

O PAPEL DOS NEGÓCIOS JURÍDICOS PROCESSUAIS NO ÂMBITO DOS *DISPUTE BOARDS*: AMPLIAÇÃO DA AUTONOMIA PRIVADA NA RESOLUÇÃO DE CONFLITOS DECORRENTES DE CONTRATOS EMPRESARIAIS

THE ROLE OF PROCEDURAL LEGAL TRANSACTIONS IN THE *DISPUTE BOARDS*: EXPANSION OF PRIVATE AUTONOMY IN THE RESOLUTION OF CONFLICTS ARISING FROM BUSINESS CONTRACTS

ARTHUR LAÉRCIO HOMCI

Doutor e mestre pela Universidade Federal do Pará (UFPA). Graduado em Direito pelo Centro Universitário do Estado do Pará (CESUPA). Coordenador, Professor de Direito Processual Civil da graduação e especializações do CESUPA. Membro do Instituto Brasileiro de Direito Processual - IBDP. Membro e diretor de relações institucionais (2023-2026) da Associação Norte e Nordeste de Professores de Processo - ANNEP. Membro da Comissão de Educação Jurídica da OAB/PA.

GERFISON SOARES SILVA

Mestrando pela Universidade Federal do Pará (PPGD/UFPA). Especialista em Advocacia Cível pela FMP/RS e em Direito Processual: Civil e Trabalho pelo CESUPA Bacharel em Direito pelo CESUPA. Membro do Grupo de Pesquisa "Inovações no Processo Civil", (UFPA/CNPq). Membro do Grupo de Pesquisa Processo, Atuação do Poder Judiciário e Implementação Políticas Públicas no Estado Contemporâneo (CESUPA/CNPq). Advogado.

RESUMO

Este artigo tem por objetivo analisar a viabilidade de utilização dos negócios jurídicos processuais para a efetividade dos contratos empresariais, em especial dos *dispute boards*. O trabalho desenvolveu-se seguindo o método dedutivo mediante a utilização de pesquisa bibliográfica e documental. O primeiro capítulo examina os elementos fundamentais inerentes aos contratos empresariais com ênfase para a autonomia da vontade. O segundo capítulo analisa a figura do *dispute board* e o seu papel na



resolução de conflitos empresariais. Finalmente, o último capítulo debate o instituto dos negócios jurídicos processuais demonstrando a sua importância para a garantia de previsibilidade, segurança, celeridade e economia nas demandas judiciais decorrentes de discordância quanto à decisão adotada no âmbito dos dispute boards.

Palavras-chave: Negócios jurídicos processuais; Contratos empresariais; *Dispute boards*; Efetividade na resolução de conflitos.

ABSTRACT

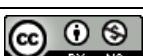
The aim of this article is to analyze the feasibility of using procedural legal transactions to make business contracts effective, especially dispute boards. The work was developed using the deductive method through bibliographical and documentary research. The first chapter examines the fundamental elements inherent in business contracts, with emphasis on the autonomy of will. The second chapter analyzes the dispute board and its role in resolving business conflicts. Finally, the last chapter discusses the institute of procedural legal transactions, showing its importance in guaranteeing predictability, security, speed, and economy in lawsuits arising from disagreement over the decision adopted by dispute boards.

Keywords: Procedural legal transactions; Business contracts; *Dispute boards*; Effective conflict resolution.

1 INTRODUÇÃO

Dentre as diversas novidades trazidas pelo Código de Processo Civil de 2015 está a instituição de uma cláusula geral de negociação processual, conforme previsto no seu artigo 190. Embora os negócios jurídicos no processo não sejam bem uma novidade, visto que o Código de Processo Civil de 1973 já previa a possibilidade de as partes celebrarem negócios jurídicos processuais, a nova legislação estendeu ainda mais o alcance dessas pactuações ao ampliar as hipóteses de negócios jurídicos processuais típicos – aqueles expressamente previstos na legislação – e estabeleceu ampla margem de liberdade para que os litigantes possam realizar ajustes no procedimento e transacionar sobre seus poderes, deveres, ônus e faculdades, por meio de negócios jurídicos atípicos, sem previsão expressa em lei, mas admitidos mediante a observância de requisitos legais gerais previamente estabelecidos.

Essa previsão representa um novo horizonte de oportunidades sobretudo para os litigantes habituais, dentre os quais se inserem as grandes empresas. Isso porque um dos principais entraves enfrentados por quem realiza atividades empresariais é judicialização dos conflitos, o que se justifica não apenas pelos custos envolvidos



como também pela demora na resolução dos conflitos, de modo que os negócios jurídicos processuais podem ser um instrumento importante para que as empresas possam estabelecer desde logo a maneira como o processo deve ser conduzido a fim de atender aos seus interesses, preservando igualmente os direitos dos outros envolvidos nas relações jurídicas.

Dessa forma, o presente trabalho pretende responder à seguinte indagação: em que medida a utilização de negociações jurídicas processuais pode contribuir para a agilidade e a eficiência na resolução de conflitos em contratos empresariais decorrentes de *dispute boards*?

A importância da pesquisa deriva de que os negócios jurídicos processuais em contratos empresariais podem representar um meio de buscar maior rapidez, flexibilidade e eficiência na resolução de conflitos entre empresas ao permitir que elas moldem o processo de maneira personalizada, traçando diretrizes e estratégias para a resolução de uma eventual disputa. Assim, o trabalho visa explanar os desafios teóricos e práticos relacionados à inserção de negócios jurídicos processuais nas relações contratuais empresariais.

A pesquisa foi realizada por meio do método dedutivo, com a utilização de pesquisa bibliográfica e documental em diversas fontes como livros doutrinários, artigos publicados em revistas especializadas e anais de eventos, legislação atinente à matéria objeto da pesquisa, com o fito de buscar uma resposta ao problema proposto.

No primeiro capítulo são discutidos elementos essenciais dos contratos empresariais, como o acordo de vontades, a expressão econômica e as obrigações estabelecida entre as partes, além do seu objetivo de obtenção de lucro, o que confere natureza diversificada às relações entre as empresas.

O segundo capítulo analisa o instituto dos *dispute boards* como uma técnica de resolução de controvérsias em contratos empresariais, aduzindo que eles consistem em um comitê formado por profissionais imparciais com conhecimento na área específica do contrato, cujo papel é examinar questões e desentendimentos que possam surgir durante a execução do contrato, propondo soluções e evitando que as disputas se transformem em litígios judiciais.

Por fim, o terceiro capítulo destaca os negócios jurídicos processuais como uma alternativa relevante mesmo após a judicialização da questão debatida no *dispute board*, permitindo que as partes preservem sua autonomia na submissão à tutela



jurisdicional e atribuindo ao julgador a responsabilidade de garantir o cumprimento do estabelecido no negócio processual.

2 A AUTONOMIA CONTRATUAL EMPRESARIAL E SEUS ELEMENTOS FUNDAMENTAIS

No desempenho da atividade empresária, é natural que o empreendedor celebre contratos com outras empresas a fim de atingir os objetivos pretendidos. Isso não é diferente de outras atividades. Assim como a administração pública celebra contratos regidos pelas normas de Direito Administrativo, a contratação de empregados é regida pela legislação trabalhista, a aquisição de bens e serviço é regulada pelas normas de Direito do Consumidor, as empresas também estabelecem relações umas com as outras e tais relações são regidas pelas normas de Direito Empresarial, às quais possuem suas especificidades (Albuquerque; Denardi, 2018).

A legislação brasileira não apresenta uma conceituação de contrato empresarial, porém a doutrina, com base no direito estrangeiro – notadamente o italiano –, conceitua-o como uma manifestação de vontade firmada entre duas ou mais pessoas a fim de constituir, regular ou extinguir uma relação jurídica patrimonial e/ou extrapatrimonial entre elas (Teixeira, 2019).

A partir dessa definição se pode inferir que o contrato possui alguns elementos basilares, dentre os quais se destacam o acordo, que deve ser compreendido como um encontro de vontades de cunho patrimonial e/ou extrapatrimonial, isto é, a relação negocial precisa ter expressão econômica, sob pena de não ser reconhecida como um contrato empresarial. Além disso, o contrato precisa estar atrelado a uma obrigação, ou seja, um vínculo em que uma das partes se compromete em relação a outra a cumprir uma determinada prestação, podendo a obrigação ser unilateral ou bilateral (Teixeira, 2019).

A relação contratual possui etapas para a sua formação, que se inicia por meio das negociações preliminares que posteriormente ensejarão a celebração do contrato, e finalmente a execução deste, que é a fase final, apesar de se falar, ainda, em uma fase de pós-cumprimento que diz respeito aos deveres impostos aos



contratantes para além da fase de execução, como a necessidade de resguardar o sigilo acerca de informações sensíveis sobre o que foi acordado (Teixeira, 2019).

O Código Civil de 2002, ao revogar parcialmente o então vigente Código Comercial, promoveu a unificação do direito privado, de modo que a disciplina legislativa dos contratos passou a ser feita por este código, independentemente de quem seja o celebrante. Apesar da fonte normativa comum, os contratos empresariais possuem especificidades que os diferem dos outros contratos. Para a celebração de contratos que são próprios de uma prática profissional e organizada é preciso levar em conta os princípios inerentes a essa atividade no que concerne ao modo de interpretar e aplicar essas avenças como forma de garantir o respeito às suas especificidades diante dos demais (Sacramoni, 2022).

Uma das características que diferencia os contratos empresariais dos demais é o objetivo de obtenção de lucro, pois é isto que vai conferir uma natureza diversificada às relações contratuais entre atividades empresárias. Apesar disso, é possível reconhecer como contratos tipicamente empresariais certos contratos cuja celebração não seja realizada por empresários devido à sua essência ou ao meio em que são celebrados, desde que seu objeto seja disciplinar uma relação jurídica entre empresas com a intenção de obtenção de lucro, a exemplo de acordo entre acionistas, os quais, apesar de celebrados por aqueles que não necessariamente são empresários, inserem os contraentes e uma relação jurídica de caráter visivelmente empresarial em que todos ainda visam o lucro como objetivo (Sacramoni, 2022).

Em regra, não há como reconhecer a hipossuficiência ou a vulnerabilidade de um empresário em relação ao outro no momento de contratar, exceto nas situações em que há dependência econômica ou informacional, como nos contratos de franquia, distribuição de veículos mediante concessão de marca, representação, em que a liberdade contratual não é plena e sofre mitigações. Ademais, os empresários estão, a priori, em pé de igualdade no que se refere às aptidões técnicas, podendo contar com o auxílio de outros profissionais como advogados, contadores, administradores etc. antes da assinatura do contrato, a fim de que possam estar plenamente informados acerca das cláusulas estabelecidas (Albuquerque; Denardi, 2018), não obstante a possibilidade de que haja discrepâncias informacionais e até econômicas entre atividades empresárias que justifiquem uma afirmação de desigualdade entre as partes.



Diante disso, depreende-se que, nas relações empresariais, os contratos são firmados por empresas que exercem essa atividade de maneira profissional, o que pressupõe que o empresário possui a intenção de aumentar sua utilidade individual e seus ganhos econômicos, razão pela qual terão possibilidade de obter maiores informações sobre a contratação que estão fazendo e os impactos dela advindos (Sacramoni, 2022).

Assim, a interpretação desses contratos deve ser feita sempre tendo em mente que as partes possuem ampla autonomia por já estarem acostumadas a realizar essas contratações no desempenho de suas funções, tendo plena consciência de que a contratação feita é a que melhor atende aos seus interesses, pelo que normas limitadoras dessa liberdade, como a onerosidade excessiva, devem ser aplicadas apenas em caráter excepcional, devendo-se respeitar a declaração de vontade expressa pelas partes no momento da contratação (Sacramoni, 2022).

Como consequência dessas características, o princípio do *pacta sunt servanda* possui uma robustez bem diferente daquela vigente entre os contratos civis ordinários ou aqueles atinentes às relações de consumo, por exemplo. A imprevisibilidade e as mudanças na economia não podem, como regra, serem invocadas pelas partes para se eximir de suas obrigações, pois trata-se de uma atividade em que o risco é um fator preponderante. Além disso, o grau de aderência das partes ao contrato empresarial é bem maior que aquela experimentada em outras searas do direito (Albuquerque; Denardi, 2018).

A liberdade contratual empresarial é pautada nos princípios da livre iniciativa e da livre concorrência, previstos no art. 170 da Constituição Federal. Como forma de fortalecer a concretização desses princípios foi instituída a Lei da Liberdade Econômica – Lei n. 13.874/2019 – que trouxe impacto significativo nas relações contratuais entre empresas, reforçando a necessidade de respeito ao que foi pactuado. Com base na nova legislação, a interpretação desses contratos deve ser feita com base na prevalência da autonomia da vontade (Albuquerque; Denardi, 2018).



Isso é expresso por meio do art. 421-A do Código Civil¹, inserido pela referida lei, o qual estabelece, entre outras previsões, a presunção de paridade e simetria entre os contratantes, ressalvadas as situações concretas que justifiquem o seu afastamento, com ressalva dos regimes jurídicos estabelecidos na legislação especial.

Essa ampla liberdade conferida às empresas para celebrar contratos também lhes garante autonomia para entabular negócios jurídicos processuais a fim de que, caso aquele contrato venha a ser objeto de uma disputa judicial, já se tenha estabelecido de antemão o procedimento a ser seguido para que o conflito seja dirimido, garantindo maior segurança e previsibilidade, conforme se verá mais adiante.

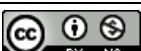
3. A EFETIVIDADE DOS DISPUTE BOARDS NA RESOLUÇÃO DE CONTROVÉRSIAS CONTRATUAIS ENTRE EMPRESAS

Os *dispute boards* consistem em uma técnica de resolução de controvérsia de natureza contratual na qual as partes estabelecem a nomeação de um grupo de profissionais imparciais cuja tarefa é examinar eventuais questões e desentendimentos que possam surgir no decorrer da fase de execução dos contratos. (Dantas; Dantas, 2016). De início, o comitê formado apenas emitia uma recomendação acerca de como o conflito deveria ser resolvido, contudo, com o passar do tempo, o órgão passou a emitir decisões com caráter vinculativo e de aplicação imediata, embora haja a possibilidade de que a decisão seja questionada judicialmente (Gould, 2012).

A ferramenta surgiu por conta das limitações apresentadas pelos mecanismos convencionais de resolução de conflitos em contratos relacionados à execução de obras de construção civil, devido à sua natureza complexa da necessidade de observância aos prazos pré-estabelecidos. Isso motivou a busca

¹ Art. 421-A. Os contratos civis e empresariais presumem-se paritários e simétricos até a presença de elementos concretos que justifiquem o afastamento dessa presunção, ressalvados os regimes jurídicos previstos em leis especiais, garantido também que:

I - as partes negociantes poderão estabelecer parâmetros objetivos para a interpretação das cláusulas negociais e de seus pressupostos de revisão ou de resolução;
II - a alocação de riscos definida pelas partes deve ser respeitada e observada; e
III - a revisão contratual somente ocorrerá de maneira excepcional e limitada (Brasil, 2019).



por técnicas inovadoras que pudessem se adaptar às necessidades das partes contratantes, já que a submissão dessas questões diante de um juiz, árbitro ou mediador pode acarretar custos elevados, atrasos injustificados e outros problemas que podem prejudicar a execução do projeto. Além disso, a produção de provas para instruir uma demanda perante o Judiciário ou um tribunal arbitral se torna difícil, sobretudo quando a obra ainda está em andamento (Valdés; Schubert, 2017).

Trata-se de um órgão geralmente permanente constituído por uma ou três pessoas dotadas de imparcialidade, com amplo conhecimento concernente à matéria objeto do contrato firmado entre as partes e selecionadas por elas para colaborar com a execução deste por meio de determinações relacionadas aos conflitos que possam vir a ocorrer entre elas, funcionando desde a assinatura do contrato até a sua finalização (Koch, 2014).

A principal diferença entre os *dispute boards* e outros métodos alternativos de resolução de conflitos é que a nomeação do comitê é feita no início do projeto e sua atuação se dá por meio de visitas regulares ao local da obra, o que possibilita a ele estar diretamente envolvido no cotidiano da construção, tendo poder de influência e oferecendo soluções em tempo real para os problemas que possam surgir (Chapman, 1999).

Além disso, instrumentos como a mediação e a arbitragem se revelam insuficientes, pois, em determinadas situações, as partes não necessitam de um terceiro imparcial que ofereça uma solução econômica à demanda, mas sim de alguém capaz de controlar as complexidades que aparecem no decorrer da execução do contrato a fim de minimizar os riscos de que as divergências entre os contratantes se transformem em atrasos ou litígios (Valdés; Schubert, 2017).

Dessa forma, o objetivo do instituto é evitar que o objeto de um contrato fique prejudicado em razão de contendas que atinjam ou possam se acumular e até mesmo suspender a execução do contrato provocando atrasos e prejuízos a todas as partes interessadas. Ele visa discriminar e discutir os desentendimentos a fim de buscar sua resolução ainda na etapa inicial por meio da nomeação de especialistas desinteressados para acompanhar a execução do contrato e solucionar as controvérsias que porventura surjam (Ranzolin, 2017).

O Código de Processo Civil de 2015 promoveu a consolidação de um sistema multiportas de resolução de controvérsias, privilegiando à autonomia da



vontade das partes, o que permite a adoção de *dispute board* como alternativa viável para evitar a judicialização de conflitos em contratos empresariais. Diante disso, considera-se que a natureza jurídica do *dispute board* é contratual, uma vez que ele está pautado na liberdade negocial dos contratantes que, ao exercerem sua autonomia privada, traçam as balizas a serem seguidas para a resolução dos conflitos relacionados àquele contrato. Consequentemente, a manifestação de vontade é um requisito essencial à produção de efeitos do comitê, tal como ocorre em qualquer outra espécie de contrato existente na legislação brasileira (Calil; Nogueira, 2021))

As decisões proferidas pelo *dispute board* como regra possuem efeito vinculante em relação às partes do contrato até que sejam revistas por um tribunal arbitral ou órgão jurisdicional. Também é possível que a revisão ocorra por meio do árbitro de urgência, desde que tal figura seja admitida nas regras do contrato e na câmara arbitral escolhida. De qualquer forma, a decisão proferida pelo *dispute board* irá ocorrer antes que haja uma discussão mais ampla sobre o objeto da controvérsia a fim de evitar o comprometimento da fluidez da execução do contrato (Ceará, 2022).

Quanto ao momento da instauração, eles podem ser classificados em *dispute boards full-term* e *dispute boards ad hoc*. Na primeira espécie, as partes já designam os componentes do painel no ato de celebração do contrato, a fim de que eles estejam a par de todas as questões contratuais, conflitos e dúvidas que surgirem, possibilitando que eles possam desde logo se familiarizar com o contrato e com os objetivos das partes como forma de antever e prevenir desentendimentos e litígios. Já na segunda espécie, o painel é instaurado depois do surgimento de uma disputa ou controvérsia e se destina a analisar essa questão específica (Dantas; Dantas, 2016).

A primeira modalidade é a mais comum, entretanto representa maior custo, pois demanda que as partes paguem uma quantia mensal para que os *dispute boards* analisem os documentos que lhe são enviados todos os meses, bem como o pagamento de uma taxa extra destinada ao acompanhamento da execução das obrigações estabelecidas no contrato. Na segunda modalidade, por seu turno, há maior economia, pois o *dispute board* é instaurado para analisar uma questão específica e após isso é desfeito, apresentando como desvantagem o fato de que seus membros não acompanharão de perto a execução do contrato, o que vai



obstaculizar a familiaridade deles em relação às controvérsias e impedir que determinadas questões sejam resolvidas de imediato, prejudicando a eficácia do instituto (Dantas, Dantas, 2016).

Quanto aos poderes atribuídos ao painel, o *dispute board* pode ser categorizado em: a) de resolução, no qual a atuação dos *dispute-boards* está limitada à emissão de recomendações que caso não sejam contestadas dentro do prazo estabelecido se tornarão vinculantes em relação às partes; b) de adjudicação, no qual o painel profere uma decisão ou parecer de caráter obrigatório e que vincula as partes desde a sua emissão, sem impedir, no entanto, que a decisão seja apreciada por um tribunal arbitral ou pelo Judiciário, c) combinado, que representa a junção das duas modalidades anteriores, pois inicialmente se apresenta como uma recomendação, mas com a possibilidade de sua modificação para uma decisão no curso do procedimento e d) de assistência informal, o qual irá exercer uma função atípica, isto é, o aconselhamento dos contratantes diante de uma dúvida qualquer (Dantas; Dantas, 2016).

Quanto à extensão e a profundidade dos poderes atribuídos ao *dispute board*, insta esclarecer que estes são bem amplos, como forma de possibilitar que os membros do painel possam, ao desempenharem suas funções, acessar todo o material necessário à análise da questão sob sua apreciação, assim como determinar às partes que prestem as devidas informações de que necessitem, o que lhes permite inclusive impor penalidades pecuniárias aos contratantes em caso de inobservância das suas obrigações, desde que devidamente pactuado no contrato (Dantas; Dantas, 2016).

O *dispute board* tem sua legitimidade e os limites de sua atuação amparados na autonomia da vontade das partes e justamente por esse motivo não estão submetidos a regras governamentais, o que permite uma ampla flexibilidade na sua estruturação, podendo ser adaptável a diversas espécies de projetos conforme a intenção e a criatividade dos contratantes (Silva Neto, 2019).

Os *dispute boards* se apresentam como um mecanismo importantes diante da impertinência de haver paralisação na execução do contrato e da redução da velocidade exigida dos empresários para a tomada de decisões. Ademais, ele possui uma dinâmica temporal diferente se comparado à arbitragem ou a justiça estatal e garante que o ajuste final em razão de uma negociação possa ser deixado



para um momento futuro, como forma de privilegiar a execução do contrato (Wald, 2011).

Os comitês apresentam inúmeras vantagens, dentre as quais se pode destacar o estímulo ao diálogo entre os contratantes, já que ele possibilita que elas possam discutir as divergências de entendimento acerca de uma questão imediatamente após o surgimento da controvérsia, além de permitirem a busca de uma solução negociada entre as partes, evitando que a controvérsia se transforme em um litígio, o que assegura maior eficiência na solução convencional do conflito, por não se tratar de vencedores e vencidos, mas sim da busca de solução por meio de concessões mutuas (Dantas; Dantas, 2016).

De igual modo, esse mecanismo prestigia a multidisciplinariedade, uma vez que o comitê é composto por profissionais com vasto conhecimento acerca da matéria envolvida na controvérsia, o que viabiliza a busca por soluções que melhor possam se ajustar aos interesses das partes sem comprometer o progresso da execução do contrato, o que é de interesse de todos os envolvidos (Dantas; Dantas, 2016).

Além disso, o *dispute board* se apresenta como um mecanismo mais célere para a resolução de conflitos que a arbitragem ou a jurisdição estatal, pois os entraves são solucionados de maneira praticamente instantânea sem que haja necessidade de instauração de um processo, o que somente irá ocorrer caso alguma das partes não esteja de acordo com a solução oferecida pelo comitê (Dantas; Dantas, 2016).

Com isso, há outras vantagens agregadas, pois as partes não precisarão arcar com os custos de uma demanda processual, seja pela via judicial ou pela arbitragem bem como haverá redução dos custos econômicos para o empresário, já que a simples instauração de um litígio formal já é suficiente para comprometer o balanço financeiro da empresa diante da necessidade de avaliar os riscos envolvidos no processo e provisionar valores para o eventual cumprimento de obrigações dele decorrentes (Dantas; Dantas, 2016).



4. NEGÓCIOS JURÍDICOS PROCESSUAIS NO ÂMBITO DOS *DISPUTE BOARDS*: GARANTIAS DE AUTONOMIA, EFICIÊNCIA E PREVISIBILIDADE AOS CONTRASTOS EMPRESARIAIS

O negócio jurídico, em uma perspectiva ampla, pode ser compreendido como “[...] todo fato jurídico consistente em declaração de vontade, a que o ordenamento jurídico atribui os efeitos designados como queridos, respeitados os pressupostos de existência, validade e eficácia impostos pela norma jurídica que sobre ele incide” (Azevedo, 2002, p. 16).

A característica determinante do negócio jurídico é a declaração de vontade. Ocorre que a declaração de vontade como atributo da negociação jurídica é uma declaração qualificada, por se tratar de uma espécie de manifestação socialmente vista como apta a produzir efeitos. Dessa forma, o ordenamento, ao reconhecer essa manifestação de vontade como válida, confere a ela proteção jurídica e atribui os efeitos que foram expressos como queridos por aqueles que celebraram o negócio, desde que os pressupostos de existência, validade e eficácia estejam satisfeitos (Azevedo, 2002).

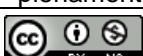
Os negócios jurídicos processuais ou negociações jurídicas processuais são acordos ou convenções estipulados pelas partes no âmbito de um processo judicial para regulamentar aspectos procedimentais acerca da controvérsia levada à apreciação do Poder Judiciário.

De acordo com Didier Jr (2019, p. 443) o negócio jurídico processual consiste em um “[...] fato jurídico voluntário, em cujo suporte fático se reconhece ao sujeito o poder de regular, dentro dos limites fixados no próprio ordenamento jurídico, certas situações jurídicas processuais ou alterar o procedimento”.

Cabral (2018), por seu turno, considera que o negócio jurídico processual é um acordo plurilateral mediante o qual as partes podem criar, modificar ou extinguir determinadas situações processuais ou realizar alterações no procedimento em momento anterior ao processo ou no curso deste sem a interveniência de outros sujeitos.

O art. 190 do CPC² estabelece que para que o negócio jurídico processual atípico seja celebrado, é preciso que os direitos objetos do processo admitam

² 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



autocomposição e que as partes sejam plenamente capazes. Além disso, o parágrafo único do mesmo artigo prevê que o juiz exercerá o controle da validade dessas negociações, podendo recusar sua aplicação nos casos de nulidade ou de inserção abusiva em contrato de adesão ou em que alguma parte se encontre em manifesta situação de vulnerabilidade que possa lhe acarretar prejuízo.

Quanto à sua natureza jurídica, por ser expressão da vontade das partes no processo, o negócio jurídico processual é compreendido como uma fonte de norma jurídica, pois, uma vez celebrado, ele fará lei entre as partes e deverá ser observado tanto por elas quanto pelo órgão jurisdicional, o qual está vinculado a todas as normas jurídicas que tenham observado os limites estabelecidos pela lei, mesmo aquelas decorrentes de negociação entre as partes, de modo que qualquer abordagem que se faça sobre as fontes normativas, sem levar em consideração as negociações processuais, se mostrará incompleta (Didier Jr, 2019).

O Código de Processo Civil de 1973 já admitia a possibilidade de as partes negociarem e formularem ajustes no procedimento. Essa possibilidade, porém, era limitada aos casos expressamente autorizados na legislação, daí porque se convencionou denominar essas convenções como negócios jurídicos processuais típicos. Como exemplos de negócios jurídicos processuais típicos no CPC/73, especificamente, pode-se mencionar a eleição de foro (art. 111), a distribuição convencional do ônus da prova (parágrafo único do art. 333), a suspensão convencional do processo (art. 265, II) e a convenção de arbitragem.

Por sua vez, o Código de Processo Civil de 2015 ampliou a possibilidade de realização de negócios processuais típicos ao prever, por exemplo, a redução de prazos peremptórios (art. 222, § 1º); a calendarização processual (art. 191); a nomeação consensual do perito (art. 471); a audiência de saneamento e organização do processo com cooperação com as partes (art. 357, § 3º) e o saneamento consensual (art. 364, § 2º).

Para mais, o CPC/15 instituiu uma verdadeira cláusula geral de negociação processual. Essa cláusula possui como seu objeto as situações jurídicas processuais, ou seja, os ônus, faculdades, deveres e poderes das partes. Além disso, os negócios

e convencionar sobre os seus ônus, poderes, faculdades e deveres processuais, antes ou durante o processo.

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.



jurídicos processuais também dizem respeito à prática dos atos processuais, isto é, o remodelamento da forma ou da ordem de realização desses atos a fim de que ele possa se amoldar às peculiaridades da demanda e atender às necessidades das partes, que são as principais interessadas na resolução da controvérsia (Didier Jr, 2019).

A cláusula geral de negociação processual surge em um momento de profunda transformação do cenário jurídico, em que o respeito às leis e, principalmente, aos preceitos constitucionais se faz extremamente necessário, posto que os princípios deixam de ser vistos apenas como meros coadjuvantes e passam a assumir o protagonismo da cena no ordenamento. Trata-se da superação da fase em que os princípios jurídicos eram considerados apenas como normas programáticas dotadas de um demasiado caráter abstrato e atuavam apenas como fontes secundárias do direito (Bonna, 2014).

O fundamento principal para a possibilidade de admissão da negociação processual na ordem jurídica é o autorregramento da vontade das partes, por meio do qual é dado aos sujeitos o poder de regular seus interesses e determinar o que consideram ser mais adequado para suas vidas, ou seja, traçar o próprio caminho e orientar suas escolhas, estando atrelada aos princípios da liberdade e da dignidade humana (Didier Jr, 2019).

Ao atuar no direito processual, a liberdade produz um verdadeiro microssistema formado por princípios e regras como a autocomposição e o dever de cooperação, que se espalham por todo o ordenamento e funcionam como corolários do autorregramento das partes no processo, segundo o qual se busca “[...] a obtenção de um ambiente processual em que o direito fundamental de se autorregular possa ser exercido pelas partes sem restrições irrazoáveis ou injustificadas” (Didier Jr, 2019, p. 166).

Conforme exposto em momento anterior, as empresas possuem ampla liberdade para celebrar contratos, pautada na sua autonomia privada. Essa ampla liberdade conferida às empresas para celebrar contratos também lhes garante autonomia para entabular negócios jurídicos processuais a fim de que, caso ao instrumento negocial venha a ser objeto de uma disputa judicial, já se tenha estabelecido de antemão o procedimento a ser seguido para que o conflito seja dirimido.



Essa possibilidade de realizar negócios jurídicos processuais em contratos empresariais garante às partes mais segurança e previsibilidade, além de reduzir os custos envolvidos, por poder prever um rito mais abreviado por meio do afastamento de atos processuais desnecessários ou impertinentes, fazendo com que o processo se torne mais dinâmico e adequado às suas necessidades.

Com base nisso, evidencia-se que os contratos empresariais são um terreno fértil para a celebração de negócios jurídicos processuais, pois as partes encontram-se em situação de paridade, e possuem ampla margem de liberdade para estabelecer mudanças no procedimento, até com mais força vinculante que a existente nos contratos cíveis em geral. Dessa forma, caso a instauração do litígio não possa ser evitada de alguma forma, os negócios jurídicos processuais permitem que as partes possam ao menos buscar meios para dirimi-los da melhor forma. Essas pactuações têm o condão de promover maior racionalização e previsibilidade na resolução desses conflitos com mais celeridade e eficiência e menos custos (Röder; Vieira, 2020).

Conforme apresentado anteriormente, os contratos empresariais possuem especificidades que os diferenciam dos demais, dentre as quais se destacam o fato de serem contratos firmados entre empresas e com vistas à obtenção de lucro, ou seja, trata-se de uma espécie de contrato que possui uma dinâmica própria que difere muito das demais formas de contrato existentes. Por conta disso, o meio empresarial se torna um ambiente propício para a realização de negociações jurídicas processuais, a fim de que a demanda possa se adequar à busca de solução pretendida pelas partes para aquele caso específico, acarretando mais efetividade e, consequentemente, redução de tempo e despesas (Röder; Vieira, 2020).

Além disso, trata-se de uma espécie de contrato em que a simetria e a igualdade entre as partes contratantes é presumida e na qual a autonomia da vontade possui maior incidência, o que significa que as chances de que o que ficou estabelecido venha a ter sua validade questionada reduzem consideravelmente, até porque, como mencionado no capítulo anterior, as empresas buscam informações seguras antes de tomar qualquer decisão e possuem grande preocupação com as consequências que podem surgir da formalização de um contrato.

A importância dos negócios jurídicos processuais nos contratos empresariais está relacionada à ideia de que para produzir riqueza é importante que as empresas estejam inseridas em um ambiente seguro e cercado de certeza e previsibilidade. A



possibilidade de se estabelecer desde logo o trâmite processual a ser seguido em uma demanda potencializa esse ambiente de segurança ao antecipar o procedimento a ser seguido e as regras a serem aplicadas para que o litígio seja resolvido, uma vez que a adoção do rito padrão, em muitos casos, poderá resultar em uma solução que não agrade os envolvidos (Röder; Vieira, 2020).

Röder e Vieira (2020) informam que é inevitável que litígios envolvendo contratos empresariais cheguem ao Poder Judiciário e, quando isso acontece, é necessário que a resposta dada pelo órgão jurisdicional seja coerente e adequada à pretensão dos envolvidos. Em razão disso, é preciso que haja um preparo apropriado do Judiciário para lidar com um número cada vez maior de negócios processuais envolvendo contratos entre empresas.

As empresas buscam sempre a maximização dos lucros, de modo que para elas não é interessante estar envolvidas em litígios que podem resultar em gastos exacerbados e, em muitos casos, comprometer a própria atividade desempenhada. Com base nisso, os negócios jurídicos processuais se mostram uma ferramenta bastante útil no sentido de reduzir os custos relacionados a uma demanda.

Conforme aduzido por Didier Jr e Lipiani (2018), os negócios jurídicos processuais estão inseridos nas vantagens e desvantagens que os contratantes levam em conta no momento da pactuação do contrato, isto é, esses negócios estão inseridos no âmbito de disposição das partes. Por conta disso, é possível que para a obtenção de um negócio processual mais benéfico, uma das partes faça concessões acerca dos negócios processuais.

Desta feita, essas negociações estão inseridas na liberdade negocial dos sujeitos no momento de contratar, contribuindo até mesmo para que as partes possam formar sua vontade em relação ao que está sendo negociado. As posições de vantagem e desvantagens constantes no contrato possuem relação direta com a opção que será tomada pelas partes na hora de realizar o contrato (Didier Jr; Lipiani, 2018).

A celebração de negócios jurídicos processuais no âmbito dos *dispute boards* é uma estratégia positiva, sobretudo porque uma vez judicializada a questão, em uma análise preliminar feita muitas vezes com a versão de uma das partes – aquela que propôs a demanda – e sem uma análise mais acurada da situação, o juiz não terá a mesma expertise que o *dispute board* para tomar uma decisão, razão pela qual a negociação processual poderá indicar a direção a ser seguida no processo a fim de



melhor atender às necessidades das partes sem comprometer o andamento da execução do contrato (Silva; Pessoa, 2021).

Dessa forma, os negócios jurídicos processuais representam uma alternativa importante para o caso de eventual discordância das partes contratantes em relação à decisão proferida pelo comitê e consequente submissão da questão ao Poder Judiciário, pois permitem estabelecer previamente as regras procedimentais a serem seguidas para que o Judiciário possa solucionar essa questão.

Por meio dos negócios jurídicos processuais, ao firmar um contrato de *dispute board*, as partes poderão realizar a formatação do procedimento de eventual ação judicial em que se pretenda dirimir alguma contenda relacionada ao empreendimento objeto do contrato quando a decisão tomada pelo comitê se revelar contrária ao interesse das partes.

Ao fazerem isso, elas terão mais previsibilidade de que o processamento da lide irá seguir o caminho já pré-estabelecido no ato de celebração do contrato, pois a cláusula geral de negociação processual lhes garante uma ampla margem de liberdade para realizar a adequação procedural de maneira consensual, evitando a realização de atos processuais desnecessários, garantindo maior efetividade na tutela jurisdicional.

Por meio dos negócios jurídicos processuais atípicos, as partes passam a deter uma ampla possibilidade de criação a fim de que o caminho do processo e de resolução da controvérsia se torne menos tortuoso, sendo possível reduzir ou ampliar os prazos, limitar o cabimento de recursos ou estabelecer cláusula de instância única, indicar previamente um bem à penhora, tudo a depender da criatividade dos litigantes, a fim de que o litígio seja resolvido com maior brevidade, evitando-se prejudicar a continuidade da execução do contrato no decorrer da ação judicial (Albuquerque; Denardi, 2018).

Nesse contexto, ao se deparar com o litígio decorrente de um contrato empresarial na modalidade *dispute board* em que as partes tenham realizado negociações processuais para reger o procedimento e caso não se esteja diante de alguma situação que demande o controle judicial da validade da avença, caberá ao magistrado a tarefa de dar cumprimento ao que foi acordado pelas partes, ou seja, as modificações de procedimento firmadas pelas partes dentro de um contrato de *dispute board* deverão ser respeitadas pelo Poder Judiciário, em respeito à autonomia dos litigantes.



Com isso, as partes continuarão preservando sua autonomia quando da submissão da questão à tutela jurisdicional, sendo atribuições do julgador garantir o cumprimento do que ficou estabelecido por elas nos negócios processuais firmados no contrato de *dispute board*, exercer o controle da validade e analisar os limites do negócio jurídico processual, devendo afastar a incidência dele em caso de negociação sobre direitos fundamentais, normas de ordem pública ou que a estipulação prejudique o exercício da atividade jurisdicional³.

5. CONSIDERAÇÕES FINAIS

No decorrer do trabalho, foram explorados aspectos fundamentais relacionados à resolução de conflitos em contratos empresariais, destacando-se a importância do manejo de instrumentos como os *dispute boards* e os negócios jurídicos processuais evidenciando como esses mecanismos se apresentam como alternativas inovadoras e estratégicas para as partes envolvidas, como forma de promover a celeridade e a redução dos custos nas disputas empresariais.

O trabalho demonstrou que os *dispute boards* surgem como uma opção proativa para resolução e gestão de conflitos em contratos empresariais de longa duração, pois desempenham um papel importante por possibilitarem a apreciação de questões conflituosas durante a execução do contrato, propondo soluções e evitando que a controvérsia desborde para uma demanda judicial permitindo que ao cumprimento das obrigações contratuais se dê de forma mais fluida com a consequente redução de prejuízos.

A pesquisa também considerou que a liberdade das empresas para celebrar contratos está associada à possibilidade de entabular negócios jurídicos processuais, o que lhes garante autonomia na regulamentação dos procedimentos em potenciais litígios. Os negócios jurídicos processuais são vistos como uma ferramenta útil para reduzir os custos relacionados a demandas judiciais e promover a eficiência na resolução de conflitos no ambiente empresarial.

Dessa forma, evidenciou-se que os negócios jurídicos processuais atrelados aos contratos empresariais tendem a ampliar o grau de autonomia das partes ao

³ Sobre os limites e o controle da validade dos negócios jurídicos processuais pelo juiz ver Wambier et al. (2016) e Theodoro Jr (2018).



permitir que elas possam definir as regras de procedimento a serem utilizadas caso a solução apresentada pelo dispute board não atenda ao interesse das partes e haja a necessidade de judicializar a questão.

Ademais, inferiu-se que nos contratos empresariais, em que se demanda agilidade e previsibilidade na execução das tarefas, as negociações processuais se mostram uma estratégia importante ao permitir que as partes possam antecipar o trâmite de possíveis disputas judiciais, reduzindo incertezas e inseguranças e adaptando o processo às especificidades de cada contrato.

No âmbito dos *dispute boards*, percebeu-se a importância das negociações jurídicas processuais como instrumento voltado a lidar com possíveis discordâncias quanto à decisão proferida pelo painel diante da possibilidade de se fixar de antemão o procedimento para uma eventual demanda judicial, o que é determinante para garantia de preservação da autonomia das partes pautada nas disposições contratuais por elas pactuadas.

Em síntese, a utilização dos negócios jurídicos processuais no âmbito dos dispute boards destaca-se como uma abordagem multifacetada e abrangente na gestão de conflitos contratuais. A maximização da liberdade contratual, aliada à prevenção e à adoção de estratégias eficientes, emerge como um caminho promissor para assegurar relações contratuais mais sólidas e adaptáveis ao dinamismo do ambiente empresarial contemporâneo.

REFERÊNCIAS

ALBUQUERQUE, Fábio; DENARDI, Eveline. A inserção de negócios jurídicos processuais atípicos nos contratos empresariais como ferramenta de otimização de resolução de conflitos. **Revista Direito UNIFASC – Debate Virtual**. n. 278, ago. 2023. ISSN 1808-4435. Disponível em <https://revistas.unifacs.br/index.php/redu/article/view/8318/4893>. Acesso em dez. 2023.

AZEVEDO, Antônio Junqueira de. **Negócio jurídico: existência, validade e eficácia**. 4. ed. atual, de acordo com o novo Código Civil (Lei n. 10.406, de 10-1-2002). — São Paulo: Saraiva, 2002.

BONNA, Alexandre Pereira. Cooperação no processo civil: a paridade do juiz e o reforço das posições jurídicas das partes a partir de uma nova concepção de democracia e contraditório. **Revista Brasileira de Direito Processual – RBDPro**. Belo Horizonte, ano 22, n 85, p. 75-88, jan/mar 2014.



BRASIL. Constituição da República Federativa do Brasil de 1988. publicado no D.O.U. de 5.10.1988. Disponível em https://www.planalto.gov.br/ccivil_03/constituicao/constituicao.htm. Acesso em dez. 2023.

BRASIL. **Lei 13.105 de 16 de março de 2015.** Código de Processo Civil. Disponível em http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/ ato2015-2018/2015/lei/l13105.htm. Publicado no DOU de 17.3.2015. Acesso em dez. 2023.

BRASIL. **Lei nº 10.406, de 10 de janeiro de 2002.** Institui o Código Civil. Publicada no DOU de 11.1.2002. Disponível em https://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/2002/l10406compilada.htm. Acesso em dez. 2023.

BRASIL. **Lei nº 13.874, de 20 de setembro de 2019.** Institui a Declaração de Direitos de Liberdade Econômica. Publicada no DOU de 20.9.2019 - Edição extra-B. Disponível em https://www.planalto.gov.br/ccivil_03/ ato2019-2022/2019/lei/l13874.htm. Acesso em dez. 2023.

CABRAL, Antonio do Passo. **Convenções processuais**, 2^a edição revista, atualizada e ampliada, Salvador, JusPodivm, 2018

CALIL, Gustavo Amidani; NOGUEIRA, Jacques Diniz. Dispute Boards. **Revista Direito UNIFASC – Debate Virtual.** n. 256, out. 2021. ISSN 1808-4435. Disponível em <https://revistas.unifacs.br/index.php/redu/article/view/7442/4430>. Acesso em jan. 2024.

CEARÁ, Graziano Manoel Figueiredo. **A proteção e valorização das decisões proferidas pelos dispute adjudication boards nos contratos de construção por intermédio de negócio jurídico processual.** Projeto de pesquisa apresentado ao Mestrado Profissional da FGV Direito-SP, São Paulo, 2022. Disponível em <https://direitosp.fgv.br/sites/default/files/arquivos/grazziano-manoel-figueiredo-ceara.pdf>. Acesso em mai. 2024.

CHAPMAN, Peter H. J. **Dispute Boards.** Disponível em <https://fidic.org/sites/default/files/25%20Dispute%20Boards.pdf>. Acesso em jun. 2024.

DIDIER JR, Fredie; LIPIANI, Júlia. Negócios jurídicos processuais em contratos empresariais. **Revista de Processo**, vol. 279, 2018, p. 41-66, maio/2018 Disponível em https://www.academia.edu/36445816/NEG%C3%93CIOS_JUR%C3%8ADDICOS_PROCESSUAIS_EM CONTRATOS EMPRESARIAIS. Acesso em jun. 2024.

DIDIER JR., Fredie. **Curso de direito processual civil: introdução ao direito processual civil, parte geral e processo de conhecimento.** - 21. ed. Salvador: Jus Podivm, 2019.



KOCH, Christopher. Novo regulamento da CCI relativo aos disputes boards. **Doutrinas Essenciais Arbitragem e Mediação**. vol. 6/2014, p. 1089 – 1124, Set / 2014.

NUNES, Dierle José Coelho. **Processo jurisdicional democrático**: uma análise crítica das reformas processuais. Curitiba: Juruá, 2012.

GOULD, Nicholas. **Enforcing a dispute board's decision: issues and considerations**.

Fenwick Elliot: the construction & energy laws specialists. 2012. Disponível em:

https://www.fenwickelliott.com/sites/default/files/nick_gould_enforcing_a_dispute_boards_decision_issues_and_considerations_paper_for_fidic_me_conf_feb_2012.indd.pdf.

Acesso em jun. 2024.

RANZOLIN, Ricardo. A eficácia dos dispute boards no direito brasileiro. **Revista de Arbitragem e Mediação**. São Paulo, vol. 52/2017, p.197 - 219, março, 2017.

RÖDER, Marcus Paulo; VIEIRA, Kirstin Elise Richter. Negócios processuais em contratos empresariais: uma forma de redução de custos de transação. **Revista Eletrônica do CEJUR**, Curitiba, v. 2, nº 5, 79-106, 2020. Disponível em <https://revistas.ufpr.br/cejur/article/view/77771/43290>. Acesso em mai. 2024.

SACRAMONE, Marcelo Barbosa. **Manual de Direito Empresarial** – 3. ed. São Paulo: SaraivaJur, 2022.

SILVA NETO, Augusto Barros de Figueiredo e. Os dispute boards no Brasil: evolução histórica, a prática e perspectivas futuras. **Revista Brasileira de Alternative Dispute Resolution - RBADR**. Belo Horizonte, ano 1, n. 1, 2019. Disponível em <https://rbadr.emnuvens.com.br/rbadr/article/view/44/27>. Acesso em mai. 2024.

SILVA, Leonardo Toledo Da; PESSOA, João Paulo. Os dispute adjudication boards em contratos públicos e privados e o problema das decisões judiciais liminares, in: BARROS DE FIGUEIREDO, Augusto (Org.). **Manual de Dispute Boards - teoria, prática e provocações**. 1a. São Paulo: Quartier Latin, 2021.

TEIXEIRA, Tarcisio. **Direito empresarial sistematizado: doutrina, jurisprudência e prática**. – 8. ed. São Paulo: Saraiva Educação, 2019.

THEODORO JUNIOR, Humberto. **Curso de Direito Processual Civil – Teoria geral do direito processual civil, processo de conhecimento e procedimento comum** [livro eletrônico] – vol. I. 59. ed. rev., atual. e ampl. Rio de Janeiro: Forense, 2018.

VALDÉS, Juan Eduardo Figueroa; SCHUBERT, William R. The Role of Dispute Boards in the Construction Industry. **International Arbitration Law Review**. Vol.20 Issue 2, 2017, p. 55-68. ISSN: 1367-8272. Disponível em <https://www.camsantiago.cl/wp-content/uploads/2021/01/Articulo-the-Role-of-Dispute-Boards-in-de-Construction-JEF-y-Bill.pdf>. Acesso em mai. 2024.



WALD, Arnoldo. Dispute Resolution Boards: evolução recente. **Revista de Arbitragem e Mediação.** v. 8, n. 30, p. 139-151, jul./set. 2011.

WAMBIER, Teresa Arruda Alvim; CONCEIÇÃO, Maria Lúcia Lins; RIBEIRO, Leonardo Ferres da Silva; MELLO, Rogério Licastro Torres de. **Primeiros comentários ao Novo Código de Processo Civil. Artigo por artigo.** 2. ed. São Paulo: RT, 2016.

