

REVISTA

# DIREITO, INOVAÇÃO E REGULACÕES

I. DOUTRINA NACIONAL

5

NEGOCIAÇÃO NA RESOLUÇÃO DE DISPUTAS EMPRESARIAIS

NEGOTIATION IN BUSINESS DISPUTE RESOLUTION

*Cesar Calo Peghini*<sup>1</sup>

*Juliana Torresan Ricardino*<sup>2</sup>

---

1 Pós-doutor em Direito pela Università degli Studi di Messina. Doutor em Direito Civil pela PUC/SP. Mestre em Função Social do Direito pela Faculdade Autônoma de Direito FADISP. Especialista em Direito do Consumidor na experiência do Tribunal de Justiça da União Européia e na Jurisprudência Espanhola, pela Universidade de Castilla-La Mancha, Toledo/ES. Especialista em Direito Civil pela Instituição Toledo de Ensino ITE. Especialista em Direito Civil e Processo Civil pela Escola Paulista de Direito - EPD. Graduado em Direito pelo Centro Universitário das Faculdades Metropolitanas Unidas - FMU. Professor Titular permanente do Programa de Pós-graduação Stricto Sensu (mestrado) da Faculdade Escola Paulista de Direito - EPD. Professor dos Cursos de Pós-Graduação Lato Sensu da Escola Paulista de Direito – EPD. Professor convidado no curso de pós-graduação lato sensu em Direito Civil na Faculdade de Direito da Universidade Presbiteriana Mackenzie. Professor convidado no curso de pós-graduação lato sensu em Direito Imobiliário da PUC-COGAE. Professor convidado no curso de pós-graduação online lato sensu em Direito Civil e Processo Civil da FAAP - Fundação Armando Álvares Penteado. Árbitro, advogado e consultor jurídico em São Paulo/SP. cesar.peghini@epd.edu.br

2 Advogada formada em 2001 pela Pontifícia Universidade Católica de São Paulo. Especialista em Processo Tributário pela Pontifícia Universidade Católica de São Paulo, em Contratos pela Fundação Getúlio Vargas e em Direito do Trabalho pelo Instituto Internacional de Ciências Sociais – IICS/CEU. Mestranda pela Escola Paulista de Direito – EPD. Consultora em licitações e contratos do SEBRAE-SP. julianatr@sebraesp.com.br

PEGHINI, Cesar Calo; RICARDINO, Juliana Torresan; **Negociação na resolução de disputas empresariais**. Revista Direito, Inovação e Regulações - Centro Universitário de Cascavel (UNIVEL). Cascavel. Jan. 2023; V. 2 (4): 73-99. ISSN-e: 2965-0860

## RESUMO

Este artigo explora a relação entre a negociação e a resolução de disputas empresariais. A negociação proporciona um ambiente em que as partes têm a oportunidade de expor seus posicionamentos, interesses e exigências. Com o empenho das partes, é possível alcançar um resultado que seja vantajoso para ambas, ao invés de depender de uma decisão unilateral proferida por um Juízo. Ao compreender como as técnicas de negociação podem ser aplicadas e para a resolução de disputas empresariais, as partes envolvidas nessas questões legais podem otimizar o processo de resolução e alcançar resultados mais eficazes. Para tanto, utilizou-se da metodologia hipotético dedutiva, baseada em referências bibliográficas.

**Palavras-chave:** Técnicas de Negociação, Negociação Eficaz, Resolução de Disputas Empresariais, Inovação.

## ABSTRACT

This article explores the relationship between negotiation and business dispute resolution. Negotiation provides an environment in which the parties have the opportunity to present their positions, interests, and demands. With the commitment of the parties, it is possible to achieve a result that is advantageous to both, instead of relying on a unilateral decision made by a court. By understanding how negotiation techniques can be applied to and used for resolving business disputes, the parties involved in these legal matters can optimize the resolution process and achieve more effective results. For this purpose, the hypothetical-deductive methodology, based on bibliographic references, was used.

**Keywords:** Negotiation Techniques, Effective Negotiation, Business Dispute Resolution, Innovation.

## INTRODUÇÃO

A resolução de disputas é uma parte fundamental do sistema legal, e sua eficácia desempenha um papel crucial na administração da justiça. No âmbito jurídico, a negociação desempenha um papel central na resolução de conflitos, através de suas próprias características, benefícios e desafios.

Aliadas a isso, inovações como as tecnologias de *smart contracts* e *blockchain* estão redefinindo a forma como fazemos negócios, registrando transações e até mesmo resolvendo disputas. Essas inovações têm o potencial de simplificar e automatizar contratos, aumentar a eficiência e a transparência em transações comerciais e criar novas maneiras de abordar conflitos, tudo isso enquanto impactam diversas indústrias, desde finanças até saúde, governo e além.

Este artigo explora o papel da negociação no contexto jurídico, destacando as sinergias e estratégias que podem aprimorar a resolução de disputas empresariais de maneira eficaz. Abordaremos a natureza da negociação, suas fases e estratégias, bem como os desafios enfrentados ao utilizar tal método de resolução de disputas.

Ao mergulharmos nas estratégias para uma aplicação bem-sucedida da negociação, destacaremos os possíveis entraves existentes e exploraremos o seu impacto na resolução de disputas empresariais, avaliando a sua eficácia e as limitações associadas ao tema.

No final, destacaremos a importância e as implicações da aplicação da negociação, oferecendo uma visão crítica sobre como essa abordagem pode ser uma ferramenta valiosa na busca por resoluções justas e eficazes de disputas.

Sem a pretensão de esgotar o tema, este artigo busca debater a compreensão da comunidade jurídica sobre o emprego da negociação como uma estratégia eficaz de resolução de disputas, explorando a inter-relação entre esses dois conceitos e destacando sua importância no contexto jurídico.

## 2 NEGOCIAÇÃO

A negociação é um processo preliminar que precede a transação. Ela permite que as partes discutam suas preocupações, interesses e necessidades, trabalhando em direção a um acordo mútuo.

As negociações são frequentemente confidenciais e flexíveis, permitindo ajustes nos termos ao longo do processo, ressaltando que, nem todas as negociações resultam em uma transação formal.

Para De Plácido e Silva:

NEGOCIAÇÃO. Do latim *negotiatio*, de *negotari* (comercial, fazer comércio, traficar), é comumente empregado para designar a discussão ou estudos feitos acerca de um negócio ou de um contrato, preliminarmente, para que, por eles, se chegue a um acordo e se tenha por concluído ou fechado o negócio ou o contrato.

A negociação, assim, significa o entendimento preliminar, de que possa resultar o contrato ou de que possa resultar o negócio, que não se considera acabado ou concluído, enquanto as partes não se ajustam nas condições ou cláusulas, em que se realizar, e não firmam, em definitivo, seu consentimento. (destaques do original) (SILVA, 1998. p. 553).

No contexto jurídico, a negociação é um processo pelo qual as partes envolvidas em um conflito ou disputa buscam chegar a um acordo mutuamente aceitável por meio de discussões e negociações.

No Dicionário Jurídico de Maria Helena Diniz:

1. Direito internacional público. Entendimento preliminar entre dois ou mais países para solucionar pendências ou estabelecer uma convenção ou tratado entre eles, feito por meio de intermediação de enviados especiais ou de ministros plenipotenciários. 2. Direito civil. a) Ajuste prévio para formação de um contrato; b) tratativa ou conversação sobre proposta de negócio até se encontrar uma solução satisfatória. 3. Direito comercial. Estudo ou discussão sobre um negócio mercantil feito, preliminarmente, até que se chegue a um acordo (DINIZ, 1998, p. 345/346).

A negociação é uma forma de resolução alternativa de disputas frequentemente usada no campo do direito e pode ocorrer em várias áreas, como direito civil, direito de família, direito comercial, direito do trabalho, entre outros.

É um método de resolução de conflitos que permite que as partes envolvidas em uma disputa discutam suas preocupações, interesses e necessidades com o objetivo de encontrar uma solução mútua.

A negociação é um processo voluntário, o que significa que as partes não são obrigadas a participar dela. No entanto, muitas vezes é incentivado pelo sistema jurídico como uma maneira eficaz de evitar litígios.

As discussões de negociação são confidenciais, o que significa que as informações compartilhadas durante as negociações não podem ser usadas em tribunais, promovendo um ambiente de franqueza e abertura.

A negociação coloca a tomada de decisões nas mãos das partes envolvidas. Elas têm o poder de decidir os termos do acordo e como resolver a disputa. Em algumas situações, um terceiro neutro pode ser envolvido para ajudar as partes a ‘navegar’ nas negociações, facilitando a comunicação e auxiliando na busca de soluções.

Quando as partes alcançam um acordo durante as negociações, é comum formalizá-lo em um documento, como um acordo ou um contrato, para garantir que os termos acordados sejam claros e executáveis. Uma vez formalizado, o acordo de negociação pode ter força legal e vincular as partes, o que implica dizer que, caso uma das partes não cumpra os termos acordados, a outra parte pode recorrer ao Poder Judiciário para fazer cumprir o acordo.

Em suma, a negociação é um processo de discussão e ajuste de questões legais entre as partes em conflito, com o objetivo de alcançar um acordo mutuamente aceitável, que evite a necessidade de litígio prolongado. É uma ferramenta valiosa para a resolução eficaz de disputas e permite que as partes tenham um papel ativo na busca de soluções para seus problemas legais.

## 2.1 NATUREZA

A negociação é um processo interativo que envolve a comunicação entre as partes envolvidas em uma disputa, visando a alcançar um acordo mutuamente aceitável.

Diferente da transação, a negociação não resulta necessariamente em um acordo vinculativo, mas é frequentemente o primeiro passo em direção a uma resolução de disputas.

A negociação é caracterizada por sua natureza flexível e adaptativa, permitindo que as partes colaborem e comuniquem suas posições e interesses.

Trata-se de um negócio jurídico focado, de um lado, no dever de cooperação (artigo 6º do CPC) como parte do primado da boa-fé processual (artigo 5º do CPC<sup>3</sup>), e, de outro, em assegurar uma participação efetiva das partes na compreensão e salvaguarda de seus direitos.

## 2.2 FASES

De acordo com o Manual de Negociação Baseado na Teoria de Harvard / Escola da Advocacia-Geral da União (Leal, 2017, p. 60), ‘O processo de negociação pode ser dividido didaticamente em 5 fases: Preparação, Criação, Negociação, Fechamento e Reconstrução’.

Seguindo referidas fases, inicialmente, as partes se preparam, coletando informações relevantes, identificando seus objetivos e definindo suas posições iniciais. Na segunda fase, se se encontram e iniciam o diálogo para apresentar suas posições, interesses e demandas. Após, durante a negociação, as partes podem explorar alternativas e soluções criativas para atender a seus interesses comuns. Se as partes alcançam um terreno comum, um acordo pode ser elaborado e finalizado. Finalizando, após a conclusão do acordo, as partes devem cumprir seus compromissos e garantir a execução do acordo.

---

<sup>3</sup>Art. 5º Aquele que de qualquer forma participa do processo deve comportar-se de acordo com a boa-fé.

Art. 6º Todos os sujeitos do processo devem cooperar entre si para que se obtenha, em tempo razoável, decisão de mérito justa e efetiva.

É justamente na preparação que se planeja seus objetivos e se esboça a ZOPA, ou zona de possível acordo, bem como se identifica a MASA (melhor alternativa sem acordo).

Em conformidade com o já mencionado manual:

Avaliados os interesses e a MASA, será possível se traçar a ZOPA. É importante que o negociador tenha a ZOPA muito bem definida, para servir como um guia para as negociações. Assim, recomenda-se que a ZOPA seja devidamente estudada antes do início de qualquer negociação, para se evitar que fatores emocionais atrapalhem o julgamento de qualquer oferta ou contraproposta apresentada no curso das negociações.

Note-se que a MASA e a ZOPA podem mudar ao longo das negociações, devendo o negociador estar atento aos fatores que possam impactá-las

Na fase de criação as opções levantadas permitem oportunidades de cooperação mútua impensáveis a princípio. Nela, é necessário explorar oportunidades, discutir opções, buscar oportunidades de cooperação, identificar soluções criativas e obter informações estratégicas, ressaltando a importância da identificação de interesses comuns, opções de ganhos mútuos e das preferências distintas.

### 2.3 TÁTICAS E ESTRATÉGIAS DE NEGOCIAÇÃO

A negociação jurídica envolve uma variedade de táticas e estratégias destinadas a alcançar resultados favoráveis. Algumas táticas e estratégias comuns incluem:

Posicionamento Inicial, as partes frequentemente começam com posições iniciais que podem ser mais extremas do que suas verdadeiras intenções, a fim de criar espaço para concessões.

Negociação Baseada em Interesses, em vez de se concentrar apenas em posições, as partes podem adotar uma abordagem baseada em interesses, identificando o que realmente é importante para elas.

Criação de Valor, procurar maneiras de criar valor adicional para ambas as partes, a fim de expandir o potencial de ganhos mútuos.

Escalonamento de Concessões, conceder em etapas progressivas, permitindo que ambas as partes vejam o progresso e ganhem confiança, uma na outra e no próprio processo de negociação.

Aqui vale destacar o método de Harvard, denominado negociação baseada em princípios ou negociação dos méritos, focada em quatro pontos fundamentais.

Conforme descreve Roger Fisher:

Esses quatro pontos definem um método direto de negociação que pode ser usado em quase qualquer circunstância. Cada ponto versa sobre um elemento básico da negociação e sugere o que se deve fazer a respeito dele.

Pessoas: Separe as pessoas do problema.

Interesses: Concentre-se nos interesses, não nas posições.

Opções: Crie uma variedade de possibilidades antes de decidir o que fazer.

Critérios: Insista em que o resultado tenha por base algum padrão objetivo (FISHER, 1994, p. 28).

É preciso ter em mente que, a despeito de as posições serem opostas, os interesses existentes podem ser, além dos conflitantes, compatíveis e comuns, posto que são múltiplos.

## 2.4 BENEFÍCIOS

A negociação oferece vários benefícios, dos quais destacamos a personalização, a preservação das relações e a eficiência.

Ela permite que as partes personalizem seus acordos. Isso significa que as soluções podem ser moldadas para atender aos interesses específicos das partes envolvidas na disputa. Diferente de decisões impostas por um terceiro, como um juiz, as partes têm um papel ativo na formação do resultado.

A negociação pode preservar ou até mesmo fortalecer os relacionamentos entre as partes envolvidas em disputas empresariais. Ao permitir que as partes trabalhem juntas para resolver um problema, a negociação promove um ambiente mais colaborativo, o que pode ser benéfico para relacionamentos comerciais, pessoais ou profissionais contínuos.

A negociação é geralmente mais rápida e econômica do que o litígio judicial e mesmo que a maioria dos meios adequados de resolução de conflitos, já que envolve (no mais das vezes) apenas as partes interessadas.

Além disso, em muitos casos, as negociações podem ser confidenciais, oferecendo às partes um ambiente mais seguro para discutir questões sensíveis. Isso pode ser especialmente útil em disputas comerciais ou em casos que envolvem informações sigilosas.

Ao participar da negociação, as partes têm mais controle sobre o resultado final. Elas têm a oportunidade de expressar suas necessidades e prioridades, trabalhando juntas para chegar a uma solução que atenda aos interesses mútuos, em vez de aceitar uma decisão imposta.

Estes benefícios destacam a eficácia e a utilidade da negociação como uma ferramenta fundamental na resolução de disputas. Ela oferece oportunidades únicas para as partes envolvidas alcançarem resultados satisfatórios de uma maneira mais colaborativa e eficiente.

## 2.5 DESAFIOS

Embora a negociação ofereça diversas vantagens, também apresenta desafios que podem dificultar o processo de resolução de disputas.

Em muitos casos, as partes podem estar em desigualdade de poder durante a negociação. Isso pode acontecer quando uma parte tem mais recursos financeiros, influência ou acesso a informações privilegiadas. A parte com menor poder pode se sentir pressionada a aceitar termos desfavoráveis para evitar um litígio prolongado.

A comunicação efetiva durante a negociação pode ser desafiadora, especialmente quando as partes têm visões opostas ou quando há uma comunicação prejudicada pela emoção da disputa. Problemas de comunicação podem levar a mal-entendidos e dificultar a busca por soluções mutuamente aceitáveis.

Algumas partes podem adotar táticas de negociação agressivas ou adversárias para obter vantagem sobre a outra parte. Isso pode incluir intimidação, ameaças ou manipulação, o que torna a negociação menos colaborativa e pode prejudicar a construção de uma solução mutuamente benéfica.

Existem casos em que uma ou ambas as partes podem não estar dispostas a comprometer-se ou ceder em suas posições, podendo resultar em um impasse, impedindo o progresso da negociação e tornando difícil alcançar um acordo.

Em disputas que envolvem questões pessoais ou emocionais profundas, as partes podem ter dificuldade em separar as emoções do processo de negociação, dificultando a tomada de decisões racionais e colaborativas.

As partes envolvidas podem não ter as habilidades adequadas de negociação ou podem estar mal preparadas para a complexidade da disputa. Isso pode prejudicar a capacidade de encontrar soluções criativas ou de gerenciar o processo de negociação de forma eficaz.

Superar esses desafios requer habilidades de negociação avançadas, estratégias eficazes de comunicação e, em muitos casos, a intervenção de profissionais especializados em

resolução de disputas. Identificar e abordar esses desafios é fundamental para maximizar as oportunidades de alcançar um acordo satisfatório durante o processo de negociação jurídica.

### 3 BREVES CONSIDERAÇÕES SOBRE TRANSAÇÃO

A definição dada por De Plácido e Silva (1998, p. 827)<sup>4</sup> sobre transação é:

TRANSAÇÃO. Do latim *transactio*, de *transigere* (transigir), tem, em conceito gramatical, o sentido de pacto, convenção, ajuste, em virtude do qual as pessoas realizam um contrato, ou promovem uma negociação.

Nesse aspecto, pois, numa significação vulgar, geralmente adotada na terminologia mercantil, a transação importa no negócio, na operação, ou no ato de comércio, pelo qual se realiza uma compra ou uma venda, ou se cumpre um desconto bancário, uma caução de títulos, ou um mútuo mercantil.

Transação. No conceito do direito civil, no entanto, e como expressão usada em sentido estrito, transação é a convenção em que, mediante concessões recíprocas, duas ou mais pessoas ajustam certas cláusulas e condições para que previnam litígio, que se possa suscitar entre elas, ou ponham fim a litígio já suscitado.

Assim, a transação, sempre de caráter amigável, fundada que é em acordo ou em ajuste, tem a função precípua de evitar a contestação, ou o litígio, prevenindo-o, ou de terminar a contestação, quando já provocada, por uma transigência de lado a lado, em que se retiram, ou se removem todas as dúvidas ou controvérsias, acerca de certos direitos (SILVA, 1998. p. 827).

A transação é uma ferramenta legal que encerra definitivamente uma disputa ou litígio. Envolve um acordo formal e vinculativo entre as partes, que concordam em resolver a controvérsia e encerrar qualquer ação legal pendente. Exemplos incluem acordos de divórcio e acordos de liquidação de litígios comerciais.

Transação é um termo usado em diversos contextos para se referir a uma ação ou operação específica na qual bens, serviços, informações, direitos ou obrigações são transferidos ou trocados entre duas ou mais partes. A natureza e o significado de uma transação podem variar dependendo do contexto em que é usada.

---

<sup>4</sup> Acrescenta o autor: “No entanto, nem todos os direitos podem ser objeto de transação: os direitos relativos ao estado das pessoas, não sendo renunciáveis, não são suscetíveis de transigência. A transação, em princípio, somente pode versar sobre direitos de ordem patrimonial. Assim, os direitos pecuniários, consequentes ou derivados do estado pessoal, admitem-se como transacionáveis. Por outro lado, os direitos que não se mostrem atuais nem se entendam renunciáveis, não podem ser objeto da transação. Quem não pode renunciar, não pode transigir.”

Em finanças e negócios, uma transação refere-se a uma troca de valor financeiro entre duas partes.

Em tecnologia da informação, uma transação é uma unidade de trabalho que envolve a modificação de dados em um sistema de gerenciamento de banco de dados. Isso pode incluir, por exemplo, a inserção, atualização ou exclusão de registros em um banco de dados.

No contexto jurídico, uma transação refere-se a um acordo formal entre partes que define seus direitos e obrigações. Isso pode incluir contratos, acordos de resolução de litígios, acordos de compra e venda de bens, entre outros. Em outras palavras, nada mais é que a concretização da negociação, sua formalização.

Na economia, representa a troca de bens e serviços em um mercado. Podem ser agregadas para medir o produto interno bruto (PIB) de uma economia.

Retornando ao aspecto que nos interessa neste arrazoado, no contexto jurídico, o termo transação versa sobre um acordo formal entre duas ou mais partes em que elas concordam em resolver uma disputa, encerrar uma controvérsia ou chegar a um acordo em relação a direitos, obrigações ou interesses litigiosos. As transações legais são frequentemente usadas como uma forma de resolução alternativa de disputas, com emprego em diversos ramos do direito, incluindo, mas não se limitando, ao direito civil, empresarial, de família e do trabalho.

Para Rogério Tadeu Romano:

Modernamente, a transação civil é vista como um negócio jurídico que se realiza por meio de um acordo de vontades e tem por objeto extinguir a obrigação. É visto como um acordo liberatório com a finalidade de extinguir ou prevenir litígios, por via de concessões recíprocas das partes. Seria então definida:

1. Como um negócio jurídico bilateral;
2. Que visa à extinção ou prevenção de um litígio, sem o que o negócio não constituiria uma novação, mas um ato constitutivo de direitos, ou um pagamento. Era a palavra de Ulpiano para o direito romano: “Qui transigit, quae de re dubia et lite incerta neque finita transigit: qui vero pacistur, donationis causa rem certam indubitate liberalitate remittit”(Digesto, Livro II, título XV, tr.1).
3. Que tem reciprocidade das concessões, cuja falta importa em configurar-se uma doação, ou uma dação em pagamento, ou uma remissão de dívida, conforme o caso. Esse é o seu aspecto essencial;
4. Pela existência de pretensões das partes, qualquer que seja o conhecimento da situação real dos interessados.

No âmbito jurídico, portanto, a transação é um instrumento de resolução de disputas que desempenha um papel essencial na administração da justiça.

### 3.1 NATUREZA

A transação pode ser compreendida como um acordo formal entre as partes envolvidas em uma disputa, no qual decidem encerrar o litígio e chegar a um acordo mútuo. Essa abordagem é baseada na autonomia da vontade das partes, permitindo que elas determinem os termos e condições do acordo, desde que estejam em conformidade com as leis e regulamentos aplicáveis. A transação é caracterizada por ser voluntária, consensual e vinculativa, e representa uma forma de resolução alternativa de disputas que evita a litigância.

De acordo com as previsões do Código Civil, artigos 840 a 850<sup>5</sup>, se pode concluir que a transação possui duas naturezas jurídicas distintas: negócio jurídico bilateral e ato extintivo da obrigação.

### 3.2 ELEMENTOS

---

<sup>5</sup>Artigo 840 - É lícito aos interessados prevenirem ou terminarem o litígio mediante concessões mútuas.

Art. 841. Só quanto a direitos patrimoniais de caráter privado se permite a transação.

Art. 842. A transação far-se-á por escritura pública, nas obrigações em que a lei o exige, ou por instrumento particular, nas em que ela o admite; se recair sobre direitos contestados em juízo, será feita por escritura pública, ou por termo nos autos, assinado pelos transigentes e homologado pelo juiz.

Art. 843. A transação interpreta-se restritivamente, e por ela não se transmitem, apenas se declaram ou reconhecem direitos.

Art. 844. A transação não aproveita, nem prejudica senão aos que nela intervierem, ainda que diga respeito a coisa indivisível.

§ 1º Se for concluída entre o credor e o devedor, desobrigará o fiador.

§ 2º Se entre um dos credores solidários e o devedor, extingue a obrigação deste para com os outros credores.

§ 3º Se entre um dos devedores solidários e seu credor, extingue a dívida em relação aos co-devedores.

Art. 845. Dada a evicção da coisa renunciada por um dos transigentes, ou por ele transferida à outra parte, não revive a obrigação extinta pela transação; mas ao evicto cabe o direito de reclamar perdas e danos.

Parágrafo único. Se um dos transigentes adquirir, depois da transação, novo direito sobre a coisa renunciada ou transferida, a transação feita não o inibirá de exercê-lo.

Art. 846. A transação concernente a obrigações resultantes de delito não extingue a ação penal pública.

Art. 847. É admissível, na transação, a pena convencional.

Art. 848. Sendo nula qualquer das cláusulas da transação, nula será esta.

Parágrafo único. Quando a transação versar sobre diversos direitos contestados, independentes entre si, o fato de não prevalecer em relação a um não prejudicará os demais.

Art. 849. A transação só se anula por dolo, coação, ou erro essencial quanto à pessoa ou coisa controversa.

Parágrafo único. A transação não se anula por erro de direito a respeito das questões que foram objeto de controvérsia entre as partes.

Art. 850. É nula a transação a respeito do litígio decidido por sentença passada em julgado, se dela não tinha ciência algum dos transatores, ou quando, por título posteriormente descoberto, se verificar que nenhum deles tinha direito sobre o objeto da transação.

Uma transação legal é composta por vários elementos essenciais que a tornam válida e eficaz. Esses elementos incluem o consentimento mútuo, a extinção ou prevenção do litígio, a reciprocidade das concessões e um propósito específico.

Todas as partes envolvidas na transação devem concordar voluntariamente com os termos e condições do acordo, para pôr fim a um processo judicial, ou para evita-lo.

As concessões feitas devem partir de ambos os lados. Caso apenas uma das partes ceda, restará caracterizado outro instituto, como a renúncia ou a submissão.

A transação deve ter um propósito específico, como encerrar uma disputa, estabelecer obrigações contratuais ou definir os direitos das partes.

Para que a transação seja válida, deve haver uma consideração adequada, ou seja, algo de valor que as partes estejam dispostas a trocar como parte do acordo.

Ela não pode ser separada em partes, posto que indivisível. Se uma de suas cláusulas for defeituosa, a transação toda o será.

A falta de qualquer um desses elementos pode invalidar a transação.

O Código Civil é explícito ao determinar que só serão objeto de transação os direitos patrimoniais de caráter privado. Portanto, não é possível dispor de direitos personalíssimos ou de caráter público.

Ainda que sob a égide do Código Civil de 1916, Jorge Luiz Souto Maior assim conceituou o instituto:

A transação, sendo modalidade de negócio jurídico, para ser reputada válida requer: capacidade do agente, forma prescrita ou não defesa em lei e objeto lícito (art. 82, do CC). Para a transação exige-se, portanto: capacidade do agente, pois os incapazes não podem transigir; forma pública para os negócios jurídicos que se exigem tal forma; e objeto 'restrito aos direitos patrimoniais de caráter privado' (art. 1.035, CC). Assim, 'não pode ser objeto de transação qualquer questão que envolva matéria de ordem pública'. Além disso, como requisitos especiais requer: concessões recíprocas e '*res dubia*'.

### 3.3 BENEFÍCIOS

A utilização de transações como meio de resolução de disputas oferece diversos benefícios como economia de tempo e dinheiro e a manutenção das relações.

Muitas transações incluem cláusulas de confidencialidade que protegem informações sensíveis das partes envolvidas.

As partes têm a liberdade de personalizar seus acordos, atendendo às suas necessidades específicas, respeitadas as características e limites legalmente impostos.

A transação pode ajudar a preservar relacionamentos comerciais ou pessoais, uma vez que permite que as partes colaborem na resolução do conflito, sem que haja intervenção de terceiros de forma necessária, caracterizando-se como um método.

Nesse ponto, vale transcrever o que aponta Adriana Goulart de Sena (2007):

Na autocomposição, o conflito é solucionado pelas partes, sem a intervenção de outros agentes no processo de pacificação da controvérsia.<sup>3</sup> A autocomposição verifica-se seja pelo despojamento unilateral em favor de outrem da vantagem por este almejada, seja pela aceitação ou resignação de uma das partes ao interesse da outra, seja, finalmente, pela concessão recíproca por elas efetuada. Não há, em tese, exercício de coerção pelos indivíduos envolvidos. As modalidades de autocomposição são as seguintes: renúncia, aceitação (resignação/submissão) e a transação. Ocorre a renúncia quando o titular de um direito dele se despoja, por ato unilateral seu, em favor de alguém. Já a aceitação (resignação/submissão) ocorre quando uma das partes reconhece o direito da outra, passando a conduzir-se em consonância com esse reconhecimento. E, a transação verifica-se quando as partes que se consideram titulares do direito solucionam o conflito através da implementação de concessões recíprocas. É de se destacar que as figuras acima podem ocorrer tanto no âmbito exclusivo da sociedade civil (classificando-se como extraprocessuais) quanto no interior de um processo judicial (enquadrando-se como endoprocessuais).

São muitos os benefícios advindos da transação. Além de pôr termo à disputa, pode auxiliar na preservação da relação existente entre as partes, gerar economia de tempo e de dinheiro e proteger informações confidenciais.

### 3.4 DESAFIOS

Apesar de seus benefícios, a utilização das transações como método de resolução de conflitos, também enfrenta desafios.

Se as partes não concordam com os termos da transação, sua validade fica comprometida, já que elementos essenciais do instituto, como mencionado anteriormente, são o consentimento mútuo e a reciprocidade nas concessões.

A execução dos acordos é outro deles. Garantir que as partes envolvidas cumpram os termos da transação pode ser complexo, e sua não execução pode levar a litígios adicionais e piorados, além do rompimento das relações existentes.

Em algumas situações, pode haver um desequilíbrio de poder entre as partes, afetando os termos da transação, desde o que entendimento básico até a execução efetiva do que foi acordado.

A transação é uma ferramenta valiosa na resolução de disputas empresariais, e sua eficácia depende de uma compreensão clara de seus princípios e dos desafios a ela associados.

#### **4. TRANSAÇÃO E NEGOCIAÇÃO**

Não é incomum acreditar que ambos os institutos são o mesmo. No entanto, como visto antes, a negociação precede a transação, sendo acertado afirmar que toda transação depende de uma negociação prévia, mas nem toda negociação gerará uma transação.

A transação e a negociação são frequentemente interligadas, com a negociação comumente servindo como a fase inicial que leva a uma transação formal. Por meio da negociação, as partes podem explorar seus interesses, preocupações e prioridades, criando uma base sólida para a elaboração de termos de transação mais sólidos e abrangentes.

Na negociação, as partes têm a oportunidade de discutir, explorar alternativas e identificar possíveis áreas de acordo. Esse diálogo facilita a compreensão mais profunda dos interesses e preocupações de cada parte, preparando o terreno para a elaboração de termos de transação mais abrangentes e eficazes.

A transação, por sua vez, é a formalização do acordo alcançado por meio da negociação. Ela transforma os termos discutidos e acordados durante a negociação em um acordo legalmente vinculativo.

Esses termos podem incluir contratos, incluindo os *smart contracts*, acordos ou qualquer forma de acordo documentado que reflete os resultados da negociação.

*Smart contracts*, ou contratos inteligentes, são programas de computador autoexecutáveis que permitem a automação de acordos e a execução de transações sem a necessidade de intermediários humanos. Eles facilitam, verificam ou fazem cumprir acordos de maneira automatizada e transparente.

São codificados em código de programação e operam com base em regras definidas, sem a necessidade de intermediários humanos.

Operam em *blockchains*, que são registros distribuídos e imutáveis de transações. A interligação dessas tecnologias oferece segurança e transparência aos contratos e às transações.

Para Lara Bonemer Rocha Floriani (2021, p. 54-55 e 72-73), os contratos inteligentes estão na terceira fase da evolução dos acordos digitais. Foram antecedidos por contratos orientados por dados e pelos contratos computáveis.

Sobre a evolução dos acordos digitais, a autora esclarece:

“A terceira fase da evolução dos acordos digitais indicada por Surden é representada pelo contrato computável, que fornece os sistemas computacionais para a implantação dos contratos *data-oriented* e o poder de fazer avaliações automatizadas sobre o cumprimento e desempenho. O principal requisito para esta modalidade de contrato é que a semântica, ou seja, o significado dos termos contratuais, possa ser expresso por meio de um conjunto de instruções ou lógica computacional. Esta possibilidade de atribuir às máquinas a habilidade de determinar quanto um contrato pode ser executado pode reduzir dramaticamente os custos de transação”.

Ela traduz os ensinamentos de Chantal Bompreszi, de modo que a definição dada ao que de fato é um *smart contract*, nos parece mais palatável àqueles não tão afetos ao mundo digital:

“Conforme ensina Chantal Bompreszi, os contratos inteligentes são uma combinação de algoritmos e códigos criados com o objetivo de aplicar os princípios comumente previstos em um ordenamento jurídico para o ciberespaço, destinando-se a formalizar e proteger relatórios em redes de computadores (2017, p.37)”.

A complementaridade entre transação e negociação se destaca na medida em que a negociação cria as bases para a transação.

Nos contratos inteligentes as partes podem concordar em iniciar negociações antes de considerar métodos formais de resolução de conflitos.

O diálogo durante a negociação permite que as partes identifiquem interesses comuns, pontos de conflito e áreas de compromisso, que são então formalizados e estruturados na transação.

A transação formaliza o acordo alcançado durante o processo de negociação. Ela transforma os termos discutidos e acordados entre as partes em um documento legalmente

vinculativo, fornecendo clareza e certeza sobre os compromissos assumidos por ambas as partes.

Ao transformar os termos acordados em um documento formal, a transação oferece segurança jurídica para todas as partes envolvidas. Isso significa que as disposições e obrigações são claramente definidas, minimizando a ambiguidade e reduzindo o potencial de futuros conflitos sobre interpretações divergentes.

Uma vez formalizada, a transação cria uma base legal para a execução do acordo. Isso significa que as partes têm meios legais para garantir o cumprimento das disposições acordadas.

Se uma das partes não cumprir suas obrigações, a transação oferece recursos legais para fazer valer os termos do acordo.

A transação atua como uma certificação formal dos termos acordados. Ela pode ser utilizada como evidência legal em caso de litígio futuro.

Ter um documento formalizado fortalece a posição das partes, caso surjam controvérsias sobre os acordos alcançados durante a negociação.

A transação materializa os compromissos assumidos pelas partes durante a negociação. Ao transformar os termos discutidos em um documento legal, as partes têm um registro tangível de suas responsabilidades e obrigações, o que facilita a implementação e acompanhamento desses compromissos.

A transação, portanto, desempenha um papel essencial ao formalizar e dar força legal aos acordos alcançados durante a negociação.

#### 4.1 VANTAGENS

Uma das vantagens mais proeminentes da utilização das técnicas de negociação para resolução de disputas empresariais é a flexibilidade.

As partes envolvidas têm a oportunidade de personalizar seus acordos de resolução de disputas de acordo com suas necessidades específicas.

Ao utilizar a negociação como um estágio inicial, as partes podem explorar seus interesses e prioridades, o que informa a elaboração de uma transação sob medida.

Isso resulta em acordos que são mais adaptados à situação única de cada disputa, em vez de soluções padronizadas que podem não se adequar completamente.

Outro ponto a ser considerado é a promoção e a preservação de relacionamentos, sejam eles comerciais, familiares ou profissionais. Enquanto o litígio pode polarizar as partes e

prejudicar relacionamentos, a abordagem integrada se concentra em construir uma compreensão mútua e na busca de soluções que atendam aos interesses de ambas as partes.

Isso é especialmente valioso em disputas em que a continuação de um relacionamento é desejável, como em litígios comerciais, empresariais ou disputas familiares.

A negociação, por suas próprias características, tende a resultar em acordos mais duradouros. Isso ocorre porque esses acordos refletem interesses e preocupações reais das partes, em vez de se limitarem a posições inflexíveis.

Como as partes têm a oportunidade de explorar alternativas, identificar interesses comuns e colaborar na criação de soluções, os acordos tendem a ser mais abrangentes e resistentes a futuros conflitos, reduzindo a probabilidade de litígios adicionais após a resolução inicial.

Essa abordagem geralmente é mais eficiente em termos de tempo e custos do que o litígio prolongado.

Litígios podem se arrastar por anos, envolvendo custos substanciais com advogados, honorários judiciais e outros custos relacionados ao processo judicial.

Como dito anteriormente, a negociação destina-se a criar situações de ganhos mútuos. Ao enfatizar a identificação de interesses comuns e a criação de valor adicional, as partes podem sair de uma disputa com resultados que beneficiam a ambas. Esses benefícios mútuos podem estabelecer uma base sólida para futuras colaborações e relações de trabalho, promovendo a harmonia e o entendimento.

A combinação desses benefícios torna essa abordagem uma escolha atraente para a resolução de disputas no contexto empresarial. Ela não apenas encerra disputas de maneira eficaz, mas também cria um ambiente propício para a preservação de relacionamentos, resoluções duradouras e economia de recursos.

## 4.2 DESAFIOS

A implementação bem-sucedida da utilização das técnicas de negociação para resolução de disputas empresariais não está isenta de desafios, especialmente em razão de comportamentos resistentes às mudanças, construção de confiança entre as partes e da complexidade do assunto.

Muitas partes envolvidas em disputas empresariais estão acostumadas a abordagens tradicionais, como o litígio. Portanto, a introdução de uma abordagem diferente, que enfatiza a

negociação como um processo preliminar pode encontrar resistência. Algumas partes podem duvidar da eficácia desse mecanismo ou preferir seguir o caminho familiar do litígio. Superar essa resistência e obter o comprometimento das partes para a integração é um desafio inicial.

A negociação pode ser uma abordagem complexa, especialmente em disputas que envolvem múltiplos interessados, questões jurídicas intrincadas ou uma história de conflitos prolongados. Lidar com a complexidade envolve a habilidade de identificar os interesses de todas as partes, elaborar soluções que satisfaçam a todos e manter o processo em andamento.

Sob esse aspecto, ela envolve a aplicação de táticas e estratégias de negociação avançadas. As partes precisam dominar habilidades de comunicação, identificação de interesses, criação de valor e gerenciamento de concessões. Lidar com essas dificuldades táticas requer treinamento, experiência e competência.

Vale dizer que, a construção de confiança entre as partes pode ser um processo demorado, mas essencial para uma integração bem-sucedida. As partes envolvidas em disputas frequentemente trazem desconfiança e hostilidade acumuladas. A construção de um ambiente de confiança é um processo demorado e desafiador, que requer esforços persistentes para superar desentendimentos passados e desconfiança. Sem confiança, a colaboração e a negociação eficaz se tornam difíceis.

Mesmo após a aplicação de técnicas diversas de negociação e a elaboração de um acordo, as partes podem enfrentar desafios na sua implementação efetiva. Garantir que todas as partes cumpram os termos do acordo pode ser um desafio, e sua não execução ou execução inadequada pode levar a litígios adicionais.

Estratégias eficazes incluem o uso de profissionais qualificados, treinamento das partes envolvidas, a construção de confiança ao longo do tempo e a adoção de abordagens flexíveis para a resolução de disputas.

## **5 IMPACTO NAS RESOLUÇÕES DE DISPUTAS EMPRESARIAIS**

A utilização da negociação tem um impacto significativo nas resoluções de disputas no âmbito jurídico, trazendo mudanças substanciais na forma como as divergências são abordadas e solucionadas.

Ela influencia a maneira como as partes envolvidas percebem e lidam com o conflito. Ela substitui, em muitos casos, a mentalidade adversarial do litígio por uma abordagem mais

colaborativa e voltada para a resolução de problemas. Isso leva a uma mudança de foco de quem está certo ou errado para a busca de soluções que atendam aos interesses de ambas as partes.

Essa abordagem coloca maior ênfase nos interesses das partes do que em suas posições fixas. Em vez de se concentrar exclusivamente em demandas ou exigências específicas, as partes são incentivadas a explorar e discutir seus interesses subjacentes, permitindo a criação de soluções mais inovadoras e satisfatórias.

Ela frequentemente resulta em acordos mais duradouros e sustentáveis. Como as soluções são moldadas com base nos interesses mútuos, elas tendem a ser mais abrangentes, atendendo a uma gama mais ampla de preocupações e, assim, reduzindo a probabilidade de futuros conflitos.

Ao oferecer um processo mais colaborativo e eficiente para resolver disputas, as partes são incentivadas a evitar litígios prolongados e dispendiosos, optando por uma resolução alternativa mais rápida e menos custosa.

Além do exposto acima, essa abordagem contribui para a eficiência geral do sistema jurídico ao reduzir a carga de casos nos tribunais. Isso permite que o sistema foque em disputas mais complexas e fundamentais, liberando recursos para questões que demandam maior atenção e deliberação judicial.

Em resumo, a adequada e criteriosa utilização das técnicas de negociação transforma a maneira como as disputas são encaradas e tratadas no contexto jurídico, promovendo uma abordagem mais colaborativa, centrada em interesses e, muitas vezes, resultando em resoluções mais eficazes e duradouras. Isso tem implicações profundas na forma como as partes envolvidas nas disputas empresariais percebem e resolvem suas divergências, contribuindo para um ambiente jurídico mais harmonioso e eficiente.

## 5.1 EFICÁCIA DA UTILIZAÇÃO DA NEGOCIAÇÃO

A eficácia da utilização da negociação fica evidenciada sob vários aspectos, proporcionando uma gama de benefícios que incluem rapidez, economia, satisfação das partes envolvidas e estabelecimento de soluções mais duradouras e adaptadas às circunstâncias específicas de cada caso.

Essa abordagem tende a acelerar o processo de resolução de disputas empresariais. Ao priorizar a negociação, as partes podem chegar a acordos mais rapidamente do que se

dependessem exclusivamente do processo judicial ou arbitral que, não raras vezes, se alongam muito no tempo.

A utilização das técnicas de negociação geralmente resulta em redução de custos para as partes envolvidas. Evitar litígios prolongados reduz despesas legais, honorários advocatícios e outros custos associados aos processos judiciais, contribuindo para uma resolução mais econômica das disputas empresariais.

Elas visam atender aos interesses subjacentes das partes, levando à criação de acordos mais abrangentes e satisfatórios. Por serem construídos com base nos interesses mútuos, esses acordos tendem a ser mais duradouros e menos propensos a desafios futuros.

A participação ativa das partes na formulação dos acordos geralmente leva a um maior cumprimento dos termos estabelecidos. Isso se deve ao fato de que as partes estão mais propensas a honrar compromissos nos quais tiveram uma participação ativa na criação.

Como menciona William Ury:

Construir uma ponte dourada significa facilitar para o outro lado superar os quatro obstáculos mais comuns ao acordo. Significa envolvê-lo, ativamente no processo de pensar em uma solução de forma que ela seja uma ideia de vocês dois, não só sua. Significa satisfazer os interesses do outro lado. Significa ajudá-lo a manter as aparências e facilitar ao máximo o processo de negociação (2018, p. 146).

Essa abordagem frequentemente preserva ou até mesmo fortalece os relacionamentos entre as partes. Ao adotar uma abordagem colaborativa, as partes podem resolver suas diferenças mantendo um diálogo construtivo, o que é fundamental para relacionamentos futuros.

Ela permite uma maior flexibilidade para lidar com circunstâncias únicas de cada disputa. Ela oferece espaço para personalizar soluções que atendam melhor às necessidades e interesses específicos das partes envolvidas.

## 5.2 CASOS DE SUCESSO

De modo geral, podemos destacar inúmeros casos de sucesso com a utilização do modelo acima referido.

Em disputas comerciais ou corporativas, a utilização da negociação frequentemente resulta em acordos que atendem aos interesses financeiros e operacionais das empresas

envolvidas, incluindo acordos de parceria, fusões, aquisições, contratos complexos e resoluções dos mais diversos litígios empresariais.

Na esfera familiar, essa abordagem tem sido eficaz na resolução de disputas relacionadas a divórcios, heranças, custódia de filhos e outros conflitos familiares. A integração entre transação e negociação permite soluções que levam em consideração não apenas os aspectos legais, mas também os emocionais e familiares envolvidos.

Em litígios civis e comunitários, essa abordagem tem sido utilizada para resolver disputas imobiliárias, questões de vizinhança, questões de locação, entre outras. Ela possibilita acordos que consideram os interesses das partes, facilitando a convivência em comunidades ou a resolução de impasses entre indivíduos.

No âmbito internacional, é crucial a utilização da negociação nos tratados, acordos diplomáticos e resoluções de disputas entre países. Essa abordagem permite a construção de acordos que refletem os interesses mútuos e que podem ter implicações significativas em termos de relações internacionais.

Nas disputas entre empregadores e funcionários, essa utilização tem sido eficaz na resolução de questões trabalhistas, acordos de demissão, negociações de benefícios e outras questões relacionadas ao ambiente de trabalho, como as decorrentes da pandemia da COVID-19. Houve a flexibilização de questões e direitos impensáveis até então.

Esses exemplos representam casos reais em que a utilização das técnicas de negociação foi aplicada com sucesso, resultando em soluções mais adaptadas, duradouras e mutuamente satisfatórias para as partes envolvidas em diversas áreas do direito. Esses casos demonstram a eficácia e a versatilidade dessa abordagem na resolução de disputas de naturezas variadas.

### 5.3 RESULTADOS POSITIVOS

A utilização de técnicas de negociação tem demonstrado acelerar o processo de resolução de disputas. Ao enfatizar a comunicação direta e a colaboração entre as partes, os acordos são alcançados de forma mais rápida e eficaz, evitando a morosidade frequentemente associada ao sistema judicial.

Esse modelo permite que as partes tenham um maior controle sobre o resultado da disputa. Ao participar ativamente das negociações e da construção dos termos do acordo, as partes têm a oportunidade de moldar soluções que atendam especificamente às suas necessidades e preferências.

A negociação tende a reduzir o impacto emocional e financeiro das disputas legais. Evitando litígios prolongados, as partes são poupadas do estresse emocional associado a processos judiciais prolongados, além de economizarem significativamente em custos legais e honorários advocatícios.

Essa abordagem promove uma cultura de colaboração e respeito mútuo entre as partes. Ao buscar soluções por meio do diálogo e da cooperação, é possível construir relacionamentos mais saudáveis e sustentáveis, fundamentais para futuras interações e transações.

Além disso, a negociação permite a criação de acordos adaptados às circunstâncias específicas de cada disputa. Essa flexibilidade resulta em soluções personalizadas que atendem aos interesses e às necessidades particulares das partes envolvidas.

#### 5.4 LIMITAÇÕES E CONTROVÉRSIAS

O modelo de abordagem descrito possui limitações inerentes ao instituto abordado.

Em algumas situações, pode haver uma disparidade significativa de poder ou informação entre as partes envolvidas na negociação. Isso pode resultar em acordos desfavoráveis para a parte mais fraca ou menos informada, prejudicando a equidade na resolução da disputa.

As partes podem resistir à concessão de compromissos ou à flexibilidade na negociação, dificultando a obtenção de um acordo mútuo. Isso pode levar a impasses ou a acordos superficiais que não resolvem completamente a disputa.

Alguns acordos derivados da negociação podem enfrentar dificuldades na execução. Se as partes não cumprirem os termos acordados, pode ser desafiador fazer valer legalmente esses acordos, especialmente quando não estão formalizados de forma adequada.

O assunto a ser discutido pode envolver informações sensíveis ou confidenciais. Nesses casos, a preservação da confidencialidade pode ser um desafio, já que a negociação muitas vezes ocorre sem a mesma proteção de informações que pode haver no processo judicial ou arbitral.

Embora a resolução negociada possa parecer inicialmente mais econômica, existem custos ocultos, como tempo, recursos e despesas associadas à contratação de especialistas ou mediadores para facilitar o processo. Além disso, a complexidade das disputas pode tornar a negociação desafiadora.

Em certos casos, a busca por um acordo rápido pode resultar em concessões excessivas ou acordos sub ótimos para uma das partes, especialmente quando a pressão do tempo ou outros fatores externos influenciam a negociação.

Essas limitações e controvérsias representam desafios comuns associados à integração entre transação e negociação na resolução de disputas. Sua exposição é um alerta no sentido de procurarmos reconhecer esses aspectos, para desenvolver estratégias eficazes que abordem essas questões e busquem equilibrar as necessidades de todas as partes envolvidas.

## **CONCLUSÃO**

A adoção da negociação para o enfrentamento de resolução de disputas empresariais refere-se a abordagens que combinam diferentes técnicas para lidar com conflitos e litígios no ambiente corporativo. Essas estratégias buscam resolver questões comerciais e disputas de uma forma mais holística e eficaz, combinando diferentes técnicas de negociação.

A transação finda o processo de negociação e acordo entre as partes envolvidas em uma disputa. Envolve a busca por soluções mutuamente benéficas, onde as partes tentam alcançar um acordo por meio de concessões e compromissos, visando evitar litígios prolongados. Esse instituto possibilita as partes a chegarem a um consenso através de negociações diretas ou mediação, sem a necessidade de um julgamento formal.

Por outro lado, a negociação se concentra na comunicação e na resolução de diferenças entre as partes. Envolve a exploração de interesses e preocupações subjacentes, em vez de simplesmente barganhar posições. Estratégias de negociação eficazes muitas vezes envolvem a criação de valor mútuo, onde ambas as partes se concentram em maximizar os benefícios, procurando opções criativas que atendam aos interesses das partes.

Se valendo da negociação as empresas podem adotar uma abordagem mais abrangente para a resolução de disputas. Isso pode incluir a criação de acordos contratuais mais detalhados e claros desde o início, a implementação de cláusulas de resolução de disputas que incentivem a negociação e mediação, e a busca por soluções alternativas antes de recorrer a litígios judiciais.

As técnicas de negociação permitem que as empresas lidem com conflitos de maneira mais eficiente, preservando relacionamentos, reduzindo custos e evitando o prolongamento de disputas prejudiciais ao ambiente empresarial. Privilegia e promove uma cultura de resolução

colaborativa de problemas, beneficiando as partes envolvidas e contribuindo para um ambiente empresarial mais estável e produtivo.

A análise acima feita revela sua relevância substancial no contexto jurídico contemporâneo. Esta abordagem não apenas oferece uma solução complementar à resolução de disputas, mas também representa um avanço crucial na prática jurídica, atendendo às necessidades variadas de diferentes campos do direito.

A compreensão das nuances e diferenças entre transação e negociação é fundamental para sua aplicação eficaz no campo jurídico. A transação, enquanto processo de formalização e execução de acordos, se difere da negociação, que envolve o diálogo entre as partes para buscar um consenso ou um acordo, mas ambas se interligam no processo de resolução de disputas, incluindo as empresariais.

Num mundo cada vez mais inovador tecnologicamente, uma das apostas para o futuro é a adoção generalizada de *smart contracts* e *blockchains*, já que estão aumentando em diversos setores, à medida que as organizações reconhecem os benefícios de eficiência, transparência e segurança que essas tecnologias oferecem.

A expectativa é que contratos inteligentes se tornem uma parte essencial de várias indústrias, sendo usados para automatizar e executar acordos comerciais de forma eficiente.

Prevê-se que as normas legais evoluam para incorporar tecnologias emergentes, definindo seus limites, direitos e obrigações legais.

A resolução de conflitos online, como alternativa à litigância tradicional, deverá ganhar mais aceitação, promovendo a acessibilidade e eficiência no processo.

Com o avanço das tecnologias, a garantia de proteção dos direitos das partes envolvidas em contratos inteligentes será uma preocupação jurídica central. Questões éticas relacionadas ao uso de tecnologia na resolução de conflitos serão uma área de foco para profissionais do direito, exigindo adaptação contínua das normas éticas.

A colaboração entre juristas, tecnólogos, reguladores e demais partes interessadas será vital para moldar o futuro dessas tecnologias, garantindo uma abordagem legalmente sólida e ética.

Em síntese, o futuro dessas tecnologias e de meios extrajudiciais na resolução de conflitos implica uma evolução no âmbito jurídico, com o estabelecimento de normas, regulamentações e éticas para abordar os desafios e oportunidades apresentados pela crescente interação entre tecnologia e direito.

Na medida em que mergulhamos no mundo dos *smart contracts*, *blockchain* e na inovação jurídica que acompanha essas tecnologias, é claro que estamos testemunhando uma transformação profunda na forma como fazemos negócios e resolvemos conflitos.

Ao longo deste estudo, observou-se que a utilização das técnicas de negociação para a resolução de conflitos oferece vantagens consideráveis. Ela proporciona maior flexibilidade na construção de soluções personalizadas, promovendo a preservação de relacionamentos e a mitigação de litígios prolongados, fomentando uma cultura mais colaborativa e eficiente.

Todavia, é importante destacar que esta abordagem não está isenta de desafios. A disparidade de poder entre as partes, os desafios na implementação e execução de acordos, bem como a possível resistência à flexibilização das posições podem impactar negativamente a eficácia deste instituto.

Sua efetividade na resolução de disputas empresariais depende não apenas do domínio técnico e jurídico, mas também da consideração cuidadosa dos desafios identificados. Estratégias voltadas para reduzir tais desafios são essenciais para garantir resultados justos e satisfatórios para todas as partes envolvidas.

A negociação oferece uma via alternativa e complementar para resolver conflitos no ambiente empresarial. Quando aplicada de forma criteriosa, considerando os aspectos técnicos e jurídicos pertinentes, essa abordagem pode contribuir significativamente para uma justiça mais eficiente, acessível e adaptada às necessidades das partes envolvidas.

É vital reconhecer que a interseção de tecnologia e direito não é apenas uma questão de inovação, mas também de responsabilidade. O desenvolvimento contínuo de regulamentações específicas, a educação sobre questões legais e éticas, e a colaboração entre todos os atores envolvidos são essenciais para garantir que a tecnologia impulse positivamente a sociedade.

## REFERÊNCIAS

ALMEIDA, Bianca dos Santos de Cavalli. **Smart Contracts – Contratos Inteligentes**. Curitiba: Juruá Editora, 2021.

BRASIL. Escola da Advocacia-Geral da União Ministro Victor Nunes Leal. **Manual de Negociação Baseado na Teoria de Harvard**. Brasília: EAGU, 2017.

BRASIL. **Lei n. 10.406/2002.** Institui o Código Civil. Disponível em: [https://www.planalto.gov.br/ccivil\\_03/leis/2002/110406compilada.htm](https://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/2002/110406compilada.htm). Acesso em: 29 nov. 2023.

BRASIL. **Lei n. 13.105/2015.** Institui o Código de Processo Civil. 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). Acesso em: 29 nov. 2023.

CUÉLLAR, Leila; MOREIRA, Egon Bockmann; GARCIA, Flávio Amaral; CRUZ, Elisa Schmidlin. **Direito administrativo e *alternative dispute resolution*:** arbitragem, *dispute board*, mediação e negociação. 2. ed. Belo Horizonte: Fórum, 2022.

DINIZ, Maria Helena. **Dicionário Jurídico.** São Paulo: Saraiva, 1998.

FERNADES, Pedro Afonso da Silva. **Contratos inteligentes (smart contracts) no contexto de compras públicas: um estudo bibliográfico.** Monografia para obtenção do título de Bacharel no Curso de Administração da Universidade Federal do Rio Grande do Norte. Natal, 2023.

FISHER, Roger; URY, Willian; PATTON, Bruce. **Como chegar ao sim: a negociação de acordos sem concessões.** 2ª edição. Rio de Janeiro: Imago, 1994.

FLORIANI, Lara Bonemer Rocha. **Smart Contracts nos Contatos Empresariais.** Belo Horizonte: Dialética Editora, 2021.

FREIRE, João Pedro. **Blockchain e Smart Contracts – Implicações Jurídicas.** Coimbra: Editora Almedina, 2021.

MAIOR, Jorge Luiz Souto. **Transação.** 26 abr. 2001. Disponível em: <https://www.jorgesoutomaior.com/uploads/5/3/9/1/53916439/transa%C3%87%C3%83o3.pdf>. Acesso em: 13 nov. 2023.

LIMA, Edcarlos Alves. **Inovação e Contratações Públicas Inteligentes.** Belo Horizonte: Editora Fórum, 2023.

LEAL, Victor Nunes. **Manual de Negociação Baseado na Teoria de Harvard / Escola da Advocacia-Geral da União – Brasília: EAGU, 2017.**

ROMANO, Rogério Tadeu. **Anotações sobre a transação civil.** 07 out. 2019. Disponível em: <https://jus.com.br/artigos/70544/anotacoes-sobre-a-transacao-civil>. Acesso em: 21 set. 2023.

SANDER, Peter. **Tudo o que você precisa saber sobre negociação.** Trad. Leonardo Abramowicz. São Paulo: Editora Gente, 2020.

SENA, Adriana Adriana Goulart de. **Formas de resolução de conflitos e acesso à Justiça.** Rev. Trib. Reg. Trab. 3ª Reg., Belo Horizonte, v.46, n.76, p.93-114, jul./dez.2007.

SHAPIRO, Daniel. **Negociando o inegociável: como resolver conflitos que parecem impossíveis.** Trad. Marcelo Barbão. Rio de Janeiro: Globo Livros, 2021.

SILVA, De Plácido e. **Vocabulário Jurídico.** Rio de Janeiro: Forense, 1998.

TARTUCE, Fernanda; BERGAMASCHI, André Luís. **A solução negociada e a figura jurídica da transação: associação necessária?** Disponível em: <https://www.fernandatartuce.com.br/wp-content/uploads/2016/07/Solucao-negociada-transacao-Bergamaschi-Tartuce.pdf>. Acesso em 21 set. 2023.

TARTUCE, Fernanda; FALECK, Diego; Gabbay, Daniela. **Meios alternativos de solução de conflitos**. Rio de Janeiro: FGV, 2014.

URY, William; tradução de Cristina Yamagami. **Supere o Não: como negociar com pessoas difíceis**. São Paulo: Benvirá, 2019.

Recebido: 27.03.2024  
Aprovado: 05.04.2024