

DOI: <https://doi.org/10.30749/2177-8337.v23n47p135-153>

**MEDIAÇÃO EXTRAJUDICIAL DE CONFLITOS INTEREMPRESARIAIS: UM INSTRUMENTO PARA O EXERCÍCIO DA AUTONOMIA PRIVADA DAS EMPRESAS**

***EXTRAJUDICIAL MEDIATION OF INTER-BUSINESS CONFLICTS: AN INSTRUMENT FOR THE EXERCISE OF THE PRIVATE AUTONOMY OF THE COMPANIES***

Kelly Aparecida Vale\*  
René Vial\*\*

**Resumo:** Este artigo tem por objetivo apresentar os resultados de uma pesquisa que analisou o uso da mediação extrajudicial nos conflitos negociais entre empresários do município de Belo Horizonte, Minas Gerais. Por meio do método quanti-qualitativo, os institutos da mediação e dos contratos foram aproximados, com o propósito de demonstrar as vantagens da mediação como ferramenta útil às necessidades empresariais. Justificadas as vantagens com base na bibliografia especializada, buscou-se, por meio da aplicação de questionários, verificar o conhecimento e o emprego da mediação entre os empresários da amostra. Como será demonstrado, o resultado expressa o incipiente entendimento acerca da mediação nas relações interempresariais, levando-se à conclusão de que o desconhecimento dos benefícios da ferramenta seria o principal óbice à sua efetiva aplicação.

**Palavras-chave:** Autonomia privada. Autocomposição. Contratos. Mediação. Relações empresariais.

**Abstract:** This article intends to present the results of a research that analyzed the use of extrajudicial mediation in business conflicts between entrepreneurs in the city of Belo Horizonte, Minas Gerais. Through the quantitative and qualitative method, the institutes of mediation and contracts were approached, with the purpose to demonstrate the advantages of mediation as a useful tool for business needs. Justified the advantages based on the specialized bibliography, it was sought, through the application of questionnaires, to verify the knowledge and the use of mediation among the entrepreneurs of the sample. As will be demonstrated, the result expresses the incipient understanding about mediation in inter-business relationships, leading to the conclusion that the lack of knowledge of the tool's benefits would be the main obstacle to its effective application.

---

\* Pós graduanda em Docência pela Faculdade de Direito Padre Arnaldo Janssen (ARNALDO). Graduada em Biblioteconomia pela Universidade Federal de Minas Gerais (UFMG). E-mail: [kelly.vale@soukennedy.com.br](mailto:kelly.vale@soukennedy.com.br).

\*\* Doutorando, Mestre e Graduado em Direito pela Pontifícia Universidade Católica de Minas Gerais (PUC Minas). E-mail: [rene.vial@somoskennedy.com.br](mailto:rene.vial@somoskennedy.com.br).

Trabalho desenvolvido com o apoio do Programa de Bolsas de Iniciação Científica das Faculdades Promove e Kennedy, 2019.

**Keywords:** Private autonomy. Self-composition. Contracts. Mediation. Business relations.

## **1 INTRODUÇÃO**

O acesso à Justiça é direito fundamental, que expressa a garantia de que todas as pessoas, naturais e jurídicas, têm de postular a tutela jurisdicional em face de lesão ou ameaça a um direito, e está previsto, no artigo 5º, XXXV da Constituição Federal.

A função jurisdicional autoriza o Poder Público a decidir imperativamente e impor suas decisões nos processos. Nesse modelo de solução de conflitos, o juiz substitui as partes e a elas determina direitos e deveres que deverão ser acatados. (CINTRA; GRINOVER; DINAMARCO, 2008).

O Estado, durante muito tempo, concedeu o direito formal ao acesso à Justiça sem assegurar sua efetivação. Alguns entraves foram relatados na década de 70 do século XX, como os altos custos do processo, o grande volume de causas, a morosidade, e a desigualdade entre as partes, tanto no que tange ao conhecimento jurídico quanto aos recursos para suportarem uma demanda judicial. (CAPPELLETTI; GARTH, 1988).

Visando à efetivação do acesso à Justiça, coube ao Estado e à sociedade tomarem medidas que minimizassem essas dificuldades. Com o tempo, surgiram outras, oriundas do desenvolvimento social, como a exponencial ampliação das relações humanas na internet, e conseqüentemente das transações empresariais.

No Brasil, algumas políticas públicas foram implantadas para abrandar as dificuldades que obstam o acesso à Justiça. É possível citar a gratuidade aos hipossuficientes, a criação dos Juizados Especiais para solução de demandas de menor complexidade, e a regulação dos meios alternativos de solução de conflitos extrajudiciais, a exemplo da mediação e da arbitragem.

Nesse cenário, de ampliação e diversificação das possibilidades de transações comerciais, esse artigo buscou, no levantamento bibliográfico, demonstrar as vantagens do uso da mediação extrajudicial, tendo em vista suas similaridades com os contratos, enquanto meio de garantir celeridade, menor custo e manutenção das relações entre parceiros comerciais. Vislumbrando tais vantagens,

investigou-se como os empresários reconhecem, aplicam ou investem na mediação, por meio da aplicação de questionários.

Recorrendo à aproximação entre esse instituto e os contratos, foram demonstrados os pontos convergentes, como os princípios e as características. O principal elo identificado foi a autonomia privada, cuja importância restou demonstrada, enquanto fundamento basilar para a ampliação do uso da mediação extrajudicial em conflitos interempresariais.

Espera-se que trabalhos de natureza prática como esse possibilitem, não só o crescimento dos debates no meio acadêmico, mas, principalmente, a ampliação do atendimento aos empresários por advogados e outros profissionais que pretendam se especializar em mediação extrajudicial.

## **2 PRESSUPOSTOS JUSTIFICADORES PARA A UTILIZAÇÃO DA MEDIAÇÃO EXTRAJUDICIAL NAS RELAÇÕES ENTRE EMPRESAS**

### **2.1 Autonomia privada**

A palavra autonomia pressupõe liberdade, independência, autogoverno das pessoas em reger suas condutas e decisões, submetidas, apenas, aos ditames legais. Assim é a pessoa livre para decidir, salvo quando a lei expressar o contrário.

Autonomia "...pressupõe a liberdade de escolher". É nesse sentido que entendemos se tratar de um pressuposto para as relações empresariais, nas quais prevalecem os interesses privados. Assim, sendo lícitas as condutas dos empresários, esses possuem independência para direcionar suas decisões negociais visando à preservação da empresa (SÁ; OLIVEIRA, 2007, p. 9).

Nesse sentido, Amaral Neto (1989, p. 216), ensina-nos que "...tratando-se de relações jurídicas de direito privado, são os particulares que melhor conhecem seus interesses e a melhor forma de regulá-los juridicamente.". Entendemos, por essa razão, que litígios empresariais levados ao Judiciário podem não atender as empresas, uma vez que sua autonomia e interesses restam decididos por um terceiro estranho à relação comercial.

É preciso, ressaltar, que, nesse artigo, optou-se por analisar somente as demandas entre empresas. Não serão abordadas aquelas regidas pelo Código de Defesa do Consumidor. Isso porque, nas relações consumeristas existe desigualdade entre os sujeitos, cabendo ao Estado estabelecer regras que limitem a autonomia privada a fim de proteger a parte hipossuficiente.

Como nas questões interempresariais, em regra, prevalece a simetria entre as partes, sobretudo, em função da profissionalidade, aplicam-se as normas típicas das relações privadas. Por haver o pressuposto da igualdade entre as partes, os sujeitos não se enquadram como consumidor e fornecedor, e sim como contraentes ou contratantes.

A profissionalidade é, pois, característica intrínseca ao conceito de empresário, definido no artigo 966, do Código Civil: "Considera-se empresário quem exerce profissionalmente atividade econômica organizada para a produção ou a circulação de bens ou de serviços." (BRASIL, 2002).

Sendo o profissionalismo um requisito legal para a caracterização do empresário, Chagas (2017) afirma que os riscos, a organização, a técnica da empresa são atributos que o distinguem dos consumidores. Por isso, o empresário necessita estar preparado para exercer a empresa, e esse é o ponto que estabelece igualdade nas relações negociais.

Entendemos assim que, tratando-se de interesses privados, estando os empresários amparados pela autonomia e pela igualdade jurídica, pressupostos essenciais à continuidade da atividade empresarial, a mediação extrajudicial possibilita soluções que privilegiam a manutenção das relações negociais, trazendo resultados econômicos mais lucrativos.

## **2.2 Análise econômica dos contratos**

As relações negociais em tempos de globalização são, extremamente, rápidas. Transações que, antes do advento da internet, eram realizadas em meses, agora são feitas e desfeitas em instantes. Destarte, é necessário que o ordenamento jurídico acompanhe essa evolução, definindo regras que subsidiem novas formas de

contratação, bem como que possibilitem a solução de divergências originadas nessas negociações de forma a atender as necessidades sociais.

É por meio dos contratos que o empresário realiza a atividade empresarial, de forma profissional visando ao lucro. Nos mesmos termos, afirma Roppo (1988, p. 11) que "...onde não há operação econômica, não pode haver também contrato." Dessa afirmação, resta claro que os contratos são instrumentos jurídicos que propiciam a circulação de bens e serviços entre as empresas.

Partimos do tradicional conceito de Beviláqua (1931, p. 194) que denomina contrato como "... um conciliador dos interesses colidentes, como um pacificador dos egoísmos em lucta.". Nesse sentido, as vontades são flexibilizadas entre as partes contratantes para que haja a celebração do negócio jurídico, resultando na movimentação da economia.

Decerto, o conceito que mais aproxima os contratos à economia foi descrito por Lorenzetti (1999, p. 18) que os define como "...un instrumento para la realización de actividades económicas...". Pode se dizer que é no viés econômico dos contratos interempresariais que se baseia esse artigo.

Além da perspectiva econômica é primordial que a análise dos contratos seja realizada tendo em vista os princípios jurídicos. Essas normas acompanham as mudanças sociais e podem servir de arcabouço para a solução de contentas originadas pelo descumprimento das relações interempresariais.

A esse respeito, Coelho (2018) afirma que os contratos empresariais possuem uma principiologia específica. O referido autor destaca, entre os princípios contratuais aplicáveis às relações entre empresários, a autonomia da vontade e a vinculação dos contratantes.

Sobre a autonomia, é preciso considerar que, para a exploração da empresa, diversos contratos são realizados, tendo por base a livre concorrência e a liberdade de iniciativa, que são valores constitucionais reguladores das relações econômicas neoliberais vigentes no Brasil.

Assim, é necessário que haja ampla autonomia, para que os empresários possam escolher com quem contratar, qual o objeto do contrato, quais as cláusulas e como serão dirimidas as controvérsias, que porventura surgirem. Esse entendimento

foi citado por Benjamin, Katz e Craswell (2006, p. 1), quando afirmam que "*The essence of a free-market economy is the ability of private parties to enter into voluntary agreements that govern.*"<sup>1</sup>

Quanto ao princípio da vinculação dos contratantes entende-se, antes de tudo, que deve haver menor relativização dessa norma nos contratos entre empresas do que em relação a outros tipos de contratos. Em virtude disso, Coelho (2018) afirma que a revisão judicial dos contratos não pode neutralizar a regra básica da competição entre as empresas desfazendo os efeitos de uma decisão equivocada do contratante.

Faz-se, portanto, mais forte nessas relações, voltadas para o trato empresarial, o famoso "pacta sunt servanda". Segundo Venosa (2017), trata-se de frisar o entendimento de que um contrato válido e eficaz deve ser cumprido pelas partes.

É preciso ressaltar que, na realização de contratos empresariais, as partes tendem a flexibilizar suas posições em busca, principalmente, do interesse econômico. No entanto, quando há uma contenda, dificilmente, sem o apoio de um terceiro imparcial (a nosso ver, o mediador), é possível uma solução capaz de reduzir os danos.

### **2.3 Limites da intervenção estatal na política econômica liberal**

A Teoria da Imprevisão, nos termos dos artigos 317, 478 e 479 no Código Civil, possibilita a um dos contratantes pedir revisão do contrato junto ao Poder Judiciário. Tal possibilidade encontra, na própria lei, limitações, podendo ser aplicada nos casos de onerosidade excessiva para uma parte em contrapartida a elevada vantagem para a outra, em virtude de circunstâncias imprevisíveis (BRASIL, 2002).

A atuação do juiz, que vai substituir a vontade das partes no reequilíbrio ou resolução contratual, deve ser considerada como exceção. Isso porque a Teoria da Imprevisão não deve ser aplicada para desequilibrar a relação entre os contraentes quando se tratar de situações que envolvam o risco normal do negócio.

---

<sup>1</sup> "A essência de uma economia de livre mercado é a possibilidade da realização de acordos voluntários que regem as relações econômicas na esfera privada." (tradução nossa).

Tendo em vista que as decisões tomadas pelos empresários visam ao lucro, muitas vezes o risco é condição do negócio. Nesse contexto, torna-se insuficiente a simples alegação de fato superveniente como razão bastante para intervenção estatal no contrato privado.

Por conseguinte, quando se tratar de relações empresariais, nas quais prevalece o equilíbrio entre as partes, o Estado não deve interferir na solução de eventuais controvérsias. A proposta desse artigo é que as partes, tendo ou não pactuado cláusula que preveja solução extrajudicial, possam usufruir desse mecanismo por meio da mediação.

Somente em casos excepcionais, quando houver desigualdade entre os empresários, entender-se-á legítima a intervenção estatal. Coelho (2018, p. 39) nos explica que “A assimetria, nos contratos empresariais, que justifica a proteção do contratante dependente, decorre da obrigação contratual de organizar sua empresa seguindo orientações emanadas do outro contratante.”

Logo, a utilização da mediação, restará direcionada para as relações empresariais isonômicas. Nesse sentido, estabelece o Conselho da Justiça Federal (2012) no Enunciado 21 da Primeira Jornada de Direito Comercial que “Nos contratos empresariais, o dirigismo contratual deve ser mitigado, tendo em vista a simetria natural das relações interempresariais”.

Dessa forma, é inegável a vantagem das soluções consensuais, uma vez que a interferência judicial não garante aos contraentes resultados mais benéficos do que aqueles construídos pelas próprias partes. Essa realidade é ainda mais evidente quando analisamos a morosidade das decisões, os altos valores dispendidos com custas processuais e os obstáculos legais para a intervenção estatal nessas relações.

Por essas razões, a recém-publicada Lei 13.874/2019 fortalece ainda mais a autonomia privada nas relações interempresariais. Com os dispositivos introduzidos no Código Civil pela Declaração dos Direitos de Liberdade Econômica, o Estado busca proteger a livre iniciativa e o livre exercício de atividade econômica.



No novo texto do artigo 421 há expressa orientação legislativa para que a revisão contratual seja tratada como exceção. Com isso, prevalece o princípio da intervenção mínima do Estado nas relações privadas (BRASIL, 2019).

O artigo 421-A, por sua vez, cuida da formalização de parâmetros objetivos que possam ser utilizados pelos negociantes na interpretação das cláusulas contratuais e nos critérios de revisão ou resolução dos contratos. Isso, claramente, possibilita aos empresários maior segurança, visto que restringe a análise e a alteração dos negócios por via judicial.

Pode-se afirmar, então, que a mudança de perspectiva na atuação do Estado como agente normativo e regulador demonstra a importância da mediação extrajudicial, uma vez que a recente Lei 13.874 reduz, ainda mais, a margem de intervenção estatal em matérias privadas, valorizando a autonomia privada.

### **3 FORMAS EXTRAJUDICIAIS PARA A SOLUÇÃO DE CONFLITOS**

Os meios modernos utilizados como alternativas extrajudiciais para a solução de conflitos têm origem nos Estados Unidos, na década de 70 do século passado. Segundo Tartuce (2018), eles surgiram para atender à grande demanda de negociações comerciais frente à ineficiência do Poder Judiciário.

No Brasil, é a partir da Constituição de 1988 que se iniciam os estímulos estatais para a implantação dos métodos alternativos de solução de conflitos. Desde o preâmbulo, o texto constitucional destacou a preocupação do legislador constituinte com a solução pacífica de controvérsias.

Esse movimento teve seu fortalecimento com o Provimento 125, norma do Conselho da Justiça Federal (2012). A partir de então, o Poder Judiciário deveria estar preparado para a criação de políticas que atendessem às diversas demandas sociais por solução de contendas jurídicas.

Recentemente, as formas extrajudiciais para solução de conflitos tiveram seu marco legal estabelecido no Código de Processo Civil de 2015. Apesar dessa harmonização, cada modelo teve seu desenvolvimento previsto em normas próprias. A mediação nas relações privadas, objeto desse artigo, foi trazida na Lei 13.140/15.

### **3.1 Arbitragem**

A arbitragem foi a primeira forma de solução de conflitos a ser positivada em nosso ordenamento jurídico, com a Lei 9.307 de 1996. Trata-se de espécie heterocompositiva, na qual as partes, assim como no processo judicial, delegam a um terceiro imparcial a solução da demanda. O documento gerado por esse acordo é a Sentença Arbitral, que não poderá ter seu mérito questionado no Poder Judiciário e cujo valor jurídico é de título executivo judicial, nos termos do novo Código de Processo Civil. (BRASIL, 2015a).

A arbitragem pode ser instituída por cláusula compromissória ou por compromisso arbitral, acordado entre as partes. É um método que se aplica aos direitos disponíveis, mormente de natureza patrimonial. Assim, ela pode ser utilizada nos negócios interempresariais. Contudo, conforme demonstraremos no tópico sobre a mediação, entendemos que esse não seria o melhor método.

### **3.2 Conciliação**

A conciliação é hoje aplicada pelos Tribunais de Justiça por meio dos Centros Judiciários de solução de conflitos e cidadania - CEJUSC. A principal característica que a distingue da mediação é a possibilidade do terceiro imparcial, que a conduz, apresentar às partes soluções para que se realize um acordo.

Trata-se de importante ferramenta para os Juizados Especiais Cíveis, devido a sua aplicação nos casos de menor complexidade e valor. Outra vantagem é a sua previsão de solução das controvérsias em poucas sessões.

### **3.3 Mediação**

A mediação foi inserida, no ordenamento jurídico brasileiro, como possibilidade de solução de controvérsias entre particulares, por meio da Lei 13.140/15. Nesse diploma legal, ela é conceituada como "...atividade técnica exercida por terceiro imparcial sem poder decisório, que, escolhido ou aceito pelas

partes, as auxilia e estimula a identificar ou desenvolver soluções consensuais para a controvérsia.” (BRASIL, 2015b).

O conceito previsto em lei apresenta características importantes da mediação. Trata-se de atividade técnica, ou seja, o mediador deve ser uma pessoa capacitada para os atos do seu ofício. Segundo Vasconcelos (2008), ele precisa se preparar para lidar com a dinâmica do conflito e da comunicação, sem que a sua intermediação interfira na decisão das partes.

Outro ponto importante a se ressaltar é a consensualidade, que se explica pelo fato de ser, a mediação, um meio pelo qual não existe imposição de decisões por um terceiro, sendo que a solução é construída pelos sujeitos diretamente interessados. Essa e outras importantes vantagens da mediação em relação a outros métodos de solução de controvérsias foram apresentadas no Manual de Mediação do CNJ, a saber:

| <b>Processos não vinculantes</b><br>Controle do processo e do seu resultado cabe às próprias partes | <b>Processos vinculantes</b><br>Controle do processo e do seu resultado cabe a terceiros |   |
|---|--|---|
| Tomada de decisão particular pelas próprias partes  | Tomada de decisão extrajudicial por terceiro   | Tomada de decisão judicial por terceiro |
| Negociação Mediação Conciliação   | Decisão administração Arbitragem   | Decisão judicial                        |

**Características intrínsecas**

|  |  |
|--|--|
| Maior sigilo                               | Maior publicidade                                  |
| Propensão à preservação de relacionamentos | Propensão à solução como sendo uma questão pontual |
| Maior adimplemento espontâneo              | Maior exequibilidade diante da execução forçada    |
| Maior flexibilidade procedimental          | Maior rigor aos procedimentos legais               |
| Maior celeridade                           | Maior recorribilidade                              |
| Maior utilização da linguagem cotidiana    | Maiores custos processuais                         |

Fonte: BRASIL, 2016, p. 19. (Adaptado)

As características apontadas na tabela acima decorrem dos princípios norteadores da mediação, citados no artigo 2º, da Lei 13140. A norma de regência destaca a isonomia entre as partes, a informalidade, a autonomia, a busca do consenso e a boa-fé. Nesse ponto, diante dos vários benefícios da mediação extrajudicial para a resolução dos conflitos, resta-nos a partir da investigação empírica identificar seu emprego no mercado empresarial.

#### **4 O USO DA MEDIAÇÃO ENTRE OS EMPRESÁRIOS DA REGIÃO DE VENDA NOVA EM BELO HORIZONTE**

O desenvolvimento desse artigo exigiu a análise de dados recolhidos de forma indutiva. Essa técnica foi descrita por Marconi e Lakatos (2007, p. 86) como sendo "...um método responsável pela generalização, isto é, partimos de algo particular para uma questão mais ampla, mais geral."

A escolha da pesquisa qualitativa justifica-se pela necessidade do levantamento bibliográfico sobre os temas: mediação e contratos, enquanto institutos particulares; sendo que a partir dos pontos convergentes, partiu-se da hipótese que essa aproximação poderia "desmistificar" a mediação extrajudicial, permitindo a sua efetiva aplicação, especialmente entre os empresários.

Todavia, a análise bibliográfica, por si só, seria insuficiente para identificação do nível de conhecimento e emprego da mediação extrajudicial nas empresas. Para ter acesso a esses dados, a utilização do método quantitativo mostrou-se imprescindível, na medida em que o principal objetivo da ciência jurídica deve ser o atendimento às demandas sociais.

Por isso, para a coleta de dados utilizou-se um questionário desenvolvido com a preocupação de se tornar uma breve conversa entre o aplicador e o entrevistado, de forma que as respostas fossem as mais fidedignas possíveis. Em linguagem objetiva e clara, as perguntas visaram ao confronto da visão dos empresários quanto aos processos judiciais em oposição ao seu conhecimento e aplicação da mediação extrajudicial.

O universo pesquisado foi o dos empresários da região de Venda Nova em Belo Horizonte. A amostra caracteriza-se por ser não probabilística, tendo em vista que não houve um levantamento anterior do número exato de empresários da região. No entanto, entende-se que ela seja representativa, uma vez que a forma de aplicação dos questionários reduziu o volume de respostas não confiáveis, como ocorre em *surveys*.

A coleta de dados foi realizada de maneira presencial, entre os dias 3 e 8 de agosto de 2019. Como o principal questionamento da pesquisa é com relação ao uso da mediação nas empresas, procurou-se entrevistar apenas sócios e gerentes.

Posteriormente, cada item do questionário foi comparado à literatura analisada para a elaboração de gráficos e a construção das discussões e dos resultados.

Inicialmente, foi preciso conhecer o perfil dos empresários e quais as principais controvérsias enfrentadas na realização do negócio. Foram respondidos 53 questionários, sendo que destes 47% se referem a sociedades, 34% a microempreendedores individuais e apenas 10% a autônomos. Essa informação surpreendeu os pesquisadores, pois a região de Venda Nova se localiza na periferia, o que sugere uma maior quantidade de microempreendedores.

Em seguida, foram analisados os maiores problemas enfrentados pelos empresários dessa região. O formulário trazia cinco opções de resposta padrão e havia um campo com opção para que o respondente inserisse outras dificuldades comerciais, conforme tabela abaixo:

**Tabela – Principal motivo dos desacordos comerciais.**

| <b>Motivos</b>                     | <b>Frequência</b> | <b>Percentual</b> |
|------------------------------------|-------------------|-------------------|
| Cobrança indevida de fornecedores  | 4                 | 7%                |
| Mercadoria com defeito             | 20                | 33%               |
| Atraso recebimento de clientes     | 9                 | 15%               |
| Serviço mal prestado por terceiros | 14                | 24%               |
| Outros                             | 13                | 21%               |
| Total                              | 60                | 100%              |

Fonte: Autores (2019).

Nas três questões seguintes, a intenção era que as respostas corroborassem o pressuposto de que haveria uma insatisfação generalizada com os processos judiciais, tendo em vista os entraves, ainda atuais, elencados na pesquisa bibliográfica. Contudo, as respostas foram equilibradas, tendo em vista que dos 53 entrevistados, 47% afirmaram já ter participado de processos, e apenas 44% desses disseram não terem ficado satisfeitos com o resultado. Para os insatisfeitos, o principal motivo de descontentamento foi o tempo gasto para se chegar a uma solução definitiva.

Nesse ponto, o resultado corrobora a literatura, visto que Cappelletti e Garth (1988) afirmam ser a morosidade das decisões judiciais um dos principais entraves a efetivação dos direitos subjetivos. Ao mesmo tempo, os dados obtidos validam a importância da mediação extrajudicial.

Depois dessa etapa, as três últimas questões visavam à percepção dos respondentes quanto aos meios extrajudiciais de solução de conflitos e sua efetiva utilização. As perguntas foram elaboradas de forma a conseguir identificar se os respondentes conheciam a mediação. Do total de entrevistados, 72% afirmaram conhecer algum dos métodos citados nesta pesquisa, ou seja, a arbitragem, a conciliação e a mediação.

Entretanto, fica claro pelo gráfico abaixo, que mais de 50% dos respondentes conhecem a conciliação, e apenas 25%, a mediação. Acredita-se que isso se deva a fatores como o direcionamento que ocorre pelo Poder Judiciário para que as partes procurem a conciliação, por meio dos Juizados Especiais. Ademais, há um incipiente número de câmaras privadas que oferecem mediação, sem falar na possibilidade de os advogados não direcionarem as demandas para soluções extrajudiciais.

### Gráfico 1 – Conhecimento dos respondentes quanto aos métodos



Fonte: Autores (2019).

Tais resultados confirmaram a premissa de que grande parte dos empresários não conhece a mediação e, muito menos, a sua importância como ferramenta para valorização da autonomia privada nas relações negociais. Por

consequente, essa conclusão remete à realidade do empresariado e a ineficácia das políticas públicas introduzidas no Provimento 125/10 do CNJ e posteriormente, inseridas no ordenamento jurídico, por meio do CPC/15, bem como da Lei 13140/15.

## Gráfico 2 – Utilização da mediação pelos empresários



Fonte: Autores (2019).

Em grande parte, os números expressam, não o desinteresse dos empresários na mediação, mas o desconhecimento dessa importante ferramenta. Cabe, então, aos seus advogados apresentar a mediação como meio eficiente de solução de conflitos, por conter características essenciais à velocidade das transações, como celeridade, sigilo, menor custo, além da manutenção da relação entre as empresas, o que nem sempre ocorre após um litígio judicial, no qual vencer a lide é o ponto mais importante.

Inegavelmente, a relevância da utilização da mediação extrajudicial para relações interempresariais fica mais evidente quando analisamos os resultados da publicação Justiça em Números do Conselho Nacional de Justiça (2019). Verifica-se que na esfera cível os assuntos mais demandados são na área das obrigações e dos contratos. A publicação não separa as demandas, assim não podemos afirmar quais dessas envolvem consumidores e quais são relações entre empresas; contudo, o número de 1.582.067 novas demandas é bastante expressivo.

Outro ponto importante trazido por essa publicação do CNJ é o tempo dispendido para os trâmites processuais. Em média, na primeira instância, o período

gasto desde o início do processo até a publicação da sentença é de três anos e um mês. Todavia, sabemos que, salvo anuência do réu no cumprimento da sentença, sem nenhuma defesa ou recurso, esse prazo poderá se estender, ainda, por um longo período (CONSELHO NACIONAL DE JUSTIÇA, 2019, p. 152).

## **5 CONSIDERAÇÕES FINAIS**

A mediação extrajudicial é uma realidade no ordenamento jurídico brasileiro, e possibilita a solução de conflitos da esfera privada nos mais diversos tipos de relações sociais, desde que essas versem sobre direitos disponíveis ou indisponíveis que admitam transação, nos termos do artigo 3º, Lei 13140/15.

O presente artigo buscou demonstrar a importância dos meios alternativos para a solução de contendas envolvendo contratos interempresariais. Para tanto, destacou a mediação extrajudicial, tendo em vista as suas características, como o reduzido prazo para a construção do acordo, o menor custo operacional quando comparada ao processo judicial e, sobretudo, o fato de a decisão do conflito ser tomada pelos contratantes.

Importante destacar que a decisão construída entre as empresas, detentoras dos conhecimentos técnicos e econômicos de sua atividade, estarão mais aptas a regular os interesses, estratégias e ônus que envolvem a demanda. Essa realidade é diferente do que ocorre nas formas heterocompositivas, arbitragem e processo judicial, nas quais um terceiro toma a decisão, causando maior recorribilidade e necessidade de execução das sentenças por inadimplemento, como demonstrado pelo quadro comparativo do CNJ, apresentado no subitem 3.3.

No que se refere aos dados empíricos, restou demonstrado o desconhecimento dos empresários acerca da mediação extrajudicial enquanto ferramenta que possibilita o fortalecimento da autonomia privada em suas relações com clientes e fornecedores. Da mesma maneira, os resultados da pesquisa mostram que prevalece no Brasil a cultura do litígio. Todavia, com a prevalência da mínima intervenção estatal nas relações privadas, a mediação extrajudicial torna-se importante forma de revisão das negociações entre as empresas.



Finalmente, acredita-se que a implementação da mediação extrajudicial deve passar por várias fases até que esteja, definitivamente, inserida no meio empresarial. Nesse contexto, os advogados exercem um importante papel, pois a participação exitosa desses profissionais nos procedimentos direcionados à mediação ajudará a propagar essa ferramenta entre os empresários.

## REFERÊNCIAS

- AMARAL NETO, Francisco dos Santos. A autonomia privada como princípio fundamental da ordem jurídica: perspectivas estrutural e funcional. **Revista de Informação Legislativa**, Brasília, v. 26, n. 102, p. 207-230, 1989. Disponível em: <http://www2.senado.leg.br/bdsf/handle/id/181930>. Acesso em: 15 jun. 2019.
- BENJAMIN, E. Hermalin; KATZ, Avery W.; CRASWELL, Richard. The law and economics of contracts. *In*: POLINSKY, A. Mitchell; SHAVELL, Steven. **Handbook of law and economics**. [S. l.]: Elsevier, 2006. p. 1-123.
- BEVILÁQUA, Clóvis. **Direito das obrigações**. 3. ed. São Paulo: Saraiva, 1931.
- BRASIL. **Lei nº 10.406, de 10 de janeiro de 2002**. Institui o Código Civil. Brasília, DF: Presidência da República, 2002. Disponível em: [http://www.planalto.gov.br/ccivil\\_03/leis/2002/L10406.htm](http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/2002/L10406.htm). Acesso em: 10 jun. 2019.
- BRASIL. **Lei nº 13.105, de 16 de março de 2015**. Código de Processo Civil. Brasília, DF: Presidência da República, 2015a. Disponível em: [http://www.planalto.gov.br/ccivil\\_03/\\_ato2015-2018/2015/lei/l13105.htm](http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/_ato2015-2018/2015/lei/l13105.htm). Acesso em: 20 jun. 2019.
- BRASIL. **Lei nº 13.140, de 26 de junho de 2015**. Dispõe sobre a mediação entre particulares como meio de solução de controvérsias e sobre a autocomposição de conflitos no âmbito da administração pública; altera a Lei nº 9.469, de 10 de julho de 1997, e o Decreto nº 70.235, de 6 de março de 1972; e revoga o § 2º do art. 6º da Lei nº 9.469, de 10 de julho de 1997. Brasília, DF: Presidência da República, 2015b. Disponível em: [http://www.planalto.gov.br/ccivil\\_03/\\_ato2015-2018/2015/Lei/L13140.htm](http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/_ato2015-2018/2015/Lei/L13140.htm). Acesso em: 10 abr. 2019.
- BRASIL. **Lei nº 13.874, de 20 de setembro de 2019**. Institui a Declaração de Direitos de Liberdade Econômica; estabelece garantias de livre mercado; altera as Leis nos 10.406, de 10 de janeiro de 2002 (Código Civil), 6.404, de 15 de dezembro de 1976, 11.598, de 3 de dezembro de 2007, 12.682, de 9 de julho de 2012, 6.015, de 31 de dezembro de 1973, 10.522, de 19 de julho de 2002, 8.934, de 18 de novembro 1994, o Decreto-Lei nº 9.760, de 5 de setembro de 1946 e a Consolidação das Leis do Trabalho, aprovada pelo Decreto-Lei nº 5.452, de 1º de maio de 1943; revoga a Lei Delegada nº 4, de 26 de setembro de 1962, a Lei

nº 11.887, de 24 de dezembro de 2008, e dispositivos do Decreto-Lei nº 73, de 21 de novembro de 1966; e dá outras providências. Brasília, DF: Presidência da República, 2019. Disponível em: [http://www.planalto.gov.br/ccivil\\_03/\\_ato2019-2022/2019/lei/L13874.htm](http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/_ato2019-2022/2019/lei/L13874.htm). Acesso em: 10 out. 2019.

BRASIL. Ministério Público do Distrito Federal e Territórios. **Manual de mediação judicial**. 2016. 5. ed. Brasília, DF: MPDFT, 2016.

CAPPELLETTI, Mauro; GARTH, Bryant. **Acesso à justiça**. Porto Alegre: Sérgio Antonio Fabris Editor, 1988.

CHAGAS, Edilson Enedino das. **Direito empresarial esquematizado**. São Paulo: Saraiva, 2017.

CINTRA, Antonio Carlos De Araujo; GRINOVER, Ada Pellegrini; DINAMARCO, Cândido Rangel. **Teoria geral do processo**. São Paulo: Malheiros Editores, 2008.

COELHO, Fábio Ulhoa. **Novo manual de direito comercial**: direto de empresa. 30. ed. São Paulo: Thomson Reuters Brasil, 2018.

CONSELHO DA JUSTIÇA FEDERAL (Brasil). **I Jornada de Direito Comercial**. Brasília, DF: Conselho da Justiça Federal : Centro de Estudos Judiciários, 2012.

CONSELHO NACIONAL DE JUSTIÇA (Brasil). **Justiça em números 2019**. Brasília, DF: CNJ, 2019.

LORENZETTI, Luis Ricardo. **Tratado de los contratos**. Buenos Aires: Rubinzal-Culzoni, 1999.

MARCONI, Marina de Andrade; LAKATOS, Eva Maria. **Fundamentos de metodologia científica**. 6. ed. São Paulo: Atlas, 2007.

ROPPO, Enzo. **O contrato**. Coimbra: Almedina, 1988.

SÁ, Luiza Vieira; OLIVEIRA, Reinaldo Ayer. Autonomia: uma abordagem interdisciplinar. **Saúde, Ética & Justiça**, [S. l.], v. 12, n. 1-2, p. 5-14, 2007.

TARTUCE, Fernanda. **Mediação nos conflitos civis**. Rio de Janeiro: Forence; São Paulo: Método, 2018.

VASCONCELOS, Carlos Eduardo de. **Mediação de conflitos e práticas restaurativas**. São Paulo: Método, 2008.

VENOSA, Silvio de Salvo. **Direito civil:** contratos. São Paulo: Atlas, 2017.

---

Recebido em 28/01/2020.

Aceito em 07/04/2020.