. Raymundo Juliano Feitosa – UMICAP – Pernambuco

F723

Formas consensuais de solução de conflitos I [Recurso eletrônico on-line] organização CONPEDI

Coordenadores: Gabriel Antinolfi Divan; Luiz Gustavo Gonçalves Ribeiro; Raymundo Juliano Feitosa.

– Florianópolis: CONPEDI, 2022.

Inclui bibliografia
ISBN: 978-65-5648-614-7
Modo de acesso: www.conpedi.org.br em publicações
Tema: Constitucionalismo, Desenvolvimento, Sustentabilidade e Smart Cities

1. Direito – Estudo e ensino (Pós-graduação) – Encontros Nacionais. 2. Formas consensuais. 3. Solução de conflitos.

XXIX Congresso Nacional do CONPEDI Balneário Camboriu - SC (3: 2022: Florianópolis, Brasil).

CDU: 34



Conselho Nacional de Pesquisa
e Pós-Graduação em Direito Florianópolis
Santa Catarina – Brasil
www.conpedi.org.br

XXIX CONGRESSO NACIONAL DO CONPEDI BALNEÁRIO CAMBORIU - SC

FORMAS CONSENSUAIS DE SOLUÇÃO DE CONFLITOS I

Apresentação

O livro que ora se apresenta é fruto dos artigos debatidos no Grupo de Trabalho intitulado Formas Consensuais de Solução de Conflitos I, por ocasião do XXIX Congresso Nacional do Conpedi, realizado no Campus da prestigiada Universidade do Vale do Itajaí, em Balneário Camboriú, Santa Catarina. Os textos, que se encontram identificados por título e extrato de conteúdo, demonstram o quão desenvolvidas se encontram as discussões de um tema que, outrora incipiente, vem ganhando espaço na academia e nas práticas institucionais. São os seguintes os capítulos que compõem o livro:

1- "A CELEBRAÇÃO DE TERMO DE AJUSTAMENTO DE CONDUTA NO ÂMBITO DAS AÇÕES DE IMPROBIDADE COMO FORMA DE ATRIBUIR EFICIÊNCIA A ATUAÇÃO DA ADMINISTRAÇÃO PÚBLICA": Trata-se de estudo destinado a analisar a possibilidade de atuação da Administração Pública por meios consensuais, bem como as diretrizes atinentes da nova Lei de Improbidade Administrativa – Lei Federal n.º 14.230, de 25 de outubro de 2021, em especial no tocante ao disposto no artigo 17-B, que se refere à celebração de acordo de não persecução civil entre o réu e o Ministério Público, assegurados os princípios institutivos da isonomia (artigo 5º, caput, da CR/88), da ampla defesa e do contraditório (artigo 5º, inciso LV, da CR/88), em atenção à efetiva participação dos envolvidos no termo de acordo. O texto também questiona se a realização de termo de ajustamento de conduta no âmbito das ações de improbidade pode ser caracterizada como uma forma de atribuir eficiência à atividade administrativa.

2- "A CONSENSUALIDADE NA ADMINISTRAÇÃO PÚBLICA A PARTIR DA SOCIOLOGIA REFLEXIVA DE PIERRE BOURDIEU: PERSPECTIVAS E DESAFIOS" Nesse artigo aborda-se, a partir da perspectiva da sociologia reflexiva de Pierre Bourdieu, a ruptura do paradigma tradicional da Administração Pública e a implementação dos mecanismos de resolução consensual de conflitos no campo burocrático. Por conseguinte, questiona-se: de que forma a ruptura do paradigma tradicional da Administração Pública pode contribuir para a implementação dos meios adequados de resolução de conflitos no âmbito administrativo? O objetivo geral da pesquisa é analisar de que modo tal mudança pode contribuir para a implementação da resolução consensual de conflitos envolvendo a Administração Pública. Para tanto, busca-se: a) investigar de que maneira se estabelece o campo e o habitus burocráticos da Administração Pública; b) averiguar a modificação do

paradigma tradicional administrativo; e c) perquirir a nova postura consensual adotada pelo Poder Público no contexto da gestão adequada de conflitos.

3- "A DESJUDICIALIAÇÃO DOS CONFLITOS EMPRESARIAIS SOB O VIÉS DA NEGOCIAÇÃO COLABORATIVA: INTERFACES ENTRE O DIREITO E A ECONOMIA EM PROL DA RESPONSABILIDADE SOCIAL". Nesse trabalho, analisa-se a técnica da negociação colaborativa como instrumento adequado na desjudicialização de conflitos empresariais, a partir de uma relação entre o direito e a economia em favor da responsabilidade social. Para tanto, em que medida a negociação colaborativa pode contribuir como técnica adequada de resolução de disputas empresariais sob uma perspectiva da análise econômica do direito em prol da responsabilidade social? Inicialmente, discorre-se sobre a desjudicialização, e, em ato subsequente, desenvolve-se aportes teóricos sobre a negociação, com enfoque na negociação colaborativa. Ato contínuo, objetiva-se estabelecer interfaces entre a economia e o direito sob uma visão na negociação colaborativa, para então adentrar nos benefícios da técnica colaborativa nas atividades empresariais em prol da responsabilidade social. Conclui-se que a negociação colaborativa nos conflitos empresariais, sobre uma análise de custo-benefício, se sobrepõe de forma positiva em relação a rotineira solução judicial, pelo simples fato dos custos do processo judicial, aliado ao tempo e risco (incertezas) do processo. A contribuição para a responsabilidade social é reflexa, na justificativa de manutenção da relação negocial entre os envolvidos, permanência da cadeia produtiva, o que contribui indiretamente para a subsistência de todos os envolvidos na manutenção da atividade empresarial, atendendo aos propósitos de uma empresa cidadã, comprometida ao cumprimento dos anseios constitucionais da dignidade da pessoa humana.

4- "A MEDIAÇÃO COMO FORMA DE ACESSO À JUSTIÇA À LUZ DO OBJETIVO 16 DA AGENDA 2030 DA ONU". O estudo tem como objetivo explorar a mediação como uma das formas de acesso à justiça, atendendo às diretrizes do Objetivo de Desenvolvimento Sustentável nº 16 da Agenda 2030 da ONU, o qual se propõe a buscar a paz, a justiça e o funcionamento eficaz das instituições. Diante do novo paradigma da sustentabilidade e da complexidade dos conflitos sociais, o Poder Judiciário deve recorrer a alternativas eficazes, através da implementação de métodos adequados de solução de conflitos, no sentido de garantir o acesso à justiça, sem nenhuma discriminação, para que se construa uma sociedade pacífica, com respeito às pessoas de forma igualitária. Analisa-se que a mediação é uma das formas que possibilitam a resolução destes conflitos por meio de um processo democrático constitucional-deliberativo que incentiva regras da intervenção mínima do Estado e de cooperação entre as partes, de modo a ressignificar esses antagonismos, a fim de que sejam vistos sob uma ótica positiva.

5- "A POSSIBILIDADE DA APLICAÇÃO DA JUSTIÇA RESTAURATIVA NOS CRIMES DE LESÃO CORPORAL CULPOSA DECORRENTES DO ERRO MÉDICO E OS DESAFIOS DECORRENTES DA RUPTURA DA CONFIANÇA NA RELAÇÃO MÉDICO-PACIENTE". As ações penais decorrentes de erro médico têm aumentado gradativamente, ocasionando processos longos e dolorosos para as partes envolvidas. Sendo assim, busca-se novas maneiras de solucionar tais conflitos, mas que permitam às partes a compreensão dos atos praticados e suas consequências. Dessa forma, discute-se a possibilidade de aplicação da Justiça Restaurativa aos crimes de lesão corporal culposa ocasionados por erro médico, como forma de reconhecimento dos danos provocados e revaloração das partes. Entretanto, exsurge a seguinte pergunta: é possível aplicar a Justiça Restaurativa, verificando-se a voluntariedade das partes diante da quebra de confiança na relação médico-paciente e a diferença de conhecimento técnico entre autor e vítima? Para responder a presente pergunta orientadora, buscou-se discutir a diferença entre erro médico e iatrogenia, a Justiça Restaurativa como via alternativa e autônoma na resolução do conflito penal para, ao final, verificar se é possível, de fato, permitir o diálogo informado entre o médico e o paciente através dos círculos restaurativos, preservando-se os direitos fundamentais das partes e as consequências em eventual ação penal pública.

6- "A REGULARIZAÇÃO DE IMÓVEIS POR VIA DA USUCAPIÃO EXTRAJUDICIAL – MANUAL PRÁTICO". O ordenamento jurídico brasileiro assegura o direito de propriedade e esta deve cumprir sua função social. Este direito não é automático ao cidadão, ainda que tenha exercido a posse, por longo tempo, de forma mansa e pacífica sobre um imóvel. Mas tal direito pode ser efetivado pelo cidadão, por via do instrumento da usucapião. O processo judicial da usucapião, porém, é desnecessariamente burocratizado, afastando o cidadão comum de seu direito de propriedade. Uma alternativa mais adequada seria o procedimento da usucapião extrajudicial, prevista no artigo 216-A da Lei 6.015/73 - Lei de Registros Públicos e regulamentada pelo Provimento 65/2017 do Conselho Nacional de Justiça. Este caminho, porém, é desconhecido das pessoas, impedindo o exercício de seu direito à aquisição da propriedade pelo instituto da usucapião. Assim, o objetivo do trabalho é a elaboração de um manual prático para otimizar o procedimento da usucapião pela via extrajudicial, permitindo que os cidadãos possam regularizar seu imóvel de uma forma mais efetiva, menos onerosa e burocrática. Espera-se, como resultado do trabalho, demonstrar a celeridade do instituto da usucapião extrajudicial por simplificação da regularização fundiária e que o manual prático resultante possa constituir-se em um efetivo instrumento de trabalho dos operadores do direito.

7- "A UTILIZAÇÃO DA CONCILIAÇÃO NO PROCEDIMENTO DE REPACTUAÇÃO DE DÍVIDAS DECORRENTES DO SUPERENDIVIDAMENTO: OS REFLEXOS

SOCIOJURÍDICOS DA LEI Nº 14.181/21". Esse texto tem como objetivo apresentar reflexões acerca do fenômeno do superendividamento e da relevância da conciliação no procedimento de repactuação de dívidas, enunciando os reflexos sociojurídicos trazidos pela Lei nº 14.181/2021. Constata-se, com o estudo, que a sociedade de consumo e a pandemia causada pela COVID-19 contribuíram para o aumento das situações de superendividamento. Verifica-se, também, que o meio autocompositivo viabilizado pela conciliação na Lei nº 14.181/2021 assegura aos cidadãos superendividados um amplo acesso à justiça, sob a perspectiva da Política Judiciária Nacional de tratamento adequado dos conflitos de interesse, com ênfase no respeito ao princípio da dignidade da pessoa humana e da preservação do mínimo existencial. Certifica-se, por fim, que as proteções sociais e regulamentações fomentadas não se destinam somente à proteção do consumidor, mas também à sustentabilidade das relações econômicas defendida e regulada pela ordem econômica por meio das previsões constitucionais.

8- "AMEAÇA À EQUIDADE DE GÊNERO: QUANDO A MEDIAÇÃO E A CONSTELAÇÃO FAMILIAR SE ENCONTRAM PARA A RESOLUÇÃO DE CONFLITOS EM CASOS DE VIOLÊNCIA CONTRA A MULHER". O trabalho explora o tema da mediação institucionalizada de conflitos para casos de violência contra a mulher. Parte do problema da compatibilidade desta forma de resolver controvérsias em situações de desigualdades crônicas, como as vivenciadas pelas mulheres brasileiras. Desenvolve-se a partir de uma leitura crítica sobre a implementação da política judiciária instituída pela resolução 125/2010 do CNJ e seu incentivo de uma cultura da paz e sobre a disposição da Política Nacional de Justiça Restaurativa por meio da resolução 225/2016 do CNJ. Tem-se objetivo geral analisar se o discurso pela harmonia nas relações interpessoais não mascara e reproduz as hierarquias inerentes às relações de gênero, levanta como hipótese central a de que o avanço quanto à admissão de novas juridicidades não é capaz de eliminar a revitimização das vítimas de violência e peca pela adoção de mecanismos pautados pela pseudociência. Como objetivos específicos explora o desenvolvimento da adoção dos métodos autocompositivos pelo Judiciário brasileiro e a implementação dos centros judiciários de solução de conflitos e cidadania, além de levantar a literatura jurídica que une a reflexão sobre gênero e métodos adequados de solução de conflitos, como é o caso da justiça restaurativa e o uso da chamada constelação familiar. Conclui-se que a reprivatização da violência contra a mulher pelo uso da mediação e da constelação familiar se choca com a busca plena por uma justiça de gênero.

9-" ARBITRAGEM E AS TECNOLOGIAS DA INFORMAÇÃO: A RESOLUÇÃO DE CONFLITOS NA ERA DIGITAL". O objetivo do trabalhoé analisar a arbitragem nos processos jurídicos em relação às novas tecnologias digitais, em especial, os Smart Contracts

(contratos inteligentes), o Blockchain (livro-razão) e o Metaverso (internet 3D) – um espaço-tempo virtual, imersivo, interativo, coletivo e hiper-realista –, que, de acordo com especialista de grandes conglomerados de tecnologia, representa o próximo estágio da internet. Significa que a internet ampliará a interatividade, para tornar-se uma espécie de meio termo entre a vida real e a vida virtual do indivíduo, por meio da tecnologia 3D, que cria ambientes específicos para que os usuários possam conviver e interagir entre eles. Deste modo, questiona-se o método tradicional de arbitragem em face dos novos entendimentos, e do surgimento de plataformas digitais, que se utilizam destes recursos para melhor atender as perspectivas de fazer valer a justiça, na era digital. A pesquisa intenta, portanto, apresentar a total aplicabilidade destes instrumentos tecnológicos na dissolução de controvérsias extrajudiciais, conceituando o “processo arbitral”, a “cláusula arbitral”, as novas tecnologias e sua empregabilidade. Para esse fim, busca-se investigar os efeitos econômicos e sociais que as novas tecnologias podem proporcionar, principalmente nos quesitos de segurança, celeridade, praticidade e economicidade, requisitos essenciais ao processo arbitral.

10- "DA NECESSIDADE DE (RE)PENSAR O DIREITO FUNDAMENTAL AO ACESSO À JUSTIÇA E PROMOVER O ACESSO À ORDEM JURÍDICA JUSTA". O trabalho investiga o estado atual do direito fundamental ao acesso à justiça no Brasil e analisa quais instrumentos podem reforçar sua efetividade. Para tanto, averigua-se o seu aspecto conceitual e como seu significado evoluiu ao longo do tempo, os números da justiça brasileira no ano de 2021, traçando um paralelo em relação ao cenário mundial e os reflexos desses dados obtidos em relação ao acesso à justiça e à sua finalidade maior, de assegurar direitos fundamentais às pessoas. Conclui-se que ainda há muito a ser feito no Brasil para efetivar o direito fundamental de acesso à justiça e os direitos que por ele podem ser assegurados, ante à infinidade de ações ajuizadas todos os anos e a incompatibilidade dessa demanda com as possibilidades humanas do Poder Judiciário. Ao final, propõe-se repensar o acesso à justiça e elenca-se instrumentos jurídicos aptos a proporcionar uma ampliação ao acesso a uma ordem jurídica justa.

11- "GESTÃO DE CONFLITOS PARA ALÉM DA VIA JUDICIAL: CONSIDERAÇÕES E REFLEXÃO". O texto trata dos meios de resolução dos conflitos para além da órbita da decisão judicial – como, vg, podem ser os expedientes de conciliação, mediação e a arbitragem - e sua aplicabilidade no cotidiano dos cidadãos, bem assim a forma como essas práticas são vistas pelos profissionais do Direito e pelos próprios possíveis usuários. Procura-se fazer breve análise dos métodos consensuais de solução de conflitos por meio de interferências extrajudiciais e como, efetiva e tecnicamente, estas podem operar na construção de uma sociedade menos violenta, sem esquecer as dificuldades e a resistência encontradas para sua concretização de fato, bem assim o contexto social e econômico que se

coloca como base de atuação do terceiro imparcial, solucionador do conflito. Com efeito, conclui-se que os métodos de autocomposição e os meios alternativos adequados a resolução de conflitos, sozinhos, não vão conseguir acabar com a crise enfrentada pelo Poder Judiciário brasileiro, porquanto para que se diminua o número de processos novos e em trâmite na Justiça brasileira, faz-se necessário, inicialmente, uma mudança na mentalidade dos operadores do direito, bem como dos litigantes, com o intuito de se alterar a cultura da litigiosidade e buscar a pacificação social.

Apresentados os temas do livro, o leitor perceberá o quão ecléticos são e, principalmente, o compromisso de cada um dos autores em problematizar as questões afetas ao tema nuclear consistente nas formas consensuais de solução de conflitos. Muito ainda há de ser feito e construído, porém o caminho encontra-se pavimentado e os frutos, por certo, serão percebidos. O horizonte é promissor!

Ótima leitura a todos, é o que desejam os organizadores!

Balneário Camboriú, primavera de 2022.

Gabriel Antinolfi Divan - Universidade de Passo Fundo - RS. Email: divan.gabriel@gmail.com

Raymundo Juliano Feitosa - Universidade Católica de Pernambuco. Email: raymundojf@gmail.com

Luiz Gustavo Gonçalves Ribeiro- Escola Superior Dom Helder Câmara. Email: lgribeirobh@gmail.com

A DESJUDICIALIAÇÃO DOS CONFLITOS EMPRESARIAIS SOB O VIÉS DA NEGOCIAÇÃO COLABORATIVA: INTERFACES ENTRE O DIREITO E A ECONOMIA EM PROL DA RESPONSABILIDADE SOCIAL

THE DEJUDICIALIATION OF BUSINESS CONFLICTS UNDER THE BIAS OF COLLABORATIVE NEGOTIATION: INTERFACES BETWEEN LAW AND THE ECONOMY FOR SOCIAL RESPONSIBILITY

Alexandre Magno Augusto Moreira [1]
Albino Gabriel Turbay Junior [2]

Resumo

O presente trabalho pretende analisar a técnica da negociação colaborativa como instrumento adequado na desjudicialização de conflitos empresariais, a partir de uma relação entre o direito e a economia em favor da responsabilidade social. Para tanto, em que medida, a negociação colaborativa pode contribuir como técnica adequada de resolução de disputas empresariais sob uma perspectiva da análise econômica do direito em prol da responsabilidade social? Inicialmente, discorre-se sobre a desjudicialização, e, em ato subsequente desenvolve-se aportes teórico sobre a negociação, com enfoque na negociação colaborativa. Ato contínuo, objetiva-se estabelecer interfaces entre a economia e o direito sob uma visão na negociação colaborativa, para então adentrar nos benefícios da técnica colaborativa nas atividades empresariais em prol da responsabilidade social. Conclui-se, que a negociação colaborativa nos conflitos empresariais, sobre uma análise de custo-benefício, se sobrepõe de forma positiva em relação a rotineira solução judicial, pelo simples fato dos custos do processo judicial, aliado ao tempo e risco (incertezas) do processo. A contribuição para a responsabilidade social é reflexa, na justificativa de manutenção da relação negocial entre os envolvidos, permanência da cadeia produtiva, o que contribui indiretamente para a subsistência de todos os envolvidos na manutenção da atividade empresarial, atendendo aos propósitos de uma empresa cidadã, comprometida ao cumprimento dos anseios constitucionais da dignidade da pessoa humana. Desenvolve-se a pesquisa sob o método dedutivo, com pesquisa qualitativa, de revisão bibliográfica e documental.

Palavras-chave: Desjudicialização, Negociação colaborativa, Conflitos empresariais, Análise econômica do direito, Responsabilidade social

Abstract/Resumen/Résumé

The present work intends to analyze the technique of collaborative negotiation as an adequate

[1] Doutorando em Direito Empresarial e Cidadania pelo UNICURITIBA. Mestre em Direito Processual e Cidadania pela UNIPAR –Francisco Beltrão – PR. Coordenador/Professor da UNIPAR - Francisco Beltrão – PR. Email: alexandremagno@prof.unipar.br

[2] Doutor em Direito pela Instituição Toledo de Ensino - Bauru/SP. Mestre em Direito Processual e Cidadania-UNIPAR Professor do Mestrado e da Graduação UNIPAR. E-mail: albinoturbay@prof.unipar.br.

instrument in the dejudicialization of business conflicts, based on a relationship between law and the economy in favor of social responsibility. Therefore, to what extent can collaborative negotiation contribute as an adequate technique for resolving business disputes from a perspective of economic analysis of law in favor of social responsibility? Initially, the dejudicialization is discussed, and, in a subsequent act, theoretical contributions on negotiation are developed, with a focus on collaborative negotiation. Subsequently, the objective is to establish interfaces between economics and law from a perspective of collaborative negotiation, to then enter into the benefits of the collaborative technique in business activities in favor of social responsibility. It is concluded that the collaborative negotiation in business conflicts, based on a cost-benefit analysis, overlaps in a positive way in relation to the routine judicial solution, for the simple fact of the costs of the judicial process, combined with the time and risk (uncertainties) of the process. The contribution to social responsibility is reflected, in the justification of maintaining the business relationship between those involved, permanence of the production chain, which indirectly contributes to the subsistence of all those involved in maintaining the business activity, meeting the purposes of a citizen company, committed to fulfilling the constitutional aspirations of human dignity. The research is developed under the deductive method, with qualitative research, bibliographic and documental review.

Keywords/Palabras-claves/Mots-clés: Dejudicialization, Collaborative negotiation, Business conflicts, Economic analysis of law, Social responsability

1 INTRODUÇÃO

O problema da solução dos conflitos sociais entregue na exclusividade de atribuição de um poder estatal deficitário, tem provocado inúmeras discussões no plano sociológico, e de políticas públicas do Acesso à Justiça no viés jurídico, sob o argumento da desjudicialização de conflitos.

Ante os inúmeros problemas provocados pela tentativa de centralização da solução dos conflitos ao Poder Judiciário, observa-se na última década, uma crescente política de enfrentamento aos conflitos, com vias a criação de medidas hábeis para o adequado tratamento das disputas.

Desde o procedimento arbitral no ano de 1996, e mais adiante, com a criação da Resolução n. 125 de 2010, o Código de Processo Civil e a Lei de Mediação (ambos de 2015), observa-se a iniciativa do Poder Judiciário, em impulsionar os Jurisdicionados na solução adequada de conflitos, diante do elevado índice que contraria as disposições fundamentais da duração razoável do processo.

No presente trabalho, pretende-se abordar uma técnica recente aplicada no cenário de disputas conflitivas no Brasil, mas com ampla prática no mundo dos negócios nacionais, transnacionais e nas discussões entre nações.

Trata-se de analisar a técnica da negociação colaborativa como instrumento adequado na desjudicialização de conflitos empresariais, a partir de uma relação entre o direito e a economia em favor da responsabilidade social. A partir do objetivo, problematiza-se: em que medida, a negociação colaborativa pode contribuir como técnica adequada de resolução de disputas empresariais sob uma perspectiva da análise econômica do direito em prol da responsabilidade social?

Para atender tal desiderato, discorre-se preliminarmente acerca da desjudicialização, como resposta ao problema da centralização de conflitos em mãos de um Poder Judiciário incapaz de solucionar a massa de conflitos existentes.

Ato contínuo, pretende-se analisar o instituto da negociação, suas especificidades, e, em ato subsequente desenvolver a contribuição da negociação colaborativa, como ferramenta eficaz para solução dos conflitos.

Como parte final de resposta do problema, busca-se justificar o uso da negociação colaborativa, através da técnica da advocacia colaborativa, sob uma perspectiva de interface com o direito e a economia (AED), e, para tanto, justificá-la como medida adequada e eficaz em prol da responsabilidade social, atendendo aos anseios recíprocos das partes que negociam,

e, principalmente, o contexto social que faz parte dos benefícios do ato negocial colaborativo.

O presente trabalho desenvolve-se sobre o método dedutivo, com pesquisa qualitativa, de revisão bibliográfica e documental.

2 O EXAURIMENTO DA JURISDIÇÃO E A DESJUDICIALIZAÇÃO DOS CONFLITOS

Com o advento da Constituição Federal de 1988, vislumbra-se além da menção expressa de direitos individuais, sociais e coletivos, o indispensável percurso para fazer valer respectivos direitos, em destaque, pelo princípio da inafastabilidade do poder jurisdicional, de que trata as disposições do artigo 5º inciso XXXV (TOFFOLI; PERES, 2020).

Em um contexto evolutivo, a Emenda Constitucional de n. 45 de 2004, ao estabelecer relevantes reformas constitucionais no Judiciário, determinou em seu texto como direito fundamental, nos termos do artigo 5º inciso LXXVIII, uma prestação jurisdicional em tempo oportuno, sob pena de se tornar sem efeito (TOFFOLI; PERES, 2020).

O sistema constitucional, no que diz respeito ao elenco de direitos e mecanismos hábeis a satisfação, promoveu por corolário, uma alta procura pelo Poder Judiciário, nas mais variadas demandas propostas pela sociedade, de maneira que, ao menos a um primeiro momento, a solução dos conflitos era tarefa quase exclusiva do Poder Judiciário por meio da sentença[1].

Percorrido três décadas de efetivação dos direitos encartados na carta constitucional, denota-se a existência de efeitos colaterais evidenciados em números pelo Conselho Nacional de Justiça[2] (BRASIL, 2022, p. 216), em uma taxa de congestionamento nos Tribunais revelada na ordem de 68% na fase de conhecimento e de 85% nos Tribunais (HILL, 2021, p. 381).

Percebe-se, portanto, que a judicialização dos conflitos provoca consequências delicadas para a resposta coerente as demandas judiciais, em destaque o consumo de recursos humanos, aumentos de gastos do erário público, de forma a traduzir, que o modelo da

[1] As palavras de kazuo Watanabe, quando expressa sobre a culturalização das sentenças, reflete ao problema da solução dos conflitos através das sentenças judiciais, e a preocupação pouco relevante com as formas consensuais de solução de conflitos no início do Século XXI: "(...) Disso tudo nasceu a chamada cultura da sentença, que se consolida assustadoramente. Por todas as razões acima citadas, os juízes preferem proferir sentença, ao invés de tentar conciliar as partes para obter a solução amigável de conflitos. Sentenciar é mais fácil e cômodo, para alguns juízes, do que pacificar os litigantes (WATANABE, 2005, p. 687).

[2] O índice de congestionamento se mantém no percentual correspondente ao ano de 2020, quando apresentava o percentual de 68,5% (BRASIL, 2020, p. 112).

judicialização, além de oneroso, provoca para a sociedade uma sensação de impunidade, representada pela morosidade e alto custo do processo (FERNANDES, 2018, p. 19).

O Poder Judiciário, responsável por avocar a tarefa de solução de conflitos pela figura da heterocomposição, mesmo com a introdução da política pública implantada pelo Conselho Nacional de Justiça[3], e pela evolução legislativa do Código de Processo Civil[4] e de lei esparsas (Lei de Mediação)[5], não é capaz de traduzir na atualidade, uma resposta adequada a todos os processos judiciais, em matéria de atenção aos propósitos constitucionais quanto ao tempo razoável do processo.

Diante da problemática da insuficiência do Estado-Juiz, especialmente na contemporaneidade em solucionar os conflitos de forma adequada, em tempo razoável, surge a figura da desjudicialização, dentre várias técnicas, como uma forma de olhar o conflito sobre novo enfoque, diferente do modelo tradicional estatal contencioso (RIBEIRO, 2013).

A desjudicialização também é representada pela expressão sistema multiportas, contextualizado pela variação de técnicas hábeis a solucionar um respectivo conflito (OLIVEIRA; GONÇALVES, 2021, p. 149), ideologia proposta por Frank Sander na década de 1970 nos Estados Unidos[6]. Respectiva expressão metafórica era elucidativa, em razão de que a localização do átrio de um fórum norte americano, encontra-se disposto de várias portas de entrada, em que cada uma delas era traduzida por uma forma de solução de conflito específico (DANTAS; DANTAS, 2021).

O modelo de reconfiguração da solução adequada de conflitos através da utilização de métodos alternativos é uma preocupação não recente, conforme já retratado nas ondas renovatórias do Acesso à Justiça, de maneira que, além da assistência jurídica gratuita (primeira onda), a representação de interesses coletivos e difusos (segunda onda), destacava-se como política importante do Acesso à Justiça a intitulada terceira onda, qualificada como um conjunto

---

[3] A Resolução de n. 125 de 2010, editada pelo Conselho Nacional de Justiça foi implantada para atender como política pública, o fiel tratamento adequado dos conflitos no âmbito do Poder Judiciário, no intuito de disseminar uma cultura de pacificação de conflitos (BRASIL, 2010).

[4] O Código de Processo Civil vigente, em suas disposições iniciais nas normas fundamentais, incentiva a pacificação de conflitos pelo poder estatal competente, no uso de meios adequados, como a conciliação, a mediação e a arbitragem, propondo nos termos do artigo 3°§ 2°, a promoção sempre que possível, da solução adequada de conflitos (BRASIL, 2015).

[5] Importante mencionar, que anterior ao advento da Lei 13.140 de 2015 (Lei de mediação) (BRASIL, 2015a), a arbitragem já figurava na década de 90 como técnica heterocompositiva, porém, com atribuição de um terceiro (árbitro), escolhido por acordo volitivo das partes, como responsável pela solução de conflitos (BRASIL, 1996).

[6] Na expressão *Compreensive Justice Center* (Centro abrangente de Justiça), criada pela *American Bar Association* (instituição similar a OAB no Brasil), diante da insatisfação do sistema de decisões judiciais rotineiro, materializa-se um instrumento com a finalidade de encaminhar o conflito a uma abordagem mais adequada, de maneira que cada disputa é visualizada sob diversos critérios, e encaminhada ao procedimento mais conveniente para efeito de solução. Faz-se uma avaliação, identificam-se as pessoas interessadas, para então, apontar a forma mais adequada de satisfação do conflito (SPENGLER; GIMENEZ, 2015, 110/113).

geral de instituições e mecanismos, pessoas e procedimentos, necessários para processar e prevenir as disputas nas sociedades modernas (CAPPELLETTI, 1988, p. 68).

Nesse contexto, o sistema multifacetário de solução de conflitos, traz consigo consideráveis benesses, na medida em que diversifica o sistema de justiça para torná-lo mais acessível e menos oneroso, provocando maior credibilidade aos envolvidos, transparência no processo negocial, perfazendo a integridade e adequação na resposta à solução conflituosa (DANTAS; DANTAS, 2021).

A desjudicialização e a estruturação de um sistema multiportas, permite o equilíbrio pela isonomia material, ao possibilitar com que todas as pessoas, seja qual for a condição econômica, possa ter acesso ao formato consensual, ao propagar uma cultura de pacificação social, com diálogo e humanidade na resolução de conflitos, atendendo aos anseios constitucionais dispostos no preâmbulo da Constituição Federal[7], em atenção a máxima da dignidade da pessoa humana enquanto princípio (DANTAS; DANTAS, 2021).

A ideia multiportas contempla formas de solução de conflitos judiciais e extrajudiciais, mas no caminho da desjudicialização é preciso fortalecer métodos consensuais como a conciliação, mediação e negociação. Para este trabalho o foco será a negociação, que diferente da conciliação e mediação que tem a presença de um terceiro (intermediador), é um método realizado diretamente entre as partes do conflito ou por seus representantes.

3 ACEPÇÕES GERAIS SOBRE A NEGOCIAÇÃO

Como premissa, o ser humano encontra-se envolto de relações negociais[8], de maneira que a vida humana é constituída por incessantes processos que são liderados por pessoas com posicionamentos e expectativas divergentes (MENDES, 2020).

Portanto, a negociação tem íntima relação com o comportamento humano[9]. O ato de

[7] O preâmbulo da Constituição Federal encarta a proteção de uma sociedade fraterna, pluralista, livre de preconceitos, fundada na harmonia social e comprometida, internamente e de forma transnacional, com a solução pacífica das controvérsias (BRASIL, 1988).

[8] Se negocia cada vez que se da por válido que existe un conflito de interesses entre dos o más personas. En otras palabras cuando las partes prefieren procurar un acuerdo antes que presentar batalla, hacer capitular al otro, interrumpir el contacto permanentemente o elevar su disputa a una instancia superior para someterse a su dictamen (CAVALLI; AVELLANEDA, 2010, p. 22).

[9] "(...) Sin embargo, sus mecanismos y técnicas bien pueden ser empleados en atividades de assistência técnica internacional, en el campo policial, empresarial o financeiro, como instrumento o mecanismo de solución de conflitos y en el mundo de los negócios internacionalies, y puede abarcar un mayor escenario dentro del acontecer humano dado que toda persona puede encontrarse frente a situaciones cotidianas, vecinales, comunales, o dentro de las organizaciones em las que trascurrem sus atividades laborales, acádemicas o sociales en las que debe negociar con otros (RÍOS, 2013, p. 27).

negociar é intrincado nas relações simples do dia a dia, seja na escolha de um casal quanto ao cardápio da refeição do dia, a hora em que os filhos descansam, o aumento salarial do empregado nas tratativas com o empregador (CABRAL; CUNHA, 2016), até nas relações mais complexas, a exemplo, na solução negocial de um sequestro armado (acordos de segurança), os direitos da água, certificados ambientais, acordos comerciais, nascimento de novas organizações internacionais, os esforços de manutenção de paz (MENDES, 2020, p. 159).

No mesmo raciocínio, Cavalli e Avellaneda (2010) identificam a negociação como um processo de tamanha complexidade e ao mesmo tempo completude, concluindo como a intenção de duas ou mais partes, em encontrar uma forma de ação conjunta que parecerá para ambos os lados. Trata-se da melhor forma de solução, sob um procedimento de reunião de informações, a confiança, credibilidade entre seus atores, o pensamento estratégico em busca de resultados em prol de rendimento e ganhos de forma bilateral ou multilateral, de acordo com a dimensão da tratativa (CAVALLI; AVELLANEDA, 2010, p. 22).

A negociação é vista como uma arte por Ríos (2013), não somente por enxergar a figura do negociador como personagem da vida cotidiana, responsável por interagir com as pessoas para o enfrentamento do problema na obtenção de objetivos comuns, mas também por buscar a solução possível, na manutenção da boa relação, fiéis as respectivas convicções e propósitos similares (RÍOS, 2013, p. 28).

Por tratá-la como uma arte, Ríos (2018) divide as fases da negociação em emotiva, reflexiva e negocial. A primeira, os sujeitos se movem por impressões e emoções decorrente da alteração conflitiva, ao ponto de o negociador buscar tão somente a confiança dos envolvidos, como forma de animar as tratativas. A partir da confiança, fala-se em mútuo aproveitamento, troca de satisfações, sem entrar no conflito propriamente dito (fase reflexiva). Após a confiança, a troca de convergências, admitem-se os interesses e se coloca o conflito em apreciação, sempre com uma visão de futuro (RÍOS, 2018).

Portanto, é preciso que o negociador entenda da realidade emotiva das partes[10], a fim de que se torne o interesse secundário, mas consciente no processo negocial, uma vez que, a emoção interfere de maneira significativa na razão. Nesse raciocínio, um simples ou complexo processo negocial, pode resultar não exitoso, em razão do lado emocional aflorado das partes.

[10] A racionalidade, por mais que se possa contrariar respectiva afirmação, tanto no conflito instaurado, quanto na mediação ou na negociação, a emoção toma conta das partes envolvidas (emoção para o passado). No procedimento colaborativo, não se pretende reviver o passado, evidenciar os culpados, mas uma discussão da solução em favor do futuro (razão para o futuro) (MAZIERO, 2018, p. 29).

Nesse contexto, exatamente por ser uma arte, manejada pelo ser humano[11], trata-se de um processo com estratégias e técnicas que se adquirem através do tempo e da experiência (RÍOS, 2013). Uma arte que busca equilíbrio e pensamento simétrico, que demanda de uma preparação e da apreciação do mundo real no entorno dos envolvidos, de forma que as partes entendam os propósitos, respectivas diferenças, sem se tornar desagradável, e do mesmo modo harmônicos (RÍOS, 2013, p. 29).

3.1 A DESJUDICIALIZAÇÃO DOS CONFLITOS PELA NEGOCIAÇÃO COLABORATIVA

É preciso relembrar que o processo de desjudicialização se materializa por diversas técnicas, em grande parte, com a intervenção de terceiros na vinculação da solução dos conflitos, dentre eles, o mediador, o árbitro, o conciliador.

O fator determinante que diferencia a negociação dos demais processos de obtenção adequada de solução de conflitos, se deve ao fato da ausência de um terceiro interveniente, responsável pela organização e busca da solução. Na negociação, as partes são as responsáveis pela solução do conflito, muitas vezes, intermediadas pela figura de seus advogados, em destaque, nas práticas da advocacia colaborativa[12].

A negociação pode ser vista sob duas categorias: competitiva e cooperativa. Para a primeira, também intitulada de distributiva, o intuito é estabelecer um processo negocial em que o propósito da interação permita a uma das partes, obter o melhor resultado em detrimento do menor rendimento da outra. Trata-se de uma interação de soma zero, de maneira que o negociador competitivo, quanto maior a sua concessão, menos ele poderá reivindicar da outra parte. Por sua vez, a cooperativa, as partes figurantes do processo negocial não conflitam, mas figuram como parceiros (AZEVEDO, 2018, p. 113/115).

Uma negociação baseada em interesses ou cooperativa (sob o ideal colaborativo) se apoia em determinados critérios: a) deve conduzir a um acordo que satisfaça o interesse de

[11] Os escritos clássicos do empirista inglês *Sir* Francis Bacon intitulado *Of Negotiating*, deixa clarividente em extratos do texto, a necessidade de conhecer o comportamento humano para o ato de negociar. Para o clássico autor, ao lidar com pessoas astutas, deve-se observar e considerar seus fins, interpretar com clareza seus discursos, sempre se manifestando pouco com relação aos seus dizeres. Portanto, em todas as negociações complexas, não se pode com apenas um olhar, colher e semear ao mesmo tempo, tornando-se indispensável, preparar e amadurecer gradualmente o processo negocial (BACON, 1908, p. 226-227).

[12] Há quem diga que o processo de negociação é um componente, a cereja do bolo dos meios de resolução de conflitos, não se configurando como um meio autônomo de disputas (CABRAL; DA CUNHA, 2016), No entanto, "A negociação é, de fato, utilizada no âmbito de outro mecanismo de solução de disputas, mas pode ser um meio autônomo de resolução de conflito" (CABRAL; DA CUNHA, 2016, p. 475).

ambas as partes, durável e que leve em conta os interesses comuns das partes envolvidas; b) as partes devem sentir que alcançaram um entendimento claro e conciso de suas mensagens e interesses; c) as partes devem manter a relação de convivência; d) a negociação deve ser eficiente, limitada no tempo, a fim de que as partes entendam que o alcance do entendimento lhes tomem toda a vida (CAVALLI; AVELLANEDA, 2010).

Importante destacar a diferenciação entre práticas de negociação colaborativa e cooperativa[13], em destaque pela atuação do advogado nas respectivas práticas. Na prática cooperativa, a parte devidamente acompanhada de seu procurador, tem por finalidade uma solução extrajudicial para o conflito instaurado, e na hipótese de frustração do acordo, advogado se mantém na condição de representante judicial. Em situação oposta, a negociação colaborativa, os procuradores se comprometem mutuamente, ao termo de não litigância, e na hipótese de não obtenção de acordo, as partes serão orientadas a procura de outro profissional, para efeito de acompanhamento de eventual demanda judicial (DORNELES, 2021).

Para melhor explicitar os propósitos do presente artigo, indispensável a análise da negociação colaborativa ou *colaborative law*, nomenclatura empregada no direito norte americano. Trata-se de uma espécie de mediação, sem a figura do mediador, na medida em que a solução do conflito de forma extraprocessual se materializa sem uma figura central, empregada entre as próprias partes, com a possibilidade de auxílio de seus advogados (CABRAL; CUNHA, 2016).

Em termos práticos, caso os advogados das partes colaborem com a busca da negociação, estes se comprometem a renúncia expressa do mandato em relação a atuação judicial, na hipótese de ausência de acordo entre as partes[14]. Tal compromisso, é fruto da necessidade do sigilo proposto previamente na negociação, bem como pelo dever de informação e transparência de questões pertinentes ao conflito, e que importam de forma concreta para a busca da autocomposição (CABRAL; CUNHA, 2016, p. 475).

A negociação colaborativa se explicita por intermédio da advocacia colaborativa, prática difundida pelo advogado Norte Americano Stuart Webb[15] (SPENGLER; DORNELLES;

[13] A cooperação e a colaboração podem ser vistas como um plus em relação a boa-fé. Pela boa-fé, observa-se uma obrigatoriedade das partes em não praticar atos de improbidade processual, atos lesivos ou proibidos durante o processo. A cooperação e a colaboração vislumbram-se dentro de uma postura positiva das partes, sempre comprometidas na busca de uma solução favorável, para ambos os lados (DE PINHO; ALVES, 2015, p. 63)

[14] O termo de não litigância, de natureza contratual, permite com que as informações não sejam compartilhadas com os advogados litigantes, em favor da preservação dos princípios da negociação (GOMES, 2019, p. 88).

[15] O grande diferencial das práticas colaborativas na advocacia norte americana, após a iniciativa de Stuart Webb, foi o pensamento pragmático de Peggy Thompson (psicóloga e pupila de Webb), ao reunir uma equipe multidisciplinar (psicólogos, advogados e médicos), como forma de se entender os conflitos familiares sobre diferentes vertentes (SPENGLER; DORNELES, 2022, p. 166).

SCHAEFER, 2020, p. 28) na década de 1990, profissional na área de direito de família, descontente com as decisões da Corte Americana, muito embora favoráveis aos seus clientes, não traziam felicidade às partes (SOUZA; SANTOS, 2020), insatisfatórias até mesmo aos vencedores (PINHO; ALVES, 2015, p. 68).

A partir de uma reunião multidisciplinar composta pelo criador das práticas colaborativas (Stuart Webb), ladeado pela psicóloga Peggy Thompson e Pauline Tesler (advogada), inconformados com a efetividade dos processos judiciais, e preocupados com a saúde mental dos envolvidos, cria-se uma organização mundial intitulada *The International Academy of Collaborative Professionals* (IACP) (GOMES, 2019, p. 83). Respectiva organização disseminou resultados positivos nas práticas colaborativas, contribuindo para a difusão pelo mundo.

O procedimento criou força em terras brasileiras nos idos de 2011, fruto de um grupo de estudos organizados por uma médica e duas advogadas, respectivamente Dras. Tania Almeida, Fernanda Paiva e Flávia Soeiro (PINHO; ALVES, 2015).

O advogado colaborativo, ao contrário do contencioso que enxerga o processo como um problema e muitas vezes piora o relacionamento entre as partes, observa o conflito como "o responsável pela solução dos problemas (*problem solver*), disposto a remover os obstáculos que impedem o consenso" (PINHO; ALVES, 2015, p. 68).

Quanto aos princípios basilares na advocacia colaborativa[16], destacam-se a informação e a transparência. Pela informação, é indispensável ao negociador colaborativo, apresentar ao cliente as diversas hipóteses de satisfação de conflitos diante do problema apresentado, seja pela mediação, pela arbitragem, ou até mesmo pelos riscos e efeitos de uma heterocomposição judicial pela sentença (GOMES, 2019).

Diferente da informação, na transparência[17], a relação entre o advogado colaborador e seu cliente deve ser mútua, tratando-se de explicitar todas as informações pertinentes ao caso em análise, para efeito da ideal concepção do problema proposto, de forma a facilitar a solução do caso concreto para ambas as partes (GOMES, 2019, p. 87).

A legislação é omissa quanto a negociação/advocacia colaborativa, especialmente em matéria de procedimentos. Da mesma forma, diante de poucos escritos acerca do tema,

[16] Importante referenciar a boa-fé como característica intrínseca desta espécie de prática. Para Maziero (2018, p. 29), na advocacia colaborativa se materializa a união entre atitude e boa intenção. A atitude, facilmente de ser mensurada, se potencializa no procedimento colaborativo quando unida a uma boa intenção.

[17] Assim como na mediação, a confidencialidade é um princípio indispensável de observância, uma vez que, a prática da negociação é realizada em grande parte nos conflitos de família, cujas relações e disputas, dada a intimidade, requerem o sigilo das informações (MAZIERO, 2018).

especialmente com foco no direito empresarial, procura-se estabelecer uma ordem lógica de desenvolvimento do processo negocial. Trata-se de 4 (quatro) reuniões divididas em etapas distintas.

A primeira reunião é realizada entre o advogado e cliente, com a finalidade de informar todas as hipóteses de solução para o problema (princípio da informação). A segunda reunião, é desenvolvida entre o cliente, advogado e um responsável da saúde mental (psicólogo), na pretensão de trilhar o melhor caminho para a negociação, as dificuldades e obstáculos a serem enfrentados na negociação. A terceira reunião, realizada entre o cliente e o profissional da saúde, explicitam-se as demandas implícitas (questões subjacentes), e o que deve ser dirimido antes do *face to face.* A quarta reunião (*face to face*), com a maturidade dos propósitos em mãos, reúnem-se os clientes, advogados, profissionais da saúde, bem como, outros profissionais (finanças, contadores, economistas), para que se possa chegar ao acordo (GOMES, 2019, p. 89).

Assim como nas estratégias anteriormente propostas, a advocacia colaborativa guarda como característica, a busca pelo equilíbrio nas relações previamente estabelecidas por oposição de interesses. A justificativa de se evitar a tomada de decisão pelo Poder Judiciário, o alto custo do processo, bem como, o dispêndio de energia para o desenvolvimento do formalismo processual, são estratégias iniciais hábeis a uma política de resultados favoráveis a transação (*payoffs*).

É preciso destacar alguns critérios clássicos da Escola de Harvard, para auxiliar no sucesso da negociação: a) procure separar as pessoas do problema; b) concentre-se nos interesses da relação negocial, e não nas subjetividades do poder de barganha (posições subjetivas individuais); c) apresente uma variedade de possibilidades (estratégias), antes de decidir (*payoffs*); d) o resultado (*payoff*) na negociação, precisa de padronização objetiva (FISHER; URY; PATTON, 2005, p. 28).

O pensamento da desjudicialização e a opção da negociação colaborativa, reduz o tempo do processo, os gastos decorrentes do movimento da máquina judiciária, evitando uma discussão submetida a análise de um terceiro imparcial, muitas vezes desconhecedor do real problema ocorrido, justificada por uma má instrução do processo em relação as provas produzidas, e a não elucidação da verdade proposta.

4 A NEGOCIAÇÃO COLABORATIVA NOS CONTRATOS EMPRESARIAIS SOB UMA PERSPECTIVA DA ANÁLISE ECONÔMICA DO DIREITO

Apresentado de forma teórica, os reais propósitos da negociação colaborativa, é preciso reforçar a tese de utilização da respectiva técnica na seara empresarial, na pretensão de defender a prática, sob uma perspectiva em relação a análise econômica do direito.

A prática da negociação colaborativa é frequente nas relações do direito de família. Com o direito empresarial, a situação não se difere por se estar diante de relações humanas. Respectivos comportamentos, na medida em que se pretende prevalecer o lado harmonioso, por diversas vezes, na justificativa de envolver a monetização das relações, o conflito se instaura. Para se evitar o resultado catastrófico da delonga resposta de uma demanda judicial, defende-se a advocacia colaborativa como ferramenta eficaz a satisfação dos conflitos.

Na defesa destes propósitos, se correlaciona o direito e a economia. Como pressupostos aplicáveis a Análise Econômica do Direito destacam-se a escassez, ponderação de custo e benefício (*traedoffs*)[18], racionalidade limitada e subjetivismo (individualismo) do ser humano na tomada de decisão (GONÇALVES, 2016, p. 125).

Em complemento, observa-se que o comportamento humano se volta para uma análise de custos e benefícios[19] em relação a determinada tomada de decisão a ser executada, seja sob o viés econômico, cultural ou social (PORTO, 2019). O olhar do agente é expressamente consequencialista, pois antecipa as situações que poderão acontecer (probabilidades) e não as causas das atitudes (PORTO, 2019, p. 28).

Nesse ponto, o custo-benefício se perfectibiliza pelo bem-estar dos indivíduos, na medida em que o agente analisa o bem-estar a partir da utilidade[20] do agir, a ponderação das decisões que tomou ou deixou de tomar diante das oportunidades apresentadas (PORTO, 2019).

Logo, a tomada de decisão se decompõe em três pilares distintos: a escassez, a racionalidade e as incertezas (MACKAAY; ROUSSEAU, 2020, p. 26). A natureza da escassez é subjetiva. A coisa se torna escassa, quando não há mais quantidade suficiente para aquisição

[18] Expressão que pode ser traduzida como a tomada de decisão individual e racional diante da denominada escassez de recursos, em análise aos critérios do custo-benefício (GONÇALVES, 2016).

[19] Posner (2010, p. 138), traduz o custo-benefício pela expressão "maximização de riquezas", de forma a justificar o fundamento ético do binômio. Para o autor "(...) busquei, nesta parte do livro, desenvolver uma teoria moral que transcenda o utilitarismo clássico e que afirme como critério de julgamento da equidade de uma ação ou instituição, sua capacidade de maximizar a riqueza da sociedade. Essa abordagem permite a conciliação de três princípios éticos concorrentes: a utilidade, a liberdade e até a igualdade".

[20] Para a tomada de decisão pela via da utilidade, pouco importa ao tomador de decisão o conceito de justo ou bom. Se faz valer o meio (eficiência) para se atingir o fim, donde a microeconomia se instrumenta, através de maximizadores racionais de interesses, a fim de se obter uma alocação eficiente de recursos (WYKROTA, CRUZ, OLIVEIRA, 2018, p. 313-314).

por parte de todos aqueles que a desejam. Em consequência, a escassez pode gerar a violência entre comunidades (disputa), o racionamento do uso do recurso, por intermédio de um poder soberano democrático (MACKAAY; ROUSSEAU, 2020).

Na racionalidade, o economista age com coerência. Pela racionalidade econômica, busca-se "(...) satisfações ou benefícios em um mundo onde existem restrições ou recursos limitados (escassos)" (YEUNG, 2019). Pela tomada de decisão, indaga-se: qual delas é possível, mais benéfica, e trará melhor satisfação com menores custos?

A escolha baseada na racionalidade[21] econômica se baseia no binômio benefício-custo que os indivíduos realizarão, quando se deparam a diversas escolhas. O consumidor pretende a aquisição do maior número de produtos em prol de seu bem-estar, porém, esbarra em seus recursos (YEUNG, 2019, p. 117-118).

As incertezas se diluem pelas inúmeras mudanças e circunstâncias da rotina diária, que culminam em alteração de previsões justificadas pelos riscos. A incerteza tipificada pelo elemento surpresa é um fato que se encontra vinculado a natureza humana, e tomar decisões diante de elementos incertos e variáveis provocam riscos (MACKAAY; ROUSSEAU, 2020). A produção de riquezas está atrelada a produção social dos riscos, de maneira que, criar e produzir, é uma tomada de decisão que gera riscos a sociedade (BECK, 2011, p. 23)[22].

A partir da análise teórica, questiona-se: qual a contribuição da negociação colaborativa nos contratos empresariais, sob uma perspectiva da análise econômica do direito? A resposta pode ser apresentada pela ideia do binômio custo-benefício. Resolver um conflito entre empresários, ou até mesmo entre o fornecedor e consumidores de forma antecipada, sem a espera de uma resposta jurisdicional, é permitir sobre vários aspectos um custo reduzido com benefícios relevantes para as partes, para a economia e porque não dizer, para sociedade.

Ao antecipar a solução de um conflito pela negociação colaborativa, os ganhos se tornam múltiplos. As partes conflitantes não terão o custo agregado processual (custas, despesas processuais e honorários de sucumbência), em que pese o custo para o desenvolvimento do processo negocial (honorários de advogados e profissionais da saúde).

Outro fator relevante que se relaciona as incertezas, é o risco do tempo do processo,

[21] Dentre as várias circunstâncias, o indivíduo analisa qual a melhor alternativa para a respectiva escolha. Nas ciências sociais, intitula-se por escolha racional, de maneira que a pessoa realiza um inventário dos resultados desejados (valoração), identifica as ações (opções) que possam ser tomadas, observa a proporção que a ação contribuirá para o resultado e a que custo se alcançará, para ao fim tomar a decisão racional (MACKAAY; ROUSSEAU, 2020, p. 32).

[22] Para Beck (2011, p. 23), a lógica da distribuição de riqueza para a lógica da distribuição de riscos na denominada moderna sociedade tardia está ligada a escassez material (autêntica carência material), e o exponencial crescimento de forças produtivas que desencadeiam riscos de autoameaça.

bem como, o risco de uma tomada de decisão nas mãos de um terceiro (poder jurisdicional)[23]. Na decisão, o Magistrado terá que desagradar uma das partes com a (im)procedência ou parcialmente, situação que para os efeitos consequencialistas, é perfeitamente possível de se antecipar na negociação a partir de uma escolha racional, para atrelar a ideia de custo-benefício.

Ao contrário de se submeter uma decisão a um órgão julgador (im)parcial, na negociação colaborativa antecipa-se a solução da disputa. Nesse raciocínio, a empresa permanece em funcionamento, contribuindo para a cadeia econômica produtiva, na manutenção dos seus empregados, que por consequência indireta, provocam a subsistência de seus familiares.

Diante da satisfação mútua na resolução do conflito, mantém-se a reciprocidade das relações comerciais, o que justifica a manutenção da atividade econômica voltada a utilidade, porém, de forma colaborativa e não utilitarista, atendendo aos anseios de todos os que fazem parte do processo produtivo da empresa.

4.1 NEGOCIAÇÃO COLABORATIVA E CIDADANIA EMPRESARIAL: POR UMA RESPONSABILIDADE SOCIAL DA EMPRESA

Apresentada a interface entre a advocacia colaborativa e a base teórica da análise econômica do direito, é indispensável correlacionar a resposta ao problema apresentado no presente ensaio. Em que medida, o uso da negociação colaborativa nas atividades empresariais, contribui para a responsabilidade social da empresa?

Falar em práticas que beneficiem a atividade empresarial sob uma concepção coletiva, é fomentar uma tendência cidadã[24] de estender uma política social corporativa em benefício do bem comum, na expansão do palco intramuros. Trata-se da responsabilidade social, nela compreendida por uma transcendência do objeto social da empresa, na interatividade com políticas públicas ativas, como forma de colaboração ao desenvolvimento sustentável (FRAZÃO, 2017, p. 209).

Uma empresa socialmente responsável é o reflexo de proposta de empresa cidadã

[23] Para Wolkart (2020), a denominação da tragédia da justiça corresponde ao esgotamento do aparato jurisdicional, composto por alguns elementos: a) número excessivo de processos; b) esgotamento das cortes superiores; c) baixas tacas de autocomposição; d) inefetividade da execução; e) litigância habitual; f) ausência de uniformidade e coerência jurisprudencial.

[24] De forma clássica, a cidadania é subdividida sob uma concepção histórica, em três elementos: O civil, nos direitos necessários às liberdades (ir e vir, expressão); o político, no direito de participação na sociedade (diálogo); o social, no direito de se levar e desfrutar uma vida dentro dos padrões sociais, a exemplo no direito à educação, os serviços sociais (MARSHALL, 1967, p. 63-64). Para o autor, "(...) a cidadania é um *status* concedido àqueles que são membro integrais de uma comunidade" (MARSHALL, 1967, p. 76).

(TORRES; FACHIN, 2020, p. 196). A função social da empresa[25], exercício que vai além dos acionistas e gestores, amplia o palco de atuação aos interesses de *stakeholders*, neles compreendidos aos trabalhadores, consumidores, poder público, meio ambiente, a coletividade como um todo (FRAZÃO, 2017, p. 204).

Portanto, entender a responsabilidade social é superar a divisão tripartide entre Estado, sociedade civil e terceiro setor (organizações solidárias ou cívicas). O Estado não pode ser considerado o único agente controlador, ocasião em que os três setores atuam em conjunto, tornando-se inviável separá-los. Por fim, o cidadão, as famílias, compõem um conjunto nuclear na sociedade, de forma que não há como incluí-los somente em um dos setores (CORTINA; CONILL, p. 18).

Atuar com responsabilidade social, é promover o desenvolvimento de práticas transparentes (ex)internamente, na realização de um diálogo contínuo de maneira sustentável, mantendo o consenso dialético de forma ética e transparente entre os envolvidos. Os valores éticos lubrificam as peças, que fazem parte da engrenagem de uma empresa, na conexão cristalina entre empresa e sociedade (BEGOÑA; ROCÍO, 2016). Por ilustração, a fórmula da Responsabilidade Social da Empresa: Transparência (valor) x Comunicação (estratégias/ferramentas) = imagem (percepção), confiança (sentimento), reputação (reconhecimento)[26] (BEGOÑA; ROCÍO, 2016, p. 38).

Para responder o problema proposto no ensaio, é possível conciliar a prática da negociação colaborativa, na seara do direito empresarial. Isso porque, a solução de uma disputa contratual empresarial, provoca benefícios as partes envolvidas no processo, aos terceiros que dependem da solução da disputa (familiares), com reflexos indiretos a sociedade como um todo (consumidores beneficiários do produto/prestação do serviço).

O acordo colaborativo mantém a relação comercial entre os envolvidos na disputa, fomenta a permanência da atividade produtiva da empresa (presente e futuro), e transcende benefícios a uma coletividade que dela faz parte de maneira indireta, quais sejam, os trabalhadores, familiares, e a sociedade fornecedora que se vincula a cadeia de trabalhadores.

---

[25] "(...) O grande desafio posto, presentemente, é fazer com que a atividade empresarial, em si mesma, seja compreendida e realizada como função social e, consequentemente, como responsabilidade social. A empresa, no sistema constitucional brasileiro, não se justifica em si mesma e no interesse dos integrantes do quadro societário ou de seus acionistas. A empresa somente merece tutela à medida que cumpre sua função social. A função social não lhe é externa, como um limitador da autonomia privada. A responsabilidade social da empresa decorre do fato de que a função social lhe é intrínseca no ordenamento jurídico brasileiro". (SILVA; SELLOS KNOERR, 2013, p. 445).

[26] Essa reputação e reconhecimento intitulada por "ganho reputacional" por Frazão (2017, p. 2010), deve ser vista com cautela, e observada como uma forma de se evitar "utilizações meramente cosméticas da responsabilidade social", no sentido de se auferir tão somente vantagens econômicas, sem que se esqueça que o pano de fundo que cobre a atividade empresarial é a responsabilidade da empresa em favor da sociedade. FRAZÃO, 2017, passim.

Com a negociação colaborativa exitosa, o ciclo produtivo se completa e todos se beneficiam[27]. O fator principal do processo negocial colaborativo, representado pela informação das formas de solução da disputa, transparência de informações, confidencialidade e principalmente a boa-fé nas relações das disputas, colmatam o processo de integridade que envolve a prática da negociação colaborativa nas atividades empresariais.

Enxergar a racionalidade na tomada de decisão em um processo de negociação colaborativa é uma tarefa hercúlea, mas com resultados prazerosos. Trata-se de inventariar consideráveis hipóteses sob uma concepção consequencialista do futuro, a fim de identificar qual a melhor forma de solução para o caso concreto que atenda, os anseios das partes de forma recíproca, a empresa, levando em consideração seus diretores, acionistas e principalmente a mola propulsora (trabalhadores), para então, enxergar o leque de beneficiários reflexos, quais sejam, os consumidores, a imagem e a reputação da empresa, e por fim, o meio ambiente que cerca a atividade produtiva.

Mais do que negociar, é refletir uma proposta que atenda os anseios bilaterais e multilaterais das empresas envolvidas no conflito, de maneira que, ninguém perde no processo de negociação. Com a reciprocidade de benefícios no processo negocial, os reflexos positivos externados atingem satisfatoriamente a sociedade, culminando na formalização da cidadania empresarial, e mais, no alcance da dignidade da pessoa humana, primados básicos no Estado Democrático de Direito.

5 CONCLUSÃO

Dos escritos apresentados, conclui-se pela necessidade de conscientização da sociedade, quanto impossibilidade do Estado na figura do Poder Judiciário, considerar-se o responsável pela absorção e solução da integralidade das disputas.

A jurisdição encontra-se esgotada, e, portanto, indispensável a aplicação do fenômeno da desjudicialização, como forma de descentralizar a política de resolução de conflitos, na utilização de métodos adequados.

Em resposta a esses propósitos, defende-se a aplicação da negociação colaborativa, como técnica adequada de solução de conflitos, extensiva na prática empresarial, como resposta

[27] Quando se fala em benefício social, recorda-se a teoria do tripé da sustentabilidade (*TBL – Triple Botton Line*), dividida no econômico, social e ambiental. Por tal modelo, "uma empresa que busque um desenvolvimento sustentável, deve ser avaliada pelas partes interessadas não somente sobre os valores econômicos de rentabilidade, mas também, pelos benefícios auferidos com a equidade e justiça social, em especial, na proteção com o meio ambiente". (SOLER et al., 2018, p. 65).

ao processo intrincado de resposta jurisdicional.

A negociação colaborativa, é uma resposta eficaz de utilização de técnicas adequadas a solução de conflitos, sem a intervenção de um terceiro (im)parcial. As partes envolvidas no conflito, que realmente conhecem dos problemas explícitos e subjacentes do conflito, têm a possibilidade de resolver de forma colaborativa, com a principal finalidade de benefício mútuo dos envolvidos.

Correlacionar a negociação colaborativa com o direito e a economia, é permitir a aplicação prática de aportes teóricos próprios de áreas que confluem para os propósitos de uma atividade empresarial socialmente responsável.

Isso porque, em um ambiente de recursos escassos, é preciso se antever sob uma concepção consequencialista, quais os riscos que a permanência de um conflito possa provocar na atividade empresarial, a exemplo no moroso processo de solução de conflitos judiciais, sob uma visão de futuro.

Para a negociação colaborativa, o contributo da técnica para a satisfação do conflito, concilia por obviedade o binômio custo-benefício, uma vez que, os custos do processo negocial são relativamente menores aos custos processuais, e os benefícios como visto, são imediatos.

A relevância do uso dessa ferramenta para os conflitos empresariais, fomenta em vários aspectos, a defesa da solução extrajudicial como medida hábil no processo de viabilidade econômica, social e ambiental da empresa.

Além da prática da integridade na relação negocial (boa-fé, cooperação, transparência, informação e confidencialidade), destacam-se inúmeros benefícios no processo negocial. Como dito, a negociação exitosa mantém a relação comercial entre os envolvidos, atende aos propósitos de manutenção da atividade produtiva da empresa, provocando reflexos positivos a coletividade, especialmente, a manutenção de empregos (renda econômica), subsistência de familiares, consumidores atrelados ao produto, a cadeia produtiva mantida no respectivo ciclo.

Pela negociação colaborativa, a empresa atende aos propósitos de economia sócio responsável, atuando de forma cidadã, uma vez que, respeita as liberdades dos envolvidos, e beneficia um contexto social com a permanência da atividade produtiva.

REFERÊNCIAS

AZEVEDO, A. F. G. de. **Pedagogia de competências como paradigma do processo formativo em negociação:** uma proposta a partir da experiência da oficina de negociação da faculdade de direito da Universidade de Brasília. 289 f. Tese (Doutorado em direito), Faculdade de Direito, Universidade de Brasília, Brasília, 2018. Disponível em: https://repositorio.unb.br/handle/10482/32393. Acesso em: 02 out. 2022.

BACON, Francis. **The Essays of Francis Bacon.** Edited, with introduction and notes by Mary Augusta Scott. Ph.D. New York: Charles Scribner´s, 1908. Disponível em: https://www.bauerverlag.eu/downloads/Essays-of-Francis-Bacon.pdf. Acesso em 23 set. 2022.

BRASIL. **Constituição da República Federativa do Brasil de 1988.** Brasília, DF: Presidência da República, [1988]. Disponível em: http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/constituicao/constituicao.htm**.** Acesso em: 03 out. 2022.

BRASIL. **Lei n. 9.307 de 23 de setembro de 1996.** Dispõe sobre a arbitragem. Brasília, DF: Presidência da República. [1996]. Disponível em: http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/l9307.htm. Acesso: em 05 out. 2022.

BRASIL. Conselho Nacional de Justiça. **Resolução n. 125 de 29 de novembro de 2010.** Dispõe sobre a Política Judiciária Nacional de tratamento adequado dos conflitos de interesses no âmbito do Poder Judiciário e dá outras providências. Disponível em: https://atos.cnj.jus.br/files/resolucao_125_29112010_03042019145135.pdf. Acesso em: 08 out. 2022.

BRASIL. **Lei n. 13.105 de 16 de março de 2015.** Código de Processo Civil. Brasília, DF: Presidência da República. [2015]. Disponível em: http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/_ato2015-2018/2015/lei/l13105.htm. Acesso em: 05 out. 2022.

BRASIL. **Lei n. 13.140 de 26 de junho de 2015.** (...) Dispõe sobre a mediação entre particulares como meio de solução de controvérsias e sobre a autocomposição de conflitos no âmbito da administração pública. Brasília, DF: Presidência da República. [2015a]. Disponível em: http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/_ato2015-2018/2015/lei/l13140.htm. Acesso em: 05 out. 2022.

BRASIL. Conselho Nacional de Justiça. **Justiça em números 2020:** ano base 2019. Brasília: CNJ, 2020. Disponível em: https://www.cnj.jus.br/wp-content/uploads/2020/08/WEB-V3-Justi%C3%A7a-em-N%C3%BAmeros-2020-atualizado-em-25-08-2020.pdf. Acesso em: 02 out. 2022.

BRASIL. Conselho Nacional de Justiça. **Justiça em números 2022.** Brasília: CNJ, 2022. Disponível em: https://www.cnj.jus.br/wp-content/uploads/2022/09/justica-em-numeros-2022-1.pdf. Acesso em 02 out. 2022.

CABRAL; A. do P.; CUNHA, L. C. da. Negociação direta ou resolução colaborativa de disputas (Collaborative Law): "Mediação sem Mediador". **Revista de Processo**, v. 259, 2016, p. 471-489.

CAPPELLETTI, M. **Acesso à Justiça.** Tradução Ellen Gracie Northfleet. Porto Alegre: Fabris, 1988.

CAVALLI, M. C.; AVELLANEDA, L. G. Q. **Introducción a la gestión no adversarial de conflictos.** Madrid: Editorial Reus, 2010.

CORTINA, A; CONILL, J. La responsabilidad ética de la sociedad civil. **Mediterrâneo económico**, Almeria, España, n. 26, p. 13-29, 2014. Disponível em: https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=5194383. Acesso em 26/04/2022.

DANTAS, M. N.; DANTAS, E. S. Sistema de justiça multiportas, meios alternativos de resolução de conflitos e o anteprojeto de lei para a ampliação das transações no Tribunal de Contas do Rio Grande do Norte. *In:* DANTAS, M. N. (org). **Inovações no sistema de justiça:** meios alternativos de resolução de conflitos, justiça multiportas e iniciativa para a redução da litigiosidade e o aumento de eficiência nos tribunais, estudos em homenagem a Múcio Vilar Ribeiro Dantas, 1. ed. em ebook baseada na 1. ed. São Paulo: Thomson Reuters Brasil, 2021.

DORNELES, M. **A advocacia colaborativa como política pública de tratamento de conflitos:** a humanização do acesso à justiça à luz da fraternidade e da cooperação. 134 f. Dissertação (Mestrado em Direito), Universidade de Santa Cruz do Sul – UNISC, Santa Cruz do Sul, 2021. Disponível em: https://repositorio.unisc.br/jspui/handle/11624/3338. Acesso em: 03 out. 2022.

FERNANDES, B. M. F., **Desjudicialização dos conflitos e os reflexos nos direitos coletivos**. 127 f. Dissertação (Mestrado em Direito). Universidade de Ribeirão Preto, Ribeirão Preto, 2019. Disponível em: https://tede.unaerp.br/handle/12345/388?show=full. Acesso em: 03 out. 2022.

FISCHER, R.; URY, W.; PATTON, B. **Como chegar ao sim:** negociação de acordos sem concessões. Tradução Vera Ribeiro & Ana Luiza Borges. 2. ed. rev. e ampl. Rio de Janeiro: Imago Ed., 2005.

FRAZÃO, A. Responsabilidade social empresarial. **Constituição, empresa e mercado.** Org.: Ana Frazão, Universidade de Brasília, Faculdade de Direito, p. 200-223, 2017.

GOMES, M. S. M. Práticas colaborativas: uma alternativa de não litigância. **(RE)Pensando Direito**, Ribeirão Preto, ano 9, n. 18, jul./dez. 2019, -. 80-92. Disponível em: https://sumarios.org/artigos. Acesso em: 03 out. 2022.

GONÇALVES, J. **Acesso à Justiça:** do modelo competitivo de estabilização dos conflitos à estratégia cooperativa. 291 f. Dissertação (Mestrado em Direito) – Centro de Ciências Jurídicas, Universidade Federal de Santa Catarina, Florianópolis, 2016. Disponível em: https://repositorio.ufsc.br/handle/123456789/167979. Acesso em: 10 set. 2021.

HILL, F. P. Desjudicialização e acesso à justiça além dos tribunais: pela concepção de um devido processo legal extrajudicial. **Revista Eletrônica de Direito Processual**, Rio de Janeiro, ano 15, v. 22, n. 1, jan.-abr. 2021, p. 379-408. Disponível em: https://www.e-publicacoes.uerj.br/index.php/redp/article/view/56701. Acesso em: 03 out. 2022.

MACKAAY, E.; ROUSSEAU, S. **Análise Econômica do Direito.** Tradução Rachel Sztajn. 2. ed. São Paulo: Atlas, 2020.

MARSHALL, T. H. **Cidadania, classe social e status.** Tradução de Meton Porto Gadelha. Rio de Janeiro: Zahar Editores, 1967.

MAZIERO, F. G. M. Inovação na solução de conflitos: a advocacia colaborativa. **Percurso Acadêmico**, Belo Horizonte, v. 8, n. 15, p. 23-46, jan./jul. 2018. Disponível em: http://periodicos.pucminas.br/index.php/percursoacademico/article/view/17430. Acesso em: 02 out. 2022.

MENDES, P. E. Teoria e prática da negociação internacional: uma visão sociocultural construtivista. **População e sociedade**, CEPESE, Porto, v. 34, 2020, p. 157-186. Disponível em: http://35.238.111.86/xmlui/handle/123456789/225. Acesso em: 03 out. 2022.

OLIVEIRA, G. J. de; GONÇALVES, C. C. Justiça multiportas, desjudicialização e negociação na administração pública: novos caminhos para o consensualismo administrativo à luz da processualística civil. *In*: NOLASCO, R. D. [et al]. **Desjudicialização, justiça conciliativa e poder público.** São Paulo: Thomson Reuters Brasil, 2021.

PINHO, H. D. B. de; ALVES, T. M. A preservação das garantias constitucionais e a implementação da advocacia colaborativa. **Revista de Informação legislativa**, Brasília, ano 52, n. 205, p. 55-70, jan./mar. 2015 Disponível em: http://www2.senado.leg.br/bdsf/handle/id/509924. Acesso em: 02 out. 2022.

PORTO, A. J. M. Princípios de análise do direito e da economia. *In*: PINHEIRO, A. C.; PORTO, A. J. M.; SAMPAIO P. R. P. (org). **Direito e Economia.** Rio de Janeiro: FGV Editora, 2019.

POSNER, R. **A economia da justiça.** Tradução Evandro Ferreira e Silva. São Paulo: Editora WMF Martins Fontes, 2010.

RIBEIRO, D. V. H. Judicialização e desjudicialização: entre a deficiência do legislativo e a insuficiência do judiciário. **Revista de informação legislativa,** Brasília, Ano 50, n. 199, jul./set. 2013. Disponível em: https://www2.senado.leg.br/bdsf/item/id/502916. Acesso em: 03 out. 2022.

RÍOS, A. S. **Negociaciones comerciales internacionales.** Segunda edición. Lima: Fondo editorial de la Pontificia Universidad Católica del Péru, 2013.

RÍOS, A. S. **Negociação e teoria dos jogos.** Traduzido por Ricardo Serrano Osorio. 1. ed. em e-book baseada na 1ª ed. impressa. São Paulo: Editora Revista dos Tribunais, 2018.

SILVA, Marcos Alves da; SÉLLOS KNOERR, Viviane Coêlho de. Responsabilidade Social da Empresa e Subcidadania Pautas para uma reflexão de índole Constitucional. **Revista Jurídica**, Curitiba, v. 2, n. 31, p. 435-453, 2013. Disponível em: < http://revista.unicuritiba.edu.br/index.php/RevJur/article/view/611>. Acesso em: 10 out. 2022.

SOLER, P. *et. al*. Modelos para evaluar la sostenibilidad de las organizaciones. **Estudios Gerenciales**, Cali – Colombia, v. 34, n. 146, p. 63-73, 2018. Disponível em: http://www.scielo.org.co/pdf/eg/v34n146/0123-5923-eg-34-146-00063.pdf. Acesso em 15. out. 2022.

SOUZA, J. S.; SANTOS, C. P. **Advocacia Colaborativa.** Disponível em: https://oabsergipe.org.br/wp-content/uploads/2018/10/ADVOCACIA-COLABORATIVA.pdf. Acesso em: 05 out. 2022.

SPENGLER, F. M. O fórum múltiplas portas e o adequado tratamento do conflito: um estudo de caso – Lagos/Nigéria. **Revista de Ciências Jurídicas Pensar**, Fortaleza, v. 20, n. 1, p. 108-129, jan./abr. 2015. Disponível em: https://ojs.unifor.br/rpen/article/view/3085. Acesso em: 02 out. 2022.

SPENGLER, F. M.; DORNELLES, M.; SCHAEFER, R. M. P. Novos paradigmas: práticas colaborativas enquanto ferramentas concretizadoras do acesso à justiça. **Revista de processo, jurisdição e efetividade da justiça**, Florianópolis, v. 6, n. 2, p. 18-35, jul/Dez. 2020. Disponível em: https://indexlaw.org/index.php/revistaprocessojurisdicao/article/view/7156/0. Acesso em: 09 out. 2022.

SPENGLER, F. M.; DORNELES, M. Advocacia colaborativa à brasileira: uma análise do PL n. 3813/2020. **Prisma Jurídico**, São Paulo, v. 21, n. 1, p. 160-175, jan./jun. 2022. Disponível em: https://periodicos.uninove.br/prisma/article/view/20769. Acesso em: 02 out. 2022.

TOFFOLI, J. A. D.; PERES, L. C. M. **Desjudicilização, justiça conciliativa e poder público.** Coordenação Rita Dias Nolasco [et. al]. 1. Ed em e-book na 1. ed. Impressa. São Paulo: Thomson Reuters Brasil, 2020.

TORRES, G. C. T., FACHIN, Z. Cidadania corporativa e responsabilidade social: interfaces do envolvimento empresarial com a sociedade. **Revista da Faculdade de Direito do Sul de Minas**, Pouso Alegre, v. 6, n. 1, p. 183-200, jan./jun. 2020. Disponível em: https://revista.fdsm.edu.br/index.php/revistafdsm/article/view/276/267. Acesso em: 08 out. 2022.

WATANABE, Kazuo. **Cultura da sentença e cultura da pacificação.** Estudos em homenagem à Professora Ada Pelegrini Grinover. São Paulo: DPJ Ed, 2005.

WOLKART, E. N. **Análise econômica do processo civil:** como a economia, o direito e a psicologia podem vencer a tragédia da justiça. 2. ed. e-book baseada na 2. ed. impressa. São Paulo: Thomson Reuters Brasil, 2020.

WYKROTA, L. M.; CRUZ, A. R. de S.; OLIVEIRA, A. M. de A. Considerações sobre a AED de Richard Posner, seus antagonismos e críticas. **Economic Analysis of Law Review**, Brasília – UCB, v. 9, n°. 1, p. 303-318, Jan.-Abr., 2018. Disponível em: https://portalrevistas.ucb.br/index.php/EALR/article/view/8477. Acesso em 03 out. 2022.

YEUNG, L. Empresas, consumidores e mercados: fundamentos microeconômicos. *In*: PINHEIRO, A. C.; PORTO, A. J. M.; SAMPAIO P. R. P. (org). **Direito e Economia.** Rio de Janeiro: FGV Editora, 2019.