

ANÁLISE ECONÓMICA DAS FORMAS ALTERNATIVAS DE ARBITRAGEM

Miguel Patrício¹

Sumário: 1. A Arbitragem – Algumas Definições Gerais. 2. As Vantagens Económicas da Arbitragem (Nótula). 3. As Formas Alternativas de Arbitragem – Definições Gerais. 4. Representação Gráfica e Breve Análise das Formas Alternativas

1. A ARBITRAGEM – ALGUMAS DEFINIÇÕES GERAIS



arbitragem pode ser definida como um meio (ou um modo) de resolução alternativa de controvérsias entre duas ou mais partes, efectuada por (uma ou mais) pessoas que detêm, para tal, poderes reconhecidos por lei, mas atribuídos através de convenção das partes (a *convenção de arbitragem*).²

Como é do conhecimento comum, a arbitragem tem tido um extraordinário sucesso em diversas áreas mas, em particular (e até por tradição histórica), na área da resolução de dissensos envolvendo o comércio internacional. No entanto, é importante salientar que o âmbito de áreas de utilização da arbitragem é (ou, se não é, pode ser) muito extenso.³

Certas distinções são tradicionalmente feitas quando se analisam as modalidades de arbitragem. Por essa razão, justifi-

¹ Professor da Faculdade de Direito da Universidade de Lisboa.

² A definição aqui apresentada está muito próxima da que foi citada por Manuel Pereira BARROCAS, 2013, p. 33 (as referências bibliográficas completas podem ser consultadas no final deste texto). Note-se, ainda, que a referida definição não abarca a denominada “arbitragem necessária”, dado que nesta os poderes dos respectivos árbitros decorrem da lei. Pronunciando-se contra a consideração da “arbitragem necessária” como uma “verdadeira” arbitragem, ver *Op. cit.*, 2013, pp. 91-92.

³ Uma enumeração exaustiva dessas áreas pode ser encontrada, também, em *Op. cit.*, 2013, pp. 97 ss..

ca-se aqui uma breve caracterização das mesmas: a) arbitragem e “meios alternativos de resolução de litígios” (MARL ou, usando o famoso acrónimo anglo-saxónico, “ADR”); b) arbitragem voluntária e necessária; c) arbitragem institucionalizada e “*ad hoc*”; d) arbitragem comercial e não comercial; e e) arbitragem comercial e arbitragem de investimento.

Quanto à primeira distinção feita, deve dizer-se, antes do mais, que a mesma é conceptualmente bastante discutível.⁴ Apesar desse facto, ela pode ser apresentada nos seguintes termos: os MARL (entendidos, aqui, como “meios alternativos «à» resolução de litígios”) diriam respeito à “*resolução de interesses em conflito*”; já a arbitragem e os tribunais estaduais ocupar-se-iam, por via de regra⁵, da referida “*resolução de litígios*”.⁶

Note-se, em particular, que a mencionada distinção, ao considerar os MARL no sentido estrito supra indicado, afasta, por um lado, a arbitragem do elenco dos MARL e, por outro, não considera os meios alternativos conexos com esta – p. ex., a Med-Arb ou a Arb-Med – como “verdadeiras” arbitragens.⁷

⁴ Reconhecendo, apesar de tudo, vantagens nessa distinção, refere Mariana França GOUVEIA, 2012, a p. 21: “*A história, o fim, o ambiente da arbitragem colocam-na muito mais perto da tradição judicial do que dos meios de resolução alternativa de litígios. Poderia, pois, optar-se por não a incluir nestes mecanismos. No entanto, enquadra-se na definição ampla adoptada de meios de resolução alternativa de litígios, na medida em que não é judicial.*” A este respeito, ver, ainda, por ex.: Loïc CADIET, 2011, pp. 147-150.

⁵ Note-se que a arbitragem pode também servir para casos de interpretação e actualização de contratos, ou para integração de lacunas nos mesmos.

⁶ Neste sentido, ver: Manuel Pereira BARROCAS, 2013, p. 68. Para quem prefere, ao acrónimo MARL, a denominação “*meios extrajudiciais de resolução de controvérsias*” (Paula Costa e Silva), ou “*meios de resolução de litígios adicionais ao recurso às jurisdições estaduais*” (Dário Moura Vicente), aquela distinção também poderá ser vista como inconveniente, dado que, para estes autores, a mesma deveria passar apenas pela natureza judicial ou extrajudicial da instância de resolução da controvérsia (e, nesse caso, a arbitragem teria que passar para o campo dos MARL, com a provável excepção da “arbitragem necessária”).

⁷ No contexto norte-americano, criticando a inclusão da denominada “*binding arbitration*” na esfera das “ADR”, ver: Jean R. STERNLIGHT, 2000, pp. 98 ss..

Não será esse, contudo, o entendimento aqui perfilhado, uma vez que se incluirá a arbitragem (e suas variantes) num conceito amplo de MARL, procurando, deste modo, realçar as suas potencialidades.

Como é evidente, não se ignora, com a ligação da arbitragem (e suas variantes) a um conceito amplo de MARL, a fundamental diferença entre meios como a mediação ou a conciliação, orientados para a *harmonização* de interesses, e as arbitragens (ou os tribunais estaduais), cuja tarefa essencial passa pelo *reconhecimento* ou pela *atribuição jurisdicional* de direitos.

Quanto à segunda distinção feita, ela pode ser sinteticamente apresentada nos seguintes termos: na arbitragem voluntária, a instituição do tribunal arbitral depende da vontade das partes e dá-se por efeito de uma *convenção de arbitragem*; na “arbitragem necessária”, os poderes do tribunal arbitral decorrem de uma norma legal que impõe que certo tipo de litígios seja resolvido por árbitro(s).⁸

Por seu lado, a terceira distinção ajuda a separar a arbitragem que se processa no âmbito (e segundo as regras) de instituições especializadas (normalmente denominadas, em Portugal, como “centros de arbitragem”), na sequência de contrato celebrado com as partes intervenientes, da arbitragem que decorre à margem das mencionadas instituições especializadas.

A quarta distinção salienta a diferença entre a arbitragem que visa a resolução de casos que envolvem questões comerciais da arbitragem que visa a resolução de casos que envolvem outro tipo de questões (como as que envolvem, por exemplo, o direito administrativo ou os direitos reais).⁹

⁸ Note-se que a valorização do relevo (histórico e prático) da dimensão voluntária da arbitragem tem contribuído para que alguns autores não considerem a “arbitragem necessária” como uma “verdadeira” arbitragem. É o caso – como já se tinha dito antes – de Manuel Pereira BARROCAS (2013, pp. 90-1).

⁹ Convém notar que esta distinção não é directamente comunicável com a distinção feita entre arbitragem voluntária e necessária. Ainda que, normalmente, a arbitragem

Por último, justifica-se a distinção entre a mencionada arbitragem comercial e a arbitragem de investimento. Como salienta, a este propósito, Manuel Pereira Barrocas¹⁰, “*os dois grandes ramos da arbitragem internacional*^[11] *são a arbitragem comercial e a arbitragem de investimentos internacionais (commumente designada na nomenclatura anglo-saxónica por treaty arbitration). A arbitragem comercial respeita à resolução de litígios emergentes de comércio. [...]. [Por seu lado,] a arbitragem de investimentos internacionais tem por objecto litígios entre uma empresa ou pessoa individual e um estado ou entidade pública equiparada, relativos, sobretudo, à violação, pelo estado recetor, de compromissos internacionais estabelecidos em convenções multilaterais ou em tratados bilaterais de protecção de investimentos internacionais no país recetor.*”

2. AS VANTAGENS ECONÓMICAS DA ARBITRAGEM (NÓTULA)

De uma forma sumária, pode dizer-se que a arbitragem tem múltiplas vantagens económicas, amplamente reconhecidas, face aos tradicionais processos judiciais. Nesse sentido, têm sido apontadas, entre outras, as seguintes¹²:

comercial seja voluntária e a “arbitragem necessária” não seja comercial, nada impede que as controvérsias não comerciais sejam submetidas a arbitragem voluntária, ou que, por disposição legal e face à especificidade do caso, o litígio submetido a “arbitragem necessária” seja comercial.

¹⁰ Manuel Pereira BARROCAS, 2013, p. 94.

¹¹ Nos termos da Lei-Modelo da UNCITRAL, aprovada em 1985, a arbitragem só pode ser definida como “internacional” se preencher os requisitos estabelecidos no respectivo art. 1.º, n.º 3.

¹² Não se incluem, aqui, vantagens que também são de monta como, v.g., os ganhos obtidos pelas cidades (ou pelas regiões) que se constituem como centros privilegiados de actividades de arbitragem, tanto ao nível da sua reputação como ao nível do inerente turismo ou investimento local. A este respeito, veja-se, por ex., o que se noticiava no jornal *Financial Post*, em 12/9/2012: “*The 425 arbitrations Toronto is expected to host in 2012 will bring \$256.3-million into the city’s economy, according to a study commissioned by Arbitration Place and conducted by Charles River Associates.*” Note-se, por outro lado, que se estima que “*cerca de noventa por cento*

a) O facto de os árbitros serem, normalmente, especialistas na matéria em causa, com um nível de especialização (habitualmente) superior ao que se pode encontrar na vara judicial especializada (e mesmo que existam alguns magistrados judiciais com um equivalente grau de especialização, estes não poderão ser escolhidos pelas partes);

b) A arbitragem ser, normalmente, bem mais rápida do que a resolução em sede judicial e, por essa via, menos custosa¹³ – o que se deve, entre outras razões, ao facto do processo arbitral ser, pela sua própria natureza, simplificado e menos formal, bem como ao facto de existirem prazos processuais que são curtos e predeterminados, em especial no que se refere ao proferimento da decisão final;

c) O processo arbitral e a respectiva decisão final não são, por regra, públicos, podendo até haver confidencialidade (se tal for do interesse das partes envolvidas e não colidir com o interesse público) – o que elimina externalizações (económicas) negativas que poderiam decorrer da exposição pública de determinados dissensos;

d) Com a arbitragem internacional, eliminam-se os conflitos de competência que facilmente poderiam surgir, a língua a utilizar pode ser escolhida pelas partes e, desde a Convenção de Nova Iorque de 1958, está possibilitado o reconhecimento internacional das respectivas decisões.

3. AS FORMAS ALTERNATIVAS DE ARBITRAGEM – DEFINIÇÕES GERAIS

dos contratos internacionais contém convenções de arbitragem” (Mariana França GOUVEIA, 2012, p. 29).

¹³ Em alguns casos, tal poderá não suceder mas, de uma forma geral, mesmo quando as arbitragens são institucionalizadas, os custos – incluindo os que respeitam à remuneração do(s) árbitro(s) – continuam a ser inferiores aos que decorreriam do recurso às instâncias judiciais (e, já agora, bem mais previsíveis do que os que podem decorrer de arbitragens “*ad hoc*”). A este respeito, ver, por ex.: Javier ÍSCAR DE HOYOS, 2013, pp. 5 ss..

As “formas” (há quem as chame, embora impropriamente, de meras “técnicas”) alternativas de arbitragem são (ou poderão ser) inúmeras, embora sejam mais facilmente observáveis, tanto na prática como na análise teórica (e por razões que não se justifica aqui explicar), nos EUA. Contudo, não pode deixar de notar-se que, ao contrário do que sucede em Portugal, não há nos EUA a tendência para moldar os processos arbitrais institucionalizados (ou outros) à imagem e semelhança do modelo aplicado no processo civil (declarativo).

Identificam-se, agora, algumas formas alternativas, tendo como objectivo ilustrar as suas vantagens e desvantagens face à “*conventional[-offer] arbitration*” ou CA (por outras palavras, a “*arbitragem voluntária [vinculativa¹⁴]*”), i.e., face à máxima liberdade que o árbitro pode ter na fixação do montante a exigir à parte vencida. Tal objectivo é estimulado pela *crença* de que as partes, nos casos de CA, antevendo uma suposta (mas normalmente indemonstrada) tendência arbitral para a adopção do (salomónico) critério “*split-the-difference*”, procuram, de forma artificiosa, extremar as suas posições iniciais. Aceitando-se esta premissa, compreende-se, assim, o interesse na procura de “modelos” processuais arbitrais que incentivem a (prévia) negociação directa entre as partes e que estimulem as mesmas, já em sede arbitral, à moderação justa e realista de expectativas.

Atendendo ao que foi dito, as formas alternativas à CA (I) seleccionadas foram as seguintes:

II) “*Incentive arbitration*” ou “*arbitragem por incentivos*” (IA-CA) – é uma espécie de arbitragem que determina incentivos ou desincentivos para determinados comportamentos das partes. Por exemplo, para a parte que primeiro aceite a proposta da contraparte, a atribuição de uma compensação em sede de decisão arbitral ou, para a parte que recuse cumprir a

¹⁴ Nos EUA existe também a denominada “*non-binding arbitration*” (ver, por ex.: Steven C. BENNETT, 2006).

decisão, uma penalização económica, estando qualquer das consequências previamente definidas.¹⁵

III) “*Pendulum arbitration*”, “*final [ou last] offer arbitration*”, “*baseball arbitration*” (FOA/LOA/BA) ou “*arbitragem pendular*” – é uma forma de arbitragem em que o árbitro está condicionado, na decisão, às posições e respectivos valores propostos por cada uma das partes. Não pode, portanto, procurar posições diversas ou decidir através de “meios-termos” (o referido “*split-the-difference*”). Uma variante desta forma é a “*night baseball arbitration*” ou “*blind baseball arbitration*” (nBA/BBA), que determina que os valores propostos não são do conhecimento do árbitro, *vingando*, posteriormente, o valor proposto que estiver mais próximo daquele que foi inicialmente atribuído pelo árbitro.¹⁶

IV) “*Double final offer arbitration*” ou “*arbitragem de duplos pedidos*” (DFOA) – é uma forma de arbitragem em que cada parte apresenta dois valores (um “*principal*” e outro “*secundário*”) para fins de acordo. Se não houver convergência em torno dos quatro valores propostos, o árbitro concede o valor “*principal*” à parte mais próxima do critério deste.¹⁷

V) “*Amended final offer arbitration*” ou “*arbitragem pendular revista*” (AFOA) – é uma forma de arbitragem que difere da FOA pelo facto de exigir um montante agravado à parte com a proposta com maior desvio relativamente ao valor do árbitro (montante esse que corresponde a duas vezes a diferença entre o valor do árbitro e o valor dessa proposta).¹⁸

VI) “*Tri-offer arbitration*” ou “*arbitragem tripendular*” (TRI) – é uma forma de arbitragem semelhante à “*arbitragem pendular*”, com a diferença de que a escolha do árbitro está condicionada a três propostas, duas das partes mais uma de

¹⁵ Ver, por ex.: Zvi A. LIVNE, 1981.

¹⁶ Ver, e.g.: Carl M. STEVENS, 1966; Henry S. FARBBER, 1980.

¹⁷ Ver, v.g.: Dao-Zhi ZENG & Shinya NAKAMURA & Toshihide IBARAKI, 1996.

¹⁸ Ver, por ex.: Dao-Zhi ZENG, 2003.

investigadores independentes.¹⁹

VII) “*High-low arbitration*” ou “*arbitragem condicionada*” (HLA) – é uma forma de arbitragem em que as partes acordam, antecipadamente, nos limites de valores dentro dos quais a decisão arbitral pode ser acatada. Se a decisão arbitral ultrapassar o limite ou ficar aquém do limiar preestabelecido, as partes ficam obrigadas pelo limite ou pelo limiar; se a decisão se situar dentro do intervalo, é acatada pelo valor decidido. O referido intervalo, acordado pelas partes, pode (ou não) ser comunicado previamente ao tribunal arbitral.²⁰

VIII e IX) “*Combined arbitrations*” ou “*arbitragens híbridas*” (CombA e CombAMod) – são formas de arbitragem em que, à partida, se podem aplicar instâncias de CA ou instâncias de FOA. Assim, se, p. ex., o juízo do árbitro se situar entre as “*final offers*”, aplicam-se as regras da FOA; se não, aplicam-se as regras da CA.²¹

A CombAMod distingue-se da CombA pelo facto de se estabelecer a aplicação imediata das regras da CA nos casos em que o *intervalo negocial* é superior ao módulo de um valor predeterminado.

X a XIII) Outras formas híbridas de arbitragem (Med-Arb, MEDALOA, Arb-Med/Arb-Med-Arb e Co-Med-Arb) – são formas de arbitragem em que se combinam instâncias de CA (ou instâncias de LOA) com instâncias de mediação²², de tal modo que, respectivamente: 1) o mediador, falhando a mediação, passa a árbitro em “modo CA” (Med-Arb)²³; 2) o mediador, falhando a mediação, passa a árbitro em “modo LOA” (MEDALOA); ou 3) o árbitro, sem revelar qual a decisão inici-

¹⁹ Ver, entre outros: Daniel G. GALLAGHER & M. D. CHAUBEY, 1982.

²⁰ Ver, v.g.: John W. COOLEY & Steven LUBET, 2003, p. 250.

²¹ Ver, e.g.: Steven J. BRAMS & Samuel MERRILL III, 1986.

²² Outro mecanismo de resolução alternativa, voluntário e informal, em que há uma (terceira) parte independente que procura ajudar as duas partes em conflito a encontrarem uma solução negociada.

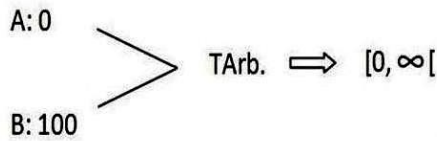
²³ Ver, por ex.: Sam KAGEL & John KAGEL, 1972.

al (já definitiva), passa a mediador, podendo, se necessário, regressar, mais tarde, à condição de árbitro (Arb-Med/Arb-Med-Arb).

Há ainda, e por último no elenco escolhido, a chamada Co-Med-Arb, que difere da Med-Arb pelo facto de o mediador ser pessoa distinta da que virá a ser, se necessário, o árbitro.

4. REPRESENTAÇÃO GRÁFICA²⁴ E BREVE ANÁLISE DAS FORMAS ALTERNATIVAS

I) “*Conventional arbitration*”/“*arbitragem voluntária (convencional)*” (CA)²⁵:

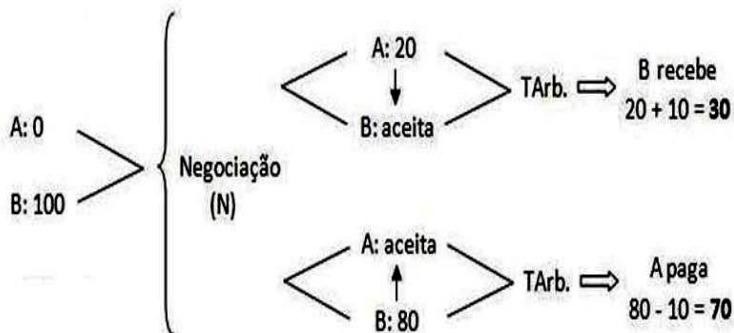


(Incerteza no resultado final com uma suposta tendência do árbitro para recorrer, na falta de uma certeza, a valores próximos do salomónico critério “*split-the-difference*”, i.e., neste caso, 50.)

II) “*Incentive arbitration*”/“*arbitragem por incentivos*” (IA-CA):

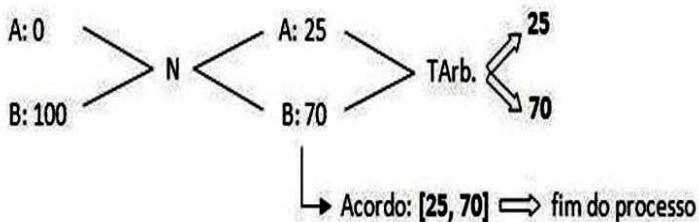
²⁴ Todos os gráficos que se seguem são de elaboração própria (e estão, intencionalmente, simplificados e estilizados), ainda que estejam baseados em modelos descritos na bibliografia já indicada e, também, na que surgirá em próximas notas de rodapé.

²⁵ Neste gráfico e nos seguintes visa-se ilustrar um hipotético caso de arbitragem voluntária institucional, envolvendo as partes “A” e “B” (com a indicação do valor dos respectivos pedidos), sendo “TArb.” a abreviatura para tribunal arbitral. Para evitar complicações desnecessárias, não se indica qual a matéria objecto da controvérsia.



(Mesmo com um pequeno incentivo de 10 há margem para a negociação, visto que a não aceitação da proposta da contraparte poderia, supostamente, conduzir a uma decisão arbitral ao valor 50: ver gráfico anterior.)

III) “*Pendulum arbitration*”, “*final [ou last] offer arbitration*”, “*baseball arbitration*” ou “*arbitragem pendular*” (FOA/LOA/BA)²⁶:

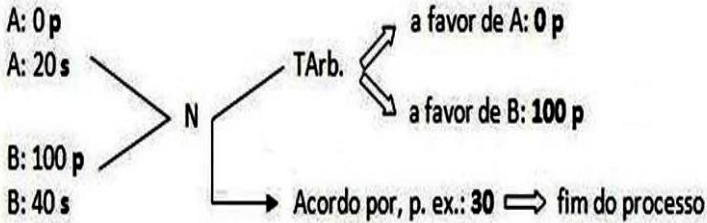


(Forte condicionamento do árbitro mas, em contrapartida, mais celeridade e previsibilidade.)

²⁶ Como já se tinha dito, existe, também, uma variante da FOA/LOA/BA conhecida por “*night baseball arbitration*” ou “*blind baseball arbitration*” (nBA ou BBA). Os valores propostos (neste exemplo, 25 e 70) são, nessa variante, desconhecidos do árbitro antes dele formular a sua decisão de 0 ou 100 (decisão que é depois “automaticamente” substituída pelo valor proposto mais aproximado). Sobre a nBA, ver, p. ex.: Peter B. KUPELIAN & Brian R. SALLIOTTE, 2006, pp. 102-3; William H. ROSS, 2006.

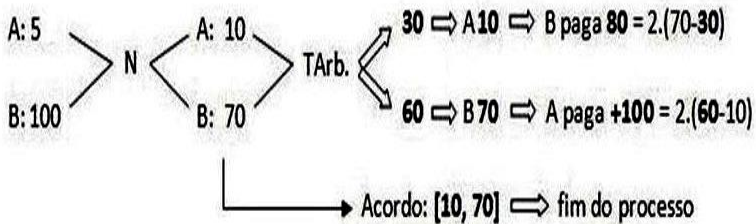
IV) “*Double final offer arbitration*”/“*arbitragem de duplos pedidos*” (DFOA)²⁷:

(p: proposta principal; s: segunda proposta.)



(Variante da FOA que reforça a negociação mas que penaliza a falta de acordo entre as partes.)

V) “*Amended final offer arbitration*”/“*arbitragem pen- dular revista*” (AFOA)²⁸:



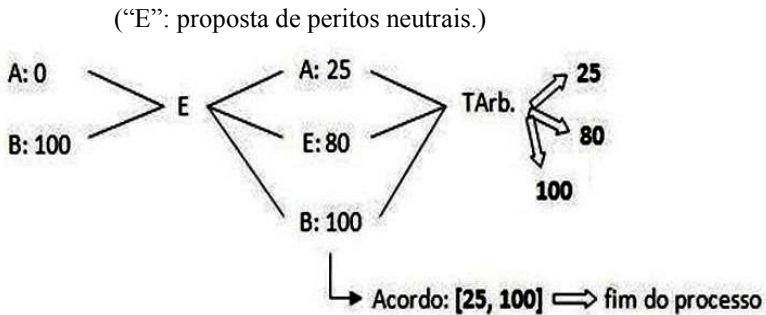
(Variante da FOA com penalização adicional do perdedor pelo dobro da diferença entre a proposta do vencedor e o valor decidido pelo árbitro.)

VI) “*Tri-offer arbitration*”/“*arbitragem tripendular*” (TRI)²⁹:

²⁷ Sobre a DFOA, ver, por ex.: David L. DICKINSON, 2005.

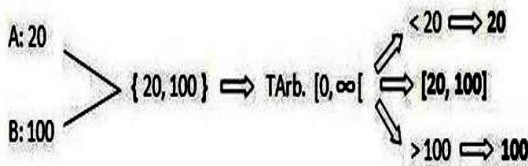
²⁸ Sobre a AFOA, ver, v.g.: Cary DECK & Amy FARMER & Dao-Zhi ZENG, 2007; Cary DECK, 2007.

²⁹ Sobre a TRI, ver, e.g.: Orley ASHENFELTER & Janet CURRIE & Matthew SPIEGEL, 1989.



(Variante da FOA que pode permitir ao árbitro afastar-se de propostas extremadas das partes.)

VII) “*High-low arbitration*”/“*arbitragem condicional*” (HLA)³⁰:



(As partes decidem, sigilosamente $\{20, 100\}$ ou não, o limiar e limite de valores admitidos para a decisão arbitral, o que privilegia a negociação entre estas e reduz a incerteza da decisão.)

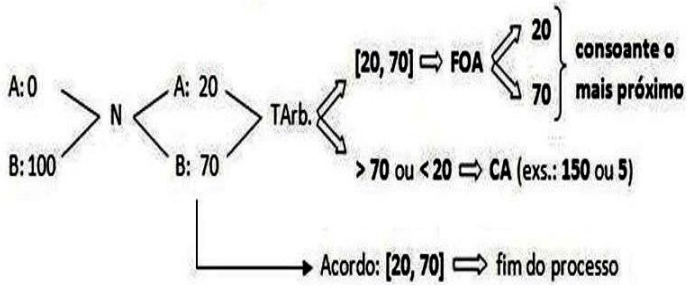
VIII) CombA: processo híbrido que pode aplicar CA ou FOA.³¹

(Nota: se o árbitro decidir por um valor fora do *intervalo negociado* – p. ex., 150 ou 5 – entrará em “modo CA”, pelo que

³⁰ Sobre a HLA, ver, ainda: Steven C. BENNETT, 2002, p. 192; John F. ROBINSON, 1976; Michele GORGA & Davide MULA, 2010, p. 72; Martin A. FREY, 2003, p. 236.

³¹ A respeito da CombA, ver, também, por ex.: David L. DICKINSON, 2004; Steven J. BRAMS, 2003, pp. 80 ss..

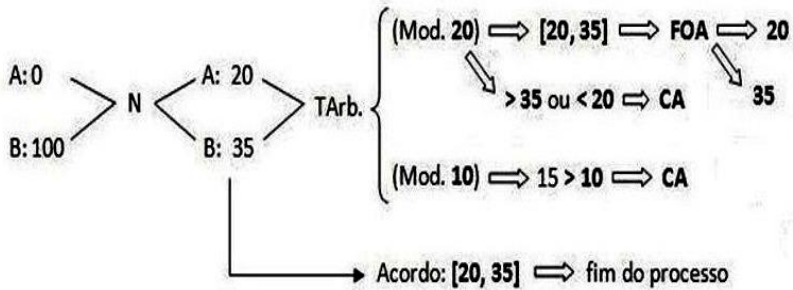
esse será o valor a atribuir.)



(A previsibilidade da decisão aumenta face à CA, mas apenas se o *intervalo negocial* for amplo – porque, se for curto, há mais hipóteses de acordo mas, fracassando este, mais incerteza para a decisão.)

IX) CombAMod: CombA com “módulo para incentivar a negociação”.³²

(O *intervalo negocial* é, neste exemplo, de $35-20 = 15$; ilustram-se os mecanismos para a resolução de hipóteses com módulo predeterminado de valor 20 [> 15] e 10 [< 15].)



(Aumenta a previsibilidade da decisão face à CA – se a decisão arbitral se situar dentro do *intervalo negocial* e se este não exceder o módulo –, o que incentiva ainda mais a negociação face à CombA.)

³² Sobre esta, ver, e.g.: David L. DICKINSON, 2001.

X) Med-Arb: Processo híbrido de Mediação + CA.³³

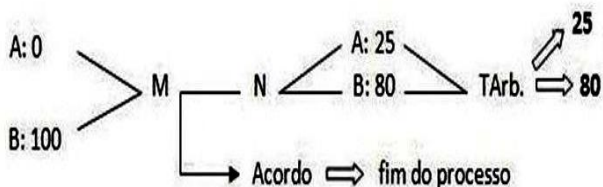
(“M” é a fase de “mediação”, com mediador que, mais tarde e se necessário, será o árbitro.)



(Indeterminação do resultado final mas há já um conhecimento aprofundado do caso pelo futuro árbitro.)

XI) MEDALOA: Processo híbrido de Mediação + LOA.³⁴

(“M” é a fase de “mediação”, com mediador que, mais tarde e se necessário, será o árbitro.)



(Determinação rígida do resultado final, mas a partir de propostas finais que já foram trabalhadas com o árbitro na fase de mediação.)

XII) Arb-Med: Processo híbrido de CA + Mediação.³⁵

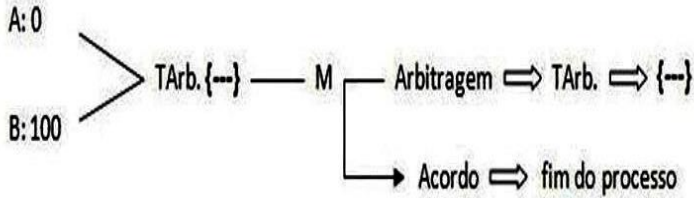
(“M” representa a fase de “mediação”, a cargo de mediador

³³ Sobre a Med-Arb, ver, por ex.: Edna SUSSMAN, 2009; Richard FULLERTON, 2009; Hubertus W. LABES, 1998, S. 361.

³⁴ A propósito da MEDALOA, ver, entre outros: Robert COULSON, 1994.

³⁵ Sobre a Arb-Med: Donald E. CONLON & K. Yee NG & Henry MOON, 2002; Renate DENDORFER & Jeremy LACK, 2007 [este texto viria a ser publicado na *SchiedsVZ - Zeitschrift für Schiedsverfahren*, 4, 2007, S. 195-205].

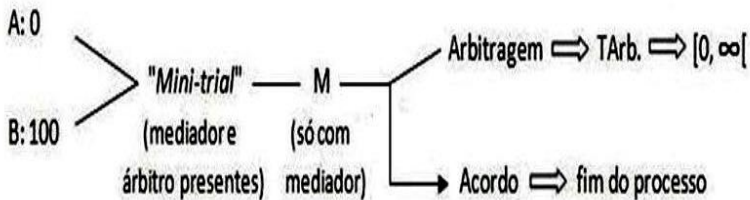
que foi, antes, o árbitro e que, por não ter revelado a sua decisão { --- } poderá, ainda, voltar a sê-lo se fracassar a mediação.)



(Efeitos equivalentes aos da Med-Arb, embora a presença de um mediador que foi árbitro possa intimidar as partes, suscitar questões de confidencialidade e dificultar o sucesso da mediação.)

XIII) Co-Med-Arb: Med-Arb com mediador e árbitro distintos.³⁶

(“M” representa a fase de “mediação”, a cargo de mediador que é pessoa distinta da que virá a ser, se necessário, o árbitro.)



(Efeitos equivalentes aos da Med-Arb, com a vantagem das partes terem que “abrir o jogo” perante o árbitro ainda antes da mediação, o que pode facilitar o sucesso desta.)

Uma vez observadas, de um ponto de vista gráfico, as várias formas alternativas de arbitragem seleccionadas (e descritos alguns dos seus potenciais resultados), caberá, agora,

³⁶ Sobre a Co-Med-Arb, ver, por ex.: Christian BUEHRING-UHLE, 1990.

elaborar uma comparação, ainda que sumária, das suas vantagens e desvantagens, atendendo a critérios de justiça e eficiência (tendo presente que estes resultados podem sofrer alterações em função de factores aqui propositadamente desconsiderados, como é o caso do tipo de matéria – comercial, laboral, desportiva – objecto de arbitragem).³⁷

TABELA 1 – Vantagens e desvantagens da CA e das formas alternativas de arbitragem

	Principais vantagens	Principais desvantagens
CA	<ul style="list-style-type: none"> - processo mais rápido e menos custoso do que o processo judicial. - decisão independente e especializada. 	<ul style="list-style-type: none"> - custos (face aos restantes MARL). - “<i>chilling effect</i>”. - incerteza quanto à decisão arbitral.
IA-CA	<ul style="list-style-type: none"> - estimula a negociação entre as partes. 	<ul style="list-style-type: none"> - não evita o <i>inflacionamento</i> dos valores propostos.
FOA/LOA/BA	<ul style="list-style-type: none"> - decisão é mais previsível (e é tomada de modo mais célere) do que na CA. - as partes têm controlo sobre o desfecho possível do processo. 	<ul style="list-style-type: none"> - forte condicionamento do árbitro.
DFOA	<ul style="list-style-type: none"> - estimula a negociação entre as partes. - não provoca o “<i>narcotic effect</i>” (i.e., a dependência voluntária da arbitragem). 	<ul style="list-style-type: none"> - penaliza a falta de acordo de forma severa.
AFOA	<ul style="list-style-type: none"> - estimula fortemente a negociação entre as partes. 	<ul style="list-style-type: none"> - penaliza a falta de acordo de forma ainda mais severa do que na DFOA.
TRI	<ul style="list-style-type: none"> - hipótese de escolha pelo árbitro do montante proposto pelos avaliadores neutrais. 	<ul style="list-style-type: none"> - forte condicionamento do árbitro (ainda que menor do que na FOA).
HLA	<ul style="list-style-type: none"> - salvaguarda-se a liberdade de fixação do valor pelo árbitro. 	<ul style="list-style-type: none"> - forte condicionamento do árbitro quando o montante decidido passa do limite ou fica aquém do limiar predefinido.

³⁷ Breves resenhas do enquadramento económico da arbitragem podem ser vistas em: Gary CHARNESS & Peter KUHN, 2011, *maxime* as pp. 295-7; Bruce L. BENSON, 2000, pp. 162 ss.. Num outro plano, relativo à tentativa de criação de uma *teoria da resolução de conflitos*, v. Joseph A. SCIMECCA, 1993.

CombA e CombAMod	- previsibilidade da decisão (face à CA). - incentivo à negociação (mais pronunciado na CombAMod).	- a falta de acordo (apesar dos incentivos à negociação) aumenta a imprevisibilidade (dada a possibilidade de aplicação da CA).
Med-Arb	- decisão arbitral celeremente tomada. - conhecimento aprofundado do caso pelo potencial futuro árbitro.	- receios relacionados com a falta de confidencialidade podem prejudicar a eficácia da mediação. - incerteza quanto à decisão arbitral (mas menor do que na CA).
MEDALOA	- os valores de negociação na fase de mediação determinam o valor a fixar pelo árbitro. - diminui o risco de propostas extremadas das partes.	- forte condicionamento do árbitro. - custos com o processo (mas menores do que na CA).
Arb-Med ou Arb-Med-Arb	- decisão arbitral muito célere se fracassar a arbitragem inicial. - antes da fase de mediação, os factos pertinentes para o caso já foram desvendados à contraparte e ao árbitro (potencial futuro mediador).	- receios relacionados com a falta de confidencialidade podem prejudicar a eficácia da mediação. - desconfiança do mediador que foi árbitro (porque já decidiu sigilosamente o caso), o que também reduz a eficácia da mediação.
Co-Med-Arb	- antes da fase de arbitragem, os factos pertinentes para o caso já foram desvendados à contraparte e ao potencial futuro árbitro (que, neste caso, não foi mediador).	- custos com o processo (porque é necessário custear os serviços de um árbitro e de um mediador). - incerteza quanto à decisão arbitral (mas menor do que na CA).

Outro factor que poderia perturbar a comparação dos resultados tem que ver com a influência das denominadas “*dimensões culturais*” (espelhadas em *normas, valores, instituições e sistemas*) na adesão e funcionamento das formas alternativas.³⁸

Os primeiros estudos com comparações detalhadas entre “formas” alternativas de arbitragem datam de 1989 e 1990.³⁹ São avaliações (experimentais) sobre os efeitos de algumas das “formas” já acima identificadas (nomeadamente, ao

³⁸ A este respeito, vejam-se, a diferentes escalas de análise, e.g.: Donald E. CONLON *et al.*, 2007; Jacob BERCOVITCH & Ole ELGSTRÖM, 2001.

³⁹ Ver: Orley ASHENFELTER & Janet CURRIE & Matthew SPIEGEL, 1989, e Orley ASHENFELTER & Janet CURRIE & Henry S. FARBER & Matthew SPIEGEL, 1990 [este último texto viria a ser publicado na *Econometrica*, 60 (6), 1992, pp. 1407-1433]. Note-se, no entanto, que já existiam estudos comparativos anteriores, como, por ex., o de William W. NOTZ & Frederick A. STARKE, 1978.

nível da resolução dos casos por acordo prévio ou por decisão arbitral) mas, ainda assim, possuem a vantagem de terem equacionado factores relevantes para a compreensão dos termos nos quais deve assentar uma comparação fidedigna das referidas “formas”.

No estudo de 1989, apontavam-se, por exemplo, as razões que levavam, antes do mais, à procura de alternativas à CA. Segundo Orley Ashenfelter *et al.*⁴⁰: “*Conventional arbitration is alleged to discourage, or «chill», good faith bargaining because if the parties believe that the arbitrator will «split-the-difference» between them, they will be encouraged to adopt extreme bargaining positions. In order to neutralize the chilling effect of arbitration, Stevens (1966) suggested final-offer arbitration.*”

Contudo, mesmo descontando a (discutível) presunção de que existe uma crença das partes na adopção tendencial, por parte do árbitro, do critério “*split-the-difference*”, os autores citados não viram vantagens da FOA ou da TRI no incentivo à negociação⁴¹: “*Experimental dispute rates under arbitration ranged from 28 to 43 percent. [...] A comparison of rounds with arbitration to rounds without [...] suggests that arbitration does «chill» bargaining: in rounds without arbitration, dispute rates ranged from four to fourteen percent. [...] contrary to Stevens hypothesis, final-offer and tri-offer arbitration are associated with higher, rather than lower, dispute rates than conventional-offer arbitration.*”

A justificação para a (aparente) contradição é explicada no estudo de 1990: “[...] *at very low levels of risk aversion and for our experimental level of uncertainty [...], the cost of disagreement is higher for FOA than for CA, while at higher levels of risk aversion the cost of disagreement is higher for CA than*

⁴⁰ Orley ASHENFELTER & Janet CURRIE & Matthew SPIEGEL, 1989, p. 4.

⁴¹ *Op. cit.*, 1989, pp. 14-15.

for FOA.”⁴²

E nos mesmos termos se pode explicar, igualmente, a desvantagem da TRI: “[...] *the negotiators in TRI present more extreme offers on average because the fact-finder’s report is generally in the middle of the distribution and is available to the arbitrator as an option. [...] at reasonable levels of risk aversion, [and] as in FOA, risk-averse negotiators in TRI are mitigating the risk by making offers that are close together.*”⁴³

Em síntese, pode concluir-se que a aversão ao risco pelas partes desempenha, *cæteris paribus*, um papel importante: se esta aversão for baixa, os riscos associados à falta de acordo são maiores na FOA (e na TRI), tornando a negociação mais necessária e provável – pelo que o número de decisões arbitrais em FOA (ou TRI) será menor do que em CA; se, pelo contrário, aquela aversão ao risco for elevada, então “*the costs of disagreement due to uncertainty may simply be higher in CA than in FOA or TRI. Thus, the ability of the parties to mitigate their risk under FOA or TRI may lead to higher dispute rates [in FOA or TRI than in CA].*”⁴⁴

Outras críticas à FOA são formuladas por Vincent Crawford⁴⁵. Bruce Benson resume-as de forma bastante clara: “*Crawford’s framework does not appear support the contention that FOA should increase the propensity to bargain. Actually, Crawford [...] does raise one point that implies that FOA can be relatively «costly». If negotiations break down, neither final offer may actually be efficient [...]. If there are multiple issues involved in the dispute, for example, both final offers may involve inefficient mixes of solutions. Constraining the arbitrator to choose one or the other would, therefore, guaran-*

⁴² Orley ASHENFELTER & Janet CURRIE & Henry S. FARBER & Matthew SPIEGEL, 1990, p. 30.

⁴³ *Op. cit.*, 1990, p. 26.

⁴⁴ I.e., neste último caso (um cenário de elevada aversão ao risco) não se descortina a vantagem da FOA (e da TRI) relativamente à CA.

⁴⁵ Ver: Vincent P. CRAWFORD, 1979.

tee an inefficient solution. Crawford [...] concludes that «multiple FOA» is superior to single FOA arbitration, but under conventional arbitration the arbitrator has a full range of outcomes to consider, so an efficient solution is also possible.»⁴⁶

De entre as alternativas posteriores à primeira vaga de respostas à CA (como a FOA, a TRI ou a HLA), bem como às formas híbridas que usam a FOA (como é o caso da CombA e da CombAMod), avulta, com um particular destaque, a recente AFOA.

Ainda que com base num modelo próximo da FOA, os autores que propõem a AFOA tiveram como objectivo criar uma forma de FOA que estivesse “blindada” contra as falhas e críticas apontadas. Contudo, tendo presente que esta nova forma é, apenas e por enquanto, teórica, a avaliação dos méritos da AFOA deve ser vista com cautela.

Para os seus proponentes, as razões para a procura de uma nova alternativa prendem-se, e como já se disse, com as falhas detectadas nas anteriores, principalmente no que diz respeito ao fraco estímulo que o processo arbitral parece induzir na resolução do dissenso por via negocial (o que implica *custos de transacção* maiores para todos os implicados). Com efeito, leia-se o seguinte excerto de Cary Deck *et al.*⁴⁷: “*Currently, conventional arbitration (CA) and final-offer arbitration (FOA) are the most commonly used methods, and thus have been the most extensively studied. [...]. Unfortunately, neither mechanism has been successful at eliminating disputes in practice. [...]. This inability for arbitration to generate settlement has also been demonstrated in the laboratory [...]. Laboratory results typically find that both FOA and CA generate settlement rates of about 50%, which is less than what is observed in the absence of any arbitration method. For these reasons, re-*

⁴⁶ Bruce L. BENSON, 2000, p. 179.

⁴⁷ Cary DECK & Amy FARMER & Dao-Zhi ZENG, 2005, pp. 2-3. Veja-se, ainda: Cary DECK & Amy FARMER & Dao-Zhi ZENG, 2007, p. 440.

searchers have developed various alternative mechanisms, including tri-offer arbitration in which a third party submits an offer (Ashenfelter, Currie, Farber, and Spiegel 1992) and combined arbitration which uses a mix of CA and FOA depending upon where the offers lie (Brams and Merrill 1986). However, these mechanisms have not succeeded in generating a substantial increase in settlement rates. More recently, Zeng (2003) proposed a simple amendment to FOA, referred to as amended final-offer arbitration (AFOA). The primary difference between AFOA and other mechanisms is that [...] the award amount is determined by the deviation of the opponent's bid from the arbitrator's value."

Com efeito, explica Dao-Zhi Zeng, no seu *paper* de 2002⁴⁸: *"Theoretically, it is known that CBA [= CombA] and the double-offer arbitration (DOA) [= DFOA] of Zeng et al. (1996) can induce complete convergence of offers with some additional conditions to ensure the existence of a Nash equilibrium. However, both procedures are not really applied yet, perhaps because they are complicated to apply, or their conditions to ensure convergence are too restrictive. The purpose of this paper is to propose another arbitration procedure which is simpler but stronger to induce convergence. It is an amendment to FOA. Recall that the final arbitration settlement is determined by the winner's offer in the original FOA. What we need to do is simply letting the final arbitration settlement be determined by the loser's offer instead of the winner's offer, if the offers diverge."*

Os resultados de laboratório parecem ser animadores – embora se deva lembrar que a premissa relativa à *simetria informativa* das partes diminui a certeza quanto aos resultados alcançáveis em “ambiente real”⁴⁹, que as CombA colocadas em

⁴⁸ Dao-Zhi ZENG, 2002, p. 2 [este texto viria a ser publicado na *Mathematical Social Sciences*, 46 (1), 2003, pp. 9-19].

⁴⁹ Sobre a questão das presunções informativas nos “modelos”, ver, p. ex.: Kalyan CHATTERJEE, 1981, pp. 103 ss..

prática têm demonstrado relativo sucesso⁵⁰, e que uma potencial forte penalização do perdedor do processo na AFOA forçará, artificialmente, as partes a criarem uma convergência para valores que podem não ser, necessariamente, os mais eficientes...

De qualquer forma, o otimismo dos proponentes da AFOA é bem evidente pela leitura do seguinte excerto: *“First, as is predicted by theory, AFOA generates offers in arbitration that tend to converge. Using either a uniform distribution or a binary distribution for arbitrator’s preferences, subjects’ offers converge to the midpoint of that distribution. This finding is in contrast to FOA which is predicted by theory to produce offers at the endpoint of the distribution; experimentally, the offers do not conform to theory by diverging to the endpoints, but instead they are spread across the distribution. Thus, not only is AFOA successful in generating converging offers where FOA is not, it also produces more predictable results that correspond to the theoretical predictions. When pre-arbitration bargaining is permitted, AFOA generates greater settlement than FOA. Given that information is symmetric and there are costs associated with using arbitration, theory predicts that 100% settlement will take place. While we do observe a great deal of settlement in both cases, it is much more likely with AFOA.”*⁵¹

Mesmo que a experiência prática mais avançada dos EUA, com algumas destas formas alternativas, favoreça aí uma cada vez maior sofisticação formal (e a sua análise teórica), não existem razões para não alargar o debate (seja no “laboratório” ou no plano prático) sobre as potencialidades destas (e de outras) formas alternativas de arbitragem a outros quadrantes geográficos...⁵²

⁵⁰ Não se fará, aqui, a análise detalhada das ComBA (e das restantes formas híbridas). Contudo, sugerem-se, para além dos autores referidos anteriormente, os textos de: John T. BLANKENSHIP, 2006; Charles JARROSSON, 1997; Edna SUSSMAN, 2011.

⁵¹ Cary DECK & Amy FARMER & Dao-Zhi ZENG, 2005, pp. 16-7.

⁵² Mesmo que alguns as desconsiderem como “verdadeiras” arbitragens (v. Manuel



BIBLIOGRAFIA:

- ADAMS, Charles W. – “Final offer arbitration: time for serious consideration by the courts”, in: *Nebraska Law Review*, 66, 1987, pp. 213-248.
- ASHENFELTER, Orley; CURRIE, Janet; FARBER, Henry S.; SPIEGEL, Matthew – “An experimental comparison of dispute rates in alternative arbitration systems”. Princeton (US-NJ), Princeton University Working Paper no. 267, july 1990 [= *Econometrica*, 60 (6), 1992, pp. 1407-1433].
- ASHENFELTER, Orley; CURRIE, Janet; SPIEGEL, Matthew – “An experimental comparison of alternative arbitration systems”. L.A. (US-CA), UCLA Working Paper no. 563, may 1989.
- BARROCAS, Manuel Pereira – *Manual de Arbitragem*. Coimbra, Almedina, 2013.
- BENNETT, Steven C. – *Arbitration: Essential Concepts*. N.Y., ALM Publishing, 2002.
- BENNETT, Steven C. – “Non-binding arbitration: an introduction”, in: *Dispute Resolution Journal*, 61 (2), 2006, pp. 22-27.
- BENSON, Bruce L. – “Arbitration”, in: BOUCKAERT,

Pereira BARROCAS, 2013, p. 40). Com efeito, mesmo que se conclua que algumas não podem ser entendidas, juridicamente, como “arbitragens”, não deixam de ser formas inovadoras e relativamente desafiadoras de resolução de controvérsias, pelo que são, nesse sentido, merecedoras (pelo menos num plano económico) de estudo, análise e crítica.

- Boudewijn; DE GEEST, Gerrit (Eds.) – *Encyclopedia of Law and Economics, Volume VII. Civil and Criminal Procedure*. Cheltenham, Edward Elgar, 2000, pp. 159-193.
- BERCOVITCH, Jacob; ELGSTRÖM, Ole – “Culture and international mediation: exploring theoretical and empirical linkages”, in: *International Negotiation*, 6 (1), 2001, pp. 3-23.
- BLANKENSHIP, John T. – “Developing your ADR attitude: med-arb, a template for adaptive ADR”, in: *Tennessee Bar Journal*, 42 (11), 2006, pp. 28-41.
- BRAMS, Steven J. – *Negotiation Games. Applying Game Theory to Bargaining and Arbitration. Revised Edition*. N.Y., Routledge, 2003.
- BRAMS, Steven J.; MERRILL III, Samuel – “Binding versus final-offer arbitration: a combination is best”, in: *Management Science*, 32 (10), 1986, pp. 1346-1355.
- BUEHRING-UHLE, Christian – “«Co-Med-Arb»: a comprehensive model for third party interventions with divided roles in complex disputes”. Cambridge (US-MA), Harvard Law School Program on Negotiation Working Paper Series, march 1990.
- CADIET, Loïc – “Panorama des modes alternatifs de règlement des conflits en droit français”, in: *Ritsumeikan Law Review*, 28, 2011, pp. 147-167.
- CHARNESS, Gary; KUHN, Peter – “Lab labor: what can labor economists learn from the lab?”, in: ASHENFELTER, Orley; CARD, David (Eds.) – *Labor Economics. Volume 4A*. San Diego (US-CA), Elsevier, 2011, pp. 229-330.
- CHATTERJEE, Kalyan – “Comparison of arbitration procedures: models with complete and incomplete information”, in: *IEEE Transactions on Systems, Man, and Cybernetics*, 11 (2), 1981, pp. 101-109.

- CONLON, Donald E. *et al.* – “Third party interventions across cultures: no “one best choice”, in: MARTOCCHIO, J. J. (Ed.) – *Research in Personnel and Human Resources Management. Vol. 26.* Oxford, Elsevier, 2007, pp. 315-356.
- CONLON, Donald E.; NG, K. Yee; MOON, Henry – “Putting the cart before the horse: the benefits of arbitrating before mediating”, in: *Journal of Applied Psychology*, 87 (5), 2002, pp. 978-984.
- COOLEY, John W.; LUBET, Steven – *Arbitration Advocacy.* South Bend (US-IN), NITA, 2003.
- COULSON, Robert – “MEDALOA: a practical technique for resolving international business disputes”, in: *Journal of International Arbitration*, 11 (2), 1994, pp. 111-113.
- CRAWFORD, Vincent P. – “On compulsory-arbitration schemes”, in: *Journal of Political Economy*, 87 (1), 1979, pp. 131-159.
- DECK, Cary – “Amended final-offer arbitration outperforms final-offer arbitration”, in: *American Law and Economics Review*, 9 (2), 2007, pp. 384-407.
- DECK, Cary; FARMER, Amy; ZENG, Dao-Zhi – “Amended final-offer arbitration over an uncertain value: a comparison with CA and FOA”, in: *Experimental Economics*, 10 (4), 2007, pp. 439-454.
- DECK, Cary; FARMER, Amy; ZENG, Dao-Zhi – “Amended final-offer arbitration is improved arbitration: evidence from the laboratory”. Seville, IACM 18th Annual Conference paper, 2005.
- DENDORFER, Renate; LACK, Jeremy – “The interaction between arbitration and mediation: vision v reality”, in: *Dispute Resolution International*, 1 (1), 2007, pp. 73-98 [= *SchiedsVZ - Zeitschrift für Schiedsverfahren*, 4, 2007, S. 195-205].
- DICKINSON, David L. – “A comparison of conventional, fi-

- nal-offer, and «combined» arbitration for dispute resolution”, in: *ILRReview*, 57 (2), 2004, pp. 288-301.
- DICKINSON, David L. – “Bargaining outcomes with double-offer arbitration”, in: *Experimental Economics*, 8 (2), 2005, pp. 145-156.
- DICKINSON, David L. – “Dispute Resolution with «combined» arbitration”. Logan (US-UT), Economic Research Study Paper no. 215, 2001.
- FARBER, Henry S. – “An analysis of final-offer arbitration”, in: *The Journal of Conflict Resolution*, 24 (4), 1980, pp. 683-705.
- FEUILLE, Peter – “Final offer arbitration and the chilling effect”, in: *Industrial Relations*, 14 (3), 1975, pp. 302-310.
- FREY, Martin A. – *Alternative Methods of Dispute Resolution*. N.Y., Delmar Thomson Learning, 2003.
- FULLERTON, Richard – “The ethics of mediation-arbitration”, in: *The Colorado Lawyer*, 38 (5), 2009, pp. 31-39.
- GALLAGHER, Daniel G.; CHAUBEY, M. D. – “Impasse behavior and tri-offer arbitration in Iowa”, in: *Industrial Relations*, 21 (2), 1982, pp. 129-148.
- GORGA, Michele; MULA, Davide – “Alternative dispute resolution e online dispute resolution nell’ordinamento giuridico italiano”, in: *Diritto ed Economia dei Mezzi di Comunicazione*, 9 (3), 2010, pp. 65-85.
- GOUVEIA, Mariana França – *Curso de Resolução Alternativa de Litígios*. Coimbra, Almedina, 2.^a ed., 2012.
- ÍSCAR DE HOYOS, Javier – “El arbitraje institucional”, in: *Revista Jurídica de Castilla y León*, n.º 29 (número monográfico), enero 2013, 26 p..
- JARROSSON, Charles – “Les modes alternatifs de règlement des conflits. Présentation générale”, in: *Revue Internationale de Droit Comparé*, 49 (2), 1997, pp. 325-345.

- KAGEL, Sam; KAGEL, John – “Using two new arbitration techniques”, in: *Monthly Labor Review*, 95 (11), 1972, pp. 11-14.
- KUHN, Michael A. – “To settle or not to settle: a review of the literature on arbitration in the laboratory”. San Diego (US-CA), University of California (working paper), 2009.
- KUPELIAN, Peter B.; SALLIOTTE, Brian R. – “The use of mediation for resolving salary disputes in sports”, in: LAWTON, R. Hanson; WEAVER, Russell L. (Coord.) – *Contextual Negotiation*. Durham (US-NC), Carolina Academic Press, 2006, pp. 102-103.
- LABES, Hubertus W. – “Verfahrensoptionen der alternativen Streitbeilegung («ADR»)”, in: *Deutsche Zeitschrift für Wirtschaftsrecht*, 8 (9), 1998, S. 353-362.
- LIVNE, Zvi A. – “Incentive arbitration and time-related bargaining costs”. New Haven (US-CT), Cowles Foundation for Research in Economics Discussion Paper no. 551, feb. 1981.
- NOTZ, William W.; STARKE, Frederick A. – “Final-offer versus conventional arbitration as means of conflict management”, in: *Administrative Science Quarterly*, 23 (2), 1978, pp. 189-203.
- ROBINSON, John F. – “High-low arbitration – a settlement technique”, in: *The Forum*, 11 (2), 1976, pp. 476-483.
- ROSS, William H. – “Should «night baseball» arbitration be used in lieu of public sector strikes? Psychological considerations and suggestions for research”, in: *Journal of Collective Negotiations*, 31 (1), 2006, pp. 45-70.
- SCIMECCA, Joseph A. – “Theory and alternative dispute resolution: a contradiction in terms?”, in: SANDOLE, J. D.; VAN DER MERWE, Hugo (Eds.) – *Conflict Resolution Theory and Practice. Integration and Application*. Manchester, Manchester University Press, 1993, pp.

211-221.

- STARKE, Frederick A.; NOTZ, William W. – “Pre- and post-intervention effects of conventional versus final offer arbitration”, in: *The Academy of Management Journal*, 24 (4), 1981, pp. 832-850.
- STERNLIGHT, Jean R. – “Is binding arbitration a form of ADR?: an argument that the term «ADR» has begun to outlive its usefulness”, in: *Journal of Dispute Resolution*, 2000 (1), 2000, pp. 97-111.
- STERNLIGHT, Jean R. – “Is alternative dispute resolution consistent with the rule of law? Lessons from abroad”, in: *DePaul Law Review*, 56 (2), 2007, pp. 569-592.
- STEVENS, Carl M. – “Is compulsory arbitration compatible with bargaining?”, in: *Industrial Relations*, 5 (2), 1966, pp. 38-52.
- SUSSMAN, Edna – “Combinations and permutations of arbitration and mediation: issues and solutions”, in: INGEN-HOUSZ, Arnold (Ed.) – *ADR in Business. Practice and Issues across Countries and Cultures, Volume II*. Alphen aan den Rijn, Kluwer, 2011, pp. 381-398.
- SUSSMAN, Edna – “Developing an effective med-arb/arb-med process”, in: *New York Dispute Resolution Lawyer*, 2 (1), 2009, pp. 71-74.
- ZENG, Dao-Zhi – “An amendment to final-offer arbitration”. Takamatsu, Kagawa University Working Paper, 2002 [= *Mathematical Social Sciences*, 46 (1), 2003, pp. 9-19].
- ZENG, Dao-Zhi; NAKAMURA, Shinya; IBARAKI, Toshihide – “Double-offer arbitration”, in: *Mathematical Social Sciences*, 31 (3), 1996, pp. 147-170.