

# CURSO DE PÓS-GRADUAÇÃO EM ANÁLISE ECONÔMICA DO DIREITO

31 JAN > 18 JUL 2022

## AUTOCOMPOSIÇÃO NO DIREITO BRASILEIRO À LUZ DA ANÁLISE ECONÔMICA DO DIREITO

Danilo Marques Borges<sup>1</sup>

Resumo: O presente trabalho aborda os meios autocompositivos de solução de conflitos à luz da Análise Econômica do Direito. Para tanto, a abordagem se inicia pela alocação do tema no Direito Processual brasileiro, nomeadamente em relação ao Código de Processo Civil de 2015, que consagrou a resolução consensual de conflitos como uma de suas normas fundamentais. Estabelecidas as premissas fundantes do trabalho, buscar-se-á demonstrar de que forma a Análise Econômica do Direito pode auxiliar, decisivamente, para a elevação do número de acordos celebrados no Brasil e contribuir para a recuperação da eficiência do Poder Judiciário. Serão abordados temas centrais à formação das estruturas de celebração de acordos, a partir da Teoria da Escolha Racional e seus desdobramentos, passando por questões intrinsecamente relacionadas à assimetria de informações, racionalidade limitada, estruturas de incentivos ao litígio e ao acordo, e a relação do advogado e seu cliente na formação dessas estruturas. Ao fim, se buscará demonstrar que os mecanismos

---

<sup>1</sup> Juiz de Direito do Tribunal de Justiça do Estado do Rio de Janeiro. Mestrando em Ciências Jurídico-Políticas pela Universidade de Lisboa. Pós-graduado em Ciências Criminais pela Universidade Dom Bosco. Pós-Graduado em Direito Constitucional pela Universidade Anhanguera. Pós-Graduado em Análise Econômica do Direito pela Universidade de Lisboa. Professor da Escola Superior de Administração Judiciária do Estado do Rio de Janeiro. Ex-Delegado de Polícia Civil do Estado de São Paulo.

utilizados atualmente nas audiências de mediação, aliados ao ferramental da teoria econômica podem, juntos, representar enorme ganho de eficiência na celebração de acordos e colaborar positivamente para a prestação do serviço judicial.

Palavras-Chave: Análise Econômica do Direito; Escolha Racional; Mediação;

Abstract: The present work addresses the self-compositional means of conflict resolution in the light of the Economic Analysis of Law. Therefore, the approach begins with the allocation of the theme in Brazilian Procedural Law, namely in relation to the Civil Procedure Code of 2015, which enshrined the consensual resolution of conflicts as one of its fundamental norms. Having established the fundamental premises of the work, we will try to demonstrate how the Economic Analysis of Law can help, decisively, to increase the number of agreements signed in Brazil and contribute to the recovery of the efficiency of the Judiciary. Topics central to the formation of structures for entering into agreements will be addressed, based on the Theory of Rational Choice and its consequences, going through issues intrinsically related to the asymmetry of information, limited rationality, incentive structures for litigation and agreement, and the relationship between lawyer and his client in the formation of these structures. In the end, it will seek to demonstrate that the mechanisms currently used in mediation hearings, combined with the tools of economic theory can, together, represent a huge efficiency gain in the conclusion of agreements and positively collaborate for the provision of the judicial service.

Keywords: Economic Analysis of Law; Rational Choice; Mediation;

Sumário. Introdução. 1.A autocomposição no Código de Processo Civil Brasileiro. 2.A teoria da escolha racional e a decisão de litigar ou celebrar acordos 3. Por que as partes não celebram acordos? 3.1. Uma questão de assimetria informativa. 3.2. Mecanismos legais de compartilhamento de informações. 4. O papel do advogado na construção de acordos. 5. A mediação à luz da Análise Econômica do Direito. 5.1. A formação do mediador. Conclusão.

## INTRODUÇÃO



Em 1776, escreveu Adam Smith: “O homem quase sempre precisa da ajuda de seus semelhantes, e seria vão esperar obtê-la somente da benevolência. Terá maiores chances de conseguir o que quer se puder interessar o amor-próprio deles a seu favor e convencê-los de que terão vantagens em fazer o que deles pretende. Todos os que oferecem a outros qualquer espécie de trato propõe-se fazer isso. Dê-me aquilo que eu desejo, e terás isto que desejas, é o significado de todas as propostas desse gênero e é dessa maneira que nós obtemos uns dos outros grande maioria dos favores e serviços de que necessitamos. Não é da benevolência do açougueiro, do cervejeiro e do padeiro que esperamos o nosso jantar, mas da consideração que eles têm pelos próprios interesses. Apelamos não à humanidade, mas ao amor-próprio, e nunca falamos de nossas necessidades, mas das vantagens que eles podem obter”.<sup>2</sup>

Firmes nesse secular pensamento, o presente excurso se propõe a discorrer sobre a inserção de mecanismos de autocomposição no Código de Processo Civil de 2015, que claramente busca promover uma mudança de paradigmas no que diz respeito à chamada “cultura do litígio”, muito em voga no seio da sociedade brasileira e a estrutura de incentivos criada pelo

---

<sup>2</sup> SMITH, Adam. (1776) - A Riqueza das Nações, p. 176.

legislador.

Estabelecidas premissas fundamentais sobre o atual estágio da arte no Direito brasileiro, serão analisadas questões afetas ao escopo principal dos mecanismos de autocomposição, os acordos.

À luz da Análise Econômica do Direito, tentará se demonstrar que, caso as partes dispusessem de informações completas, ou seja, em um cenário isento de riscos, invariavelmente os litígios terminariam em acordos, pois se somente uma parte pode se sagrar vencedora de um processo, o detentor do conhecimento de não ser titular de um direito em disputa deveria, então, propor ao seu titular um acordo e evitar os custos decorrentes de uma ação judicial, os chamados custos de litigância.

Porém, em um cenário de assimetria de informações e racionalidade limitada, a decisão de litigar ou compor acordos dependerá da estrutura de incentivos gerados pela norma, sobretudo no tocante aos custos dessa litigância.

A análise da relação entre cliente e advogado traz à lume questões relacionadas ao risco moral e a criação de estruturas de acordos eficientes que deixam de ser celebrados em função de interesses pessoais do patrono, revelando aquilo que a teoria econômica denomina por “risco moral”

Por fim, analisaremos especificamente a mediação e sua capacidade de atingir o escopo a que se propõe, ocasião em que discutiremos sobre o tratamento que lhe é atualmente dispensado pela lei e pelos órgãos do Poder Judiciário e de que forma a Análise Econômica do Direito pode contribuir para o aprimoramento do sistema atualmente existente.

## 1. A AUTOCOMPOSIÇÃO NO CÓDIGO DE PROCESSO CIVIL BRASILEIRO

No ano de 2015, o legislador brasileiro promulgou a Lei n. 13.105/15, que revogou o vetusto Código Civil de 1973 e

lançou no mundo jurídico aquele diploma legal que ficaria amplamente conhecido como “Novo Código de Processo Civil”.

Longe de ser uma unanimidade entre acadêmicos e operadores do Direito<sup>3</sup>, certo é que o novo diploma promoveu profundas e importantes mudanças no sistema processual brasileiro, sobretudo ao incorporar e atribuir normatividade à iterativa jurisprudência dos Tribunais Superiores em matéria de Direito Processual, além trazer como sua marca característica o fortalecimento dos direitos fundamentais no processo, em clara manifestação daquilo que a doutrina convencionou chamar de “eficácia irradiante dos Direitos Fundamentais”.

A esse propósito, é de se notar que o legislador estabelece, logo em seu artigo inaugural, que “o processo civil será ordenado, disciplinado e interpretado conforme os valores e as normas fundamentais estabelecidos na Constituição da República Federativa do Brasil, observando-se as disposições deste Código”.

Busca-se, portanto, a densificação do princípio fundamental do Devido Processo Legal, do processo justo, em todos os seus aspectos, assumindo o compromisso de respeito à isonomia em todas as suas dimensões (arts. 1º, 2º, 3º, e 8º, CPC), ao direito fundamental à razoável duração do processo (arts. 4º e 12º, CPC), além da busca pela criação da decisão judicial a partir da atividade cooperativa dos atores processuais (arts. 5º, 6º, 7º, 9º, 10 e 11, CPC).

Dentre as diversas preocupações do legislador ao arquitetar o novo Código de Processo Civil, nos interessa destacar, para os fins deste trabalho, a inserção expressa do princípio da eficiência entre as normas fundamentais do processo civil, precisamente no artigo 8º, inserido em capítulo nominalmente destacado como aquele encarta as “normas fundamentais do

---

<sup>3</sup> Por todos, recomenda-se a leitura da apresentação do Código de Processo Civil Comentado, de autoria de Luiz Guilherme Marinoni, Sérgio Cruz Arenhart e Daniel Mitidiero. MARINONI; Luiz Guilherme, ARENHART; Sérgio Cruz, MITIDIERO; Daniel. (2016) – *Código de Processo Civil Comentado, apresentação*.

processo civil”.

É do cotejo entre a necessidade de densificação do processo justo e da eficiência processual, que diversos institutos processuais se desenrolam ao longo do articulado legal, como é o caso da previsão expressa de arbitragem e do estímulo à solução consensual dos conflitos pelo Estado, nomeadamente a cargo dos Juízes, Advogados, Promotores de Justiça e Defensores Públicos, antes, durante e, por que não, depois do processo<sup>4</sup>.

Como desdobramento dessa nova conjuntura legal, diversos dispositivos passaram a dar tratamento específico ao tema da autocomposição, a exemplo do que consta no artigo 165 do CPC, que, de forma imperativa, diz que “os tribunais criarão centros judiciários de solução consensual de conflitos, responsáveis pela realização de sessões e audiências de conciliação e mediação e pelo desenvolvimento de programas destinados a auxiliar, orientar e estimular a autocomposição<sup>5</sup>”.

E continua, nos artigos imediatamente posteriores, a regular exaustivamente a atividade dos mediadores e conciliadores, estabelecendo requisitos e condições ao provimento, nomeação e exercício desses cargos, em clara demonstração de tratar-se de tema caro ao novo sistema processual.

A principal porta de entrada dos mecanismos e da cultura da decisão consensuada está prevista no artigo 334<sup>6</sup>, do Código

---

<sup>4</sup> Art. 3º Não se excluirá da apreciação jurisdicional ameaça ou lesão a direito. § 1º É permitida a arbitragem, na forma da lei. § 2º O Estado promoverá, sempre que possível, a solução consensual dos conflitos. § 3º A conciliação, a mediação e outros métodos de solução consensual de conflitos deverão ser estimulados por juízes, advogados, defensores públicos e membros do Ministério Público, inclusive no curso do processo judicial. Disponível em: [https://www.planalto.gov.br/ccivil\\_03/\\_ato2015-2018/2015/lei/l13105.htm](https://www.planalto.gov.br/ccivil_03/_ato2015-2018/2015/lei/l13105.htm)

<sup>5</sup> Esta imposição já era feita pela Resolução 125/2010, do Conselho Nacional de Justiça. [https://www.cnj.jus.br/wp-content/uploads/2011/02/Resolucao\\_n\\_125-GP.pdf](https://www.cnj.jus.br/wp-content/uploads/2011/02/Resolucao_n_125-GP.pdf)

<sup>6</sup> Art. 334. Se a petição inicial preencher os requisitos essenciais e não for o caso de improcedência liminar do pedido, o juiz designará audiência de conciliação ou de mediação com antecedência mínima de 30 (trinta) dias, devendo ser citado o réu com pelo menos 20 (vinte) dias de antecedência. Disponível em: [https://www.planalto.gov.br/ccivil\\_03/\\_ato2015-2018/2015/lei/l13105.htm](https://www.planalto.gov.br/ccivil_03/_ato2015-2018/2015/lei/l13105.htm).

de Processo Civil, que inova na ordem jurídica nacional, ao sujeitar as partes à realização de uma audiência de conciliação ou mediação, que poderá ocorrer por mais de uma ocasião, desde que necessária à composição das partes<sup>7</sup>.

Note-se que mencionada audiência, que ocorrerá logo após o recebimento da petição inicial, somente não se realizará se (i) ambas as partes manifestarem, expressamente, desinteresse na composição consensual; ou (ii) quando não seja admissível a autocomposição<sup>8</sup>, sendo certo que a ausência das partes ao ato, fora dessas hipóteses, implicará em ato atentatório à dignidade da justiça, e as sujeitará a multa de até dois por cento da vantagem econômica pretendida ou do valor da causa.

Ao privilegiar a solução concertada do conflito, o legislador assume compromissos caros à Análise Econômica do Direito, que serão tratados com maior especificidade ao longo deste ensaio, que pretende analisar as virtudes e vicissitudes do sistema de consensualidade formatado pelo legislador, à luz da teoria econômica, sobretudo no que respeita à eficiência do sistema em relação ao fim a que se propõe.

Pode-se afirmar desde já, contudo, que a leitura conjuminada dos dispositivos acima mencionados aponta para a evolução rumo a um modelo cada vez mais privatista, que reconhece na vontade do agente econômico a verdadeira fonte de soluções eficientes das disputas, quiçá a única inquestionavelmente apta a esse fim.

Porém, é necessário questionar se o formato eleito é suficientemente apto a permitir que as partes manifestem suas vontades para além daquilo que já fora deduzido na petição inicial,

---

<sup>7</sup> Artigo 334, § 2º, do CPC Poderá haver mais de uma sessão destinada à conciliação e à mediação, não podendo exceder a 2 (dois) meses da data de realização da primeira sessão, desde que necessárias à composição das partes. Disponível em: [https://www.planalto.gov.br/ccivil\\_03/\\_ato2015-2018/2015/lei/113105.htm](https://www.planalto.gov.br/ccivil_03/_ato2015-2018/2015/lei/113105.htm)

<sup>8</sup> 334, § 4º, do CPC § 4º A audiência não será realizada: I - se ambas as partes manifestarem, expressamente, desinteresse na composição consensual; II - quando não se admitir a autocomposição. Disponível em: [https://www.planalto.gov.br/ccivil\\_03/\\_ato2015-2018/2015/lei/113105.htm](https://www.planalto.gov.br/ccivil_03/_ato2015-2018/2015/lei/113105.htm)

ou mesmo do que motivou a resistência do réu à pretensão do autor.

Temas como a redução da assimetria de informação, custos de negociação e de litigância, teoria da barganha, previsibilidade do ordenamento jurídico e agência, são determinantes para o sucesso da negociação.

Sem a devida atenção a esses temas, o modelo atual se reduz a mero momento ou formalidade processual, muitas vezes relegado a um secundarismo tal que, não poucas vezes, o próprio magistrado dele dispõe, face ao baixíssimo índice de acordos celebrados em nosso país.

Segundo dados do relatório “Justiça em Números”, do Conselho Nacional de Justiça<sup>9</sup>, mesmo após o mês de março de 2016, em que se tornou obrigatória a audiência de conciliação, o número de sentenças homologatórias de acordos diminuiu 18,8%, passando de 2.987.623 sentenças homologatórias de acordo no ano de 2015, para 2.426.027 em 2020.

Durante a pandemia da COVID-19, a queda foi ainda mais expressiva, pois foram homologadas apenas 1.431.065 sentenças de acordo, o que representa uma diminuição de 37,1%, em comparação com o período imediatamente anterior.

A título comparativo, nos Estados Unidos, apenas 1% dos processos cíveis são finalizados por decisão de um terceiro adjudicador, em clara oposição à realidade brasileira<sup>10</sup>.

À toda evidência, o sistema concebido pelo legislador falhou em seu propósito, porém, ao menos do ponto de vista da teoria econômica, tais falhas eram previsíveis, se tornarão perenes e gerarão ainda mais ineficiência e custos sociais, caso o modelo adotado não se atente a uma verdade insofismável, apesar de comezinha para aqueles versados minimamente em

---

<sup>9</sup> CONSELHO REGIONAL DE JUSTIÇA. *Justiça em números* (2021). Brasília: CNJ. p.201 Disponível em: <https://www.cnj.jus.br/wp-content/uploads/2021/09/relatorio-justica-em-numeros2021-12.pdf>.

<sup>10</sup> Gico Ivo TEIXEIRA, *Análise econômica do processo Civil*. (2020). Ed. Foco. Edição do Kindle. p. 152.



economia: os agentes econômicos respondem a incentivos.

Sem os incentivos adequados, cada vez mais os agentes em disputa relegarão a decisão do conflito a um terceiro adjudicador, assumirão os riscos de suas decisões e, inexoravelmente, sujeitarão a sociedade aos custos e externalidades negativas do processo.

Contudo, a Análise Econômica do Direito candidata-se a, por uma mudança de paradigmas e da racionalidade dos agentes, resgatar a utilidade do sistema de consensualidade do Código de Processo, dando concretude ao mandamento legal de eficiência processual mencionada linhas acima, além de contribuir para a geração de riqueza e alocação eficiente de recursos, individual e coletivamente considerados.

## 2. A TEORIA DA ESCOLHA RACIONAL E A DECISÃO DE LITIGAR OU CELEBRAR ACORDOS

De acordo com a literatura econômica, sobretudo a teoria neoclássica, agentes econômicos fazem suas escolhas de forma racional. A essa afirmação dá-se o nome de “teoria da escolha racional”.

É possível identificar três correntes<sup>11</sup> que explicam o

---

<sup>11</sup> Segundo Vasco Rodrigues: “A literatura econômica tende a descrever de três formas diferentes, mas que em geral se admitem serem equivalentes, o que seja “atuar de forma racional”. Uma primeira forma assenta num requisito de consistência das escolhas. Admite-se que os agentes econômicos têm um conjunto de preferências estáveis e pré-determinadas, isto é, que não dependem das escolhas que, em concreto, se lhe colocam. Admite-se ainda que estas preferências são completas e transitivas. O pressuposto de que são completas significa simplesmente que, perante quaisquer duas alternativas, o agente é capaz de dizer se prefere a primeira à segunda, a segunda à primeira ou se as duas lhe são indiferentes. Em particular, é capaz de optar entre alternativas situadas em diferentes momentos (é preferível deitar uma árvore abaixo hoje, para lenha, ou esperar que ela cresça e dê frutos?). O pressuposto da transitividade equivale a admitir que se o agente econômico prefere a alternativa A à alternativa B e a alternativa B à alternativa C, então, prefere igualmente a alternativa A à alternativa C. Ou seja, se alguém gosta mais de Direito do que de Economia e mais de Economia do que de Matemática, também gosta mais de Direito do que de Matemática. “Atuar de forma racional significa, nesta versão, que se o agente econômico

mecanismo de escolha racional, mas, ao cabo, todas as explicações se equivalem nas conclusões ao afirmarem que os agentes econômicos, diante de uma ou mais opções, sempre optarão por aquela que lhes represente maior utilidade (não necessariamente econômica), e que essa escolha será sempre completa e transitiva.

Estabelecida essa singela, mas suficiente e necessária premissa, é possível nos aprofundarmos um pouco mais na análise dos motivos que levam uma pessoa a litigar.

É possível afirmar, a partir da teoria econômica, que diante de um cenário quimérico de certeza quanto ao resultado de todos os processos, os agentes econômicos envolvidos em um conflito de interesses tenderiam sempre à celebração de acordos.

---

prefere A e B e tem que escolher entre ambas, escolherá A. Uma segunda forma de descrever a racionalidade é dizer que as consequências de cada escolha proporcionam ao agente econômico uma determinada utilidade e que ele é capaz de ordenar as diversas alternativas em função da utilidade que lhe proporcionam. Tendo que escolher entre duas alternativas, o indivíduo racional escolhe a que lhe proporciona mais utilidade: diz-se que maximiza a sua utilidade. Note-se que a utilidade é aqui um termo técnico que designa a satisfação que o indivíduo retira de uma dada situação, não tendo uma conotação exclusivamente material: é possível obtê-la pela observação de uma obra de arte ou pelo mero conhecimento de que uma determinada paisagem natural permanece intacta. Ainda uma terceira forma de descrever a atuação racional é dizer que, perante uma escolha, o agente econômico opta por uma determinada alternativa se os benefícios esperados superam os concomitantes custos. Exemplificando, se alguém tira um curso de Direito é porque os benefícios que espera que daí decorram excedem os custos em que prevê incorrer. Insto não significa que a escolha racional assente sempre numa comparação de fluxos monetários, recebidos e desembolsados. Por benefício entendemos aqui qualquer acréscimo a utilidade do agente econômico e por custo qualquer acréscimo nessa utilidade. Em rigor, o custo é a satisfação de que se abdica ao escolher uma determinada alternativa. Quando comparamos alguma coisa, e pagamos o respectivo preço, estamos a abdicar da satisfação que poderíamos obter dando ao dinheiro uma utilização diferente: essa utilidade de que estamos a abdicar é o verdadeiro custo da nossa compra; o preço é apenas uma medida monetária da utilidade perdida. Todas nossas escolhas, dano ou não lugar a um desembolso monetário, têm custos: se de verdadeiras escolhas se trata, quando optamos por uma alternativa abdicamos de outras. Quando se senta a ler este texto, o leitor está a abdicar de utilizar o seu tempo de outra forma. Em termos econômicos, o custo de uma determinada opção, designado *custo de oportunidade*, é aquilo que se sacrifica por não escolher a mais favorável das alternativas disponíveis”. RODRIGUES, Vasco (2016) – *Análise Econômica do Direito [Em linha]*, p. 11.

A definição clara da titularidade de direitos e, consequentemente do direito de propriedade de cada um dos agentes é um elementos facilitador das trocas e, por conseguinte, da celebração de negócios jurídicos, como é o caso dos acordos extra ou judiciais.

Côncios daquilo que lhes cabe, sujeitos em conflito são capazes de representar o benefício pretendido e dele subtrair os custos de litigar para, então, após identificarem o excedente econômico passível de distribuição, estabelecerem com clareza seus valores de ameaça e reserva e iniciarem as negociações, colocando-se ambos em situação melhor do que estariam, caso decidissem litigar.

Ilustramos esse raciocínio com o seguinte exemplo: Ao colocar um vaso em sua varanda, A se distrai e deixa o bem cair sobre o carro de B, causando um dano de R\$ 10.000,00 (dez mil reais).

Por acreditar que B não poderia estacionar o carro naquele local, A se nega a pagar o prejuízo de B, resistindo à sua pretensão indenizatória.

B, após consultar seu advogado, descobre que casos idênticos ao seu já foram julgados pelos Tribunais e que em 100% dos casos, demonstrada a conduta, o dano e o nexo de causalidade, todas as ações são julgas procedentes.

O custo de litigância é o mesmo para A e B, R\$ 2.000,00 (dois mil reais).

Assim, na partida, B sabe que o benefício que extrairá de um processo será inexoravelmente de R\$ 8.000,00 (oito mil reais), correspondente ao acolhimento de seu pedido pelo Juiz, subtraído dos custos de litigância.

A, por sua vez, sabe que o custo de seu processo será de R\$ 12.000,00 (doze mil reais), correspondentes ao valor da condenação que irá sofrer, somados ao valor dos custos de litigância.

Portanto, entre o benefício a ser alcançado por B, e o

custo a ser suportado por A, existe um excedente de R\$ 4.000,00 (quatro mil reais), de modo que qualquer acordo celebrado em valores que estejam entre o benefício representado por B e o custo representado por A, colocará ambos em situação melhor do que a que se encontram e será, portanto, uma melhoria de Pareto<sup>12</sup>.

O caso acima ilustrado, apesar de prosaico, exemplifica bem o comportamento de agentes racionais diante de um cenário sem riscos, onde a decisão de litigar é determinística, *i.e.*, não há nenhuma decisão a ser tomada pelo agente econômico, cujo resultado não seja aquele por ele esperado.

Todavia, essa não é a realidade que se apresenta no campo jurídico-processual. Ao contrário do exemplo supra, todo processo judicial implica em riscos e isso modifica substancialmente o processo de agente decisor.

Inobstante todo cidadão poder ir a juízo – em nome próprio, assistido ou representado -, no exercício do seu direito constitucional de ação, nem todas as demandas deduzidas serão julgadas, nem todas as demandas julgadas serão acolhidas e nem

---

<sup>12</sup> Pela didática, citamos os ensinamentos de Vasco Rodrigues: “Suponhamos a possibilidade de alterar uma determinada situação, por exemplo, modificando a legislação em vigor. Esta alteração constitui uma *melhoria de Pareto* se beneficia, pelo menos, uma pessoa e não prejudica ninguém. Quando assim acontece, os economistas dizem que a situação resultante da alteração é *superior* à situação inicial ou *mais eficiente* do que essa situação. Este parece ser o critério menos subjetivo para comparar duas situações. A grande vantagem é a de dispensar o decisor de quaisquer comparações interpessoais: todo o que é necessário, para o aplicar, é saber se cada um dos indivíduos potencialmente afetados considera que a alteração o beneficia, o prejudica ou sobre si não tem impacto. Alguns autores atribuem mesmo uma conotação ética a este critério de avaliação: presumivelmente, se um indivíduo não souber a posição que lhe vai caber na sociedade, preferirá a situação resultante da melhoria de Pareto à situação anterior. Suponhamos que, depois de uma primeira melhoria de Pareto, era, de novo, possível aumentar a utilidade de uma pessoa sem prejudicar ninguém. Esta segunda alteração constituiria uma nova melhoria de Pareto. E outras poderiam existir. No entanto, depois de uma sucessão de melhorias de Pareto, acabará invariavelmente por se atingir uma situação em que já não é possível aumentar a utilidade de mais ninguém sem prejudicar outrem. Diz-se então que esta situação é um *ótimo de Pareto* ou, para evitar o conteúdo valorativo da palavra “ótimo”, *Pareto-eficiente*.” RODRIGUES, Vasco (2016) – *Análise Econômica do Direito [Em linha]*, p. 25.

todas as demandas julgadas e acolhidas, serão executadas.

Como bem afirma Ivo Gico, “a manifestação estatal é um direito, enquanto o uso da força estatal é uma possibilidade”.<sup>13</sup>

Expostos ao risco, os agentes econômicos já não gozam mais da certeza de outrora em relação ao resultado do processo, de modo que decisão de litigar ou não, deverá considerar outros elementos e condições que vão além do mero resultado previsto, como ocorre nos casos de ausência de risco.

Processos judiciais representam custos, geralmente relacionados a honorários advocatícios<sup>14</sup> contratuais e sucumbenciais, tempo<sup>15</sup>, incerteza<sup>16</sup> e custas processuais.

Partindo da premissa da teoria da escolha racional, agentes econômicos tendem a ajuizar ações sempre que o benefício que acreditam que irão extrair do processo seja superior aos custos a ele inerentes, *i.e.*, sempre que  $B > C$ .

Todavia, a singela fórmula retro representa a tomada de decisão em um cenário sem riscos que, caso presentes, exigirão do agente econômico maior ponderação no momento de decidir se deve ou não ajuizar a ação.

Para tanto, será necessário acrescentar ao raciocínio o elemento “probabilidade” ( $p$ ), para o caso de julgamento procedente da ação, ou ( $-p$ ), para o caso de improcedência.

Podemos concluir então que, sempre que  $B - C > 0$ ; tanto o autor terá incentivos para ajuizar a ação, quanto o réu para contestá-la.

Deve-se atentar, todavia, que o custo judicial é em grande medida irrecuperável, sobretudo no que tange aos honorários advocatícios, cuja indenização encontra enorme resistência na jurisprudência brasileira, além dos custos de tempo, geradores dos chamados “custos de oportunidade”, e de eventuais

---

<sup>13</sup> Gico Junior, Ivo Teixeira. *Análise econômica do processo civil* (2020) - p. 175.

<sup>14</sup> PORTO; Antônio Maristelo, GAROUPA; Nuno. (2022) - *CURSO DE ANÁLISE ECONÔMICA DO DIREITO* - p. 352 *usque* 353.

<sup>15</sup> PORTO; Antônio Maristelo, GAROUPA; Nuno. (2022) - *Op. Cit.*

<sup>16</sup> PORTO; Antônio Maristelo, GAROUPA; Nuno. (2022) - *Op. Cit.*

custas processuais não abrangidas pela sucumbência, como nos casos de parcial procedência da ação.

Por isso, os benefícios projetados pelas partes (*payoffs*) nunca serão integrais, pois sempre serão subtraídos pelo custo do processo e temperados pela probabilidade de êxito, visto que o campo processual se reveste da inexorável característica da incerteza.

Logo, tanto para o autor, quanto para o réu, a decisão de litigar pode ser representada pela fórmula:  $p \cdot B - C > 0$  (*decisão de litigar*);  $p \cdot B - C < 0$  (*decisão de não litigar*), o mesmo se aplicando à decisão do potencial réu de resistir, ou não, à pretensão.

Por via lógica, aqui se assenta fértil campo de distribuição eficiente de excedentes econômicos e, por conseguinte, celebração de acordos entre as partes.

Com espeque na teoria da escolha racional, é possível afirmar que o ajuizamento de uma ação ocorrerá sempre que o benefício esperado pelo pretense autor for maior que os custos em que incorrerá. O mesmo se diga em relação ao réu.

Outrossim, sempre que as partes ofertarem um valor superior ao produto das fórmulas acima dispostas, a decisão mais racional para ambos será a de celebrar o acordo, pois todos estarão em uma posição melhor do que aquela em que se encontram, em clara hipótese de distribuição Pareto-eficiente de excedentes.

Bem ensina Ivo Gico, que “Se  $A \geq p \cdot B - C$ , i.e., se o valor oferecido para acordo for maior ou igual ao valor esperado da ação, então, o agente racional aceitará a proposta e a lide será composta espontaneamente. Por outro lado, se  $A < p \cdot B - C$ , a opção mais interessante para o potencial autor será ajuizar a ação, logo, o acordo não será celebrado e a autocomposição fracassará.”<sup>17</sup>

Não se pode perder de vista, contudo, que mesmo as negociações pré-processuais são representativas de custos e

---

<sup>17</sup> JUNIOR. Gico; Ivo Teixeira. (2020) – *Op. Cit.* p. 179-180.

deverão ser consideradas pelos agentes no momento da celebração do acordo.

Portanto, representados os custos de negociação pela sigla  $CN$ , é possível afinar a fórmula de decisão da seguinte forma: *Se  $A - CN > P. B - C$  (celebração de acordo)*. Por outro lado: *Se  $A - CN < P. B - C$  (não celebração de acordo)*.

Mencionado raciocínio, por óbvio, será elaborado tanto pelo potencial autor quanto pelo potencial réu, que escolherão entre as alternativas de ajuizar, ou oferecer resistência à ação, em detrimento de negociar e celebrar acordos.

O produto dessas inequações revelará o chamado “valor de reserva” ou “valor de ameaça”, de cada um dos agentes.

É de se presumir, portanto, a partir da premissa estabelecida pela teoria da escolha racional, que sempre que o valor de reserva mínimo do autor for menor que o valor de reserva máximo do réu, as partes deverão celebrar o acordo.

Obviamente, a fórmula acima desenvolvida não é indene a críticas e insuscetível a variantes.

Questões como insegurança jurídica, assimetria de informação e os vieses cognitivos explorados pela chamada “Economia Comportamental”, são aptos a modificar a fórmula racional de decisão e conduzir, muitas vezes, à quadros de alocação ineficiente de recursos.

De acordo com a conclusão alcançada até aqui, agentes racionais tenderão a celebrar acordos sempre que houver um hiato entre o valor de reserva mínimo do potencial autor de uma ação e o valor de reserva máximo do potencial réu.

A estrutura de formação desse enunciado está contida na fórmula construída páginas acima, segundo a qual os acordos acontecerão se “ $A - CN > P. B - C$ ”.

Note que, dentre os elementos da fórmula, um deles diz respeito à crença do autor – e seu advogado -, no resultado da ação.

Tal crença é extraída a partir do conhecimento jurídico

do decisor e de pesquisas que formulará na jurisprudência, que poderá se limitar ao entendimento do Juízo que inicialmente receberá a demanda, ou se expandir ao entendimento dos Tribunais Estaduais, Regionais e Superiores.

Portanto, a pouca densidade da jurisprudência sobre o tema debatido na demanda, além da grande discrepância entre os valores de condenação nos casos de responsabilidade civil, serão potencialmente capazes de modificar o delta da probabilidade de êxito ( $\Delta p$ ), do valor do benefício esperado ( $\Delta b$ ), e também dos custos de pesquisa, insertos nos chamados custos de litigância, inseridos na fórmula de tomada de decisão racional como ( $\Delta c$ ).

Para o bom funcionamento dos mercados é preciso certo grau de previsibilidade para que os agentes econômicos planejem suas estratégias e ajam de acordo com esse planejamento, cômicos de que as circunstâncias estruturais sobre as quais pautou sua decisão não se alterarão ao longo da execução do projeto ou contrato.

Por óbvio, a estabilidade da legislação de um Estado é condição *sine que non*, para atribuir confiança aos mercados, estimular as trocas e gerar riqueza social e desenvolvimento.

Contudo, a instabilidade de um sistema de normas não se atrela apenas ao processo legislativo de elaboração de leis e de alteração da Constituição, mas sobretudo ao sistema judicial que, no exercício de sua atividade típica, tem a função de dar concretude às normas jurídicas a partir da aplicação de regras de hermenêutica jurídica, observado o princípio da separação dos poderes e atento ao dever de autocontenção do Poder Judiciário.

O afastamento dessas premissas desborda invariavelmente em erro de julgamento ou ativismo judicial, ambos causadores de custos sociais e insegurança jurídica, gerando incentivos ineficientes àqueles que estão diante da decisão de litigar ou não.



### 3. POR QUE AS PARTES CELEBRAM ACORDOS?

Conforme visto até aqui, a Análise Econômica do Direito busca responder de forma racional o que leva agentes econômicos racionais a decidirem ajuizar ações ou não.

Avaliados os custos e benefícios envolvidos no ato de litigar, teoricamente as partes teriam incentivos claros para ofertarem ou aceitarem ofertas de acordo.

Em outras palavras, sempre que o autor acreditar que o valor que alcançará com o processo é positivo, por consequência o custo do processo para o réu deverá ser negativo, e vice-versa, pois inexoravelmente somente um deles ganhará a ação.

Dessa forma, se um autor acredita que irá ganhar mais do que o réu acredita que irá perder, a decisão racional não deveria ser outra, que não a oferta de uma proposta de acordo pelo réu, o que geraria evidente eficiência de Pareto.

A contrario sensu, se o valor que o autor acredita que poderá auferir com o processo for negativo, a escolha racionalmente esperada é que não ajuíze a ação.

Nas palavras de Antônio Maristelo Porto e Nuno Garoupa, “comportando-se autor e réu racionalmente, as ações com baixo valor esperado não deveriam sequer ser iniciadas”<sup>18</sup>.

Sendo assim, qual seria o motivo que leva a um nível tão baixo de acordos no sistema brasileiro?

Uma primeira resposta, de certa forma bizantina, é a de que as partes muitas vezes agem de forma irracional e, ainda que o processo represente um risco elevado de gerar perdas, é ajuizado, por motivos outros que não a racionalidade do ponto de vista econômico.

Contudo, a Análise Econômica do Direito avalia essa questão sob uma ótica diversa, que não se afasta da ideia de racionalidade dos agentes, ao estabelecer os conceitos de “otimismo relativo” e “pessimismo relativo”.

---

<sup>18</sup> PORTO; Antônio Maristelo, GAROUPA; Nuno. (2022) – *Op. Cit.* p. 360.

Em um cenário de riscos, dois elementos podem ser admitidos de forma diversa entre autor e réu, a probabilidade de êxito e a magnitude do benefício imaginado.

Fatores como a inconsistência da jurisprudência, o ativismo judicial e a disparidade dos valores de indenização em casos idênticos ou semelhantes, além dos elevados custos de pesquisas em um cenário dessa natureza, somadas a recorrentes problemas da relação de agência entre advogado e cliente, conduzem a cálculos pouco realísticos acerca dos resultados que poderão ser futuramente atingidos.

Se, desse desalinho de expectativas, autor e réu acreditarem serem elevadas suas chances de ganhar ( $\Delta p$ ) e os benefícios econômicos esperados sejam teoricamente grandes ( $\Delta b$ ), podemos afirmar que ambos estão obnubilados em relação à realidade do processo e, portanto, excessivamente otimistas em relação a ele.

O chamado “otimismo relativo”, portanto, ocorrerá sempre que as partes de um litígio confiem demasiadamente no sucesso de sua causa, seja no tocante à probabilidade de êxito, ou em relação a magnitude do resultado, gerando um hiato de expectativas que afasta demais as pretensões imaginadas.

Mas note-se. O simples fato de as partes divergirem a respeito das expectativas de ganhos e perdas no litígio, não é suficiente para que se afirme que a estrutura de incentivos para um acordo estará sempre arruinada, pois é possível que reste preservado um excedente econômico tal, que o acordo ainda será viável e, por que não, ainda seja a opção mais eficiente possível.

Todavia, se o excedente econômico decorrente das expectativas das partes for negativo, ou seja, se o custo do processo for menor do que a diferença entre as expectativas de autor e réu, o incentivo racionalmente gerado será o da propositura da ação e não da celebração de acordos.

Portanto, o chamado otimismo relativo, resultado da assimetria de informações entre as partes, pode conduzir a uma

cenário irreal e determinar as partes a escolhas ineficientes.

À redução desse hiato de expectativas e aumento dos excedentes econômicos a partir de dados mais realísticos dos fatores envolvidos no litígio, dá-se o nome de “pessimismo relativo”.

Quer dizer, sempre que as partes são relativamente pessimistas em relação ao resultado de suas demandas, haverá uma diminuição em relação aos  $\Delta p$  e  $\Delta b$ , o que aproximará o valor atribuído ao processo por cada uma delas e estimulará, então, a celebração de acordos.

### 3.1 UMA QUESTÃO DE ASSIMETRIA INFORMATIVA

Fundamentalmente, a celebração de acordos é um negócio jurídico bilateral, um contrato entre as partes em litígio. Logo, um dos temas centrais ao estudo dos contratos para a Análise Econômica do Direito é a chamada “assimetria informativa”, consistente na existência de informações privadas de conhecimento exclusivo de apenas uma das partes contratantes, ou mesmo de nenhuma delas.

O acesso a tais informações pode ser extremamente difícil e custoso, ou compor o plano de elaboração de estratégias dominantes dos agentes envolvidos nas negociações, tornando-se, então, inacessíveis aos demais jogadores ou postulantes.

Pois bem. Partindo-se da premissa já estabelecida neste ensaio, de que as pessoas decidem racionalmente, é razoável afirmar que, caso tivessem conhecimento de todas as informações disponíveis acerca do litígio, poderiam ajustar suas expectativas em relação ao otimismo e à magnitude do resultado da demanda e, inexoravelmente, maximizar o resultado dos litígios.

Contudo, via de regra, além de questões subjetivas e emocionais comumente presentes entre os contendores, as estratégias de ação de cada uma das partes costumam ser reveladas somente ao longo do processo, geralmente como forma de

surpreender a contraparte no jogo processual, o que pode se mostrar eficiente em alguns casos, mas uma estratégia superestimada em outros.

Por possuírem informações incompletas, os litigantes não podem “preencher” os elementos da inequação que leva ao custo do processo de forma realista, assumindo o risco de ingressar em um litígio cujo resultado pode ser frontalmente diferente daquele esperado.

Por isso, a forma mais segura de decidir sobre litigar ou negociar acordos é, sem sombra de dúvidas, diminuir a assimetria informativa, acessando e dispondo de dados até então ocultos aos litigantes, na busca de uma decisão cooperada, ou seja, de uma resolução do conflito criada pela vontade das partes e, por isso, presumidamente maximizadora dos recursos disponíveis.

É factível afirmar, portanto, que a crença das partes no êxito do processo pode ser afetada pelo acesso a informações que antes não detinham, atualizando-as e permitindo que novas conclusões sejam alcançadas em relação à conveniência da celebrar acordos ou mesmo de ajuizar ações, a depender da condição mais ou menos favorável que se apresente a cada novo acesso a dados até então desconhecidos.

A convergência de crenças, como se percebe até aqui, é um significativo facilitador da autocomposição pois, ao se estreitarem, arrastam consigo o hiato de expectativas, decisivo para a visualização da existência de excedentes cooperativos positivos ou negativos, conduzindo a decisões eficientes sobre acordar ou litigar.

### 3.2 MECANISMOS LEGAIS DE COMPARTILHAMENTO DE INFORMAÇÕES

Como vimos até aqui, em um cenário ideal de assimetria e completude informativa, agentes racionais sempre celebrariam

acordos, pois conheceriam com segurança o resultado de seus processos e poderiam alocar de forma eficiente os recursos disponíveis por ocasião do litígio.

Porém, ausentes as condições de verificação desse cenário ideal, muito raramente presentes, as partes formam suas convicções amparadas nos dados de que dispõe e na crença acerca de quais seriam as informações disponíveis à contraparte, de modo que a decisão a ser tomada, apesar de racional, certamente não será completa, mas probabilística, dada a presença daquilo que a literatura econômica denomina de racionalidade limitada<sup>19</sup>.

Reconhecida a potencialidade geradora de eficiência que pode advir do intercâmbio de informações entre os contendores, o legislador cria mecanismos de diminuição da assimetria que ora estimulando, ora obrigando o compartilhamento de informações entre as partes.

Exemplo disso é o artigo 2º, § 2º, do Decreto Lei 911 de 1969<sup>20</sup>, que trata sobre a constituição do devedor em mora nos

---

<sup>19</sup> Segundo ensinam Ejan Mackaay e Stéphane Rousseau: “O modelo de escolha racional foi criticado, há tempo, por Herbert Simon, prêmio Nobel, pesquisador em ciência da administração, psicologia cognitiva, informática e economia. Ao longo de sua carreira de mais de meio século, tento explicitar e modelar (no computador) as decisões humanas de todo o tipo. A crítica de Simon ficou ainda mais convincente, pois ele partiu do modelo da escolha racional. Para Simon, o modelo da escolha racional é irrealista como descrição de decisões humanas, de vez que se apoia muito sobre o tratamento da informação. Os seres humanos que decidem raramente dispõem, para problemas de média complexidade, da informação necessária para inventariar e valorizar corretamente todas as opções existentes. Mais grave, ainda, mesmo que toda a informação pertinente estivesse disponível, o tomador da decisão não teria como saber disso para chegar à decisão. O espírito humano não pode fazer mais que determinado número de coisas ao mesmo tempo, ou por vez, deve usar esquemas simplificadores para delimitar as informações a serem consideradas na decisão. Se a informação não for levada em conta, de forma seletiva, na decisão, é preciso resignar-se com uma “aproximação que substitua a exatidão na tomada de decisão”. Simon propõe que essa concepção seja denominada de “racionalidade limitada” (*bounded rationality*).” MA-CKAAY; Ejan, ROUSSEAU; Stéphane. (2015) – *Análise Econômica do Direito*. p. 32-33.

<sup>20</sup> Disponível em: [http://www.planalto.gov.br/ccivil\\_03/decreto-lei/1965-1988/del0911.htm](http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/decreto-lei/1965-1988/del0911.htm)

débitos decorrentes de contratos de alienação fiduciária em garantia.

Ainda que de forma singela, o legislador exige que o proprietário ou credor fiduciário notifique o devedor de sua mora, que poderá purgar a mora no prazo de cinco dias, previsto no § 1º, do artigo 3º<sup>21</sup>, do já mencionado decreto.

Nessa hipótese, o devedor poderá ter conhecimento prévio da pretensão do credor e de sua disposição de retomada do bem, inclusive dos prazos para que o procedimento se realize, podendo, a partir daí, elaborar sua estratégia de atuação com base em informações que lhe foram disponibilizadas antes do litígio ou qualquer oportunidade de mediação e conciliação judiciais, sem que tenha de qualquer forma incorrido em dispêndio de recursos para tanto.

Contudo, é fundamentalmente na petição essencial que reside um dos principais mecanismos de diminuição das assimetrias de informação do sistema jurídico processual.

O artigo 319, do Código de Processo Civil Brasileiro<sup>22</sup>, dispõe sobre os requisitos da petição inicial e pode ser considerado um grande redutor de custos de transação, ao exigir que o autor revele informações privadas que possam ser, até então, desconhecidas pelo futuro réu.

De acordo com o dispositivo, ao optar pelo ajuizamento da ação, o autor deverá declinar os fatos e fundamentos jurídicos do pedido, o pedido com suas especificações, o valor da causa e as provas com que pretende demonstrar a verdade dos fatos alegados, além do dever de instruir sua petição com os documentos indispensáveis à propositura da ação<sup>23</sup>.

Ao obrigar o autor a revelar boa parte de sua estratégia,

---

<sup>21</sup> Disponível em: [http://www.planalto.gov.br/ccivil\\_03/decreto-lei/1965-1988/del0911.htm](http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/decreto-lei/1965-1988/del0911.htm)

<sup>22</sup> Código de Processo Civil do Brasil. Disponível em: [https://www.planalto.gov.br/ccivil\\_03/\\_ato2015-2018/2015/lei/113105.htm](https://www.planalto.gov.br/ccivil_03/_ato2015-2018/2015/lei/113105.htm)

<sup>23</sup> Código de Processo Civil do Brasil. Disponível em: [https://www.planalto.gov.br/ccivil\\_03/\\_ato2015-2018/2015/lei/113105.htm](https://www.planalto.gov.br/ccivil_03/_ato2015-2018/2015/lei/113105.htm)

a lei processual franqueia ao réu acesso a dados que não possuía antes do ajuizamento da ação, permitindo que ajuste suas expectativas acerca do litígio e passe a considerar ou reconsiderar, racionalmente, o benefício esperado de celebrar um acordo ou contestar a ação.

A revelação desses dados, por si, tem a capacidade de reduzir drasticamente custos de transação e de pesquisas, que podem ser muito elevados, tanto no que tange às buscas pelo atual estágio da jurisprudência sobre o direito em voga - sobretudo em um cenário de instabilidade jurídica como o atualmente enfrentado pelo direito brasileiro -, quanto das provas que o autor dispõe contra o réu.

O incentivo para que o autor revele parte de sua estratégia, por outro lado, está na consequência que poderá resultar de uma eventual ocultação dolosa que, segundo o artigo 321, parágrafo único, caso não sanada no prazo de 15 dias, importará no indeferimento da inicial, que certamente gerará custos de transação significativos e não recuperáveis, como a perda das custas processuais adiantadas, o tempo pago a advogados elaborarem e ajuizarem a ação, além de outros eventualmente incorridos no ato.

Citado o réu, agora de posse de informações outrora indisponíveis, o nível de assimetria informacional se reduz e permite um ajuste nas expectativas do réu, que poderá readequar o cálculo econômico do litígio e decidir sobre a conveniência de contestar, ou não, a depender do valor positivo ou negativo do processo para si.

Ao contestar, assim como em relação ao autor, a lei processual exige que o réu alegue toda a matéria de defesa, expondo as razões de fato e de direito com que impugna o pedido do autor e especifique as provas que pretende produzir<sup>24</sup>.

O incentivo gerado pela lei para que o réu se defenda dos

---

<sup>24</sup> Código de Processo Civil do Brasil. Disponível em: [https://www.planalto.gov.br/ccivil\\_03/\\_ato2015-2018/2015/lei/113105.htm](https://www.planalto.gov.br/ccivil_03/_ato2015-2018/2015/lei/113105.htm)

fatos e fundamentos deduzidos pelo autor está previsto no artigo 341<sup>25</sup>, que impõe ao réu omissivo o ônus da presunção de veracidade dos fatos alegados pelo autor.

Tais regras possuem claro condão de diminuir a assimetria de informações, permitindo que às partes realizarem o chamado *update bayesiano* ou *atualização bayesiana*, método de inferência estatística que utiliza o chamado “Teorema de Bayes”, como ferramenta de atualização de probabilidades diante da colheita de novas informações que vão se revelando ao longo do tempo<sup>26</sup>.

Note-se, contudo, que o sistema de compartilhamento de informações no direito brasileiro é, como regra, endoprocessual, *i.e.*, ocorre após o ajuizamento da ação, após as partes já terem incorrido em custos de contratação de advogados (com exceção das causas até 20 salários mínimos no juizados especiais), custas processuais (também como exceção do exemplo mencionado acima), além das os custos inerentes ao processo, como o custo de processamento da ação, citação do réu, recebimento e processamento da contestação, atos do Juiz e dos serventuários do cartório judicial, que podem ser maiores ou menores, de acordo com as peculiaridades de cada ação.

Ainda que de forma tímida, o Código de Processo Civil de 2015 voltou seus olhos para a questão do compartilhamento precoce de informações privadas detidas pelas partes, ao superar o vetusto procedimento cautelar de produção antecipada de provas e autorizar a formulação do pedido, sempre que o conhecimento prévio dos fatos possa justificar ou evitar o ajuizamento da ação<sup>27</sup>.

---

<sup>25</sup> Código de Processo Civil do Brasil. Disponível em: [https://www.planalto.gov.br/ccivil\\_03/\\_ato2015-2018/2015/lei/113105.htm](https://www.planalto.gov.br/ccivil_03/_ato2015-2018/2015/lei/113105.htm)

<sup>26</sup> Segundo ensina Ivo Teixeira Gico Junior: “Inferência bayesiana é o método de inferência estatística na qual o Teorema de Bayes é utilizado para atualizar as probabilidades de uma hipótese à medida que novas evidências ou informações se tornam disponíveis. Essa atualização de probabilidade é chamada de *update bayesiano* ou *atualização bayesiana*.” Gico Junior, Ivo Teixeira. (2020) – *Op. Cit.* p. 2015. (nota 316).

<sup>27</sup> Código de Processo Civil do Brasil. Disponível em:



Segundo Luiz Fux e Bruno Bodart, “a intenção do legislador foi criar um instrumento processual semelhante à *Discovery* norte-americana, procedimento destinado a permitir que as partes compartilhem informações sobre as suas futuras pretensões e defesas em preparação para uma possível ação judicial<sup>28</sup>”.

Conforme a *Federal Rule of Civil Procedure 26*, as partes de um litígio são obrigadas a desvelar informações privadas à contraparte, ao que se denomina *mandatory disclosure*, além de indicarem terceiros que possam ter consigo dados relevantes para a disputa e fornecer cópias de documentos que possam instruir ações e defesas, desde que tais dados e documentos não sejam protegidos por sigilo.

No entanto, não se deve perder de vista que a Análise Econômica do Direito se dispõe à verificação positiva do comportamento humano perante o Direito a partir do ferramental da teoria econômica e, por isso, blinda o operador do Direito de conclusões enviesadas em relação às soluções heterotópicas.

Assim é que, ainda que desejáveis na maioria das vezes, normas de compartilhamento obrigatório de informações não estão indenes a testes de eficiência, pois sua virtuosidade estará sempre condicionada à sua capacidade de produzir eficiência, o que não necessariamente residirá na celebração de acordos, mas na redução da assimetria de informação para que as partes possam, racionalmente, decidir sobre a maior conveniência da auto ou heterocomposição.

Em outras palavras, o compartilhamento obrigatório de informações será eficiente na elevação da quantidade de acordos celebrados quando tiver o êxito de diminuir o excesso de otimismo ou diminuir o excesso de pessimismos das partes e, conseqüentemente, o hiato de expectativas.

Do ponto de vista da Análise Econômica do Direito,

---

[https://www.planalto.gov.br/ccivil\\_03/\\_ato2015-2018/2015/lei/113105.htm](https://www.planalto.gov.br/ccivil_03/_ato2015-2018/2015/lei/113105.htm)

<sup>28</sup> FUX; Luiz, BODART; Bruno (2021) – *PROCESSO CIVIL E ANÁLISE ECONÔMICA*. p. 61.

portanto, podemos afirmar que, quanto mais o processo se aproxima da sentença, menor é a assimetria de informações existente entre as partes e entre essas e o Juiz, sobretudo por força da estabilização da demanda, que proíbe o levantamento de novas teses, pedidos e produção de provas extemporâneas ao longo da marcha processual.

Entretanto, na exata proporção em que a assimetria informativa diminui e a sentença se aproxima, também se modificam as expectativas das partes em relação ao  $\Delta p$ , em um constante processo de *update bayesiano*.

Por esse motivo, indaga-se se o momento mais adequado para a realização a audiência de tentativa de conciliação, prevista pelo artigo 334, do Código de Processo Civil, que reforça essa precocidade em seu § 2º, ao dispor que, na eventualidade da realização de uma segunda sessão de conciliação, a audiência não poderá ser designada para prazo superior a dois meses da primeira audiência.

Não bastasse, o legislador coloca à disposição da vontade das partes a realização da audiência ao mencionar que, caso autor e réu afirmem seu desinteresse no ato, o mesmo deverá ser dispensado pelo Juiz.

Ao menos do ponto de vista da teoria econômica, essa não parece ter sido a melhor escolha por parte do legislador, nomeadamente em relação à eficiência.

Em se tratando de ato que visa precipuamente a conciliação, conforme vimos até aqui, a probabilidade de autocomposição aumenta sensivelmente na exata medida em que as partes se apoderam de informações a respeito das quais não tinham acesso até então, seja por serem privadas, seja por exigirem manifestação do Juízo ou instrução do processo.

De partida, é possível afirmar que a petição inicial é um fato signo-representativo do otimismo da parte autora em relação ao seu direito, de modo que possibilitar-lhe abrir mão da tentativa de conciliação representa assumir o custo social do

processo e privar a própria parte autora de conhecer elementos informativos que atualizem suas crenças e o façam considerar a possibilidade de um acordo ou mesmo, no extremo, de desistir da ação.

De outro giro, permitir que o réu opte pela não realização da audiência de conciliação, também importa em sonegar ao autor informações preciosas que possam ser postas à mesa de negociações, sobretudo num cenário típico do chamado “monopólio bilateral<sup>29</sup>”, onde a impossibilidade de recorrer a recursos típicos de um mercado concorrencial pode servir de evidente estímulo às negociações.

Contudo, ainda que se realize o ato processual em questão, tal ato não deveria ocorrer no limiar do processo, cuja capacidade de reduzir a assimetria informacional, por meio de medidas obrigatórias de acesso a informações privadas já foi tratada ao longo deste excurso, o que é essencial para racionalidade dos agentes econômicos na tomada de decisão de litigar ou celebrar acordos.

Melhor seria, devida venia, que tal audiência se realizasse no momento do saneamento do processo, ocasião em que o as partes já possuem amplo conhecimento das estratégias umas das outras e o Juiz, por sua vez, deliberará sobre o direito aplicável e o ônus probatório que recairá sobre cada uma delas.

Não bastasse, o Código de Processo Civil de 2015, inovou no ordenamento jurídico e trouxe para o sistema o chamado saneamento cooperativo, em que o Juiz poderá convocar as partes para uma audiência em que, juntos, de forma cooperativa, disponham sobre os pontos controvertidos e a produção da prova a seu respeito.

Neste momento, parece crível que os agentes racionais atinjam o ápice da simetria de informações e, mais uma vez, promovam o chamado *update bayesiano*, agora detentores não só do conhecimento daquilo que pretende a contraparte, mas

---

<sup>29</sup> Gico Junior, Ivo Teixeira. (2020) – *Op. Cit.* p. 222.

também de quais provas dispões para sustentar sua pretensão ou resistência, além do entendimento do Magistrado acerca das provas que devem ser produzidas e quem deverá fazê-lo.

Aqui, grande é a possibilidade de que as partes diminuam o otimismo relativo em relação ao processo e, mais pessimistas em relação a ele, ajam racionalmente na alocação dos recursos disponíveis em jogo, se dedicando, caso o processo ainda represente um valor positivo, na alocação dos excedentes eventualmente existentes.

A relação direta com a diminuição da assimetria de informação e a tomada de decisões eficientes pode ser bem explicada pela Teoria dos Jogos, mais precisamente pelo famigerado “dilema dos prisioneiros”.

Em uma breve síntese, a teoria dos jogos se caracteriza pela aglutinação de teorias filosóficas, matemáticas, estatísticas, políticas, jurídicas e psicológicas, acerca do comportamento de agentes racionais na tomada de decisões, em que o maior ou menor conhecimento da estratégia dos demais *players*, influenciará na tomada de decisão.

Seu objetivo é permitir que a tomada de decisões ótimas em situações de interação de estratégias, deixando clara a virtuosidade da postura cooperativa dos “jogadores” na maximização dos resultados possíveis.

O dilema do prisioneiro é um bom exemplo disso<sup>30</sup>.

Imagine-se que dois criminosos, cúmplices, foram capturados, levados à prisão e colocados em celas separadas.

Tornados incomunicáveis, foram celebradas as seguintes propostas para eles: por terem sido flagrados portando drogas, cada um poderia cumprir dois anos de cadeia. Contudo, caso um dele confessasse estar associado a organização criminosa e entregasse o comparsa, poderia ser indultado e livrar-se da prisão, mas seu companheiro pegaria dez anos de prisão em virtude dos crimes de tráfico e associação para o tráfico. Por fim, se ambos

---

<sup>30</sup> PORTO; Antônio Maristelo, GAROUPA; Nuno. (2022) – *Op. Cit.* p. 129.

delatassem seus parceiros, ambos cumpririam cinco anos de prisão.

Para bem elucidar as estratégias disponíveis aos *players*, vejamos a tabela abaixo.

	PRISIONEIRO 2		
PRISIONEIRO 1		DELATAR	NÃO DELATAR
	DELATAR	-5; -5	0; -10
	NÃO DELATAR	-10; 0	-2; -2

Tabela 1

Como se nota da tabela acima, em que pese a possibilidade de ambos poderem se livrar da prisão caso delatem, tal resultado (*payoff*) somente será possível se pelo menos um dos comparsas não delatar, o que torna essa decisão uma decisão de risco, pois como foi mencionado linhas acima, os prisioneiros estão incomunicáveis e não conhecem a estratégia oposta.

Partindo da premissa da escolha racional, em que as partes envolvidas em uma negociação sempre buscam maximizar os recursos disponíveis em benefício de seus interesses, é crível, então, que ambos delatem e se sujeitem a cinco anos de prisão cada.

Porém, em um cenário de assimetria de informações, a estratégia a ser eleita deverá ser sempre aquela que assegure os melhores payoffs ao jogador, independentemente da escolha feita pelo seu adversário.

Voltando à tabela, percebe-se facilmente que a estratégia dominante do prisioneiro 1, será sempre a de delatar seu parceiro, pois é essa que o assegura os melhores resultados, seja qual for a decisão tomada pelo jogador 2.

A isso, dá-se o nome de “estratégia estritamente dominante<sup>31</sup>”.

Quando ambos os jogadores elegem estratégias estritamente dominantes, tem-se o chamado “equilíbrio de estratégias estritamente dominantes”.

Aplicado ao dilema dos prisioneiros, percebe-se que esse

<sup>31</sup> PORTO; Antônio Maristelo, GAROUPA; Nuno. (2022) – *Op. Cit.* p. 130.

equilíbrio se fará presente caso ambos os prisioneiros decidam delatar seus comparsas, ocasião em que ambos cumprirão cinco anos de pena.

Mas, caso ambos tivessem conhecimento da estratégia quer será adotada pelo outro jogador, as chances de maximização dos *payoffs* se tornam maiores e mais prováveis, no caso, a não confissão por ambos seria racionalmente a decisão a ser tomada.

Por não se tratar do tema central deste ensaio, não nos aprofundaremos no tema da teoria dos jogos e as demais formas e equilíbrios desenvolvidos pela literatura especializada, porém, é possível notar, a partir do modelo dos jogos e do exemplo do dilema dos prisioneiros, a importância da cooperação das partes na construção de soluções eficientes, maximizadoras dos recursos disponíveis e do bem-estar dos litigantes.

#### 4. O PAPEL DO ADVOGADO NA CONSTRUÇÃO DE ACORDOS

A Constituição da República Federativa do Brasil dispõe, em seu artigo 133, que “O advogado é indispensável à administração da justiça, sendo inviolável por seus atos e manifestações no exercício da profissão, nos limites da lei<sup>32</sup>.”

A esse profissional é entregue umas das condições do exercício do direito de ir a Juízo, denominado de “capacidade postulatória”, com algumas exceções legais, como nas ações que tramitam perante os Juizados Especiais<sup>33</sup>, cujo valor da causa não supere os vinte salários mínimos, no Habeas Corpus<sup>34</sup>, nas

---

<sup>32</sup> Constituição Federal da República Federativa do Brasil. Disponível em: [https://www.planalto.gov.br/ccivil\\_03/constituicao/constituicao.htm](https://www.planalto.gov.br/ccivil_03/constituicao/constituicao.htm)

<sup>33</sup> Artigo 9º, da Lei 9099/95: “Nas causas de valor até vinte salários mínimos, as partes comparecerão pessoalmente, podendo ser assistidas por advogado; nas de valor superior, a assistência é obrigatória.” Disponível em: [https://www.planalto.gov.br/ccivil\\_03/leis/l9099.htm](https://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/l9099.htm)

<sup>34</sup> Artigo 654, do Código de Processo Penal: “O habeas corpus poderá ser impetrado por qualquer pessoa, em seu favor ou de outrem, bem como pelo Ministério Público.

ações de alimentos<sup>35</sup> e nos pedidos de medidas protetivas de urgência em favor das mulheres vítimas de violência de gênero<sup>36</sup>.

Portanto, tanto do ponto de vista constitucional, quanto do ponto de vista social, o advogado é de suma importância para o sistema de justiça e para tutela de direitos em juízo.

Porém, conforme já mencionado alhures, a Análise Econômica do Direito se dispõe a realizar uma leitura positiva e não normativa dos institutos jurídicos, aclarando a forma como as pessoas se comportam e não como deveriam se comportar.

Diante disso, torna-se importante indagar acerca da atuação do advogado na autocomposição e no auxílio às partes na formação da estrutura de incentivos de acordos ou de ajuizamento de ações.

A princípio, é de se esperar que advogados, contratados para exercerem a defesa dos interesses de seus clientes em juízo ou fora dele, busquem o resultado que mais os beneficiem.

Não por menos, o Estatuto da Advocacia e da Ordem dos Advogados do Brasil dispõe que “no processo judicial, o advogado contribui, na postulação de decisão favorável ao seu constituinte, ao convencimento do julgador, e seus atos constituem *múnus público*<sup>37</sup>”.

Ao estabelecer os deveres éticos do advogado, o Código

---

Disponível em: [https://www.planalto.gov.br/ccivil\\_03/decreto-lei/del3689compilado.htm](https://www.planalto.gov.br/ccivil_03/decreto-lei/del3689compilado.htm)

<sup>35</sup> Artigo 2º, da Lei 5478/68: “O credor, pessoalmente, ou por intermédio de advogado, dirigir-se-á ao juiz competente, qualificando-se, e exporá suas necessidades, provando, apenas o parentesco ou a obrigação de alimentar do devedor, indicando seu nome e sobrenome, residência ou local de trabalho, profissão e naturalidade, quanto ganha aproximadamente ou os recursos de que dispõe.” Disponível em: [https://www.planalto.gov.br/ccivil\\_03/leis/15478.htm](https://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/15478.htm).

<sup>36</sup> Artigo 18, da Lei 11340/06: “Art. 18. Recebido o expediente com o pedido da ofendida, caberá ao juiz, no prazo de 48 (quarenta e oito) horas”. Disponível em: [http://www.planalto.gov.br/ccivil\\_03/\\_ato2004-2006/2006/lei/11340.htm](http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/_ato2004-2006/2006/lei/11340.htm)

<sup>37</sup> Artigo 2º, § 2º, da Lei 8906/94: “No processo judicial, o advogado contribui, na postulação de decisão favorável ao seu constituinte, ao convencimento do julgador, e seus atos constituem *múnus público*. Disponível em: [https://www.planalto.gov.br/ccivil\\_03/leis/18906.htm](https://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/18906.htm).

de Ética da Ordem dos Advogados do Brasil estabelece que são deveres dos advogados “estimular, a qualquer tempo, a conciliação e a mediação entre os litigantes, prevenindo, sempre que possível, a instauração de litígios, além de desaconselhar lides temerárias, a partir de um juízo preliminar de viabilidade jurídica<sup>38</sup>.

Entretanto, a despeito das mencionadas disposições legais, não raras vezes se percebe que acordos eficientes não são celebrados em virtude da postura dos patronos das partes, assim como ações de valor positivo não são ajuizadas, também em contrariedade à vontade dos litigantes.

A grande questão que se põe, neste ponto, diz respeito ao problema principal-agente, recorrente em contratos dessa natureza.

De acordo com a teoria econômica, o problema de agência ocorre sempre que uma profissional contratado para o desempenho de alguma atividade de caráter técnico seja detentor de informações privadas inacessíveis ou ocultadas do contratante (principal), gerando uma miopia deste em último em relação à qualidade do trabalho desenvolvido e permitindo que o contratado (agente) atue muitas vezes em benefício próprio, sem que isso reflita positivamente na esfera de interesses do contratante.

Em outras palavras, em determinadas situações, advogados atuam visando maximizar seus próprios benefícios e ajuízam, estendem ou encerram ações de forma contrária ao interesse de seus clientes, sem que esses tenham conhecimento real desse fato.

A isso, segundo a Análise Econômica do Direito, dá-se de “*dilema de agência*”<sup>39</sup>

---

<sup>38</sup> Artigo 2º, parágrafo único, inciso VI, do Código de Ética e Disciplina da OAB: “estimular a conciliação entre os litigantes, prevenindo, sempre que possível, a instauração de litígios.” Disponível em: <https://www.oab.org.br/content/pdf/legislacao-oab/codigodeetica.pdf>.

<sup>39</sup> Gico Junior, Ivo Teixeira. (2020) – *Op. Cit.* p. 63.



Ao se debruçarem sobre o tema, teóricos da Análise Econômica do Direito costumam identificar no formato da contratação dos advogados, a estrutura de incentivos que terá maior ou menor pendor à litigância ou à autocomposição.

Contratos de êxito, por se caracterizarem pela divisão de riscos entre o contratante e o advogado tendem a criar maiores incentivos para que o patrono aumente o grau de zelo na defesa dos interesses de seu cliente, reduzindo assim o chamado risco moral<sup>40</sup>.

Ao condicionar seus ganhos pessoais aos de seu cliente, é de se esperar que os advogados não patrocinem causas cujo valor esperado seja negativo ou a probabilidade de ganho seja muito baixa ou igual a zero, pois, neste caso, assumirá integralmente o custos do processo.

De outro giro, é possível dizer que o cliente terá incentivos para superdimensionar seu direito e ocultar informações preciosas ao seu advogado, temeroso de que sua causa não seja aceita pelo profissional.

Pela didática, transcrevo o exemplo trazido Fux e Bodart, segundo os quais:

“Por exemplo, imagine que o autor possua 50% de chances de obter uma sentença que lhe conceda indenização de R\$ 100 mil, caso em que deverá pagar 30% desse valor em honorários de êxito ao seu advogado. O advogado, por sua vez, tem despesas de R\$ 6 mil toda vez que uma ação é ajuizada. Assumindo que o autor não incorreria em outros custos de litigância, seu preço de reserva nas negociações por um acordo seria de R\$

---

<sup>40</sup> Segundo Ivo Gico: “Tradicionalmente, um risco moral surge quando alguém aumenta a sua exposição ao risco pelo fato de estar protegido por um seguro, mas também pode surgir quando alguém assume riscos porque outra pessoa arcará com as consequências, os custos, dos riscos assumidos, caso se manifestem. O problema do risco moral na atividade adjudicatória é extremamente importante, pois o juiz coage, logo, impõe às partes a sua decisão e, portanto, tem o poder de impor a terceiros suas preferências, sem jamais arcar ele próprio com os custos dessa decisão. Nesse sentido, o juiz irresponsável é um risco moral.” Gico Junior, Ivo Teixeira. (2020) – *Op. Cit.* p. 72 (nota 86).

35 mil (50% x 100 mil – 30% x 50mil). Para o advogado, em contraste, a ação judicial geraria uma expectativa de honorários de R\$ 9 mil (30% x 50 mil – R\$ 6 mil). Se, em caso de acordo, os honorários de êxito também forem de 30% do valor recebido pelo cliente, o profissional teria incentivos para aconselhar seu cliente a fazer um acordo por até R\$ 30 mil (montante do que receberia R\$ 9 mil). Daí a conclusão de que o advogado teria incentivos em excesso para fazer acordos recebendo pelo êxito: na faixa entre R\$ 30 mil e R\$ 35 mil, o profissional preferiria um acordo, ao passo que o cliente preferiria litigar”.<sup>41</sup>

O mesmo não se pode dizer nos casos em que a contratação do advogado se dá no modelo denominado *time-sheet*, que nada mais é que o contrato por hora.

Nesses casos, o incentivo gerado ao profissional é o de trabalhar por mais tempo e receber maiores honorários, conseqüentemente, o modelo gera menos incentivos para a celebração de acordos eficientes para as partes, pois quanto maior for o período que o advogado estiver atrelado ao processo, maiores serão seus ganhos.

Outra modalidade comum de contratação é a do contrato *pro labore*. Nesta espécie, a cobrança dos honorários se dará a partir de uma projeção de horas trabalhadas pelo advogado e sua conseqüente precificação prévia.

Contratos dessa natureza se caracterizam pela divisão dos riscos entre advogado e cliente. Caso o advogado trabalhe poucas horas, ganhará mais. Caso trabalhe mais horas, quem ganhará será o cliente.

A definição sobre litigar ou compor, em todas essas modalidades de contratação, se baseará na estrutura de incentivos geradas por cada uma delas, que muitas vezes pode se revelar desalinhadas entre o titular do direito e seu patrono.

---

<sup>41</sup> FUX; Luiz, BODART; Bruno (2021) – PROCESSO CIVIL E ANÁLISE ECONÔMICA. *Op. Cit.* p. 74.

Contratos por hora e *pro labore* tendem a gerar incentivos de ajuizamento de ações de valor esperadonegativo, pois a remuneração do advogado independe do êxito da demanda.

Pro outro lado, contratos de êxito ou sucesso tendem a estimular o ajuizamento apenas de ações de valor esperado positivo, pois o risco econômico do processo recairá totalmente sobre o advogado, cuja remuneração dependerá do retorno econômico do processo.

Mas nem sempre os contratos de êxito evitarão o ajuizamento de ações cujo valor esperado seja negativo ou, ainda que positivo, sejam muito baixos.

Com bem ensina Ivo Gicco, questões relacionadas ao protecionismo forte, comum na justiça do trabalho e nas ações de consumo, permitem que ações de baixo valor positivo e até mesmo baixo valor negativo sejam ajuizadas para a criação de um portfólio, uma vez que o êxito em uma determinada ação poderá compensar todas as demais em que o advogado não tenha se sagrado vencedor<sup>42</sup>.

Em relação ao sistema de justiça, é importante consignar o baixo custo de litigar pode representar incentivo ao ajuizamento de ações de valor esperado negativo e ações de baixo valor esperado positivo, pois o risco do autor é, na maioria das vezes, igual a zero, a exemplo do que ocorre no sistema dos Juizados Especiais, em que além da isenção de custas, há expressa previsão de não imposição de pagamento de honorários advocatícios em favor do patrono daquele que sagrar-se vencedor<sup>43</sup>.

## 5. A MEDIAÇÃO À LUZ DA ANÁLISE ECONÔMICA DO

---

<sup>42</sup> Gico Junior, Ivo Teixeira. (2020) – *Op. Cit.* p. 264.

<sup>43</sup> Artigo 55, da Lei 9099/95: “Art. 55. A sentença de primeiro grau não condenará o vencido em custas e honorários de advogado, ressalvados os casos de litigância de má-fé. Em segundo grau, o recorrente, vencido, pagará as custas e honorários de advogado, que serão fixados entre dez por cento e vinte por cento do valor de condenação ou, não havendo condenação, do valor corrigido da causa. Disponível em: [https://www.planalto.gov.br/ccivil\\_03/leis/19099.htm](https://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/19099.htm).

## DIREITO

Como vimos até aqui, de acordo com o ferramental teórico da Análise Econômica do Direito, a assimetria informativa é uma das grandes responsáveis pelo baixo índice de celebração de acordos eficientes em nosso país, apesar de não ser a única, como é o caso de ações de família e de dissolução de sociedades, em que questões emotivas conduzem as partes à litigarem, ainda que cônscias de estarem diante de ações de valor esperado negativo.

Em processos dessa natureza, a mediação exerce importantíssima função de aproximação das partes e redução das animosidades, ao se utilizar de técnicas de negociação, psicologia, neurociência e neurolinguística, como forma de afastar as partes de crenças limitantes, angústias e sentimentos negativos que as impeçam de agir racionalmente.

Atualmente, no Brasil, como mencionado no início desse trabalho, o Código de Processo Civil dedica extenso tratamento à questão da autocomposição e especialmente à mediação.

O artigo 165 prevê que a criação de centros judiciários de solução consensual de conflitos, os CEJUSCS, responsáveis pela realização das audiências de conciliação e mediação, sempre com vistas ao estímulo à autocomposição, princípio fundamental do processo civil, previsto no artigo 3º, § 3º, do Código<sup>44</sup>.

Por Intermédio da Resolução CNJ n. 125/2010, foram criados os Centros Judiciários de Solução de Conflitos e Cidadania (Cejuscs), classificados como unidades judiciárias, e os Núcleos Permanentes de Métodos Consensuais de Solução de Conflitos (Nupemec), que visam fortalecer e estruturar unidades destinadas ao atendimento dos casos de conciliação<sup>45</sup>

---

<sup>44</sup> Código de Processo Civil do Brasil. Disponível em: [https://www.planalto.gov.br/ccivil\\_03/\\_ato2015-2018/2015/lei/113105.htm](https://www.planalto.gov.br/ccivil_03/_ato2015-2018/2015/lei/113105.htm)

<sup>45</sup> Disponível em: [https://www.cnj.jus.br/wp-content/uploads/2011/02/Resolucao\\_n\\_125-GP.pdf](https://www.cnj.jus.br/wp-content/uploads/2011/02/Resolucao_n_125-GP.pdf)

Segundo o relatório “Justiça e Números” do ano de 2022, editado pelo Conselho Nacional de Justiça, na Justiça Estadual havia, ao final do ano de 2021, um total de 1.476 CEJUSCs instalados, número que tem crescido ano após ano. Em 2014, eram 362 CEJUSCs, em 2015 a estrutura cresceu em 80,7% e avançou para 654 centros. Em 2016, o número de unidades aumentou para 808, em 2017 para 982 e em 2018 para 1.088<sup>46</sup>.

Tais números não refletiram necessariamente no número de celebração de acordos no país, visto que desde o ano de 2016, quando entrou em vigor no novo Código de Processo Civil - tornando-se obrigatória a realização de audiências de conciliação ou mediação -, até o ano de 2020, o número de acordos homologados em juízo foi elevado em apenas 4,2%<sup>47</sup>.

Porém, nada disso retira da mediação seu potencial de promover a autocomposição de forma eficiente e colaborar para a queda dos alarmantes índices de congestionamento da Justiça brasileira.

Como defendemos até aqui, a assimetria informativa é uma das principais causas geradoras de incentivos de litigar, geradora de otimismo exagerados, causados também pela inconsistência da jurisprudência, comportamento dos advogados (teoria da agência e risco moral), paternalismo legal e estrutura defasada do sistema de custas judiciais.

Presente essa realidade, pode-se dizer que a audiência de mediação, de partida, se presta à redução imediata e prévia dessa assimetria.

É inescapável a troca de informações entre os contendores em um primeiro contato, mediados por um profissional neutro que, ainda que não logre a celebração imediata de um acordo, permitirá que as partes manifestem suas pretensões e crenças no processo, permitindo um primeiro e inexorável *uptade*

---

<sup>46</sup> Vide: CONSELHO REGIONAL DE JUSTIÇA. Justiça em números (2021). Brasília: CNJ, 2021. p. 201. Disponível em : <https://www.cnj.jus.br/wp-content/uploads/2021/09/relatorio-justica-em-numeros2021-12.pdf>.

<sup>47</sup> *Op. Cit.*

*bayesiano*, tanto para o autor, quanto para o réu.

Por ser informada, dentro outros, pelos princípios da informalidade, da não vinculação e da sigilosidade, as partes podem se sentir mais à vontade para falarem sobre aquilo que pretendem, atualizando as crenças dos envolvidos na disputa.

Essa troca de informações voluntárias, por si só, representa uma diminuição significativa nos custos de transação, sobretudo em relação a custos de pesquisa e de definição futura de estratégias a serem adotadas pelas partes, seguindo a lógica da teoria dos jogos.

Só por esse motivo, já é possível afirmar que a mediação cumpre um papel caro à Análise Econômica do Direito, que é o de reduzir os custos privados e sociais do processo, justificando-se economicamente pela sua própria existência.

Mas somente isso não é suficiente para que se extraia da mediação o seu máximo potencial.

Mecanismos relacionados aos custos do processo, geradores de incentivos à celebração de acordos devem ser melhor desenvolvidos pelo legislador, caso realmente queira estimular não só a mudança da chamada cultura do litígio, mas também salvar o Poder Judiciário daquilo que autores denominam de “tragédia do Judiciário”.

Exemplo bastante interessante pode ser encontrado no direito norte-americano, na Regra 68 da *Federal Rules of Civil Procedure*.

Segundo esse mecanismo, sempre que o réu de um processo formular uma proposta de acordo e essa não for aceita pelo demandantes, o processo seguirá seu rumo e, caso a sentença judicial conceda ao autor valor inferior àquele oferecido pelo réu, deverá então arcar com as custas judiciais, a contar do momento da oferta de acordo.

A intenção do instituto é claramente diminuir os hiatos de pretensão das partes, um dos principais fatores relacionados ao otimismo e pessimismo relativos, impeditivos ou

incentivadores da autocomposição.

## 5.1 A FORMAÇÃO DO MEDIADOR

Segundo dispõe o Código de Processo Civil<sup>48</sup>, preenchido o requisito da capacitação mínima, por meio de curso realizado por entidade credenciada, conforme parâmetro curricular definido pelo Conselho Nacional de Justiça em conjunto com o Ministério da Justiça, o conciliador ou o mediador, com o respectivo certificado, poderá requerer sua inscrição no cadastro nacional e no cadastro de tribunal de justiça ou de tribunal regional federal.

Foi a Resolução CNJ nº 125/2010, a responsável por disciplinar a formação dos conciliadores e mediadores.

Segundo o prólogo do Anexo I<sup>49</sup>, da Resolução: “O curso de capacitação básica dos terceiros facilitadores (conciliadores e mediadores) tem por objetivo transmitir informações teóricas gerais sobre a conciliação e a mediação, bem como vivência prática para aquisição do mínimo de conhecimento que torne o corpo discente apto ao exercício da conciliação e da mediação judicial. Esse curso, dividido em 2 (duas) etapas (teórica e prática), tem como parte essencial os exercícios simulados e o estágio supervisionado de 60 (sessenta) e 100 (cem) horas.”

O conteúdo programático do curso prevê o desenvolvimento dos seguintes temas:

a) Panorama histórico dos métodos consensuais de solução de conflitos. Legislação brasileira. Projetos de lei. Lei dos Juizados Especiais. Resolução CNJ 125/2010. Novo Código de

---

<sup>48</sup> Artigo 167, §1º, do Código de Processo Civil: “Preenchendo o requisito da capacitação mínima, por meio de curso realizado por entidade credenciada, conforme parâmetro curricular definido pelo Conselho Nacional de Justiça em conjunto com o Ministério da Justiça, o conciliador ou o mediador, com o respectivo certificado, poderá requerer sua inscrição no cadastro nacional e no cadastro de tribunal de justiça ou de tribunal regional federal. Disponível em: [https://www.planalto.gov.br/ccivil\\_03/\\_ato2015-2018/2015/lei/113105.htm](https://www.planalto.gov.br/ccivil_03/_ato2015-2018/2015/lei/113105.htm).

<sup>49</sup> Disponível em: <https://atos.cnj.jus.br/atos/detalhar/156>

Processo Civil, Lei de Mediação.

b) A Política Judiciária Nacional de tratamento adequado de conflitos

Objetivos: acesso à justiça, mudança de mentalidade, qualidade do serviço de conciliadores e mediadores. Estruturação - CNJ, Núcleo Permanente de Métodos Consensuais de Solução de Conflitos e Cejusc. A audiência de conciliação e mediação do novo Código de Processo Civil. Capacitação e remuneração de conciliadores e mediadores.

c) Cultura da Paz e Métodos de Solução de Conflitos

Panorama nacional e internacional. Autocomposição e Heterocomposição. Prisma (ou espectro) de processos de resolução de disputas: negociação, conciliação, mediação, arbitragem, processo judicial, processos híbridos.

d) Teoria da Comunicação/Teoria dos Jogos

Axiomas da comunicação. Comunicação verbal e não verbal. Escuta ativa. Comunicação nas pautas de interação e no estudo do interrelacionamento humano: aspectos sociológicos e aspectos psicológicos. Premissas conceituais da autocomposição.

e) Moderna Teoria do Conflito

Conceito e estrutura. Aspectos objetivos e subjetivos.

f) Negociação

Conceito: Integração e distribuição do valor das negociações. Técnicas básicas de negociação (a barganha de posições; a separação de pessoas de problemas; concentração em interesses; desenvolvimento de opções de ganho mútuo; critérios objetivos; melhor alternativa para acordos negociados).

Técnicas intermediárias de negociação (estratégias de estabelecimento de rapport; transformação de adversários em parceiros; comunicação efetiva).

g) Conciliação

Conceito e filosofia. Conciliação judicial e extrajudicial. Técnicas (recontextualização, identificação das propostas



implícitas, afago, escuta ativa, espelhamento, produção de opção, condicionamento das questões e interesses das partes, teste de realidade). Finalização da conciliação. Formalização do acordo. Dados essenciais do termo de conciliação (qualificação das partes, número de identificação, natureza do conflito...). Redação do acordo: requisitos mínimos e exequibilidade. Encaminhamentos e estatística.

Etapas (planejamento da sessão, apresentação ou abertura, esclarecimentos ou investigação das propostas das partes, criação de opções, escolha da opção, lavratura do acordo).

#### h) Mediação

Definição e conceitualização. Conceito e filosofia. Mediação judicial e extrajudicial, prévia e incidental; Etapas - Prémiação e Mediação propriamente dita (acolhida, declaração inicial das partes, planejamento, esclarecimentos dos interesses ocultos e negociação do acordo). Técnicas ou ferramentas (comediação, recontextualização, identificação das propostas implícitas, formas de perguntas, escuta ativa, produção de opção, condicionamento das questões e interesses das partes, teste de realidade ou reflexão).

#### i) Áreas de utilização da conciliação/mediação

Empresarial, familiar, civil (consumidorista, trabalhista, previdenciária, etc.), penal e justiça restaurativa; o envolvimento com outras áreas do conhecimento.

#### j) Interdisciplinaridade da mediação

Conceitos das diferentes áreas do conhecimento que sustentam a prática: sociologia, psicologia, antropologia e direito.

k) O papel do conciliador/mediador e sua relação com os envolvidos (ou agentes) na conciliação e na mediação

Os operadores do direito (o magistrado, o promotor, o advogado, o defensor público, etc) e a conciliação/mediação. Técnicas para estimular advogados a atuarem de forma eficiente na conciliação/mediação. Contornando as dificuldades: situações de desequilíbrio, descontrole emocional, embriaguez,

desrespeito.

1) Ética de conciliadores e mediadores

O terceiro facilitador: funções, postura, atribuições, limites de atuação. Código de Ética - Resolução CNJ 125/2010 (anexo).

A ênfase na formação humanística dos mediadores e conciliadores é ululante e tem se mostrado bastante proficiente na missão de proporcionar o diálogo entre sujeitos que, muitas vezes, não possuem nem mesmo essa disposição.

Em brilhante artigo sobre mediação, o homenageado Professor Luciano Timm, nos ensina que a o grau de litigiosidade das partes se eleva proporcionalmente ao tempo do processo e as possibilidades de acordo se esvaem, na exata medida que esse grau de litigiosidade se acentua.<sup>50</sup>

O gráfico abaixo, extraído do artigo mencionado linhas acima é bastante ilustrativo dessa situação.

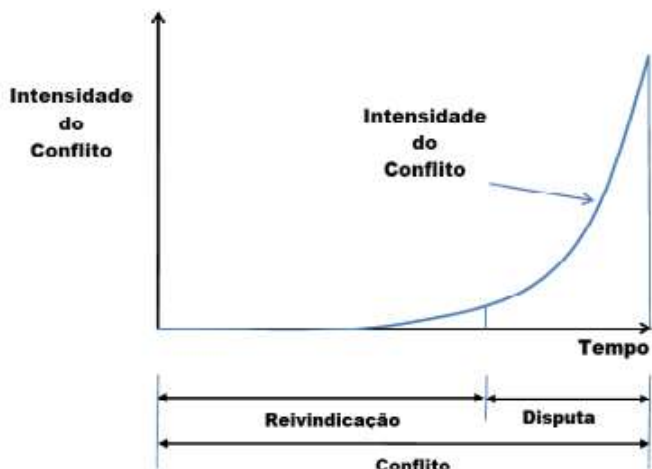


Figura 1 – Curva de intensidade do Conflito

<sup>50</sup> TIMM, Luciano Benetti; MAGALHAES, D. B. . A mediação pela perspectiva da análise econômica do direito. In: NASCIMBENI, Asdrubal Franco; BERTASI, Maria Odete Duque; RANZOLIN, Ricardo Borges. (Org.). Temas de Mediação e Arbitragem. 1ed.São Paulo: Lex Editora, 2017, v. 1, p. 213-232

Quanto mais longo é o tempo de duração de um litígio, maiores são os custos de litigância e oportunidade, de modo que a intervenção precoce na relação entre as partes tende a ser um eficiente redutor desses custos de transação, não só em função da precocidade, mas sobretudo da característica que mediação traz em si, de focar em questões subjetivas existentes entre as partes, muitas vezes sonegadas pelo Juiz.

Note-se que o papel do Juiz na conciliação é, na maioria esmagadora das vezes, motivado pela necessidade de dar vazão ao grande número de processos em seu acervo e, por não se tratar de um dos sujeitos interessados diretamente na relação, a possibilidade de induzir as partes a arranjos ineficientes é considerável.

A mediação, por sua vez, ao focar nos sujeitos e buscar diminuir o grau de hostilidade entre eles através de técnicas voltadas precipuamente para esse fim, tem o predicado de prorrogar o início da curva de intensidade do conflito mostrada no gráfico acima, permitindo que as trocas de informações continuem a acontecer voluntariamente e as partes possam racionalmente observar a estrutura de incentivos ao acordo ou ao litígio que se desenha diante de si.

Porém, uma observação merece ser feita.

A mera aproximação das partes e diminuição do grau de hostilidade e litigiosidade, apesar de louvável, muitas vezes é insuficiente para que acordos sejam celebrados.

É possível que as partes de uma disputa deixem de ter opiniões desabonadoras umas das outras, entendam os sentimentos e razões da parte contrária, se comportem de forma pacífica mas, ainda assim, não celebrem acordos.

É necessário, ao menos à luz da AED, que acordos sejam celebrados quando são eficientes e, portanto, a mediação deve, após conseguir a proeza de fazer com que as partes dialoguem, estimular a troca de informações, diminuir o otimismo relativo dos envolvidos e permitir que os mesmos percebam as reais

probabilidades de êxito de suas demandas, além da realidade jurídica do benefício que pretendem alcançar.

Neste ponto, parece interessante destacar que muitas vezes a tomada de decisão dos mediandos possa sofrer a influência de vieses cognitivos que os impedem de atuar da forma como espera a teoria da escolha racional.

Diante dessa realidade, a dominância de conceitos de Análise Econômica do Direito poderá ser de grande valia para o momento de negociação entre as partes, visto que as técnicas pertinentes à mediação já teriam propiciado a aproximação e o diálogo entre as partes.

Neste ponto, a economia comportamental seria de enorme valia para a construção de acordos, sobretudo através da utilização dos chamados *nudges*, pelo profissional de mediação.

A expressão não possui uma tradução fidedigna para a língua portuguesa, mas expressa mais uma ideia do que propriamente um termo.

Assim, pode ser entendida como um “toque”, em termos bizantinos, “uma luz”, um “empurrãozinho gentil”, nas palavras de Porto e Garoupa<sup>51</sup>, para que as partes percebam determinadas situações e ajam da forma que delas se espera, sem que isso represente uma diminuição de suas liberdades de escolha ou uma imposição estatal.

*Nudges* atuam especificamente na arquitetura da escolha, orientando de forma sutil pessoas a atuarem de tal e qual forma, muitas vezes não representada pelos envolvidos no litígios, por conta de questões como falta de informação e a racionalidade limitada.

Richard Thaler<sup>52</sup> dá a isso o nome de “paternalismo libertário”.

Segundo o autor, em que pese a aparente contradição em

---

<sup>51</sup> PORTO; Antônio Maristelo, GAROUPA; Nuno. (2022) - CURSO DE ANÁLISE ECONÔMICA DO DIREITO. p. 173.

<sup>52</sup> THALER, Richard H.; SUSTEIN, Cass R. (2019) – Nudge: Como tomar melhores decisões sobre saúde, dinheiro e felicidade. p. 12.

termos, pode-se entender o paternalismo libertário como uma estratégia não imperativa que pretende induzir decisões dos indivíduos sem interferir no espectro de sua liberdade de escolha.

Em outras palavras. Os chamados arquitetos da escolha, papel ao qual se enquadram perfeitamente os mediadores, criam cenários que visam auxiliar para que pessoas tomem decisões boas, melhores para suas vidas, mas que, por algum motivo, ainda não foram por elas consideradas ou mesmo vislumbradas.

O domínio da Análise Econômica do Direito, alinhado ao conhecimento de técnicas de mediação disponibilizadas pelo Conselho Nacional de Justiça, pode permitir que se alcance um prodigioso sistema de aproximação de litigantes, troca voluntária de informações, redução de custos de transação e otimismo exagerados, diminuição de hiatos de expectativas, visualização de soluções eficientes e criação de espaços de acordo e excedentes cooperativos entre as partes, propiciando, então, o escopo final da mediação que é a pacificação e celebração de acordos eficientes.

Com a evolução da Análise Econômica do Direito no Brasil, inclusive com a inserção já incipiente temas como a teoria dos jogos no programa de formação de mediadores, além de fatos como a existência de obras sobre AED escritas por um Ministro do Supremo Tribunal Federal é possível que, em pouco tempo, a subjetividade das ciências afetas à mediação se una à objetividade e eficiência da economia, que traz consigo a lógica fundamental de que agentes racionais reagem a incentivos, o que por certo poderá originar um sistema eficaz e eficiente de solução autocompositiva de litígios.

## CONCLUSÃO

Como pudemos explorar neste singelo excuro, o atual cenário da justiça brasileira beira o caos.

Os motivos para que isso tenha ocorrido são de várias

ordens, porém, em que pese a existência de um sistema incentivador da chamada “cultura do litígio”, deficiente em relação às políticas de custas judiciais e acesso ao Poder Judiciário, o legislador vem gradualmente buscando a adoção de mecanismos que diminuam o congestionamento do Judiciário e possibilite o acesso à solução de conflitos através de mecanismos alternativos.

Tais mecanismos podem se basear na solução hetero e autocompositiva. No primeiro caso, podemos citar a arbitragem e, no segundo, a mediação e a conciliação.

O Código de Processo Civil de 2015 deu especial ênfase aos mecanismos de autocomposição, reservando inclusive um capítulo inteiro para tratar do procedimento, autuação, formação, contratação, direitos e deveres do mediador judicial.

Atribuída ao CNJ a competência de regular com especificidade essa função, foi editada a Resolução 125/2010, que dá concretude ao mandamento legal e regula a criação dos chamados NUPEMECs e CEJUSCs.

O ponto nodal desses institutos é, em última análise, a celebração de acordos.

Porém, relatórios do Conselho Nacional de Justiça demonstram que, por maior que tenha sido o esforço estatal para fomentar a solução consensuada dos litígios, o número de acordos homologados pela Justiça não acompanhou a expectativa e os custos de instalação e funcionamento desses mecanismos.

A partir dessa realidade, a dogmática jurídica se mostra insuficiente para dar solução ao imbróglio, do que passa a se dedicar a fazer a Análise Econômica do Direito.

A partir da teoria da escolha racional, reconhecida a capacidade dos agentes econômicos fazerem escolhas livres e tendentes à maximização de seus ganhos e interesses, a AED passa a analisar o motivo pelo qual os acordos não são celebrados e, além disso, se deveriam realmente ser sempre celebrados.

Uma visão não normativa, mas positivista do fenômeno,

permite afirmar que questões como a falta de informações precisas sobre o resultado processo pode obstar a desejável realização de acordos eficientes, geradores de excedentes econômicos, riqueza e bem-estar privado e social.

Isso se dá por diversos motivos, como a sonegação de informações privadas, os elevados custos de obtenção de informações, a instabilidade da jurisprudência, a relação entre advogados e clientes, racionalidade limitada, vieses cognitivos, tudo a mascarar, muitas vezes, a existência de excedentes econômicos a serem eficientemente compartilhados.

Da mesma forma, a AED comprova que decisões racionais nem sempre levarão ao acordo, pois não poucas vezes o custo de um processo, subtraído da probabilidade de êxito e da magnitude do benefício esperado podem indicar que litigar é a decisão racionalmente mais correta a ser adotada.

Temas como teoria dos jogos e o dilema dos prisioneiros servirão também para permitir que, em um cenário de informações limitadas e pouco cooperativo, as partes possam criar suas estratégias dominantes e gerar eficiência, ainda que não em seu potencial máximo, do ponto de vista paretiano.

Nesse contexto, a mediação ganha especial importância, seja como um mecanismo de trocas voluntárias de informação e redução de custos de transação, seja ainda pela sua virtuosidade em aproximar os litigantes, diminuir o grau de beligerância, alongar o tempo de negociação e, como por nós sugerido, utilizar-se dos chamados *nudges* para, mantida a liberdade de escolha dos agentes, conduzi-los às melhores escolhas que, no caso da AED, definem-se como as mais eficientes.

Assim, mantidas as características inerentes ao procedimento de mediação, profícuo na função de estabelecer canais de diálogo em relações muitas vezes marcadas pelo excesso de animosidades e beligerância, nos parece que a acoplagem da Análise Econômica do Direito nesse processo pode significar uma virada histórica na eficácia do sistema.

A interseção de mecanismos humanistas de mediação permitirão que a teoria econômica e o direito alcancem campos que jamais alcançariam no litígio, dada a inexistência de disposição das partes dialogarem, ao mesmo tempo que, isoladas, as técnicas de mediação desprendem enorme energia na melhora das relações, mas muitas vezes não consegue demonstrar aos contendores as claras e racionais vantagens de um acordo.



## BIBLIOGRAFIA

- FUX; Luiz, BODART; Bruno (2021) – PROCESSO CIVIL E ANÁLISE ECONÔMICA. ed. 2ª. Ed. Forense. ISBN 978-85-309-9183-8.
- GICO JUNIOR.; Ivo Teixeira, Análise econômica do processo Civil. (2020). Ed. Foco. Edição do Kindle
- MACKAAY; Ejan, ROUSSEAU; Stéphane. (2015) – Análise Econômica do Direito. ed. 2ª. Ed. Atlas. ISBN 978-85-224-9764-5
- MARIONI. Luiz Guilherme. (2016). Código de Processo Civil Comentado, 2ª. Ed. Editora Revistas dos Tribunais. ISBN 978-85-203-6761-2.
- PORTO; Antônio Maristelo, GAROUPA; Nuno. (2022) - CURSO DE ANÁLISE ECONÔMICA DO DIREITO. ed. 2ª. Ed. Atlas. ISBN 978-65-59-77137-0
- RODRIGUES, Vasco (2016) – Análise Econômica do Direito. Ed. 2ª. Ed. Almedina. ISBN: 978-972-40-6411-6.
- SMITH, Adam. (1776) - A Riqueza das Nações. 7ª Ed.. I, Ed. Fundação Calouste Gulbenkian. ISBN 978-972-31-0342-7
- THALER, Richard H.; SUSTEIN, Cass R. (2019) – Nudge: Como tomar melhores decisões sobre saúde, dinheiro e



- felicidade. Editora Objetiva. Versão Kindle.
- CONSELHO REGIONAL DE JUSTIÇA. Justiça em números (2021). Brasília: CNJ, 2021. Anual. Poder Judiciário – Estatística Administração pública – Estatística 3. Administração da Justiça, Brasil I. Título II ISBN: 978-65-5972-493-2. [Consult. 22 dez 2022]. Disponível em : <https://www.cnj.jus.br/wp-content/uploads/2021/09/relatorio-justica-em-numeros2021-12.pdf>.
- CONSELHO REGIONAL DE JUSTIÇA. Resolução 125/2010, do Conselho Nacional de Justiça. [Em linha] [consult. 20 dez 2022]. Disponível em: [https://www.cnj.jus.br/wp-content/uploads/2011/02/Resolucao\\_n\\_125-GP.pdf](https://www.cnj.jus.br/wp-content/uploads/2011/02/Resolucao_n_125-GP.pdf).
- REPÚBLICA FEDERATIVA DO BRASIL. Presidência da República – Casa Civil. Subchefia para Assuntos Jurídicos. Lei Nº 13.105, DE 16 DE MARÇO DE 2015. [Em linha]. [Consult. 30 dez. 2022]. Disponível em: [https://www.planalto.gov.br/ccivil\\_03/\\_ato2015-2018/2015/lei/113105.htm](https://www.planalto.gov.br/ccivil_03/_ato2015-2018/2015/lei/113105.htm)
- REPÚBLICA FEDERATIVA DO BRASIL. Presidência da República – Casa Civil. Subchefia para Assuntos Jurídicos. LEI Nº 11.340, DE 7 DE AGOSTO DE 2006. [Em linha] [Consult. 18 nov. 2022]. Disponível em: [http://www.planalto.gov.br/ccivil\\_03/\\_ato2004-2006/2006/lei/111340.htm](http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/_ato2004-2006/2006/lei/111340.htm)
- REPÚBLICA FEDERATIVA DO BRASIL. Presidência da República – Casa Civil. Subchefia para Assuntos Jurídicos. LEI Nº 9.099, DE 26 DE SETEMBRO DE 1995. [Em linha] [Consult. 18 nov. 2022]. Disponível em: [https://www.planalto.gov.br/ccivil\\_03/leis/19099.htm](https://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/19099.htm)
- CÓDIGO DE ÉTICA E DISCIPLINA DA OAB DO BRASIL. Lei Lei nº 8.906, de 04 de julho de 1994. [Em linha] [Consult. 18 nov. 2022]. Disponível em: <https://www.oab.org.br/content/pdf/legislacaoob/codigodeetica.pdf>

REPÚBLICA FEDERATIVA DO BRASIL. Constituição Federal de 1988. Presidência da República – Casa Civil. Subchefia para Assuntos Jurídicos.. [Em linha]. [Consult. 17 dez. 2022].

REPÚBLICA FEDERATIVA DO BRASIL. Presidência da República – Casa Civil. Subchefia para Assuntos Jurídicos. LEI Nº 5.478, DE 25 DE JULHO DE 1968. .. [Em linha]. [Consult. 17 dez. 2022]. Disponível em: [https://www.planalto.gov.br/ccivil\\_03/leis/15478.htm](https://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/15478.htm)

REPÚBLICA FEDERATIVA DO BRASIL. Presidência da República – Casa Civil. Subchefia para Assuntos Jurídicos. DECRETO-LEI Nº 911, DE 1º DE OUTUBRO DE 1969. [Em linha] [Consult. 18 nov. 2022]. Disponível em: [http://www.planalto.gov.br/ccivil\\_03/decreto-lei/1965-1988/del0911.htm](http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/decreto-lei/1965-1988/del0911.htm)

REPÚBLICA FEDERATIVA DO BRASIL. Presidência da República – Casa Civil. Subchefia para Assuntos Jurídicos DECRETO-LEI Nº 3.689, DE 3 DE OUTUBRO DE 1941. Código de Processo Penal. REPÚBLICA FEDERATIVA DO BRASIL. Disponível em: [https://www.planalto.gov.br/ccivil\\_03/leis/19099.htm](https://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/19099.htm)