

MEDIAÇÃO NO DIREITO EMPRESARIAL: POSSIBILIDADES INTERESSANTES EM CONFLITOS SECURITÁRIOS

Mediation in business law: new horizons in insurance disputes
Revista de Processo | vol. 279/2018 | p. 513 - 527 | Maio / 2018
DTR\2018\12759

Ana Cândida Menezes Marcato

Mestre em Direito Processual pela Faculdade de Direito da Universidade de São Paulo. Educação Executiva em Mediação de Disputas no Programa de Negociação da Harvard University. Especialista em Arbitragem pela Fundação Getúlio Vargas – FGV. Membro do IBDP, CBar e da atual Diretoria do Ceapro. Advogada. anamarcato@marcatoadv.com.br

Fernanda Tartuce

Doutora e Mestre em Direito Processual pela USP. Professora do Programa de Mestrado e Doutorado da FADISP. Professora e Coordenadora de Processo Civil da EPD. Membro do IBDFAM, do IBDP e do IASP. Presidente do Conselho do CEAPRO. Advogada e mediadora. fernandatartuce@usp.br.

Área do Direito: Processual; Comercial/Empresarial; Consumidor

Resumo: Partindo da constatação de que a mediação empresarial ainda carece de ulteriores desenvolvimentos e de maior visibilidade, este artigo visa a examinar esse campo por meio de uma exploração preliminar da aplicabilidade da mediação aos conflitos securitários. Para tanto, em primeiro lugar, passa em revista os principais aspectos da mediação empresarial, destacando o forte potencial dessa forma de resolução de conflitos no contexto de relação entre empresas. A seguir, debruçando-se sobre o caso específico dos conflitos securitários, o artigo identifica no fundamento mutualista dos contratos de seguros o núcleo ético e jurídico que torna a mediação especialmente relevante para se lidar com os conflitos advindos dessa relação.

Palavras-chave: Mediação – Meios Consensuais de Resolução de Conflitos – Seguros

Abstract: Noting that business mediation is still an incipient field in Brazil, requiring further attention to foster its development, this article aims at presenting a preliminary exploration of how business mediation might be profitably applied to conflicts arising from insurance contracts. Thus, in its first section, the article reviews the mains aspects of business mediation, indicating the potential this particular ADR has for solving problems in the complex relations between companies. It then goes on, in its second and last section, to identify the mutualistic foundation of insurance contracts as the ethical and legal core that makes mediation especially noteworthy for dealing with conflicts arising in this context.

Keywords: ADR – Insurance Law – Mediation

Sumário:

1.A expansão dos meios consensuais de resolução de conflitos

O estudioso atualizado reconhece que o acesso à jurisdição estatal pode não ser a forma mais adequada para compor disputas multifacetadas (MARCATO, 2015).

Essa nova postura o leva a considerar que o acesso à justiça também se relaciona à expansão dos meios consensuais de composição de controvérsias, hoje entendidos como Meios Adequados de Resolução de Conflitos em muitos contextos.

A mediação consiste no meio consensual de abordagem de controvérsias em que um terceiro imparcial atua para facilitar a comunicação entre os envolvidos e propiciar que eles possam, a partir da percepção ampliada dos meandros da situação controvertida,

protagonizar saídas produtivas para os impasses que os envolvem (TARTUCE, 2016, p. 176).

A análise da mediação como meio adequado de solução de controvérsias vem evoluindo há tempos no Brasil, de forma associada a iniciativas de normatização do tema. Em germe desde 1998 (por força do Projeto de Lei 4.827/98, de autoria da Deputada Zulaiê Cobra), a produção normativa teve seu primeiro momento forte em 2010 (com a edição da Resolução 125 do Conselho Nacional de Justiça¹) e culminou com a inclusão de um capítulo destinado aos meios consensuais no Novo Código de Processo Civil (LGL\2015\1656) e com o advento do Marco Legal da Mediação (Lei 13.140/2015).

Essas relevantes iniciativas normativas estão imbricadas com desejáveis mudanças de cultura e de concepções que demandam a produção de alterações efetivamente estruturais. É essencial, em primeiro lugar, a reconfiguração do programa de ensino das faculdades de Direito para formar advogados, juízes e promotores prontos para reconhecer os procedimentos consensuais e atuar adequadamente no contexto negocial. Ao mesmo tempo, é primordial investir na formação de profissionais tecnicamente capacitados e cadastrados junto aos Tribunais para atuarem como mediadores. De modo a que os procedimentos se desenrolem com uma estrutura mínima, urge investir na criação de espaço físico adequado. Por fim, é imperativo promover a habilitação de Câmaras Privadas de Mediação para fazer frente a necessidades multiformes, de maneira a dividir racionalmente o trabalho entre o poder público e os agentes privados que atuem em conformidade com os parâmetros normativos.

Indicada a importância da mediação, passaremos a explorar como ela pode ser eficientemente utilizada para atender aos interesses empresariais de pessoas em conflitos. O foco específico deste estudo será a mediação empresarial aplicada a situações conflituosas ligadas ao direito securitário.

Por envolver, sem rígida delimitação de seu escopo, conversações e negociações facilitadas por uma pessoa imparcial, a mediação permite que os envolvidos tratem oralmente de muitos assuntos que o Poder Judiciário provavelmente não alcançaria; como o propósito da negociação facilitada é satisfazer, de forma ampla, os interesses subjacentes à atividade comercial, muitos temas podem ser tratados pelos interessados.

Na vida das empresas, a mediação pode se revelar apta a viabilizar a maximização de êxito, sobretudo no que tange a três finalidades essenciais da empresa: a satisfação dos consumidores, a administração de conflitos nos negócios e a melhoria do funcionamento orgânico da instituição, aprimorando a comunicação entre seus componentes, ponto especialmente relevante em se tratando de empresas familiares (TARTUCE, 2016, p. 341).

Reconhecida a existência de interesse mútuo na manutenção de boas relações profissionais (especialmente se as empresas são interdependentes), diante de um episódio litigioso, pode-se colher a oportunidade para trabalhar em prol da realização de ajustes no contrato também em outros pontos.

Afinal, como entre empresas tende a haver o interesse convergente de realizar negócios e auferir lucro, é essencial a manutenção de uma boa reputação. A mediação revela-se, então, uma oportunidade para as partes não apenas resolverem um conflito, mas, por meio das negociações iniciadas pela disputa, aperfeiçoarem sua atuação e promoverem seus interesses de forma antes não imaginada (RISKIN, 2002, p. 25).

A França, país com larga tradição no uso da mediação, contou com a adoção da técnica não apenas de forma institucionalizada, vinculada à distribuição estatal de justiça, mas no âmbito das próprias empresas – que passaram a contratar mediadores para tratar de problemas que as envolvessem especialmente no que se referia a relações de consumo e a questões ambientais (SALES, 2004, p. 117).

O consumidor revela-se cada vez mais atento e empenhado em conferir efetividade a seus direitos e interesses. De maneira geral, pode-se dizer que os cidadãos, em suas relações, agem e reagem prontamente, negando-se a assumir uma posição passiva: tudo querem saber e exigem tratamento digno. Eis porque grandes lojas e empresas têm se esmerado em atender seus clientes de forma correta, tentando evitar contratempos e desgastes na relação de consumo, com ganhos relevantes para sua reputação, e, sobretudo, almejando superar a concorrência (SIX, 2001, p. 39).

Há quem entenda ser dever do fornecedor de produtos e serviços disponibilizar mecanismos alternativos de solução de conflitos. Com base no art. 4º, inciso IV, da Lei 8.078/90, afirma Adalberto Pasqualotto ser essencial que o Estado, ao formular a Política Nacional das Relações de Consumo, fomente e gere iniciativas dessa natureza, em seu sentir, "não podendo impor diretamente à iniciativa privada um ônus, o Estado deve induzir as empresas a propiciarem aos consumidores o instrumento adequado para assegurar, no plano negocial, a efetividade do direito dos consumidores. A solução de conflitos no seu nascedouro, diretamente pelas partes envolvidas, atende aos interesses de ambas, por ser um meio satisfativo que combina celeridade e baixos custos de transação" (PASQUALOTTO, 2002, p. 21).

No âmbito legislativo, já se tentou incentivar a utilização da mediação na prestação de serviços educacionais. A Lei 9.870, de 23.11.1999, prevê, no art. 4º², a possibilidade de utilização da mediação em conflitos entre pais ou associação de pais e alunos e escolas, decorrentes do reajuste de mensalidades escolares. O dispositivo, porém, refere-se a uma decisão tomada pelo mediador, o que revela confusão sobre o papel deste na composição do conflito, certamente confundindo-o com um árbitro. De qualquer forma, a tentativa de implementação de regra sobre o tema demonstra que o legislador há tempos percebe o potencial do mecanismo consensual para o tratamento adequado dos conflitos.

Outra importante razão pela qual a mediação pode ser essencial na vida das empresas diz respeito à origem e formação das empresas, o que pode envolver conflitos familiares e sucessórios.

Estimativas oficiais demonstraram que no Brasil, 90% (noventa por cento) das empresas eram familiares³; na avaliação de consultores, uma empresa somente é tida por familiar após a sobrevivência por gerações⁴.

No que tange à sucessão empresarial familiar, a situação é complexa: o assunto é relevante e delicado, "não podendo ser tratado apenas sob os aspectos puramente lógicos da administração, pois envolve pontos afetivos e emocionais relacionados com a própria estrutura familiar"⁵.

Por tal razão, podem ocorrer nas empresas familiares inúmeros conflitos que misturem elementos subjetivos da vida em família com aspectos objetivos das relações negociais⁶. O mediador pode ser uma figura importante para resgatar nas partes o real interesse de todos (como a expansão da empresa ou a ampliação de sua rentabilidade), livrando-os de confusões decorrentes de aspectos estranhos ao pleno desenvolvimento das atividades empresariais.

Não se pretende, ao preconizar a utilização da mediação, que haja substituição da atuação jurisdicional clássica pelo exercício de tal atividade. Em realidade, busca-se complementar as atividades de realização e distribuição de justiça ao disponibilizar mais uma ferramenta de trabalho.

A mediação deve ser vista como uma atividade complementar àquela desenvolvida pelo Poder Judiciário, já que colaborará para resolver os conflitos que podem prescindir da função jurisdicional estatal (ficando esta reservada, maiores qualidade e celeridade, para as causas em que é necessária sua atuação)⁷.

Certamente, a mediação pode contribuir para a redução do número de demandas em curso no Poder Judiciário ao evitar que cheguem aos tribunais os conflitos que podem ser reorganizados pelos próprios contraditores.

Seu maior aporte, porém, é disponibilizar ferramentas hábeis para que os indivíduos resgatem sua própria dignidade e assumam a responsabilidade pessoal pelo seu destino. A partir de uma nova visão dos conflitos e de si mesmos, as pessoas poderão lidar melhor com seu panorama passado (resolvendo conflitos já existentes) e com suas perspectivas futuras (prevenindo a ocorrência de futuras querelas mediante uma abordagem mais consciente e reflexiva).

Com o restabelecimento do diálogo e das diretrizes para uma comunicação, possibilita-se que a vontade de cada pessoa integre a solução alcançada, proporcionando a formação de um consenso genuíno não só quanto aos termos do acordo, mas quanto à sua concretização, ensejando assim o cumprimento espontâneo do ajuste.

Sob esse prisma, a controvérsia, mais que como um percalço, pode passar a ser vista como uma oportunidade de transformação e crescimento a partir de uma visão mais completa e abrangente das relações entre os envolvidos. A pacificação social, importante e complexa missão constitucional do Estado, pode ser mais bem alcançada com a participação ativa de todos os envolvidos no conflito; a violência é mitigada, sendo substituída pelo respeito e pela consideração pelo outro.

A cidadania passa a ter voz e vez, sendo ouvida e considerada parte do processo democrático de garantia dos direitos. Apontando tal perspectiva, Roger Perrot destaca que a justiça consensual, mais simples e menos solene, configura uma "Justiça de proximidade" por se encontrar mais próxima das preocupações cotidianas do indivíduo. Aponta o autor, todavia, que

talvez se alimentem muitas ilusões acerca da eficácia dessa Justiça 'boazinha', em que todos chegam a se reconciliar sob a varinha mágica de um conciliador. É decerto bom que os textos ofereçam às partes a oportunidade de conciliar-se. Mas é ilusório supor que tal orientação dará remédio a todas as dificuldades da Justiça moderna. (PERROT, 1998, p. 210.)

Concordamos com tal assertiva, já que apenas com uma mudança de mentalidade é que tanto as partes como os profissionais jurídicos estarão prontos para se orientar segundo as diretrizes da justiça consensual. Para além das alterações legislativas, há, assim, um longo e complexo caminho a ser trilhado para que a mediação efetivamente configure um modelo eficiente de distribuição de justiça.

Essas características confluem para desenhar o campo das relações empresariais como particularmente propício para o emprego da mediação. Como bem lembra Luiz Fernando Alongi, "usualmente a Mediação é a última instância cuja decisão está alocada às partes" (ALONGI, 2014, p. 301), e em relações complexas (como as verificadas em muitos dos vínculos estabelecidos entre empresas), delegar a decisão é um grande fator de risco que, estrategicamente, as empresas precisam buscar conter.

A mediação, ao permitir a contratação de profissionais capacitados e focados no aprofundamento da situação conflitiva, permite dosar esses riscos e buscar convertê-los em ganhos recíprocos, sem delegar a decisão a um terceiro que pode dar tudo a ganhar ou pôr tudo a perder.

Cabe, antes de prosseguir, um esclarecimento sobre uma falsa representação a respeito de renúncias em negociações – aí inclusas aquelas que se desenvolvem com o auxílio de um terceiro imparcial, como a mediação – como forma de solução de conflitos. É comum que se pense que ao término do procedimento terá havido concessões recíprocas, de modo que sempre haveria algo a perder. No entanto, trata-se de ponto há muito esclarecido pela Escola de Harvard (FISHER; URY; PATTON, 2011): busca-se

disponibilizar às partes a alternativa de negociar de forma estruturada, baseando-se não em posições rígidas, mas sim nos interesses subjacentes (BERGAMASCHI; TARTUCE, s/d). Ao se valerem dessa forma de solução, abre-se um leque de opções – a desafiar a criatividade das partes – para criar formas de acomodar os interesses de todos os envolvidos e ainda agregar valor ao que cada uma das partes desejava inicialmente, de modo que a eclosão do conflito, especialmente no mundo empresarial, pode ser vista como oportunidade.

Já há experiências concretas promissoras em andamento, especialmente no campo empresarial. Como informa Diego Faleck: “existem diversos casos de sucesso de mediação no país em setores como seguro, resseguro, construção civil, energia, contratos comerciais, questões societárias e disputas internacionais, envolvendo grandes e importantes empresas nacionais e internacionais que atuam no Brasil e renomados escritórios de advocacia” (FALECK, 2014, p. 263).

Caso digno de nota é o do programa de indenização 447, iniciativa que integrou autoridades, familiares e empresas para propiciar a composição das controvérsias pelo desastre aéreo ocorrido em 30 de maio de 2009 no voo 447 (Rio-Paris) da empresa Air France. Nos quadros de um complexo procedimento desenhado para a solução dos conflitos não exclusivamente empresariais, mas sempre com forte presença de interesses de empresas, foi largamente empregada a mediação de forma extremamente bem-sucedida (TARTUCE, 2012).

A oferta e a utilização da mediação como meio adequado ao tratamento de certos conflitos securitários inserem-se em um cenário bastante desafiador, especialmente considerando as promissoras projeções econômicas atuais para o mercado securitário⁸.

Nos últimos anos, tem-se presenciado a expansão das situações potencialmente mediáveis em matéria securitária em virtude da expansão dos negócios envolvendo grandes riscos (usinas hidrelétricas, plantas industriais, mineradoras, construção de infraestrutura para a Copa e as Olimpíadas, arenas esportivas, etc.), além do crescimento do mercado ressegurador – especialmente a partir do afastamento do monopólio do IRB (Instituto de Resseguros do Brasil), em 2007 –, que, historicamente, está mais habituado com a utilização de meios adequados à resolução de conflitos envolvendo questões securitárias (especialmente as relacionadas às resseguradoras estrangeiras).

Não se pode olvidar, no entanto, que o mercado brasileiro, em certa medida, ainda resiste à utilização da mediação para conflitos securitários por força: i) do desconhecimento da melhor forma de utilização dessa ferramenta; ii) de dúvidas com relação ao seu custo; iii) da incerteza na escolha de mediadores capacitados; e iv) de experiências sem sucesso.

Entretanto, merecem destaque contrapontos a essa resistência, que podem servir de fomento à utilização da mediação em controvérsias securitárias: i) menor duração do procedimento de mediação em comparação com os processos judicial e arbitral; ii) boa relação de custo-benefício-duração que a mediação tem o potencial de oferecer; iii) existência de inúmeros mediadores capacitados e câmaras privadas de mediação aptas a acolher o tratamento da controvérsia; e iv) possibilidade de participação de segurados e seguradores na formatação das saídas para resolução de seu conflito.

O fiel da balança entre os motivos contrários e favoráveis à utilização da mediação em conflitos securitários certamente pende em favor de sua adoção – e o critério determinante parece ser exatamente a possibilidade de as próprias partes construírem, em conjunto, um formato para a resolução de seu conflito, buscando o maior grau de satisfação possível.

Afinal, o contexto empresarial, pautado pela valorização do empreendedorismo, é propício a que se envidem esforços para desenhar soluções que importem em vantagens recíprocas, especialmente no caso de empresas que não se veem como concorrentes, mas como parceiras em potencial. A solução da controvérsia é encarada, sob essa perspectiva, como abertura de novas oportunidades negociais.

Apesar disso, Vivien Lyz alerta para o fato de que a utilização da mediação em controvérsias securitárias ainda é tímida no Brasil, em contraposição ao mercado norte-americano, um dos propulsores no emprego desse método:

este fato histórico foi intensificado pela publicação do Uniform Mediation Act⁹ que destaca a mediação como um dos caminhos de sucesso para auto-composição das partes que, com o auxílio de um mediador neutro, irão gerar opções para resolver a negativa do pagamento de indenização securitária por parte da Seguradora; ou, ainda, a discordância do Segurado para um parecer conclusivo de uma regulação de sinistro que indica o pagamento parcial do sinistro. (MARCATO; FERREIRA DA SILVA, 2016, p. 12.)

Cabe-nos, então, estudar as bem-sucedidas experiências norte-americanas relativas à mediação de conflitos securitários. O método se mostrou eficiente em conjugar os interesses do segurado – que, em princípio, deseja receber a integralidade da indenização securitária –, com aqueles da seguradora – visando a aceitação apenas de riscos cobertos e pagamentos somente nos estritos limites da apólice.

De tal estudo, resultam patentes inúmeras vantagens na utilização da mediação para a resolução de questões atinentes a um contrato de seguro, destacando-se: (i) a participação de segurado e seguradora na formatação da solução do conflito, gerando não apenas benefícios mútuos, como também a perspectiva de acordos com maior probabilidade de cumprimento espontâneo; (ii) a melhoria da imagem das seguradoras perante os segurados e o Poder Judiciário, minimizando a impressão de que se trataria de litigantes contumazes; (iii) a fidelização do cliente, já que as condições gerais e particulares das apólices poderão ser melhor compreendidas pelas partes durante o procedimento; (iv) a possibilidade de reforço dos laços comerciais com corretores e parceiros, forjando relações mais duradouras; (v) a redução dos custos das seguradoras na provisão de sinistros a liquidar, conjugada à minimização dos custos de um processo arbitral ou judicial; e (vi) a redução do tempo para a solução dos conflitos (em comparação com a duração dos procedimentos arbitrais e judiciais estatais) (MARCATO; FERREIRA DA SILVA, 2016, p. 13).

Cumprir destacar, por fim, um benefício que toca diretamente ao fundamento central das relações securitárias: o mutualismo, “princípio fundamental da operação técnica de seguros”; “o contrato de seguros quando se torna a vestimenta jurídica da operação técnica, se preocupa tanto em proteger o mutualismo por meio das cláusulas que identificam as coberturas e as exclusões de riscos, bem como por meio das cláusulas restritivas de direitos” (MIRAGEM; CARLINI, 2014, p. 72). Segundo Pontes de Miranda, a técnica securitária, lastreada no cálculo das probabilidades, “serviu à vida econômica, criando tranquilidade onde o que existia era o temor: o temor do contraente, que obtinha o seguro para temer menos, posto que ainda pudesse ocorrer a insolvência do segurador; o temor do segurador, que assumia o risco” (PONTES DE MIRANDA, 2012, p. 427).

Como apontado, a maior parte dos conflitos empresariais no ramo securitário origina-se do duelo entre o segurado e as seguradoras, especialmente em circunstâncias em que haja a contraposição entre a busca de ressarcimento integral pelo segurado – ainda que em descompasso com as limitações da apólice – e possível postura restritiva das seguradoras na interpretação da apólice. Desde que se entenda que o interesse individual garantido pela apólice não pode se sobrepor ao interesse do grupo segurado, percebe-se que se trata de vínculo entre as pessoas que compartilharão as reservas e as indenizações decorrentes da materialização do risco predeterminado.

É em razão justamente desse relevante fundamento que a mediação pode ser uma ferramenta vital para resolução de conflitos securitários: ao permitir o afastamento da sobreposição de interesses, a mediação viabiliza a harmonização dos interesses das partes em conflito, perseguindo o equilíbrio, inclusive no que diz respeito a prazos, interesses subjetivos e subjacentes das partes e critérios objetivos da regulação de sinistro. Ela é, assim, uma forma eminentemente apta a garantir a preeminência do mutualismo na gestão da relação securitária em seu desdobrar no tempo.

Atendo-nos, por fim, à situação em que o contrato de seguro não se trave no âmbito do direito empresarial, abrangendo somente interesses de empresas, mas, no âmbito do direito do consumidor, envolvendo, de um lado, o fornecedor e, de outro, o consumidor, em uma relação por definição assimétrica, deve-se atentar para as particularidades da inclusão de cláusula de mediação em uma apólice.

O ajuste em prol do meio consensual pode ser visto como um desafio aos operadores do mercado securitário: exige-se atuação com efetiva boa-fé por parte do segurador, visando a demonstrar ao segurado que a cláusula de mediação se insere no contexto de busca de soluções mais justas à resolução dos conflitos securitários e nunca como mecanismo gerador de desigualdades entre os contratantes.

O fundamento que claramente pode favorecer esse entendimento é a autonomia da vontade; afinal, como o procedimento de mediação deve contar com a adesão voluntária, ambas as partes, seguradora e segurado, serão protagonistas de todas as fases, inexistindo espaços para a atuação abusiva em detrimento do último. Assim, seguradora e segurado gozarão de plena autonomia para apresentar suas razões, negociar seus interesses e, inclusive, finalizar o procedimento em qualquer fase, sem qualquer penalidade.

Ainda que assim não fosse, a verdade é que os critérios dos arts. 51 e 54 do Código de Defesa do Consumidor¹⁰ sempre deverão ser observados, garantindo que a escolha pelo procedimento de mediação não apenas esteja bem explicitada na apólice, como, ainda, apenas se desenvolva com a participação ativa e voluntária das partes (MARCATO; FERREIRA DA SILVA, 2016, p. 14-15).

Poder-se-ia pensar se também seria aplicável o regramento do art. 4º, § 2º, da Lei 9.307/96 (Lei de Arbitragem), segundo o qual “[n]os contratos de adesão, a cláusula compromissória só terá eficácia se o aderente tomar a iniciativa de instituir a arbitragem ou concordar, expressamente, com a sua instituição, desde que por escrito em documento anexo ou em negrito, com a assinatura ou visto especialmente para essa cláusula”. Dada a primazia do princípio da autonomia da vontade das partes no regramento da mediação (Lei 13.140, art. 2º, inc. V)¹¹, parece evidente que a resposta tem de ser afirmativa, não fazendo sentido que a mediação ocorresse sem plena clareza a respeito da vontade das partes em participarem de tal procedimento.

Este breve estudo demonstra que a utilização da mediação como forma de solução consensual de conflitos surgidos nas relações empresariais já é uma realidade, encontrando guarida nos dispositivos contidos na Resolução 125/2010 do CNJ, no Novo Código de Processo Civil (LGL\2015\1656) e no Marco Legal da Mediação.

Mais que isso, ficou demonstrado que a mediação se apresenta como forma eminentemente adequada para a solução de conflitos empresariais e, que a despeito de eventuais dificuldades inerentes à sua utilização no mercado securitário, sua procura vem se ampliando e tende a crescer, tendo em vista as projeções econômicas relativas ao mercado de seguros para os próximos anos. Isso é compreensível quando se tem em mente o fundamento mutualista da relação securitária, já que a diluição do risco em um universo determinado de pessoas pressupõe o estreitamento de laços de confiança recíproca.

Embora ainda haja um campo aberto a acolher as impressões que podem ser aportadas por estudos colaborativos, desenvolvidos em conjunto com os agentes do mercado, as condições são adequadas à ampliação da mediação como forma de resolução de determinados conflitos securitários, como se verifica, inter alia, pela existência de legislação específica, promovendo segurança jurídica e previsibilidade e pela existência de câmeras privadas com infraestrutura adequada e profissionais capacitados.

ALONGI, Luiz Fernando. A utilização da mediação para solução de controvérsias relacionadas aos contratos de infraestrutura. *Revista de Arbitragem e Mediação*, 2014, 42, p. 299-303.

BERGAMASCHI, André Luís; TARTUCE, Fernanda. A solução negociada e a figura jurídica da transação: associação necessária? Disponível em: [http://www.fernandatartuce.com.br/a-solucao-negociada-e-a-figura-juridica-da-transacao-associacao- Acesso em: 27.10.2016.

FALECK, Diego. Mediação empresarial: introdução e aspectos práticos. *Revista de Arbitragem e Mediação*, 2014, 42, p. 263-278.

FISHER, Roger; URY, William; PATTON, Bruce. *Getting to Yes: negotiating agreement without giving in*. 3. ed. New York: Penguin Books, 2011.

MARCATO, Ana. Audiência de conciliação ou mediação do art. 334 do NCPC (LGL\2015\1656): facultativa ou obrigatória? Afronta à voluntariedade da mediação? In: CIANCI, Mirna et alii (Coord.). *Novo Código de Processo Civil (LGL\2015\1656), Impactos na Legislação Extravagante e Interdisciplinar*. São Paulo: Saraiva, 2015.

MARCATO, Ana; FERREIRA DA SILVA, Vivien Lys Porto. Considerações sobre a arbitragem e mediação no mercado securitário. *RDSEG – Revista de Direito do Seguro daAIDA Brasil, versão eletrônica, Edição n. 4, p. 4/18, 2016*.

MIRAGEM, Bruno; CARLINI, Angélica. *Direito dos Seguros – FundamentosdeDireitoCivil, DireitoEmpresariale Direito do Consumidor*. São Paulo: Ed. RT, 2014.

PASQUALOTTO, Adalberto. O dever da empresa com os mecanismos alternativos de solução de conflitos. *Atuação Jurídica – Revista da Associação Catarinense do Ministério Público*, ano 4, n. 10, , p. 19-21, set. 2002.

PERROT, Roger. O processo civil francês na véspera do século XXI. *Revista de Processo*, 23 (91), p. 203-312, jul./set. 1998.

PONTES DE MIRANDA, Francisco Cavalcanti. *Tratado de Direito Privado. Atualizado por Bruno Miragem*. São Paulo: Ed. RT, 2012. t. XLV: *Direito das Obrigações. Contrato de transporte. Contrato de parceria. Jogo e aposta. Contrato de seguro. Seguros terrestres., marítimos, fluviais, lacustres e aeronáuticos*, § 4.912, 3.

RISKIN, Leonard L. Compreendendo as orientações, estratégias e técnicas do mediador: um padrão para iniciantes. In: AZEVEDO, André Gomma de (Org.). *Estudos em arbitragem, mediação e negociação*. Brasília: Brasília Jurídica, 2002.

SALES, Lilia Maia de Moraes. *Justiça e mediação de conflitos*. Belo Horizonte: Del Rey, 2004.

SIX, Jean-François. *Dinâmica da mediação*. Belo Horizonte: Del Rey, 2001.

TARTUCE, Fernanda. Mediação extrajudicial e indenização por acidente aéreo: relato de uma experiência brasileira. *Lex Humana*, 4 (1), 2012, p. 32-48. Disponível em: [http://www.fernandatartuce.com.br/mediacao-extrajudicial-relato/]. Acesso em: 27.10.2016.

TARTUCE, Fernanda. Mediação nos conflitos civis. 3. ed. São Paulo, 2016.

1 A Resolução 125, que instituiu a “política judiciária nacional de tratamento adequado dos conflitos de interesses no âmbito do Poder Judiciário”, merece leitura.

2 “A Secretaria de Direito Econômico do Ministério da Justiça, quando necessário, poderá requerer, nos termos da Lei 8.078, de 11 de setembro de 1990, e no âmbito de suas atribuições, comprovação documental referente a qualquer cláusula contratual, exceto dos estabelecimentos de ensino que tenham firmado acordo com alunos, pais de alunos ou associações de pais e alunos, devidamente legalizadas, bem como quando o valor arbitrado for decorrente da decisão do mediador.”

3 No Brasil, 90% das empresas são familiares. Disponível em: [http://www.sebrae-sc.com.br/newart/default.asp?materia=10410]. Acesso em: 11.07.2015.

4 “Considera-se que 70% das empresas familiares encerram suas atividades com a morte de seu fundador; e o ciclo médio destas empresas é de 24 anos. E que, dos 30% que sobrevivem na segunda geração, só uma minoria perdura até a terceira geração” (No Brasil, 90% das empresas são familiares, cit.).

5 A ponderação é da consultora em empresas familiares Priscilla de Mello, da Mello Associados de São Paulo; afirma ainda que “para se conseguir realizar uma sucessão, é indispensável que os indivíduos (herdeiros e acionistas), se conscientizem de seu papel e que desenvolvam um trabalho de união do grupo em prol da perpetuação da organização. É nesse momento que a família vai ter que ter a percepção necessária para escolher a melhor forma de sucessão – seja familiar ou profissional” (No Brasil, 90% das empresas são familiares, cit.).

6 Como vivamente manifestado por Águida Arruda Barbosa (em comunicação oral com a autora), é comum que se confundam as esferas de discussão: no almoço em família, discutem-se assuntos da empresa, enquanto na sede desta são abordados assuntos relativos ao âmbito familiar.

7 “O Poder Judiciário continua com o pleno poder constitucional de solucionar os conflitos (monopólio jurisdicional) e a mediação, pela sua efetivação, auxiliará nessa tarefa de resolução de conflitos (principalmente daqueles conflitos que, pelas condições sociais e financeiras das partes, talvez nunca alcançassem os tribunais) evitando o número exagerado de processos nas Cortes” (SALES, 2004. p. 67).

8 A despeito da crise, o setor apresentou crescimento real em 2015, fechando o ano com expectativa de crescimento de receita nominal na casa dos 11%; e, para 2016, projeções de aumento da sinistralidade, desaceleração dos prêmios e crescimento mais contido (Disponível em: [www.seguronoticias.com e http://sincorgo.com.br]).

9 Disponível em: [www.adr.org]. Acesso em: 10.04.2016.

10 “Art. 51. São nulas de pleno direito, entre outras, as cláusulas contratuais relativas ao fornecimento de produtos e serviços que: I – impossibilitem, exonerem ou atenuem a responsabilidade do fornecedor por vícios de qualquer natureza dos produtos e serviços ou impliquem renúncia ou disposição de direitos. Nas relações de consumo entre o fornecedor e o consumidor pessoa jurídica, a indenização poderá ser limitada, em situações justificáveis; II – subtraíam ao consumidor a opção de reembolso da quantia já paga, nos casos previstos neste código; III – transfiram responsabilidades a terceiros; IV – estabeleçam obrigações consideradas iníquas, abusivas, que coloquem o consumidor

em desvantagem exagerada, ou sejam incompatíveis com a boa-fé ou a equidade; V – (Vetado); VI – estabeleçam inversão do ônus da prova em prejuízo do consumidor; VII – determinem a utilização compulsória de arbitragem; VIII – imponham representante para concluir ou realizar outro negócio jurídico pelo consumidor; IX – deixem ao fornecedor a opção de concluir ou não o contrato, embora obrigando o consumidor; X – permitam ao fornecedor, direta ou indiretamente, variação do preço de maneira unilateral; XI – autorizem o fornecedor a cancelar o contrato unilateralmente, sem que igual direito seja conferido ao consumidor; XII – obriguem o consumidor a ressarcir os custos de cobrança de sua obrigação, sem que igual direito lhe seja conferido contra o fornecedor; XIII – autorizem o fornecedor a modificar unilateralmente o conteúdo ou a qualidade do contrato, após sua celebração; XIV – infrinjam ou possibilitem a violação de normas ambientais; XV – estejam em desacordo com o sistema de proteção ao consumidor; XVI – possibilitem a renúncia do direito de indenização por benfeitorias necessárias. § 1º Presume-se exagerada, entre outros casos, a vantagem que: I – ofende os princípios fundamentais do sistema jurídico a que pertence; II – restringe direitos ou obrigações fundamentais inerentes à natureza do contrato, de tal modo a ameaçar seu objeto ou equilíbrio contratual; III – se mostra excessivamente onerosa para o consumidor, considerando-se a natureza e conteúdo do contrato, o interesse das partes e outras circunstâncias peculiares ao caso. § 2º A nulidade de uma cláusula contratual abusiva não invalida o contrato, exceto quando de sua ausência, apesar dos esforços de integração, decorrer ônus excessivo a qualquer das partes. § 3º (Vetado). § 4º É facultado a qualquer consumidor ou entidade que o represente requerer ao Ministério Público que ajuíze a competente ação para ser declarada a nulidade de cláusula contratual que contrarie o disposto neste código ou de qualquer forma não assegure o justo equilíbrio entre direitos e obrigações das partes.”

“Art. 54. Contrato de adesão é aquele cujas cláusulas tenham sido aprovadas pela autoridade competente ou estabelecidas unilateralmente pelo fornecedor de produtos ou serviços, sem que o consumidor possa discutir ou modificar substancialmente seu conteúdo. § 1º A inserção de cláusula no formulário não desfigura a natureza de adesão do contrato. § 2º Nos contratos de adesão admite-se cláusula resolutória, desde que a alternativa, cabendo a escolha ao consumidor, ressalvando-se o disposto no § 2º do artigo anterior. § 3º Os contratos de adesão escritos serão redigidos em termos claros e com caracteres ostensivos e legíveis, cujo tamanho da fonte não será inferior ao corpo doze, de modo a facilitar sua compreensão pelo consumidor. § 4º As cláusulas que implicarem limitação de direito do consumidor deverão ser redigidas com destaque, permitindo sua imediata e fácil compreensão.”

11 Art. 2º A mediação será orientada pelos seguintes princípios: [...] V – autonomia da vontade das partes; [...]