

# A aplicação dos *dispute boards* nos contratos empresariais no Brasil

## Marianna Reis Porto

Graduanda em Direito. *E-mail:* marianna\_rporto@hotmail.com.

## Jonábio Barbosa dos Santos

Professor orientador. Graduando em Direito pela Universidade Federal da Paraíba, pós-graduado em Direito Empresarial, mestre em Ciências Jurídicas pela Universidade Federal da Paraíba, doutor em Ciências Jurídicas e Sociais e docente do Curso Superior Direito na Unifacisa. *E-mail:* jonabioadv1@gmail.com.

---

**Resumo:** O presente trabalho visa analisar, do ponto de vista jurídico, a aplicação dos *dispute boards* no ordenamento jurídico brasileiro voltado para os contratos empresariais privados, de modo que, inicialmente, foi estudado o uso desses tipos de negócio no Brasil e, posteriormente, a aplicação dos meios extrajudiciais de conflitos aplicados às transações empresariais, com vista aos princípios da autonomia da vontade e da cooperação, tendo em vista a morosidade e a insegurança jurídica enfrentadas pelos empresários na hora de resolver seus litígios. Por fim, foi possível examinar a execução dos *dispute boards* no ordenamento jurídico, demonstrando sua compatibilidade com as leis locais e as vantagens que seu uso pode trazer, o que, entretanto, ainda sofre óbice devido à sua falta de regulamentação, que impede que as decisões possuam vinculatidade.

**Palavras-chave:** *Dispute boards*. Contratos empresariais. Meios extrajudiciais de solução de conflitos. Autonomia privada.

**Sumário:** 1 Introdução – 2 Resultados e discussões – 2.1 Contratos empresariais – 2.2 Hipóteses de solução consensual de conflitos aplicáveis ao contratos empresariais – 2.3 A compatibilidade do *dispute board* no Direito brasileiro e sua dificuldade de aplicação – 3 Considerações finais – Referências

---

## 1 Introdução

Esta proposta de pesquisa tem o intuito explicar o conceito e funcionamento do *dispute boards*, de forma a analisar a evolução das formas extrajudiciais de conflitos, focando no seu desenvolvimento aplicado nos contratos empresariais privados no Brasil, de modo a examinar seu uso no sistema jurídico nacional.

O *dispute board*, também conhecido como comitê de solução de conflitos (CSC), vem aos poucos mostrando sua importância no ramo do Direito em todo o mundo, principalmente no que diz respeito ao universo dos contratos, uma vez que se apresenta como uma solução extrajudicial de conflitos mais eficiente e econômica do que as demais.

Esses comitês surgiram conjuntamente com a evolução dos contratos de construção e infraestrutura, pois exigem uma rápida resolução das divergências surgidas durante as obras ante os impactos financeiros que um processo judicial causaria às partes. Assim, sua implementação cresceu nos anos 2000, sendo ele amplamente utilizado em contratos de construção e infraestrutura, uma vez que estes exigem uma rápida solução das lides durante o desenvolvimento deste.

Todavia, e tendo em conta o seu lento crescimento no Brasil, a falta de regulamentação do instituto no país dificulta sua expansão, tendo em vista que as decisões ora emitidas não fazem coisa julgada, gerando, pois, um conflito sobre a sua eficácia, visto que o que foi determinado pode ser rediscutido no Poder Judiciário ou na arbitragem. Assim, quais as reais dificuldades que esse instituto enfrenta no Brasil para que possa de fato se desenvolver? Quais seriam os principais aspectos do funcionamento dos resultados que os *dispute boards* traz para a evolução do Direito Contratual?

Desse modo, é de grande importância que exista um olhar minucioso sobre o tema, para que seja criada uma lei no plano federal, evitando que esse novo meio de solução de conflitos comece a crescer cada vez mais no Brasil sem que haja uma regulamentação adequada para tanto.

Ante o exposto, o presente artigo visa analisar os principais aspectos do funcionamento dos resultados que o *dispute boards* traz para a evolução do Direito Contratual, focando principalmente na sua aplicação na legislação brasileira. Para tanto, serão realizados o estudo e a comparação acerca dos contratos empresariais e uma comparação entre as formas de solução de disputas já regulamentadas em nosso país aplicadas ao Direito Comercial, para demonstrar a importância de legislar sobre o tema.

A pesquisa realizada será classificada como estudo descritivo, cuja abordagem é qualitativa, vez que tem o objetivo de analisar, sob uma perspectiva de estudo do tema, visto que o trabalho tem a intenção de apresentar novos conhecimentos sobre o *dispute boards*. Para isso, visa primeiramente realizar revisão bibliográfica acerca do assunto, principalmente sobre seu conceito, regras e aplicações no sistema jurídico brasileiro.

Ademais, pretende expor a importância de legislar sobre o tema, demonstrando como os comitês de solução de conflitos podem ser utilizados para solucionar os problemas durante a resolução de contratos privados. A metodologia utilizada na pesquisa será a realização de busca bibliográfica de artigos e livros. Após a análise das pesquisas bibliográficas, será realizada uma explanação da aplicação dos *dispute boards*, focando no modelo de aplicação e regulamentação do tema no sistema jurídico brasileiro.

## 2 Resultados e discussões

### 2.1 Contratos empresariais

O surgimento dos contratos empresariais confunde-se com o surgimento da própria vida em sociedade, tendo em vista terem surgido para estabelecer e definir as finalidades que devem ser atingidas nos interesses de signatários e da coletividade. Desde então, a sistemática dos contratos vem sendo adaptada para se enquadrar aos interesses da sociedade e facilitar a dinâmica das relações.

Dada a sua importância, faz-se necessária a análise de diferentes bases normativas, inclusive, porque se dividem em áreas como civil, consumerista, trabalhista e empresarial. Nesse sentido, os contratos são conceituados por Tartuce como sendo:

(...). Um ato jurídico bilateral, dependente de pelo menos duas declarações de vontade, cujo objetivo é a criação, a alteração ou até mesmo a extinção de direitos e deveres de conteúdo patrimonial. Os contratos são, em suma, todos os tipos de convenções ou estipulações que possam ser criadas pelo acordo de vontades e por outros fatores acessórios.<sup>1</sup>

Com relação à sua estrutura, o contrato – de um modo geral – constitui um negócio bilateral ou plurilateral, possuindo pressupostos de existência, validade e eficácia, em que possa ser considerado um instrumento legítimo de uso. Sem esses fatores, deve ser considerado como negócio jurídico inexistente.

No que diz respeito à categorização referente aos contratos, temos ainda que seus efeitos podem ser: unilaterais, em que apenas uma das partes tem a obrigação de fazer, não fazer, dar ou entregar; bilaterais, quando as figuras de devedor e credor ocorrem de forma simultânea entre as partes; e, por fim, plurilaterais, em que há mais de duas partes em que todas são coobrigadas.<sup>2</sup>

Tendo em vista a segmentação das cadeias produtivas, bem como o crescente volume de relações econômicas interempresariais, que crescem e se modificam todos os dias, o Direito Empresarial, como um todo, sofre um processo de expansão e atualização de suas normas, para evitar conflitos entre entes privados e organizar suas relações de acordo com seus interesses. Além disso, com a crescente globalização e internacionalização das relações empresariais, a necessidade de acordar entre empresas de diferentes estados e/ou países tornou ainda mais necessária a observação das regras que devem ser utilizadas

<sup>1</sup> TARTUCE, 2020.

<sup>2</sup> TARTUCE, 2020, p. 22.

para se tornar viável a relação entre as nações, as quais devem ser assessoradas por especialistas do contrato, visando, pois, atingir os resultados esperados e evitando conflitos.

Nesse ponto, é importante observar que os contratos internacionais, isto é, aqueles que ocorrem de forma extraterritorial, em sua essência, possuem dois ordenamentos jurídicos aplicáveis à sua regência e execução. A LINDB e o Código Civil regem de maneira subsidiária os acordos, com o objetivo de limitar e organizar sua formação.

No que se refere à competência, a LINDB regulamenta, conforme seu artigo 9º, §2º, que esta será definida no local em que residir o proponente. Assim sendo, o Código Civil define os requisitos para validade dos negócios jurídicos e suas possibilidades de anulação. Nesse sentido, o uso desse ato jurídico é comumente ligado ao Direito Privado – que se utiliza desse meio para regular suas obrigações e interesses.

Posto isso, cumpre salientar a importância de diferenciar os diversos tipos de contratos de acordo com seu objetivo de uso, tendo em vista que, apesar de um regramento geral para regulamentá-los, como é o Código Civil, estes surgem com o intuito de atingir diversos tipos, temas e finalidades, os quais devem ser observados. Nesse ínterim, faz-se necessário distinguir dois dos mais usados contratos empresariais: os contratos empresariais paritários e os contratos de relações de consumo.

Assim, o primeiro ocorre entre duas ou mais empresas que, em grande parte das vezes, estão em situação de igualdade, os quais são conhecidos como contratos paritários<sup>3</sup>– sendo este o objeto de análise no presente trabalho –, em que o conteúdo é debatido entre as partes. Desse modo, a análise é realizada baseada no Código Civil, sendo ele utilizado de forma subsidiária, visto que o objeto a ser seguido será definido pelas partes.

O contrário ocorre com o segundo, em que existe uma superioridade fática, econômica, de informação, de um em face da outra, e, por isso, é conhecido como contrato de adesão. Nesse sentido, é necessário que haja uma proteção maior para a parte que se encontra em inferioridade na relação. Nesses casos, aplica-se o Código de Defesa do Consumidor, inclusive, sendo das causas mais comuns do Judiciário, de modo que a análise e a proteção dar-se-á àquele que não possui tanta força, o consumidor. Nesse sentido, o desembargador do Tribunal de Justiça de São Paulo, Rizzato Nunes, afirma que:

<sup>3</sup> Conforme define Fernando Noronha, os contratos paritários representam uma forma de liberdade econômica, de modo que “tem a garantia de que os negócios jurídicos empresariais paritários serão objeto de livre estipulação das partes pactuantes, de forma a aplicar todas as regras de direito empresarial apenas de maneira subsidiária ao avençado, exceto as normas de ordem pública”.

O princípio do protecionismo é o que inaugura o sistema da lei consumerista. Decorre diretamente do texto constitucional, que estabelece a defesa do consumidor como um dos princípios gerais da atividade econômica (inciso V do art. 170) e impõe ao Estado o dever de promover a defesa do consumidor (inciso XXXII do art. 5º). Então, o fato é que todas as normas instituídas no CDC têm como princípio e meta a proteção e a defesa do consumidor. E é exatamente por isso que, no que tange às questões contratuais, não se pode olvidar o protecionismo que, superadas as demais alternativas para interpretação, tem de ser levado em conta para o deslinde do caso concreto.<sup>4</sup>

Entretanto, no que diz respeito às relações de consumo entre entes internacionais, por exemplo, o consumidor que efetua compras em sites estrangeiros acaba enfrentando muitas problemáticas na definição e aplicação da legislação a ser utilizada em casos de problemas com o produto ou entrega, visto que a proteção abarcada pelo CDC não encontra compatibilidade com o que defende LINDB, pois, no que diz respeito às relações de consumo, estas são tratadas como contrato internacional, de modo que há divergência de como dar-se-á a proteção desses consumidores. É o que defende Sales,<sup>5</sup> apontando ainda que há diferenças entre a jurisdição da competência e a lei aplicável aos casos.

Nesse sentido, ele defende que a regra exposta no artigo 9º da LINDB<sup>6</sup> é aplicável de forma singular para as obrigações entre grandes empresas, não sendo, porém, para o consumidor, que, ao adquirir produtos e serviços no estrangeiro, espera que a sua relação seja regida pelo Direito nacional, visando beneficiar-se, e não da forma que apresenta o artigo, em que será regido pela legislação do país em que a obrigação for constituída, pois, com a internet, hoje, não há que se falar em local em que a compra foi realizada.

Por outro lado, no que diz respeito aos contratos empresariais, faz-se importante definir suas diferenças e peculiaridades em comparação aos outros tipos. Assim Dezem e Filho<sup>7</sup> os conceituam:

Os contratos empresariais, por sua vez, envolvem partes que exercem atividade empresarial e unem-se em uma relação jurídica em função de sua atividade econômica, organizada e com fim lucrativo. Nessa relação, parte-se da presunção de que as partes são dotadas de conhecimentos específicos, que lhes dão condições de negociar as cláusulas do contrato de acordo com os seus interesses, de modo

<sup>4</sup> NUNES, 2018.

<sup>5</sup> SALES, 2016, p. 3.

<sup>6</sup> “Art. 9º. Para qualificar e reger as obrigações, aplicar-se-á a lei do país em que se constituírem” (BRASIL, 1942).

<sup>7</sup> DEZEM, 2019, p. 125.

que somente em situações excepcionais haverá quebra da situação paritária encontrada no momento da contratação.

No que diz respeito às características dos contratos empresariais, Bertoldi e Ribeiro<sup>8</sup> apontam três: o caráter dinâmico do Direito Comercial, o que faz necessário um tratamento diverso e específico, a informalidade, pois os contratos mercantis necessitam de maior agilidade em suas negociações, e, por fim, a uniformização de procedimentos nas relações mercantis como um todo, seja no Brasil, seja no exterior.

No que tange aos contratos paritários, a liberdade de escolha do conteúdo e das regras ocorre tendo por base a aplicação do princípio da autonomia privada, que é um dos fundamentais aplicado à teoria geral dos contratos e busca a liberdade das partes em contratar e em estabelecer a relação de acordo com seus interesses, definindo o conteúdo e a disciplina abordada, em assentimento com o regulado em lei.

Conforme afirma Luís Roberto Barroso, a autonomia privada decorre do princípio da liberdade,<sup>9</sup> que pode ser encontrado na Constituição brasileira em seu artigo 5, *caput*, que, apesar de apresentar um sentido generalista para o Direito, encaixa-se perfeitamente na faculdade das partes em definir seus interesses de forma a garantir a autonomia pessoal.

Desse modo, Flávio Tartuce<sup>10</sup> afirma ainda que a interpretação dos acordos deve se dar de acordo com o meio social em que estão inseridos, de modo que não deve trazer onerosidade excessiva às partes, além de garantir a igualdade entre eles, visando equilibrar a relação. Posto isso, tem-se um dos princípios fundamentais do Direito Contratual: o da função social dos contratos, que visa proteger a parte mais vulnerável da relação contratual.

Assim o artigo 421 do Código Civil aborda o tema: “A liberdade contratual será exercida nos limites da função social do contrato (...). Nas relações contratuais privadas, prevalecerão o princípio da intervenção mínima e a excepcionalidade da revisão contratual.”<sup>11</sup> Nesse viés, faz-se necessário validar que a função social do contrato não elimina o princípio da autonomia contratual, mas busca atenuar seu alcance.<sup>12</sup>

<sup>8</sup> BERTOLDI, 2015, p. 759.

<sup>9</sup> BARROSO, 2012, p. 343.

<sup>10</sup> BARROSO, 2012, p. 67.

<sup>11</sup> BRASIL, 2002.

<sup>12</sup> “A função social do contrato, prevista no art. 421 do novo Código Civil, não elimina o princípio da autonomia contratual, mas atenua ou reduz o alcance desse princípio quando presentes interesses metaindividuais ou interesse individual relativo à dignidade da pessoa humana” (Enunciado nº 23, CJP/STJ).

Nesse sentido, observa-se a aplicação do dirigismo contratual, que limita a autonomia da vontade das partes por intervenção do Estado, buscando equilibrar as relações. Isso ocorre pois, se o princípio da autonomia privada fosse absoluto, cada uma buscaria seu interesse próprio, o que, por consequência, traria inúmeras desvantagens na relação firmada e poderia gerar repercussão em toda a coletividade. Assim, utilizando a aplicação desse princípio, a ligação contratual entre as partes se torna mais efetiva e justa.<sup>13</sup>

Desse modo, Orlando Gomes<sup>14</sup> debate acerca dos contratos padronizados, ou seja, aquelas que seguem normas imperativas, de cuja obediência não podem se furtar, de modo que as partes são obrigadas a aceitar o predisposto em lei e não podem suscitar efeitos jurídicos diversos.

Ademais, Flávio Tartuce conceitua o princípio da autonomia da vontade como sendo

um regramento básico, de ordem particular – mas influenciado por normas de ordem pública –, pelo qual na formação do contrato, além da vontade das partes, entram em cena outros fatores: psicológicos, políticos, econômicos e sociais. Trata-se do direito indeclinável da parte de autorregulamentar os seus interesses, decorrente da dignidade humana, mas que encontra limitações em normas de ordem pública, particularmente nos princípios sociais contratuais.

Tendo em vista o exposto pelo doutrinador, não se pode dizer que o princípio da autonomia privada é absoluto, vez que o Estado intervém com o intuito de proteger a coletividade e manter a ordem.

Posto isso, é de faculdade das partes celebrar um acordo de vontades que deve fazer “lei” entre estas, ou seja, as regras ali estipuladas têm o condão de serem cumpridas e seguidas, o que é considerado como mais um princípio do Direito Contratual, o *pacta sunt servanda*,<sup>15</sup> em que as partes são obrigadas a cumprir o que foi anteriormente acordado entre elas.

*A priori*, este último princípio visa coibir as empresas e, assim, suas partes, a cumprir o ali previsto e definido de forma acordada, impossibilitando oportunismo indesejável e obrigando os participantes a seguirem evitando penalidades maiores.<sup>16</sup>

Além desses princípios citados, é utilizado ainda o da boa-fé contratual, que se baseia na cooperação das partes como uma obrigação, visando não impor a seus contratantes custos desnecessários, conforme afirma Clóvis do Couto Silva,

<sup>13</sup> LEDRES, 2017.

<sup>14</sup> GOMES, 2020.

<sup>15</sup> Do latim: os pactos devem ser observados.

<sup>16</sup> FORGIONI, 2020, p. 109 e ss.

quando aponta ao credor o dever negativo de não criar obstáculos, e ao devedor, o dever positivo de facilitar o cumprimento do acordado. Tal ato demonstra a importância das partes em serem assessorados por profissionais especializados no conteúdo, na forma e, acima de tudo, na execução do contrato.<sup>17</sup>

Nesse sentido, pode-se observar a importância do meio contratual e dos seus benefícios para com as empresas em nosso país. Ocorre, entretanto, que conflitos envolvendo contratos empresariais ainda enfrentam dificuldades na sua resolução quando levados ao Judiciário, posto que a sobrecarga enfrentada hoje nos tribunais dificulta o andamento dos procedimentos e embaraça a atividade empresarial afetada.

Além desses fatores, tem-se ainda a demora na concessão de tutelas, bem como os altos custos que o processo tem para as empresas. Assim, estas preferem se utilizar das vias consensuais e extrajudiciais para as soluções de conflitos, principalmente aquelas que celebram contratos internacionais.

Dessa forma, pode-se observar ainda a grande insegurança jurídica que há em jurisprudências conflitantes, demora na atualização dos temas e, em boa parte das vezes, a falta de conhecimento técnico dos juízes em relação ao assunto dos contratos, fatores que colaboram para que muitas empresas busquem se afastar do Judiciário e optem pelos meios extrajudiciais de solução de conflitos, que atendem, de maneira mais eficiente, aos seus interesses.

## 2.2 Hipóteses de solução consensual de conflitos aplicáveis aos contratos empresariais

Desde a constituição da sociedade pelo homem, é sabido que, devido às fortes relações entre eles, é comum o surgimento de diversos tipos de conflitos, de modo que, muitas vezes, são vistos de início como algo negativo e destrutivo. Ocorre que se trata apenas de algo natural, que, ao ser visto e analisado de maneira mais adequada, pode ser utilizado de forma construtiva para a coletividade.

Assim, o Poder Judiciário cumpre seu papel de pacificar a sociedade, utilizando-se de sua força e autonomia para organizar e fazer cumprir as regras previstas para o convívio social. Porém, com o passar dos anos, esse instituto ficou cada vez mais sobrecarregado com tantas demandas – além de muitos outros problemas, vistos adiante –, o que começou a prejudicar o andamento e a melhor resolução de problemas.

O que muito se debate, inclusive, é que no Brasil ainda prevalece a cultura do litígio,<sup>18</sup> em que, apesar dos benefícios da resolução pacífica de acordos, a

---

<sup>17</sup> SILVA, 2006, p. 97.

<sup>18</sup> LUCENA FILHO, 2012.

sociedade ainda não utiliza os meios alternativos como principais meios para resolução de conflitos judiciais, tendo em vista que, no ano de 2015, o Judiciário lidou com 102 milhões de processos, dos quais apenas 2,9 milhões foram finalizados de maneira autocompositiva.<sup>19</sup>

Desse modo, os meios extrajudiciais de solução de conflitos (MESC), também conhecidos como meios alternativos de solução de conflitos (MASC), vêm ganhando seu espaço em nossa sociedade de forma lenta e, apesar de quatro dos mais usados institutos utilizados para resolução serem regulamentados juridicamente, ainda é possível observar uma morosa ascensão desses meios.

Nesse ínterim, convém inicialmente conceituar esses novos meios de solução de conflitos, que consistem basicamente em um meio ágil e democrático de acesso à Justiça, caracterizado por um terceiro ou terceiros que colaboram para um consenso e posterior acordo entre as partes, buscando um fortalecimento das relações e com menores riscos.<sup>20</sup> Salles *et al.* apontam o surgimento desses meios em nossa sociedade em que:

Os atuais MASCs são o resultado da oscilação mais recente no sentido dos mecanismos informais e privados de justiça, identificada originalmente nos EUA nos anos 1980, difundida por diferentes países e que aportara mais intensamente no Brasil no início do século XXI.<sup>21</sup>

Ocorre que esses novos meios de solução de conflitos enfrentaram diversas críticas em seu início, principalmente daquelas que entendiam que o melhor modelo seria aquele utilizado pelo juiz de Direito, de modo que o mais viável seria investir em mecanismos paraestatais de solução de conflitos, para que esse poder não fosse retirado do Estado.<sup>22</sup>

Apesar da caminhada lenta de crescimento dos MASC, hoje já temos sua incorporação aos sistemas de justiça de todo o mundo, e a sociedade vem conhecendo sua importância e entendendo seus benefícios como um todo para as relações jurídicas e comerciais.

Nesse viés, a arbitragem, a conciliação, a mediação e a negociação são hoje os principais modelos aplicados no panorama jurídico brasileiro para resolver conflitos, e possuem regulamentação em leis e no Código de Processo Civil brasileiro, sendo aplicados aos direitos disponíveis, ou seja, aquelas possíveis de transação da forma que melhor convém às partes.

<sup>19</sup> SAMAIRONE, 2018.

<sup>20</sup> CAMESC, [2020].

<sup>21</sup> SALLES; LORENCINI; SILVA, 2019.

<sup>22</sup> SALLES; LORENCINI; SILVA, 2019, p. 17.

Assim, a conciliação ocorre quando um terceiro imparcial busca o acordo entre as partes, indicando soluções e colaborando para que estas, juntas, possam chegar até um consenso. É muito utilizada hoje pelo Judiciário antes da audiência presidida pelo juiz, para que as partes, querendo, cheguem ao acordo.

Por sua vez, a arbitragem, que hoje é regulamentada pela Lei nº 9.307/96, ocorre quando as partes indicam um terceiro, ou mais, que seja imparcial, com poderes para decidir sobre aquela problemática apresentada, de modo que, na maioria das vezes, o árbitro possui conhecimentos técnicos acerca do tema tratado. Convém destacar que a decisão arbitral não é cabível de recurso, nem mesmo de revisão no Judiciário.

Na mediação, diferentemente dos casos anteriores, o terceiro imparcial não deve indicar soluções ou decidir pelas partes, mas sim colaborar para que estas dialoguem e consigam chegar ao consenso que melhor as beneficie. Esse meio favorece a autonomia das partes, visto que o terceiro apresenta um papel apenas de aproximar os envolvidos no conflito.

E por fim, a negociação apresenta-se como um procedimento mais informal e voluntário, em que os envolvidos buscam, por conta própria, conversar e chegar ao acordo sem que haja qualquer intervenção e, assim, possam concretizar os benefícios de ambos os lados.

Assim, é importante destacar que, apesar das peculiaridades de cada meio de solução extrajudicial de conflitos, todos buscam a melhor relação de acordo entre as partes, as quais possam evitar a sobreposição dos lados em vez da decisão consensual que possa beneficiar as partes envolvidas, e não alimentar o que mais é visto no Judiciário: uma parte que ganha e outra que necessariamente deve perder e será prejudicada.

É preciso considerar também a aplicação do *amicus curiae*, amigo da corte em latim, no processo brasileiro, muito utilizado, inclusive, pelo STF, tendo em vista que ocorre quando um terceiro é chamado ao processo com a intenção de fornecer subsídios instrutórios com uma carga de conhecimento técnico acerca do tema tratado no litígio, com vistas a colaborar para uma resolução mais justa e mais técnica da controvérsia.<sup>23</sup>

Apesar de pouco utilizado, o *amicus curiae* é possível no Judiciário brasileiro e é previsto no artigo 138 do Código de Processo civil.<sup>24</sup> Seu uso amplia a possibilidade de os juízes proferirem sentenças mais justas, tendo em vista que

<sup>23</sup> NOVO, 2018.

<sup>24</sup> “Art. 138. O juiz ou o relator, considerando a relevância da matéria, a especificidade do tema objeto da demanda ou a repercussão social da controvérsia, poderá, por decisão irrecorrível, de ofício ou a requerimento das partes ou de quem pretenda manifestar-se, solicitar ou admitir a participação de pessoa natural ou jurídica, órgão ou entidade especializada, com representatividade adequada, no prazo de 15 (quinze) dias de sua intimação” (BRASIL, 2015).

esse terceiro trazido ao processo vem com o intento de auxiliar o magistrado com informações adicionais que visem dar base acerca do tema tratado.

A aplicação do instituto da solução extrajudicial de conflitos no Direito Empresarial tem se tornado mais frequente, tendo em vista que os negócios jurídicos estão diretamente ligados ao princípio da autonomia privada, em que as partes têm a liberdade de convencionar seus interesses por um contrato, o que pode ser resolvido pela autocomposição, como aponta o artigo 190 do Código de Processo Civil.<sup>25</sup>

O artigo demonstra a possibilidade de as partes participarem ativamente do processo e do negócio jurídico formado, além de influenciarem na resolução do possível litígio de forma a demonstrar a autonomia destes para melhor buscar seus interesses, além de ser um modelo altamente democrático, visto que as partes têm a possibilidade de dialogarem de forma a chegarem à solução que melhor as agrade.

Conforme aponta Ruzyk,<sup>26</sup> “o próprio sentido de autonomia privada não é pensado como tendo sua fonte na vontade mesma, mas, sim na ordem jurídica, que chancela o regramento que decorre do exercício da autonomia”, em que “só é possível pensar em autonomia privada como algo que se insere no jurídico e, nessa medida, deve ser pensada em seus balizamentos”.

Assim, a autonomia deve ser vista como um “poder derivado” que está submetido às regras jurídicas para ser regulamentado no sentido de que os interesses da sociedade estejam protegidos com base nos princípios fundamentais.

Além disso, podemos observar, nesses casos, o princípio da cooperação, fundamentando no artigo 6º do Código de Processo Civil,<sup>27</sup> em que as partes trabalham em conjunto com o intento de chegarem à finalização da lide sem que haja um meio competitivo, mas sim de melhor harmonização das relações, devendo ainda observar que a discordância, em termos de mérito, não deve ser confundida com a cooperação em termos de processo.

Nesse viés, conforme apontam Maillart, Oliveira e Beçak,<sup>28</sup> os conflitos que não são geridos de forma adequada, sem autonomia das partes e sem a devida cooperação, acabam por resultar em atritos e possíveis rupturas de relacionamentos, o que, em consequência, pode gerar desgastes e problemas ao andamento da empresa. Assim, o Poder Judiciário, que cumpre seu papel de pacificador, pode

<sup>25</sup> “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” (BRASIL, 2015).

<sup>26</sup> RUZYK, 2011, p. 122.

<sup>27</sup> “Art. 6º. Todos os sujeitos do processo devem cooperar entre si para que se obtenha, em tempo razoável, decisão de mérito justa e efetiva” (BRASIL, 2015).

<sup>28</sup> MAILLART; OLIVEIRA; BEÇAK, 2016.

ter deixado de ser a melhor solução para a resolução desses tipos de desavenças. Isso ocorre por inúmeros motivos apresentados pelos autores, como:

- (i) incapacidade do judiciário para lidar com a crescente complexidade dos conflitos,
- (ii) morosidade excessiva;
- (iii) constante ausência de efetividade e da qualidade da prestação jurisdicional;
- (iv) perda de autonomia/voluntariedade das partes no processo judicial;
- (v) excesso de formalidade;
- (vi) custo elevado e;
- (vii) desgaste de relacionamentos que frequentemente resulta dos embates judiciais, cujo modelo é essencialmente competitivo (...).<sup>29</sup>

Nesse sentido, como visto anteriormente, o Judiciário tem sido alvo de fuga das empresas que buscam resolver suas desavenças contratuais, pois a insegurança jurídica que muitas jurisprudências conflitantes causam impede a procura. Além disso, há o tempo necessário para chegar até uma decisão, em contrapartida aos meios privados, nos quais as soluções têm se tornado cada vez mais rápidas, ademais da escolha de pessoas especializadas no assunto do contrato, que tomarão a decisão que mais beneficie as partes.

Além disso, Roder<sup>30</sup> afirma que é natural que os contratos empresariais tenham um aumento do seu potencial de produzir riquezas em um ambiente que privilegie a segurança e a previsibilidade jurídica, em que os negócios processuais tenham certeza da aplicação das regras jurídicas, o que claramente não é o caso vivenciado em nosso Judiciário.

Nesse sentido, Roder afirma ainda que o mais válido é buscar a racionalização do processo, de modo que haja uma predefinição das normas que facilitem a transação comercial, a execução do contrato e/ou as formas de inibir eventual litígio, e, caso este seja inevitável, que as partes possam encontrar a melhor forma de dirimi-los para que haja a eficácia das relações, ou seja, a maximização de ganhos e a minimização de custos.

Posto isso, deve-se observar ainda que assumir tal postura de resolução dos conflitos colabora para a redução dos custos de transação, tendo em vista o que afirma Antônio Cabral:

<sup>29</sup> MAILLART; OLIVEIRA; BEÇAK, 2016, p. 11.

<sup>30</sup> RODER, 2017.

Os acordos processuais podem reduzir também o ônus financeiro do processo, sobretudo pela redução dos chamados custos de transação. De fato, as trocas econômicas entre os contratantes abrangem não só os custos das negociações preliminares, na identificação de interessados, os de produção e entrega da prestação de cada qual, mas também a fiscalização ou monitoramento do cumprimento da contraparte (confirmação de pagamento, cobrança de parcelas em atraso, testes de qualidade do produto). (...) Os acordos processuais, por conseguinte, ao imprimirem previsibilidade ao processo, permitem uma melhor avaliação de custo-benefício da litigância, reduzem o estado de incerteza que este gera, diminuem os custos de transação, e tornam as relações econômicas mais interessantes. Além disso, podem gerar economia, minimizando os custos de implementação e criando incentivos para o adimplemento. De maneira geral, a economia processual, tanto no viés da simplificação de atos quanto na redução de tempo e custos, pede soluções desburocratizadas. Tanto melhor será que estas soluções sejam amigáveis, negociais, convencionadas.<sup>31</sup>

Assim, a busca pela resolução dos litígios por meio de acordo traz diversos benefícios no que diz respeito às partes e aos custos enfrentados, sendo inclusive previsto no Código de Processo Civil, em seu artigo 190. Posto isso, é o que se busca com esses novos MESC, a autonomia das partes em resolver suas controvérsias, analisando, com flexibilidade, celeridade e informalidade, o tratamento positivo e colaborativo do conflito tentando de maneira mais simples, em que as partes possuem controle e soluções mais satisfatórias.

### 2.3. A compatibilidade do *dispute board* no Direito brasileiro e sua dificuldade de aplicação

O *dispute board* é caracterizado por ser um comitê de solução de conflitos extrajudiciais, possuindo natureza preventiva, e visa acompanhar a formação e execução de contratos de médio e longo prazo, de modo que possam solucionar eventuais litígios de forma mais rápida, com o conhecimento técnico apropriado para o conteúdo abordado.

Assim, o comitê, geralmente, é formado por três membros ou mais, que são nomeados pelas partes envolvidas, e acompanharão a formação e o desenvolvimento do contrato, para que possam ter conhecimento sobre o objeto de eventual divergência que venha a surgir e, dessa forma, consigam evitar que seja despendido tempo à resolução da lide,<sup>32</sup> razão pela qual esse instituto começou a

<sup>31</sup> CABRAL, 2018, p. 200.

<sup>32</sup> KESSLER, 2019.

ser utilizado no exterior por muitos empresários, que veem nesse novo meio uma maneira mais célere e mais benéfica para as partes.

Para Arnold Wald:

A grande vantagem desses organismos é o fato de serem os seus membros especialistas na matéria (objeto do contrato) que vão participar do andamento do negócio, desde o início até o fim, conhecendo todos os seus problemas. Assim, convocados a qualquer momento, podem examinar rapidamente as divergências existentes, com independência e neutralidade, dando a solução que mais interessa para o cumprimento do contrato sem prejuízo dos posteriores acertos de contas, que poderão ser objeto de negociação ou arbitragem.<sup>33</sup>

Como se sabe, o Poder Judiciário brasileiro apresenta dificuldades na celeridade processual, além da falta de conhecimento técnico que grande parte dos juízes apresentam com relação às especificidades abordadas nos contratos, o que dificulta o andamento das atividades empresariais e pode vir a trazer inúmeros prejuízos financeiros.

Nesse viés, Kessler<sup>34</sup> aponta que:

Como acontece na arbitragem, a natureza dos *Dispute Boards* é contratual, uma vez que fundada na liberdade dos contratantes que, no exercício da autonomia de sua vontade, estabelecem o modo pelo qual suas controvérsias serão solucionadas.

Apesar do seu uso ser mais voltado para aqueles de construção civil, sua aplicação se dá em qualquer tipo de contrato, motivo pelo qual, para fins deste trabalho, buscar-se-ão observar contratos empresariais de média e longa duração em que o *board* poderá decidir, sugerir e colaborar na definição das cláusulas para formação dos contratos.

Posto isso, têm-se observado vantagens na aplicação dos comitês para a solução de litígios, tendo em vista que as partes atuam de forma mais colaborativa, e, além disso, os membros do *board* são indicados por aquelas, tal como ocorre na arbitragem, o que presume a existência de confiança e gera, por consequência, maior abertura e flexibilidade com relação a controvérsias propostas pelo comitê.<sup>35</sup>

Além disso, ao ser analisado do ponto de vista financeiro, os custos da criação do *dispute boards* são bem mais baixos. Conforme apontam os dados de Razolin, chegam a 2% do valor do projeto, o que, em um comparativo, se o litígio

---

<sup>33</sup> WALD, 2005, p. 14.

<sup>34</sup> KESSLER, 2019, p. 31-32.

<sup>35</sup> KESSLER, 2019, p. 21.

fosse tratado no Poder Judiciário, tendo em vista o tempo que levaria para resolver os litígios, os gastos seriam de 8% a 10% desse valor.<sup>36</sup>

Assim, primordialmente, cumpre salientar que a aplicação do *dispute board* não enfrenta óbices no Judiciário brasileiro, de modo que o artigo 190 do Código de Processo Civil, anteriormente citado, abarca o uso de métodos autocompositivos para resolução de litígios para os direitos disponíveis, em que se proporciona, para os envolvidos em uma relação contratual, a possibilidade de decidir a maneira mais justa e eficaz de acordarem.

Com relação aos princípios contratuais, pode-se observar que o comitê de solução de conflitos encontra base nestes para seu uso, como é o caso da autonomia da vontade das partes, a força obrigatória dos contratos e a boa-fé contratual, que devem ser utilizados como base para o uso do *board* em nosso ordenamento.

Cumpre salientar que, a despeito da autonomia das partes ser um princípio fundamental, não se pode dizer que estas não sofreram limitações legais às disposições ora acordadas. De fato, como bem argumenta Kessler:<sup>37</sup>

Isso quer dizer que as partes não têm o poder de dispor sobre absolutamente tudo, quando da instauração do *board*, devendo obrigatoriamente observar os requisitos normativos de validade do negócio jurídico, bem como, observar para que o negócio não apresente defeitos que firam a ordem pública nacional e internacional.

Entretanto, apesar de encontrar respaldo que permita sua aplicação, a falta de regulamentação específica dificulta seu andamento e gera insegurança nas suas decisões, visto que, por isso, os empresários possuem receio de aplicá-lo. Isso gera obstáculos no desenvolvimento eficaz desses comitês no Jurídico brasileiro, vez que, ao contrário do que acontece na arbitragem, conciliação e mediação, em que a decisão não é passível de revisão ou recurso quando definida pelas partes, no *dispute boards*, esta pode ser revisada por via arbitral ou judicial.

Em vista disso, há uma insegurança jurídica inerente ao instituto, uma vez que eventual discordância seria facilmente anulada por outro meio jurídico. Assim, Kessler argumenta ainda que:

A manifestação de vontade pela contratação do *board* é condição *sine qua non* para a produção de efeitos de sua manifestação, assim como em qualquer contrato regulado pelo ordenamento jurídico brasileiro. E, uma vez originado na liberdade contratual das partes e na autonomia de sua vontade, tem-se como consequência direta a observância inquestionável do Princípio do *Pacta Sunt Servanda*, é

<sup>36</sup> RAZOLIN, 2019, p. 197-219.

<sup>37</sup> KESSLER, 2019, p. 38.

dizer, uma vez contratado aquele método de resolução de conflitos, a parte não pode simplesmente, quando lhe convier, dizer que não está mais de acordo com aquela previsão contratual, porque não lhe favoreceu. (...) E é nesse sentido que o Devido Processo Legal limita a autonomia da vontade das partes no âmbito dos *Dispute Boards*: para que se evite que qualquer uma das partes se oponha a cumprir com a manifestação do *board* por alegar qualquer inconstitucionalidade do procedimento, em razão de violação do devido processo legal. E, assim, conseqüentemente, submeteria a controvérsia à análise de outros tribunais jurisdicionais (seja estatal ou arbitral), o que, por si só, desvalorizaria o instituto dos DB. Afinal, ao invés de economizar tempo e dinheiro, o procedimento estaria somente postergando mais o conflito e a conclusão do contrato.<sup>38</sup>

Além disso, é questionável a anulação da decisão dos membros que possuem conhecimento técnico sobre o objeto do contrato para ser alterado por aquele que, em grande parte das vezes, não o tem. Ou seja, o juiz estaria apto o suficiente para ignorar a decisão de um *expert*?

Nesse sentido, sem que haja regulamentação para vincular as decisões proferidas pelos comitês de solução de conflitos, as decisões não apresentam eficácia, e, conseqüentemente, não haveria validade nem mesmo sentido utilizar o meio, pois as decisões proferidas não teriam valor. Essa problemática, no que tange à vinculação das decisões, gera inclusive uma situação oposto ao objetivo do *board*, que é proferir decisões eficazes de forma mais célere.

Desse modo, no que tange à compatibilidade dos *dispute boards* no ordenamento jurídico brasileiro, esse meio de solução extrajudicial de conflitos se encontra, de modo geral, dentre as limitações de validade dos negócios jurídicos, tendo em vista que possui natureza contratual, deixando a cargo das partes contratar e eleger o modo como devem resolver suas controvérsias.

Nesse íterim, a cláusula compromissória do *dispute board* deve assegurar os requisitos de validade dos negócios jurídicos evidenciados no Código Civil, em seu artigo 104<sup>39</sup> e seguintes, de forma que o objeto contratado deve ser lícito e não poderia atentar contra o Direito brasileiro, devendo respeitar a boa-fé e os usos do lugar da celebração.

Além disso, deve respeitar os requisitos formais que anulam o negócio jurídico, como é o caso dos vícios da declaração de vontade,<sup>40</sup> dentre outros. Portanto,

<sup>38</sup> KESLLER, 2019, p. 32

<sup>39</sup> "Art. 104. A validade do negócio jurídico requer: I - agente capaz; II - objeto lícito, possível, determinado ou determinável; III - forma prescrita ou não defesa em lei" (BRASIL, 2002).

<sup>40</sup> "Art. 138. São anuláveis os negócios jurídicos, quando as declarações de vontade emanarem de erro substancial que poderia ser percebido por pessoa de diligência normal, em face das circunstâncias do negócio" (BRASIL, 2002).

do mesmo modo como é regida a arbitragem,<sup>41</sup> os comitês de solução de conflitos devem seguir os requisitos de validade do objeto e forma do contrato do país em que é celebrado, podendo escolher de forma livre as regras a serem aplicadas, desde que não viole as leis de ordem pública.

No que diz respeito à sua utilização no Brasil, em 2003, utilizou-se o *dispute board* para a construção da Linha 4 do metrô de São Paulo, uma vez que esta foi financiada por instituição vinculada ao Banco Mundial, e, por consequência, requereu-o como forma de solução de conflitos. Em vista disso, foi criado, na cidade de São Paulo, o Projeto de Lei nº 01-00577/2017, com o intuito de regulamentar a instalação de juntas de solução de conflitos.<sup>42</sup>

Todavia, devido à discordância de uma das partes acerca da decisão proferida pelos componentes do *board*, o litígio foi levado à arbitragem da Corte Internacional de Arbitragem (CCI) para solução, e foi sentenciado da mesma maneira que a primeira decisão. Assim, mais uma vez descontente com o veredito, uma das partes levou o problema ao tribunal estatal, que foi contrário à previsão contratual de submissão a arbitragem, além de ir de encontro à decisão dos árbitros.

Por fim, foi entendido que a decisão judicial estatal não deveria proceder, tendo em vista que demonstrou um grande ato de interferência no procedimento arbitral e que o procedimento decaiu e foi extinto sem resolução de mérito.

Nesse sentido, no que concerne ao primeiro uso do *dispute board* no Brasil, ele se mostrou um tanto quanto falho, na medida em que as partes não consideraram seu uso de forma adequada. Entretanto, não se deve ater apenas a esse caso, tendo em vista que houve diversos outros usos dos comitês de solução de conflitos que foram de sucesso em nosso ordenamento e que servem de exemplo do seu uso:

Rodoanel Norte de São Paulo, a da Autoestrada MG-050, o primeiro projeto de parceria público-privada de infraestrutura de autoestradas, em Minas Gerais, e a do Complexo Criminal de Belo Horizonte/MG. Algumas obras de construção ou renovação de estádios para a Copa do Mundo de 2014, como o Estádio Fonte Nova, em Salvador/BA, a Arena Pernambuco, em Recife/PE, e a Arena das Dunas, em Natal/

<sup>41</sup> “Art. 2º A arbitragem poderá ser de direito ou de equidade, a critério das partes. §1º Poderão as partes escolher, livremente, as regras de direito que serão aplicadas na arbitragem, desde que não haja violação aos bons costumes e à ordem pública. §2º Poderão, também, as partes convencionar que a arbitragem se realize com base nos princípios gerais de direito, nos usos e costumes e nas regras internacionais de comércio. §3º A arbitragem que envolva a administração pública será sempre de direito e respeitará o princípio da publicidade” (BRASIL, 1996).

<sup>42</sup> KESSLER, 2019, p. 12-13.

RN, tinham previsão para instituição de *ad hoc dispute boards* em seus contratos.<sup>43</sup>

A falta de regulamentação dificulta o crescimento desse meio no país, tendo em vista que sua aplicação se torna incerta e sua revisão em outros meios, como a arbitragem e o Judiciário, pode vir a ocorrer e, conseqüentemente, tornar a decisão sem vinculação.

No que concerne às regras a serem aplicadas, é importante observar, primordialmente, que serão privilegiadas as estabelecidas de comum acordo entre as partes, sendo ainda utilizadas as limitadoras pelo Código Civil e pelo Código de Processo Civil. Além disso, podem ser utilizadas as regras como bases para a formação das regras dos contratos, o que é utilizado no direito estrangeiro como Câmara de Comércio Internacional (CCI) e a Fédération Internationale des Ingénieurs-Conseils (FIDIC).<sup>44</sup>

Portanto, o *dispute board* já vem sendo aplicado com frequência no Direito estrangeiro em diversos tipos de contatos, mais especificamente nos relacionados a grandes construções, e aos poucos vem adentrando no Brasil do mesmo modo, e a regulamentação se tornou essencial para seu desempenho.

### 3 Considerações finais

Com a crescente globalização das relações empresariais e a cadeia produtiva cada mais abrangente, o uso dos contratos para reger os interesses dos indivíduos se tornou cada vez mais presente, como é o caso dos contratos paritários aqui estudados. Nesse ínterim, viu-se que os conflitos são cada vez mais naturais, advindos dessas relações, e que podem ser resolvidos de modo mais adequado para evitar maiores conseqüências negativas no vínculo estabelecido entre as partes.

Posto isso, os meios extrajudiciais de solução de conflitos estão ganhando espaço no ordenamento jurídico, sendo inclusive tratados pelo Código de Processo Civil, que traz a liberdade das partes para atuar de maneira que melhor alcance seus interesses, utilizando-se da autonomia da vontade para buscarem, com terceiros alheios à relação, a solução de qualquer litígio de direitos disponíveis.

O uso desses meios se tornou mais frequente pelos empresários, tendo em vista a insegurança jurídica, a morosidade e os exorbitantes gastos para acesso ao Judiciário.

---

<sup>43</sup> COELHO, 2017.

<sup>44</sup> COELHO, 2017, p. 31.

Todavia, o caso dos *dispute boards*, comitês de solução de conflitos, ainda encontram óbice no seu desenvolvimento no ordenamento jurídico brasileiro, tendo em vista que, sem sua regulamentação, as decisões proferidas pelos membros não possuem força vinculante, o que traz a possibilidade de se contestarem as decisões por meio da arbitragem, ou do Judiciário, algo que vai de encontro ao próprio objetivo do comitê.

Portanto, é importante que os estudos acerca das vantagens dos *dispute boards* sejam mais intensificados, para que sua regulamentação ocorra em breve, tendo em vista que isso poderia favorecer seu uso no Brasil e melhorar as relações entre empresários.

---

### The Application of Dispute Boards in Business Contracts in Brazil

**Abstract:** The present work aims to analyze, from a legal point of view, the application of dispute boards in the Brazilian legal system, focused on private business contracts, so that, initially, the use of these types of business in Brazil was studied, and later, the application of extrajudicial means of conflicts applied to business transactions, with a view to the principles of autonomy of will and cooperation, in view of the slowness and legal uncertainty faced by entrepreneurs when resolving their disputes. Finally, it was possible to examine the execution of dispute boards in the legal system, demonstrating their compatibility with local laws and the advantages that their use can bring, which, however, still suffers an obstacle due to its lack of regulation, which prevents decisions have bound.

**Keywords:** Dispute Boards. Business Contracts. Extrajudicial Methods of Conflict Resolution. Private Autonomy.

---

## Referências

BARROSO, Luís Roberto. *O novo Direito Constitucional brasileiro*. Belo Horizonte: Fórum, 2012, p. 343.

BERTOLDI, Marcelo; RIBEIRO, Marcia Carla Pereira. *Curso avançado de Direito Comercial*. 9. ed. São Paulo: Editora Revista dos Tribunais, 2015.

CABRAL, Antonio do Passo. *Convenções processuais*. Salvador: JusPodivm, 2018.

CALIXTO, Vinicius Machado. A teoria do contrato relacional de Ian Macneil e a necessidade de se rediscutir a sua compreensão e aplicação no contexto jurídico brasileiro. *Revista de Direito Civil Contemporâneo*, v. 9, 2016.

CÂMARA DE ARBITRAGEM E MEDIÇÃO DE SANTA CATARINA (CAMESC). *Métodos extrajudiciais de solução de controvérsias*, [2020]. Disponível em: <http://www.camesc.com.br/arquivos/324#:~:text=Os%20M%C3%A9todos%20Extrajudiciais%20de%20Solu%C3%A7%C3%A3o,de%20interesses%20fora%20do%20judici%C3%A1rio>. Acesso em: 28 Out. 2020.

CARVALHO, A. C.; LINO, M. dos S. O *dispute board* nos contratos de concessão de serviços públicos. In: MARCONDES, F. (org.). *Direito da construção: estudos sobre as várias áreas do Direito aplicadas ao mercado da construção*. São Paulo: PINI, 2014.

COELHO, Arlis de Oliveira. Dispute board, *meio extrajudicial de prevenção de litígios e preservação das relações negociais*. 2017. 65 f. Trabalho de Conclusão de Curso (Bacharelado em Ciências Jurídicas e Sociais) – Faculdade de Direito, Universidade Federal do Rio Grande do Sul, Porto Alegre, 2017.

CORRÊA, Luiz Antônio Santiago. Contratos empresariais: o regime jurídico de Direito Privado e a constitucionalização do ordenamento jurídico. *Revista de Estudos Brasileños*, v. 2, n. 3, 2015.

DEZEM, Renata Mata Maciel Madeira; FILHO, Paulo Furtado de Oliveira. Os reflexos da interpretação dos contratos empresariais pelo Poder Judiciário. *Cadernos Jurídicos*, São Paulo, 2019.

FORGIONI, Paula A. *Contratos empresariais: teoria geral e aplicação*. São Paulo: Editora Revista dos Tribunais, 2020.

FORGIONI, Paula A. *Teoria geral dos contratos empresariais*. São Paulo: Editora Revista dos Tribunais, 2009.

GOMES, Orlando. *Contratos*. São Paulo: Grupo GEN, 2019. Disponível em: <https://integrada.minhabiblioteca.com.br/#/books/9788530986735/>. Acesso em: 17 nov. 2020.

KESSLER, Ariella. *A vinculatividade e a eficácia dos dispute boards no Direito Brasileiro*. Orientador: Luís Renato Ferreira da Silva. 2019. 68 f. Trabalho de Conclusão de Curso (Bacharelado em Ciências Jurídicas e Sociais) – Faculdade de Direito, Universidade Federal do Rio Grande do Sul, Porto Alegre, 2019.

LEDRES, Barbara. Dirigismo contratual e a preservação dos direitos fundamentais. *Jus Brasil*, 2017.

LUCENA FILHO, Humberto Lima de. *A cultura da litigância e o Poder Judiciário: noções sobre as práticas demandista a partir da justiça brasileira*. Uberlândia, p. 34-64, jun. 2012. Disponível em: <http://www.publicadireito.com.br/artigos/?cod=84117275be999ff5>.

MAILLART, Adriana Silva; OLIVEIRA, José Sebastião; BEÇAK, Rubens (coord.). *Formas consensuais de solução de conflitos* (XXV Encontro Nacional do CONPEDI). Florianópolis: CONPEDI, 2016.

NETO, André Fatuch; NETO, Miguel Kfourri. A mediação a arbitragem e a conciliação para a resolução de conflitos empresariais. *Administração de empresas em revistas*, v. 16, n. 17, p. 115-134, 2017.

NOVO, Benigno Núñez. *Amicus Curiae*. *DireitoNet.*, 18 mar. 2018. Disponível em: <https://www.direitonet.com.br/artigos/exibir/10419/Amicus-Curiae>. Acesso em 24 out. 2020.

NUNES, Rizzato. *Curso de Direito do Consumidor*. 12. ed. São Paulo: Saraiva Educação, 2018.

RAZOLIN, Ricardo. A eficácia dos *dispute boards* no Direito brasileiro. *Revista de Arbitragem e Mediação*, v. 52, ano 14, p. 197-219, jan./mar. 2017.

RIBEIRO, Ana Paula Brandão; RODRIGUES, Isabella Carolina Miranda. Os *dispute boards* no Direito Brasileiro. *Revista Direito Mackenzie*, p. 129-159, 21 maio 2020.

RODER, Marcus Paulo. *Negócios processuais em contratos empresariais: uma forma de redução de custos de transação*. São Paulo: RT, 2017.

RUZYK, Carlos Eduardo Pianovski. *Institutos fundamentais do Direito Civil e liberdade(s)*. Rio de Janeiro: GZ, 2011.

SALLES, Carlos Alberto de; LORENCINI, Marco Antonio Garcia Lopes; SILVA, Paulo Eduardo Alves da. *Negociação, mediação, conciliação e arbitragem*. 2. ed. São Paulo: Grupo GEN, 2019. Disponível em: <https://integrada.minhabiblioteca.com.br/#/books/9788530984182/>. Acesso em: 24 out. 2020.

SÁ, Alexandre de Albuquerque. Sociedade unipessoalcontratual? *Revista Brasileira de Direito Empresarial*, 2018.

SALES, Eduardo Prigenzi Moura. *A aplicabilidade do Direito estrangeiro nas relações internacionais de consumo pelo diálogo das fontes*. São Paulo: Editora Revista dos Tribunais, 2016.

SAMAIRONE, Pedro. Mudando paradigmas: da cultura do litígio à cultura do consenso. *Migalhas*, 9 fev. 2018. Disponível em: <https://migalhas.uol.com.br/depeso/274104/mudando-paradigmas-da-cultura-do-litigio-a-cultura-do-consenso>. Acesso em: 25 out. 2020.

SANTOS, Carolina Mallmann Tallamini. *Dispute boards*: maximização da eficiência no procedimento pré-arbitral em contratos de construção. *Revista de Arbitragem e Mediação*, p. 243-261, 14 mar. 2018.

SILVA, Clóvis Couto e. *A obrigação como processo*. Rio de Janeiro: Editora FGV, 2006.

TARTUCE, F. *Direito Civil – teoria geral dos contratos e contratos em espécie*. São Paulo: Grupo GEN, 2020. v. 3. Disponível em: <https://integrada.minhabiblioteca.com.br/#/books/9788530989347/>. Acesso em: 20 out. 2020.

TAVARES, Paulo Sandoval; OLIVEIRA, Artur Almenara Merlo Emmerich; GUSELLA, Gabriela Azeredo. A utilização dos negócios processuais como técnica de eficiência e redução de custos nos contratos empresariais. In: CONGRESSO DE PROCESSO CIVIL INTERNACIONAL, 3., 2018. *Anais [...]*. Vitória: UFES, 2018. p. 314-329.

WALD, Arnaldo. A arbitragem contratual e os dispute boards. *Revista de Arbitragem e Mediação*, São Paulo, v. 2, n. 6, p. 9-24, jul./set. 2005.

---

Informação bibliográfica deste texto, conforme a NBR 6023:2018 da Associação Brasileira de Normas Técnicas (ABNT):

PORTO, Marianna Reis; SANTOS, Jonábio Barbosa dos. A aplicação dos *dispute boards* nos contratos empresariais no Brasil. *Revista Brasileira de Alternative Dispute Resolution – RBADR*, Belo Horizonte, ano 03, n. 05, p. 137-157, jan./jun. 2021.

---