

MÉTODO DE NEGOCIAÇÃO DE HARVARD NO PROCESSO CIVIL EM QUESTÕES SOCIETÁRIAS

Lucas Quadros Silva*

RESUMO

A ampla possibilidade de customização consensual do desenho do processo civil, permitida pela Lei Federal nº 13.105/2015, suscitou a importância da negociação. O objetivo do texto é trazer para as convenções processuais as técnicas desenvolvidas pelo Programa de Negociação de Harvard e aplicá-las aos contratos empresariais a fim de melhorar relacionamentos e otimizar a jurisdição. A metodologia utilizada foi a dedutiva, partindo-se de conceitos gerais, análise da doutrina, legislação brasileira e jurisprudência. A conclusão é que – apesar do espaço para debate sobre inúmeros aspectos técnicos em torno da construção da harmonização de mecanismos –, a convenção de negócios jurídicos processuais discutidos sob as premissas de Harvard desempenha importante papel na construção de acordos sensatos, eficientes, que aprimoram os relacionamentos e diminuem a necessidade da intervenção estatal.

Palavras-chave: Negócio jurídico processual. Negociação. Método Harvard.

1 INTRODUÇÃO

Muito já se escreveu sobre a cláusula geral de negociação jurídica processual trazida pelo novo Código de Processo Civil em seu art. 190, que possibilitou convenção das partes sobre ônus, poderes, faculdades e deveres processuais, tanto antes, quando durante o processo judicial.

* Mestrando em Direito pela Faculdade Milton Campos. MBA em Gestão Empresarial pela FGV. Especialista em Direito de Empresa e Direito Público pela PUC-MG. Advogado.

Para além da revisita dos pressupostos de validade e eficácia dos negócios jurídicos, o tema central do artigo abordará a possibilidade de construção de um *design* de futuro processo judicial envolvendo conflitos empresariais, precipuamente societários, com desenho negociado sob as premissas do método de negociação baseado em princípios, desenvolvido no Projeto de Negociação de Harvard.

O objetivo deste trabalho é discutir os limites e incentivos de estipulação de mudanças no procedimento e a metodologia da negociação da convenção das partes sobre os seus ônus, poderes, faculdades e deveres processuais.

Justifica-se este estudo na medida em que — com a maior liberdade concedida às partes para negociar o procedimento judicial, privilegiando a livre iniciativa, autonomia privada, criando instrumentos que permitem ajustes do procedimento às especificidades da demanda antes do processo — se expande a responsabilidade dos operadores do direito quanto à busca por mecanismos efetivos e eficazes na via judicial para solução da disputa.

O eixo teórico-metodológico da pesquisa foi o dogmático instrumental, baseado na doutrina, na coerência do sistema jurídico nacional e jurisprudência sobre o tema. O método utilizado foi o dedutivo, partindo-se de conceitos gerais da teoria do negócio jurídico aplicáveis aos negócios jurídicos processuais.

O referencial teórico é a ideia de que existem técnicas de negociação que podem ajudar as partes a chegarem a um acordo e que estas não só podem como devem ser aplicadas às negociações processuais, para desenho de um procedimento — ainda que judicial — mais vantajoso, considerando as especificidades da causa.

Apesar das múltiplas portas de acesso aos sistemas de resolução de conflitos, ainda se observa no Brasil a preferência pela combatida adjudicação estatal, devendo, portanto, os agentes econômicos desenharem, dentro do processo judicial, procedimentos customizados e que aprimorem, dentro do possível, a solução pela via judicial.

2 DESENVOLVIMENTO

No Direito, os termos lide e litígio costumam tomar o significado especial desenvolvido por Carnelutti, citado por Tartuce (2009, p. 305), de “conflito qualificado por uma pretensão resistida”. Assim, associa-se lide e litígio ao processo judicial.

A ideia de acesso à justiça tende a se confundir com acesso ao Poder Judiciário previsto no art. 5º, inciso XXXV, da CF/88, que consagra o princípio da inafastabilidade da jurisdição estatal (MARZINETTI, 2018, p. 50-58). O processo judicial ainda é visto como a “via primária de solução de litígios”, relacionada fortemente ao conceito da cultura da sentença (WATANABE, 2007).

Na jurisdição estatal, a falta de incentivos para realizar acordos e a promessa de uma duração longa do processo judicial acabam estimulando os litigantes instrumentais. Conforme lembra Katherine V. W. Stone, no artigo “Alternative Dispute Resolution - ADR”, publicado em 2004, a Conferência *Pound*, realizada no ano de 1976, nos EUA, fundou o movimento ADR moderno. Na ocasião, Burger sugeriu a criação de diversos meios ADR. Discursou o professor de Harvard Frank E. A. Sander (1976 *apud* STONE, 2004, p. 5), oportunidade em que propôs que fossem os tribunais transformados em “Centros de resolução de disputas”, o litigante seria triado e dirigido ao processo mais adequado ao tipo de caso. A proposta de um “Tribunal de múltiplas portas” injetaria maior flexibilidade e eficiência ao sistema.

No Brasil, o Constituinte de 1988 preocupou-se em assegurar aos cidadãos o devido processo legal, com contraditório, ampla defesa e os meios e recursos a ela inerentes (art. 5º, LV, da CF).

O CPC/15 abrigou normas que prestigiam a autonomia da vontade, também permitem que elas negociem sobre o processo, estimulando a solução do conflito pela via mais adequada a cada caso. O art. 190¹ prevê cláusula geral de negociação processual, permitindo a celebração de negócios jurídico-processuais atípicos.

As práticas de sucesso adotadas nos meios adequados de solução de conflitos estão influenciando o processo civil. Assim, utilizaremos alguns pontos das experiências dos métodos ADR para tratar da negociação de desenho de futuro processo judicial.

Não se olvida que os contratos mais sofisticados estabelecem cláusulas escalonadas, prevendo múltiplas etapas de mecanismos para a resolução da disputa, perpassando pela negociação, mediação e arbitragem. No caso, trataremos dos arranjos contratuais que deságuam no Judiciário. Nesse contexto, o conceito de

¹ “Art. 190. Versando o processo sobre direitos que admitam autocomposição, é lícito às partes plenamente capazes estipular mudanças no procedimento para ajustá-lo às especificidades da causa e convencionar sobre os seus ônus, poderes, faculdades e deveres processuais, antes ou durante o processo.”

design de sistema de disputas, abordado por Faleck (2003, p. 8), traz importante contribuição.

O consenso na arbitragem vai até o limite em que as partes concordarem em se valerem desse método para dirimir o conflito, já na conciliação, a eficácia da decisão depende do consenso entre as partes (GAILLARD; SAVAGE, 1999, p. 9).

Nesse cenário, a negociação assume papel primordial. Baseada em princípios desenvolvidos no Projeto de Negociação de Harvard, defendida por Fisher, Ury e Patton (2015), consiste em decidir questões a partir de seus méritos, procurando benefícios mútuos, baseada em padrões objetivos, concebida para chegar a um acordo quando se existem alguns interesses em comum e outros opostos.

Os autores Fisher, Ury e Patton revelam que:

[...] o jogo da negociação transcorre em dois níveis, num deles, a negociação diz respeito à substância, no outro, concentra-se — em geral implicitamente — no procedimento para lidar com a substância. [...] essa segunda negociação é um jogo sobre o jogo — um ‘metajogo’ (FISHER; URY; PATTON, 2015, p. 26-27).

No presente, trataremos da negociação que estrutura as “regras do jogo” no âmbito das disputas societário-empresariais, portanto, relacionais, paritárias e realizadas em condições de igualdade.

A negociação jurídica processual encontra terreno fértil no direito empresarial, seja porque a autonomia privada é um dos princípios formadores desse ramo, seja porque as relações jurídicas societárias têm natureza jurídica obrigacional de cunho patrimonial e disponível e, em tese, visam ao fim comum da sociedade.

Nos dizeres de Yarshell (2015, p. 69), “necessário distinguir os conceitos de indisponibilidade de um lado, e de possibilidade de transação, de outro. Vale dizer: mesmo no âmbito de direitos indisponíveis haveria eventual margem para autocomposição”.

Os indivíduos podem convencionar os negócios jurídicos processuais em dois momentos, quais sejam: antes ou depois do surgimento da disputa. A adoção de cláusulas antes do conflito pode alterar o incentivo para inadimplemento ou má-fé contratual.

O Código Civil, art. 104, ocupou-se dos aspectos concernentes aos requisitos de validade do negócio jurídico, determinando: (a) seja celebrado por pessoas

capazes; (b) possua objeto lícito; e (c) observe forma prescrita ou não defesa em lei, cuja inobservância torna inválido o negócio.

Além da disposição no Código Civil, o *caput* do art. 190 do CPC/2015 exige a *plena* capacidade das partes; assim, a capacidade processual — requisito de validade para a prática de negócios processuais — é a *capacidade processual negociada*, mas não se limita a ela. Didier (2016, p. 6) entende que a vulnerabilidade é caso de incapacidade processual quando houver desequilíbrio entre os sujeitos na relação jurídica que comprometa as condições de igualdade, o que, via de regra, não acontece nos contratos societários.

No mesmo sentido de autorizar adaptação do procedimento e disposição acerca de situação processual, dispõe o Enunciado nº 257 do Fórum Permanente de Processualistas Cíveis (FPPC): “O art. 190 autoriza que as partes tanto estipulem mudanças do procedimento quanto convençionem sobre os seus ônus, poderes, faculdades e deveres processuais”.

A lei somente permite negócio processual nas causas que admitam solução por autocomposição, o que não se confunde com indisponibilidade do direito material, “a indisponibilidade do direito material não impede, por si só, a celebração de negócio jurídico processual” (Enunciado nº 135 do FPPC).

Também não é possível negócio sobre comportamento ilícito e de matérias pré-excluídas ao serem expressamente reguladas ou reservadas à lei, tal como a competência absoluta e criação de um novo recurso ou suprimento de instância. Soma-se a esses, que não é possível negócio processual que implique infração à regra processual que se destina a proteger direito indisponível, criada para a proteção de alguma finalidade pública, tal como afastar a intervenção do Ministério Público ou impedir a publicidade dos atos processuais.

Conforme Leonardo Carneiro Cunha (2016) esboça, não há forma específica ou formalidades essenciais impostas por lei para os negócios processuais, podendo, portanto, ser realizados mediante instrumento particular formatado extrajudicialmente.

Apesar de caber ao juiz, inclusive de ofício, reconhecer e decretar invalidades dos negócios jurídicos processuais nos termos do parágrafo único do art. 190 do

CPC² (BRASIL, 2015), sua atuação está limitada às invalidades acima citadas e à vulnerabilidade da parte ou abusividade da cláusula em contrato de adesão.

Ademais, nos termos do Enunciado nº 16 do FPPC, “o controle dos requisitos objetivos e subjetivos de validade deve ser conjugado com a regra segundo a qual não há invalidade do ato sem prejuízo”.

No acórdão prolatado em 3/12/2019 no Recurso Especial nº 1.738.656-RJ, a relatora Ministra Nancy Andrighi, referindo-se aos negócios jurídicos processuais, diz tratar “salvo melhor juízo, do primeiro pronunciamento desta Corte”.

Andrighi (BRASIL, 2019, p. 17) destaca o art. 190 do novo CPC como ponto de convergência e equilíbrio entre as matrizes filosóficas do processo judicial — contratualista e publicista — de modo a permitir maior participação das partes, “para obtenção da tutela jurisdicional efetiva, célere e justa, sem despir o juiz, todavia, de uma gama suficientemente ampla de poderes essenciais para que se atinja esse resultado”. Nesse contexto, afirma que “o juiz nunca foi, não é e nem tampouco poderá ser sujeito de negócio jurídico material ou processual”; entretanto, tal impedimento não poderia “subtrair da jurisdição estatal o controle sobre eventuais abusos, invalidades, ilegalidades e nulidades que daquele acordo porventura decorram”, sob pena de violação do princípio do acesso à justiça.

Em acórdão mais recente sobre o tema, o relator Ministro Luís Felipe Salomão discorreu sobre os requisitos de validade do negócio jurídico processual, apontando “a) versar a causa sobre direitos que admitam autocomposição; b) serem partes plenamente capazes; c) limitar-se a ônus, poderes, faculdades e deveres processuais das partes; d) tratar de situação jurídica individualizada e concreta”. Ainda, condiciona a liberdade negocial ao respeito à dignidade humana e limitações impostas pelo Estado Democrático de Direito, estruturado para assegurar os direitos sociais, individuais e a Justiça.

Mais uma vez, o Superior Tribunal de Justiça reconhece que o negócio jurídico processual não se sujeita a “um juízo de conveniência pelo juiz, que fará apenas a verificação de sua legalidade”, observando eventual nulidade, abusividade ou vulnerabilidade manifesta de uma das partes.

² “Parágrafo único. *De ofício ou a requerimento, o juiz controlará a validade das convenções previstas neste artigo, recusando-lhes aplicação somente nos casos de nulidade ou de inserção abusiva em contrato de adesão ou em que alguma parte se encontre em manifesta situação de vulnerabilidade.*” (grifo nosso).

Não obstante, entendeu o ministro relator Luís Felipe Salomão (BRASIL, 2021) que, ao convencionar sobre a possibilidade de medida constritiva de arresto e penhora sem necessidade de citação do requerido ou garantia, as partes convencionaram sobre situação jurídica do magistrado, motivando, portanto, sua nulidade.

Não se olvida, na mesma linha do que defende Humberto Theodoro (2018, p. 503) e tantos outros, que um dos limites das modificações procedimentais convencionadas é justamente a situação jurídica do magistrado, inerente ao exercício da jurisdição e de que as partes não poderão dispor. Não obstante, filio-me ao entendimento de Adriana Buchmann (2017, p. 326), que defende a possibilidade de convenção processual, autorizando o juiz a conceder liminar para penhora de bens independentemente de caução, uma vez que visa a garantir efetividade do processo a uma das partes, além de já se encontrar disciplinada no parágrafo primeiro do art. 300 do CPC (BRASIL, 2015); portanto, encontra-se na órbita de disposição das partes, conquanto o poder geral de cautela trata-se de um dever do magistrado.

A estipulação de cláusulas que modifiquem o procedimento jurisdicional estatal é convencional, ou seja, depende de negociação e acordo entre as partes no tocante à sua adoção. Para Fisher, Ury e Patton (2015), negociação deve produzir um acordo sensato — que atenda aos interesses das partes, seja duradouro e leve em conta os interesses da comunidade —, além disso, deve ser eficiente e aprimorar ou não prejudicar o relacionamento dos envolvidos. O método chamado de negociação baseada em princípios é resumido em quatro pontos fundamentais, quais sejam: separar pessoas dos problemas; concentrar-se nos interesses; inventar opções mútuas; e insistir em critérios objetivos.

Na obra clássica *Como chegar ao sim, negociação de acordos sem concessões*, Fisher, Ury e Patton (2015) descrevem, no primeiro capítulo, os problemas que surgem ao usar a estratégia padronizada da barganha baseada em posições em que cada um dos lados toma uma posição, compromete ferrenhamente com ela, dedicando maior atenção a defendê-la e deixando de lado os interesses subjacentes legítimos das partes, gerando acordos menos satisfatórios, insensatos e repletos de ressentimentos ou até mesmo paralisando a resolução.

O primeiro ponto a que se propõe o Projeto de Negociação de Harvard é que as partes devem trabalhar lado a lado, atacando o problema e não uns aos outros,

daí a proposição *separe as pessoas dos problemas*. Antes de mais nada, negociadores são pessoas com emoções, valores e preocupações próprias. Os conflitos societários são permeados, na maioria das vezes, por relacionamento contínuo, sendo importante conduzir a negociação de maneira que não prejudique as relações e as futuras negociações.

O melhor momento para lidar com o problema é antes que ele se torne pessoal, “isso equivale a estabelecer relação pessoal e organizacional com o outro lado” (FISHER; URY; PATTON, 2015, p. 55). Portanto, trazer as partes para construir juntas o procedimento antes da disputa, como parceiros em busca de interesses coletivos e de evitar futuros conflitos, e, se ocorrerem, que ambos tenham um procedimento justo e vantajoso, é a melhor forma para separar as pessoas do problema e redigir um contrato que trará procedimentos mais vantajosos, eficientes e que proteja a sociedade e preserve o relacionamento.

O segundo elemento do método é *concentre-se nos interesses, não nas posições*. O objetivo da negociação deve ser os interesses subjacentes das partes. O cerne das negociações está no conflito entre as necessidades, desejos, interesses e temores de cada lado, eles motivam as pessoas e fazem com que decidam de certa forma (FISHER; URY; PATTON, 2015, p. 59). A conciliação de interesses societários funciona bem porque há mais interesses em comum e compatíveis do que conflitantes; sem o sucesso da empresa, não há lucro a ser distribuído, função primordial de todas as sociedades empresariais e que atende a interesses poderosos, como segurança e bem-estar econômico. A negociação conjunta tratada no parágrafo anterior ajuda na necessidade de sentimento de pertencimento, reconhecimento e controle da própria vida. Portanto, a preservação da empresa é interesse primordial a ser protegido nos arranjos contratuais que estabeleçam negócios processuais em contratos societários.

Delimitado o interesse conjunto das partes em torno da proteção e da continuidade da empresa lucrativa para ambos, o interesse comum deve ser defendido firmemente. A vontade em conciliar não pode impedir de fazer justiça aos seus interesses legítimos e justos. “A negociação bem-sucedida exige que se seja firmes e abertos” (FISHER; URY; PATTON, 2015, p. 74).

O terceiro ponto concerne em pensar numa vasta gama de soluções possíveis que promovam os interesses comuns e conciliem os interesses divergentes, o ponto básico é *antes de tentar chegar a um acordo, invente opções*

de *benefícios mútuos*. Nas relações societárias — muitas vezes envoltas em disputas financeiras — é possível inventar soluções vantajosas para as partes. A eleição do foro pode ser equidistante, a impenhorabilidade de certos bens pode ser recíproca, a possibilidade de manutenção do negócio com geração de lucro e amortizações de saída a longo prazo são bons exemplos. A gama de alternativas dificilmente será única.

Nesse processo, inicialmente, é importante analisar quais procedimentos precisam ser modificados para evitar custos, delongas e facilitar a comprovação do direito e imaginar opções criativas para atingimento dos objetivos, para, depois, reunir com a parte para decidir quais opções eleger e contratar, sempre enfatizando que é o correto a se fazer para preservar os interesses comuns.

Por fim, o quarto ponto básico é *insista em critérios objetivos*. O acordo deve refletir um padrão justo e razoável — valor de mercado, opinião especializada, costumes ou lei. A negociação baseada em critérios objetivos, padrões de imparcialidade e práticos afasta as negociações baseadas unicamente na vontade das partes. “Os critérios devem aplicar-se, pelo menos na teoria, a ambos os lados” (FISHER; URY; PATTON, 2015, p. 104).

No caso dos acordos processuais de disputas societárias, os precedentes do Superior Tribunal de Justiça trarão o entendimento do tribunal e os padrões que as partes poderão adotar, facilitando a concordância com o critério escolhido. Assim, a jurisprudência não é apenas um argumento, mas um critério objetivo, que independe da vontade das partes.

O fato é que o novo CPC inovou em aumentar a gama de negócios processuais típicos e possibilitar a realização de negócios processuais atípicos. Com tal liberdade, o *designer* deve avaliar quais elementos do processo judicial devem ser mantidos e o porquê.

No sistema arbitral, a possibilidade de escolha do julgador com base em sua especialidade e qualidade técnica é posta como vantagem do processo arbitral, responsável por trazer efetividade à tutela arbitral (BARBOSA, 2018, p. 534). Nessa toada, o negócio jurídico processual permite às partes a eleição do foro, optando por varas especializadas. De acordo com o CNU, 67% das comarcas brasileiras são providas com vara de juízos únicos com competência para processar todos os tipos de feitos. Assim, as partes poderiam eleger, convencionalmente, foro dotado de vara especializada para julgamento de eventual litígio empresarial, cujos processos

poderão ser conduzidos por magistrados com experiência prática melhor aderente ao conteúdo e peculiaridade do caso.

No mesmo sentido, o novo CPC permitiu às partes a escolha consensual do perito oficial. Apesar de não se tratar de um negócio processual atípico, pois previsto expressamente no art. 471, a norma permite a escolha prévia de um *expert*, o que contribuirá para o esclarecimento do assunto e a boa resolução da demanda. Inclusive, as partes podem acordar previamente sobre os custos e rateio das despesas processuais e honorários do auxiliar, ou mesmo sobre a inversão da ordem de prova.

Conforme leciona Salama (2014, p. 384), na prestação jurisdicional estatal, o tempo de espera por uma decisão definitiva gera alto custo para as partes, que ficam privadas dos bens ou direitos durante todos os anos que precedem o efetivo cumprimento da decisão transitada em julgado.

Nesse contexto, a dispensa recíproca de intimações ou a negociação das formas de comunicação processual — citação e intimação — revela um potencial otimizador de celeridade processual. Adriana Buchmann, citando Yarshell, em sua dissertação de mestrado pela UFSC (2017, p. 344), revela: “Estudos apontam que cerca de 60% (sessenta por cento) do tempo despendido no decurso do processo é destinado à realização de intimações das partes”. Dessa maneira, as partes poderiam convencionar a dispensa recíproca de intimações de atos processuais, comprometendo-se a acompanhar o processo, iniciando-se a contagem automática no dia útil posterior ao da publicação do ato.

Antes da intimação, a citação inicial da parte adversa — outro empecilho na jurisdição estatal e que traz delongas intermináveis para encontrar o requerido — poderá ser negociada para prever meios mais eficientes, tais como a citação por correio eletrônico ou por meio de aplicativo de mensagens de texto.³

Apesar de os bens das partes estarem sujeitos potencialmente a penhoras, a vontade negocial das partes pode, por acordo processual, limitar a certa massa de bens ou excluir um ou mais bens da esfera de incidência da responsabilidade patrimonial, tratando previamente casos de compensações de créditos recíprocos, protestos, entre outros (DIDIER JR.; CABRAL, 2018).

³ Nesse sentido, decisão da 5ª Turma do STJ no julgamento do HC 641.877/DF, j. em 09.03.2021.

Com isso, previne-se ingresso inadvertido no patrimônio das partes, penhora de bem de grande utilidade e até perda de credibilidade no mercado. Da mesma forma, a maior previsibilidade das eventuais perdas influencia no comportamento contratual das partes e contribui para redução dos riscos de inadimplemento.

Pela via do negócio jurídico processual, as partes não ficariam à mercê daquilo que Henrique Cunha Barbosa (2018, p. 536-537) referiu como relevante celeuma que envolve o alcance potencial das cláusulas arbitrais no entorno societário — arbitrabilidade objetiva —, pois, por se tratar de tutela jurisdicional, não haveria vedação de temas que podem ser afetados pela solução, abrindo grande campo para realização de negócios processuais jurídicos atípicos no meio societário.

3 CONCLUSÃO

O Estado brasileiro tem modernizado a dinâmica do seu aparato de prestação jurisdicional, e o Conselho Nacional de Justiça, implementado importantes iniciativas para aumentar a agilidade e a informalidade dos procedimentos judiciais.

A cláusula geral de negócio jurídico processual é mais um mecanismo que fomenta o contínuo desenvolvimento da jurisdição estatal pelos operadores do direito, incentivando um sistema jurisdicional mais eficiente e contribuindo para a melhora do ambiente jurídico institucional no Brasil.

Após o estudo, foi possível identificar, no arcabouço jurídico brasileiro, com base na cláusula geral de negociação jurídica processual, a possibilidade de desenhos procedimentais específicos para demandas societárias antes da formação das disputas, inclusive, a merecer tutela específica do Poder Judiciário no próprio bojo do processo.

Aponta-se, contudo, para a necessidade de redação das cláusulas, se possível, com o envolvimento daquele que participará do fortuito contencioso, para evitar conhecidas *midnight clauses* inseridas sob modelo padrão, que podem descurar da discussão conectada à realidade da operação e causar prejuízos.

No desenho do negócio jurídico processual, deve-se atentar para construção de mecanismos que desempenham papel na prevenção de comportamentos oportunistas e instrumentais, possibilitem ganhos mútuos, economizem no prazo e custo do processo, preencham lacunas, dirimam dúvidas do sistema processual e

garantam o cumprimento eficiente da convenção, tendo como meta a preservação da empresa.

O desafio do Judiciário, chamado a intervir nos negócios jurídicos processuais, será o de conseguir premiar a cooperação com o olhar para o futuro, para melhoria do ambiente institucional, que ofereça confiança, boa-fé e segurança jurídica, para as soluções adequadas propostas pelas partes no âmbito de sua autonomia.

REFERÊNCIAS

BARBOSA, Henrique Cunha. Arbitragem societária. *In: LEVY, Daniel; PEREIRA, Guilherme Setogueti J. (Coord.). Curso de arbitragem*. 2. ed. [S. l.]: RT, 2018. p. 531-578.

BRASIL. Lei nº 13.105, de 16 de março de 2015. Código de Processo Civil. *Diário Oficial da União*, Brasília, DF, 17 mar. 2015. Disponível em: http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/_ato2015-2018/2015/lei/l13105.htm. Acesso em: 2 mar. 2023.

BRASIL. Superior Tribunal de Justiça. Recurso Especial nº 1.738.656. Rel.^a Min. Nancy Andrighi. *Diário de Justiça Eletrônico*, Brasília, DF, 3 dez. 2019. Disponível em: https://scon.stj.jus.br/SCON/GetInteiroTeorDoAcordao?num_registro=201702643545&dt_publicacao=05/12/2019. Acesso em: 2 mar. 2023.

BRASIL. Superior Tribunal de Justiça. Recurso Especial nº 1.810.444. Rel. Min. Luís Felipe Salomão. *Diário de Justiça Eletrônico*, Brasília, DF, 23 fev. 2021. Disponível em: https://scon.stj.jus.br/SCON/GetInteiroTeorDoAcordao?num_registro=201803376440&dt_publicacao=28/04/2021. Acesso em: 2 mar. 2023.

BUCHMANN, Adriana. Limites Objetivos ao Negócio Processual Atípico. Dissertação (Mestrado em Direito). Universidade Federal de Santa Catarina, Florianópolis, 2017.

CUNHA, Leonardo Carneiro. Comentários Seção I Atos em geral. *In: CABRAL, Antônio do Passo; CRAMER, Ronaldo (Coord.). Comentários ao novo Código de Processo Civil*. 2. ed. rev. atual. e ampl. Rio de Janeiro: Forense, 2016. p. 308-327.

DIDIER JR, Fredie. Negócios jurídicos processuais atípicos no Código de Processo Civil de 2015. *Revista Brasileira da Advocacia*, Imprensa: São Paulo, v. 1, n. 1, p. 59-84, abr./jun., 2016.

DIDIER JR, Fredie; CABRAL, Antônio do Passo. Negócios jurídicos processuais atípicos e execução. *Revista do Ministério Público do Rio de Janeiro*, Rio de Janeiro n. 67, p. 137-165, 2018.

DINAMARCO, Cândido Rangel. *Instituições de direito processual civil*. 6. ed. São Paulo: Malheiros, 2009. v. 2

FALECK, Diego. Introdução ao *design* de sistema de disputas: câmara de indenização 3052. *Revista Brasileira de Arbitragem*, v.1, n. 1 (jul./out.2003), p. 7-32. Disponível em: <http://www.fernandatartuce.com.br/wp-content/uploads/2021/07/Faleck-Design-sistemas-de-disputas.pdf>. Acesso em: 2 mar. 2023.

FISHER, Roger; URY, William; PATTON, Bruce. *Como chegar ao sim, negociação de acordos sem concessões*. Tradução de Vera Ribeiro e Ana Luiza Borges. 2. ed. Rio de Janeiro: Imago, 2015.

FÓRUM PERMANENTE DE PROCESSUALISTAS CIVIS (FPPC). *Enunciado nº 16*. Diário Processual. Enunciados aprovados em Salvador. 8 a 9 nov. 2013, p. 4. Disponível em: <https://diarioprocessual.com/2022/03/23/enunciados-fppc-2022/>. Acesso em: 2 mar. 2023.

FÓRUM PERMANENTE DE PROCESSUALISTAS CIVIS (FPPC). *Enunciado nº 135*. Diário Processual. Enunciados aprovados no Rio de Janeiro. 25 a 27 abr. 2014, p. 17. Disponível em: <https://diarioprocessual.com/2022/03/23/enunciados-fppc-2022/>. Acesso em: 2 mar. 2023.

FÓRUM PERMANENTE DE PROCESSUALISTAS CIVIS (FPPC). *Enunciado nº 257*. Diário Processual. Enunciados aprovados em Belo Horizonte. 5 a 7 dez. 2014, p. 34. Disponível em: <https://diarioprocessual.com/2022/03/23/enunciados-fppc-2022/>. Acesso em: 2 mar 2023.

GAILLARD, Emmanuel; SAVAGE, John (Ed.). *Fouchard, Gaillard and Goldman on International Commercial Arbitration*. Kluwer Law International, 1999.

MARZINETTI, Miguel. *Justiça multiportas e o paradoxo do acesso à justiça no Brasil*: da falência do Poder Judiciário aos métodos integrados de solução de conflitos. Rio de Janeiro: Lumen Juris, 2018.

SALAMA, Bruno Meyerhof. Análise econômica da arbitragem. In: TIMM, Luciano Benetti (Org.). *Direito e economia no Brasil*. 2. ed. São Paulo: Atlas, 2014. p. 382-390.

SANDER, Frank E. A. Varieties of dispute processing, 70 F.R.D. 111, 131 (1976). In: STONE, Katherine V. W. *Alternative Dispute Resolution*. Encyclopedia of Legal History. Public Law & Legal Theory Research Paper Series. University of California, Los Angeles, Dec. 2004. Disponível em: https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=631346. Acesso em: 2 mar. 2023.

STONE, Katherine V. W. *Alternative Dispute Resolution*. Encyclopedia of Legal History. Public Law & Legal Theory Research Paper Series. University of California, Los Angeles, Dec. 2004. Disponível em: https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=631346. Acesso em: 2 mar. 2023.

TARTUCE, Fernanda. *Mediação nos conflitos civis*. 3. ed. São Paulo: Método, 2016.

THEODORO JR, Humberto. *Curso de direito processual civil*. 59. ed. rev., atual. e ampl. Rio de Janeiro: Forense, 2018. v. 1.

WATANABE, Kazuo. A mentalidade e os meios alternativos de solução de conflitos no Brasil. *In*: WATANABE, K.; GRINOVER, A. P.; LAGRASTA NETO, C. *Mediação e gerenciamento do processo*. São Paulo: Atlas, 2007. p. 06-10.

YARSHELL, Flávio Luiz. Convenção das partes em matéria processual: rumo a uma nova era? *In*: CABRAL, Antônio do Passo; NOGUEIRA, Pedro Henrique. *Negócios processuais*. Salvador: JusPodivm, 2015. v. 1, p. 63-80.