

ISSN 1022-4057

Português

English

Español



ECONOMIC ANALYSIS OF LAW REVIEW

abde
Associação Brasileira
de Direito e Economia

 Universidade
Católica de Brasília


EDITORA
universa

www.ealr.com.br

Economic Analysis of Law Review

Conciliação Cível em Primeira Instância em São Paulo: Perspectiva da Análise Econômica do Direito¹

Fernando César Nimer Moreira da Silva
Universidade de São Paulo

RESUMO

O artigo analisa incentivos econômicos à mediação de causas cíveis sobre direitos patrimoniais disponíveis levadas ao Setor de Conciliação em Primeira Instância do Fórum João Mendes Junior, no Estado de São Paulo, em 2006. Analisam-se os mecanismos de solução alternativa de conflitos denominados conciliação pré-processual ou informal e conciliação processual, sugerindo que estes e os procedimentos contenciosos parecem ser substitutos imperfeitos. Aponta-se maior eficiência do procedimento de conciliação pré-processual, se comparado à conciliação processual. O estudo sugere a existência de um efeito de “deadline”, que indica que após o decurso de certo prazo, cai drasticamente o interesse das partes pelo acordo. O estilo de conciliar e a estratégia adotada pelo conciliador são fundamentais para o sucesso dos acordos; entretanto, há elementos psicológicos que podem influenciar o resultado. A participação dos advogados das partes pode dificultar os acordos, se comparado aos casos nos quais as partes negociam diretamente.

Palavras-chave: Conciliação, Mediação, Meios de Solução de Conflitos, Incentivos.

JEL: K12, K41

ABSTRACT

The article analyses the economic incentives to mediation of civil disputes over contractual rights taken to the Setor de Conciliação em Primeira Instância do Fórum João Mendes Junior (“Conciliation Sector”), in the State of São Paulo, in 2006. It analyses the “pre-processual” (informal) conciliation (i.e., when negotiation precedes litigation) and “processual” conciliation (i.e., when litigation precedes negotiation) proceedings, and suggests the judicial and alternative proceedings could be imperfect substitutes. It indicates a greater efficiency of the “pre-processual” proceeding if compared to “processual” one. The paper suggests the existence of a “deadline” effect, indicating that after some time has passed, the interest for reaching an agreement lowers dramatically. The mediation style and the strategy adopted by the mediator are essential to the success of agreements; however, there are psychological aspects that may influence the results. The participation of the contenders’ lawyers may difficult the agreement, if compared to cases in which the parties directly negotiate.

Key words: Conciliation, Mediation, Alternative Dispute Resolution, Incentives.

R: 5/10/10 **A:** 5/1/11 **P:** 5/7/11

¹ Versão preliminar da pesquisa foi apresentada no Congresso da Associação Latino-Americana de Direito e Economia realizado em Brasília em 2007.

1. Introdução²

O artigo analisa mecanismos alternativos de solução de disputas a partir de informações disponíveis, em 2006, no Setor de Conciliação Cível em Primeira Instância do Estado de São Paulo, Fórum Central João Mendes Júnior. Além disso, O trabalho descreve o funcionamento do Setor de Conciliação e analisa os incentivos existentes para a adoção da conciliação pelas partes. Um modelo de barganha sequencial com a participação do conciliador e das partes em litígio visa a explicar as razões para o sucesso ou insucesso das negociações entre as partes.

O escopo de análise foi limitado às causas cíveis sobre direitos patrimoniais disponíveis que puderam ser quantificadas. Foram excluídas causas de direito de família, criança e adolescente, obrigações de fazer e situações em que houve desistência das partes.

2. Oferta e Demanda de Solução de Disputas

Os “serviços” de solução de disputas podem ser entendidos como substitutos imperfeitos e analisados em função da demanda e oferta agregadas.

Segundo Robert Cooter e Daniel Rubinfeld, a solução de litígios pode ser vista como um jogo em quatro estágios. No primeiro, ocorre o dano causado por uma ou ambas das partes, que pode ser solucionado diretamente por entendimento mútuo entre elas. No segundo, a vítima decide se irá ou não procurar formas de ressarcimento do dano, comparando custos e benefícios de levar o caso aos tribunais. No terceiro, quando a vítima já se decidiu pelo litígio, pode haver tentativa de acordo incentivada pelo juiz em audiência de conciliação, ou por mecanismos privados de solução de disputas, podendo haver obtenção do acordo (resultado cooperativo) ou o prosseguimento da ação judicial (resultado não cooperativo). No quarto estágio inicia-se o julgamento e há a decisão final proferida pelo juiz togado.

O estudo enfoca o terceiro estágio do modelo sugerido por Cooter e Rubinfeld. No jogo da negociação entre partes racionais, elas geralmente discordarão sobre a divisão dos ganhos, mas concordarão sobre a necessidade de obter solução rápida e eficiente para a disputa. Tal solução pressupõe custos mínimos, ou seja, quando a adjudicação do bem ou do título for feita à parte que o valoriza mais, ou quando os danos forem suportados pela parte que deve arcar com eles ao menor custo possível (Cooter & Rubinfeld, 1989:1069-1071).

Do ponto de vista da demanda por “serviços” de solução de litígios, pode-se entender o acesso à justiça em função da possibilidade das partes se utilizarem de procedimentos judiciais, arcando com os custos (prazos, custas judiciais, etc.) e obtendo benefícios decorrentes da decisão total ou parcialmente favorável à demanda.

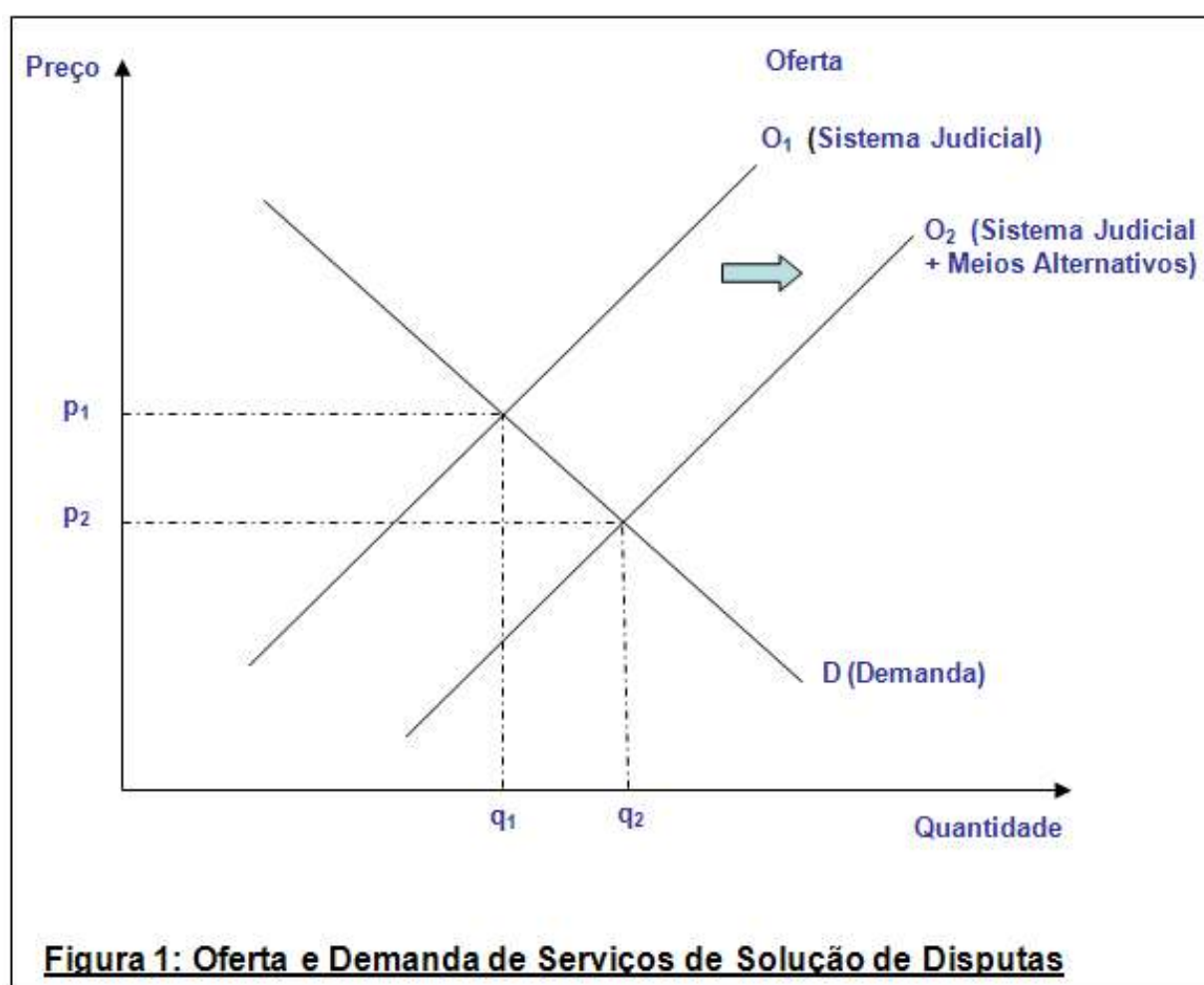
Do ponto de vista da oferta, o “serviço” de solução de disputas deve ser composto por métodos adequados a cada tipo de demanda. O sistema deve incluir a solução judicial “tradicional”

² Em 2006, foi realizada pesquisa empírica a partir de informações coletadas e entrevistas realizadas no Setor de Conciliação e Mediação de Primeira Instância do Fórum Central João Mendes Júnior em São Paulo. O autor agradece à Dra Maria Lúcia Ribeiro de Castro Pizzotti Mendes, Juíza de Direito Coordenadora do Setor de Conciliação à época da realização do estudo, e também aos conciliadores entrevistados, em especial, Maria Cecília Carvalho Silva Tavares e Joaquim da Silva Tavares Filho, pelos comentários, sugestões e críticas recebidos. Agradece também aos Professores Rachel Sztajn (Faculdade de Direito da Universidade de São Paulo) e Décio Zylberstajn (Faculdade de Economia da Universidade de São Paulo) pelas sugestões e revisão crítica recebidas. As omissões e erros existentes são de inteira responsabilidade do autor.

(julgamento por juízes togados) e também as alternativas, como por exemplo, a conciliação e a mediação. Os diferentes métodos podem ser entendidos como substitutos imperfeitos, dependendo da natureza no litígio e dos direitos envolvidos.

Métodos alternativos de solução de disputas permitem às partes em conflito resolverem problemas utilizando-se de procedimentos céleres, informais e ajustados às suas necessidades e formação cultural. Eles são adequados àqueles que pretendem participar ativamente da solução da disputa, pois precisam manter relacionamento futuro com a outra parte, ou pela impossibilidade de arcar com altos custos do processo judicial.

Se o único sistema de resolução de litígios fosse o sistema judicial (O_1), a adoção dos mecanismos alternativos de solução de disputas (ADR, ou *Alternative Dispute Resolution*) permitiria ampliar a oferta de serviços (O_2), reduzir os custos totais ($p_2 < p_1$), e aumentar a parcela da população atendida (curva D, na qual $q_2 > q_1$).



O Setor de Conciliação é mecanismo híbrido, coordenado pelo Poder Judiciário paulista. Há dois procedimentos, um associado ao processo judicial (*conciliação processual*) e outro não (*conciliação pré-processual*), com compartilhamento da estrutura, pessoal e instrumentos de trabalho.

3. O Setor de Conciliação Cível em Primeira Instância do Fórum Central João Mendes Júnior – São Paulo³

3.1. Histórico, Finalidade e Características

Conciliação e mediação são formas de autocomposição que utilizam terceiro imparcial que auxilia as partes na busca de solução para os conflitos.

A diferença essencial entre conciliação e mediação reside no fato de que, na primeira, o conciliador é um facilitador de comunicação que conduz as partes a negociar para resolver o conflito, podendo fazer sugestões de solução. O mediador é facilitador do diálogo e auxilia no processo de entendimento do conflito, deixando a decisão de acordo exclusivamente a cargo das partes. (Buitoni, 2006: 11) A distinção, porém, não é pacífica na doutrina. Conciliação e mediação são formas de solução de conflito que adotam o *modelo conciliatório* (“cultura da pacificação”), diverso do *modelo adversarial* de solução (“cultura da sentença”). (Watanabe & Kazuo, 2005:684-690)

O Setor de Conciliação e Mediação de Conflitos de Primeira Instância de São Paulo foi criado em 2003 pelo Provimento n. 796 do Conselho Superior da Magistratura do Estado de São Paulo para atender demandas na capital. Este provimento foi revogado e substituído pelo Provimento n. 953, de 2005, que eliminou o caráter provisório do Setor⁴ e estendeu o alcance para outras comarcas e foros do Estado de São Paulo. O Setor conta com diversas Ordens de Serviço, expedidas com vistas a melhorar o desempenho das atividades⁵.

O Setor busca solucionar dificuldade dos juízes cíveis em cumprir a norma do art. 331 do Código de Processo Civil que indica que o juiz, a qualquer tempo, tem o dever de tentar conciliar as partes. Kazuo Watanabe indica que os juízes não desempenham ativamente tal função, e alguns chegam a descumprir abertamente a norma legal (Watanabe & Kazuo, 2005:684-690).

O Setor também tem por objetivo solucionar demandas de forma mais célere, prevenindo litígios antes do ajuizamento da ação através do procedimento de *conciliação pré-processual*, ou extinguindo-os por meio de acordo entre as partes em qualquer fase do processo judicial através da *conciliação processual*.

O Setor de Conciliação trata causas complexas e de expressivo valor econômico. Percepção equivocada tem sido a que sustenta que causas encaminhadas para solução pelos conciliadores são somente questões de pouca complexidade.

O Setor atua em questões relativas a direitos patrimoniais disponíveis de qualquer valor, direitos de família, infância e juventude. Atua, por exemplo, em demandas de consumidores contra instituições financeiras e administradoras de cartões de crédito, disputas sobre condomínios edilícios, contratos de locação, operadoras de planos de saúde, prestadores privados de serviço público essencial, cobrança de prestação de alimentos em atraso etc.

Os casos mais frequentes referem-se a cobranças em atraso, ressarcimento de danos, contribuições condominiais em atraso, ações de despejo, indenizações por acidentes de trânsito, negatização de cadastro nos serviços de proteção ao crédito, disputas a respeito de financiamentos habitacionais e planos de saúde.

³ A descrição do setor baseia-se em informações disponíveis em 2006. As métricas calculadas podem ter sofrido ajustes, em função de investimentos posteriores realizados no setor.

⁴ O setor foi renomeado para “Setor de Conciliação ou Mediação”. Anteriormente era denominado “Setor Experimental de Mediação e Conciliação”.

⁵ Íntegra das Ordens de Serviço disponível em: <http://www.tj.sp.gov.br/conciliacao/PrimeiraInstancia/>.

Ao contrário dos Juizados Especiais Cíveis, há poucas restrições quanto ao tipo de demanda apresentada ao Setor de Conciliação, ou quais partes que podem ajuizar demandas⁶. As Ordens de Serviço expedidas pelo Setor de Conciliação disciplinam algumas destas características de forma a aperfeiçoar o desempenho das atividades conciliatórias⁷.

As partes podem ser pessoas naturais ou jurídicas e são protegidas por sigilo durante todo o procedimento. As informações debatidas não são levadas a termo nem poderão integrar a instrução de futuras ações judiciais.

Os conciliadores e mediadores são selecionados pelo juiz responsável pelo Setor e nomeados pelo presidente do Tribunal de Justiça paulista, depois de avaliadas as qualificações, reputação, treinamento para a atividade e vocação para a função. Para desempenhar a função, os conciliadores devem ter prévia formação em cursos preparatórios de mediação e conciliação, e são orientados pelo Setor antes de desempenharem as funções.

Não é obrigatória formação em nível superior nem requerida formação jurídica para o exercício da atividade. Os conciliadores são psicólogos, assistentes sociais, médicos, dentistas, advogados, professores. A função é voluntária, não havendo remuneração ou vínculo empregatício estabelecido com o Setor de Conciliação.

A participação dos advogados das partes em audiência, a rigor, é obrigatória nos procedimentos de conciliação processual, uma vez que o código de ética da OAB exige que o advogado participe de todos os procedimentos em que seu cliente tome parte⁸. Entretanto, as audiências no Setor de Conciliação podem ocorrer sem a presença de advogados, que são intimados posteriormente para tomar ciência do ocorrido e assinar o termo de acordo. No procedimento pré-processual não é exigível a presença dos advogados, uma vez que ainda não se iniciou processo judicial.

3.2. Procedimento de Conciliação e Mediação

O procedimento simplificado para atendimento de demandas de natureza cível segue, em linhas gerais, o fluxograma⁹ exposto na página seguinte.

A conciliação pode ser proposta em ação judicial já instaurada (conciliação processual) ou não (conciliação pré-processual).

Na hipótese de conciliação processual, o juiz da vara cível que preside o feito pode determinar, em qualquer fase do processo judicial, por despacho, de ofício ou mediante provocação das partes, o encaminhamento dos autos ao Setor de Conciliação. As partes e seus advogados são intimados a comparecer à audiência. Idealmente, o juiz deve encaminhar o caso para conciliação logo após o recebimento da petição inicial, ou no primeiro momento em que entender possível a tentativa de conciliação. Entretanto, é bastante comum o encaminhamento em fase posterior do processo.

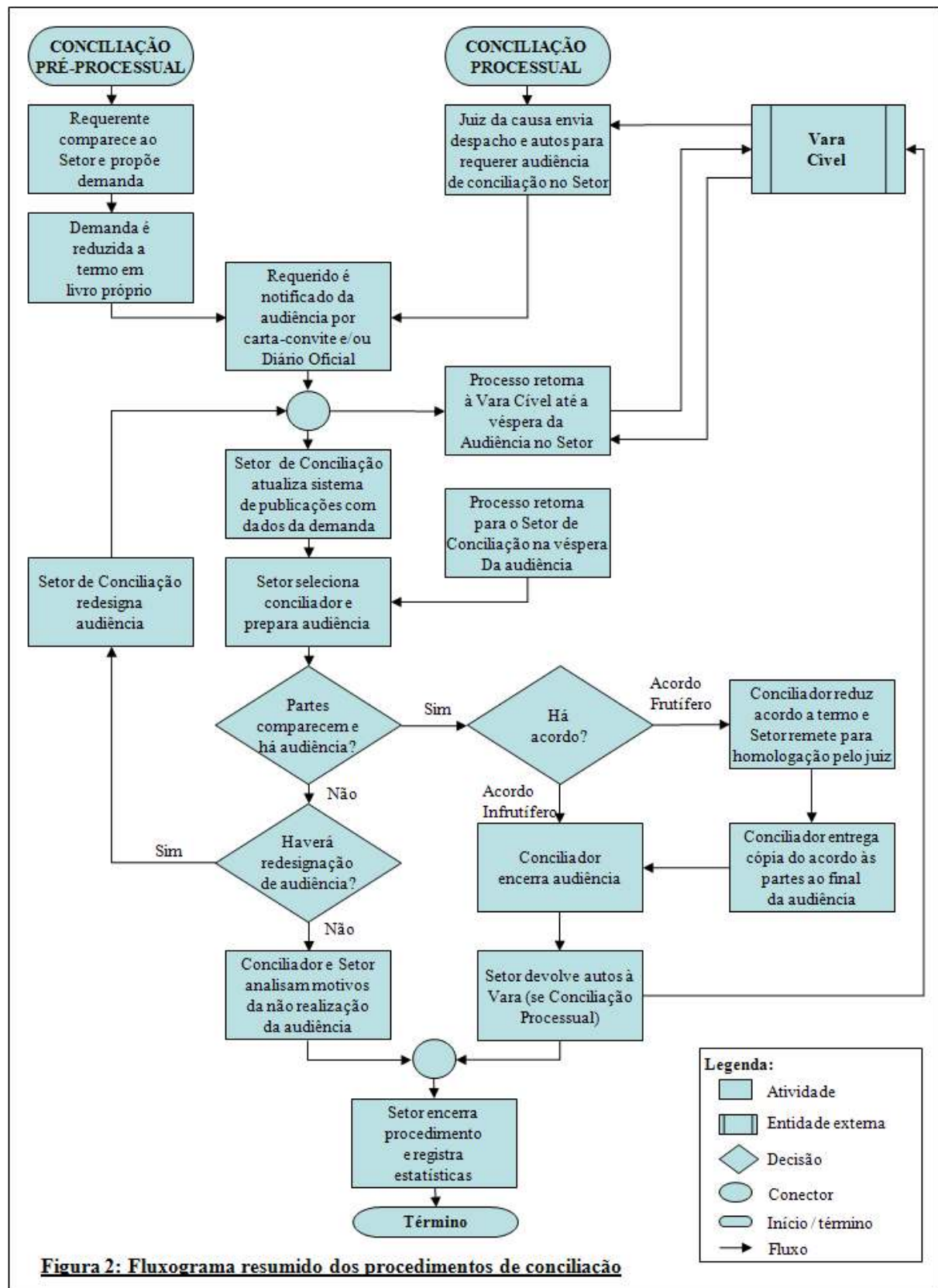
⁶ No Juizado Especial Cível, o limite do valor da causa em quarenta (40) salários mínimos, sendo que acima de vinte (20) salários mínimos é obrigatória a representação por intermédio de advogado.

⁷ Há Ordens de Serviço limitando, por exemplo, a quantidade de pedidos de conciliação pré-processual admitidos para um mesmo requerente em um mês, valor do pedido de conciliação pré-processual limitado a 100 salários mínimos, limitação ao ajuizamento de pedidos sobre representação sindical etc.

⁸ Art. 33 da Lei 8.906/94 (Estatuto da OAB) e Art. 12 do Código de Ética da OAB.

⁹ Fluxograma é técnica usada em Administração de Empresas para descrever um fluxo de trabalho que ocorre em determinada sequencia no tempo. Cada figura geométrica utilizada representa um tipo de ação e as setas conectam a sequencia entre ações. A legenda da figura indica a função principal de cada elemento do fluxograma.

Na hipótese de conciliação pré-processual, o requerente deve dirigir-se pessoalmente ao Setor de Conciliação e reduzir a termo a demanda que pretende ver solucionada, identificando a parte contrária (requerido).



A audiência de conciliação e mediação é, então, designada em prazo não superior a 30 (trinta) dias da reclamação ou do recebimento dos autos pelo Setor.

O requerido é notificado por carta-convite e publicação no Diário Oficial, para comparecer espontaneamente à audiência, mas o comparecimento não é obrigatório.

Os conciliadores, mediante a concordância das partes, poderão convocar profissionais especializados (médicos, engenheiros, contadores etc.) para esclarecer questões técnicas controvertidas.

As diligências e debates realizados em audiência de conciliação não podem integrar o processo judicial em andamento ou futuro, visto que são protegidas por sigilo.

Não havendo realização da audiência, poderá ou não haver redesignação da mesma, dependendo da causa que inviabilizou a realização. A redesignação é sugerida pelo conciliador e depende de concordância expressa da parte presente à audiência frustrada.

A audiência é conduzida nas dependências do Setor de Conciliação com a presença das partes, do conciliador e de um escrivão.

As partes, ou seus advogados, podem ou não comparecer. Comparecendo e havendo acordo, ao final dos trabalhos será lavrado o termo de acordo e uma cópia será entregue imediatamente às partes. O acordo é registrado na íntegra em livro próprio do Setor e nenhum apontamento é enviado ao Cartório Distribuidor das varas cíveis.

Na conciliação processual, o acordo é apensado aos autos para ser homologado pelo juiz da causa, extinguindo a ação judicial. Em caso de conciliação pré-processual, o acordo impede a futura proposição de ação judicial sobre os mesmos fatos.

Em caso de insucesso do acordo, o termo de comparecimento é lavrado e assinado pelos participantes, no qual se colocam resumidamente as discussões e debates realizados durante a audiência de conciliação. As propostas discutidas poderão ser consignadas no termo, desde que haja concordância das partes. Na conciliação processual, os autos do processo são restituídos à vara cível de origem para a retomada do curso procedimental, que prossegue sem conhecimento dos termos nos quais a audiência de conciliação transcorreu; na conciliação pré-processual, a parte prejudicada poderá propor a ação cível competente.

O acordo tem força de título executivo judicial. Se descumprido, o requerente poderá ajuizar ação de execução do título no foro competente. As partes podem concordar, em audiência de conciliação, sobre o valor de execução em caso de descumprimento do acordo. No silêncio das partes, tal valor será o constante do acordo, e não o valor original da causa que lhe deu origem.

Não há honorários advocatícios ou ônus de sucumbência no procedimento conciliatório, e apenas custas forenses de menor monta, o que contribui para a redução dos custos de litígio.

3.3. Organização do Setor

Estrutura do Setor¹⁰

O Setor conta com a coordenação de um juiz cível que acumula as funções do Setor de Conciliação, sem prejuízo das atribuições de sua vara. Conta ainda com um diretor, dois escreventes-chefe, seis escreventes e dois auxiliares judiciários, totalizando doze pessoas.

Há oito salas disponíveis para realização simultânea de audiências de conciliação e mediação.

¹⁰ Dados obtidos em outubro de 2006, a partir de entrevistas com os responsáveis pelo Setor de Conciliação.

O Setor possui onze microcomputadores e três impressoras. Utiliza-se do sistema de publicações em Internet do Tribunal de Justiça (Sistema Prodesp) e de planilhas Excel para a coleta manual de informações estatísticas sobre os acordos.

O procedimento de coleta de informações é manual e centrado em informações sobre as audiências e acordos realizados. Não foram identificados dados sobre o acompanhamento do posterior cumprimento dos acordos pelas partes.

Perfil dos Conciliadores¹¹

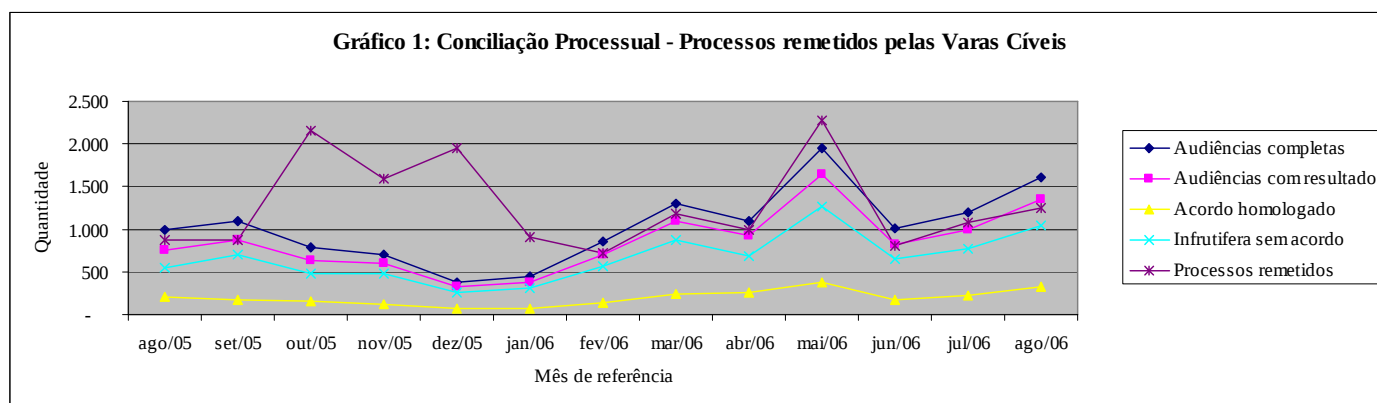
Há cerca de 250 conciliadores nomeados. Destes, cerca de 110 estão em atividade. A grande maioria dos conciliadores (113) são bacharéis em direito e apenas 22 desempenham atividades profissionais não jurídicas. A média de idade dos conciliadores é de 39 anos¹², sendo que o conciliador mais jovem tem 19 anos, e o mais velho, 81 anos.

Noventa (90) conciliadores (64%) são do sexo feminino e cinquenta (50) do sexo masculino (36%). Há estudos empíricos estrangeiros indicando haver relação entre a qualidade das decisões efetivadas pelos conciliadores e a idade, sexo, experiência anterior, nível cultural e profissão destes (Desivilya, Ady-Nagar & Ben-Bashat, 2004).

3.4. Indicadores de Desempenho

Índices de acordo¹³

As estatísticas de atendimento às demandas processuais (Gráfico 1), pré-processuais (Gráfico 2) e o total consolidado (Gráfico 3) são mostradas abaixo.

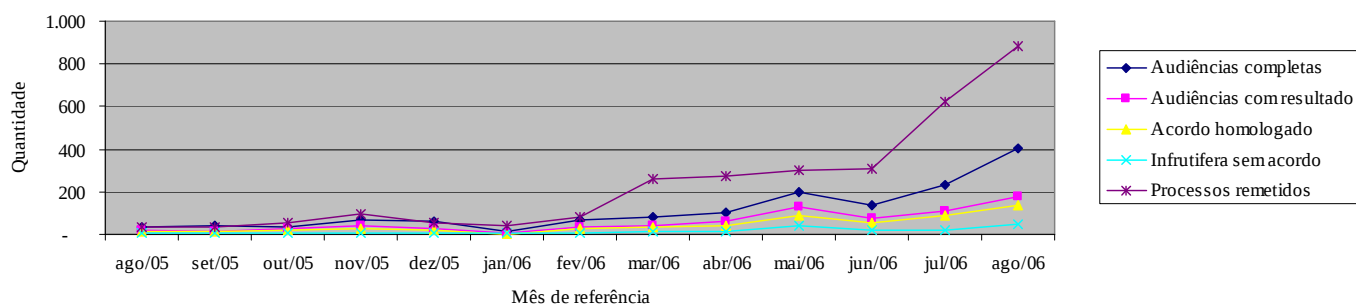


¹¹ Dados obtidos em outubro de 2006, a partir da análise da pasta de currículos dos conciliadores, disponível no Setor de Conciliação. Nem todos os conciliadores possuem currículos listados na pasta e não há diferenciação entre currículos de conciliadores ativos e inativos. A análise considera apenas dados informados pelos próprios conciliadores em seus currículos.

¹² Para este cálculo, foram utilizados 92 currículos nos quais havia declaração da idade.

¹³ Dados obtidos em outubro e novembro de 2006. As estatísticas consolidadas de desempenho do setor correspondem a um período de 13 meses, de agosto de 2005 a agosto de 2006. Os dados detalhados que originaram esta informação encontram-se no Anexo 11.1.

Gráfico 2: Conciliação Pré-Processual



Os índices de sucesso são de 22% na conciliação processual (2.474 acordos, do total de 11.095 audiências) e 73% na conciliação pré-processual (561 acordos, do total de 766 audiências).

Para comparação, no Tribunal de Justiça de São Paulo (segunda instância) há cerca de 450.000 recursos processuais aguardando distribuição (Watanabe & Kazuo, 2005:689).

Parte dos litígios é resolvida no Setor de Conciliação em Segunda Instância do Tribunal de Justiça de São Paulo, e, segundo informa Lia J. Santos, os índices de sucesso de acordos são da ordem de 50%¹⁴. (Santos, 2006)

Segundo pesquisa nacional realizada em 2006 pelo CEBEPEJ (Centro Brasileiro de Estudos e Pesquisas Judiciais), apenas 34,5% das causas judiciais são terminadas mediante acordo na audiência de conciliação nos Juizados Especiais Cíveis. No Estado de São Paulo, esse percentual é de apenas 22% na audiência de conciliação, e de 16,9% na audiência de instrução e julgamento (a média nacional é de 20,9%). Os dados mostram ainda que a atuação do juiz nos juizados especiais não tem se mostrado decisiva para a celebração de maior número de acordos, pois, na audiência de instrução e julgamento, o índice de acordos está abaixo do esperado.

O estudo indica ainda que a presença dos advogados das partes pode interferir na realização de acordos nos Juizados Especiais Cíveis em São Paulo. Entre os litigantes que compareceram na audiência de instrução e julgamento com seus advogados, apenas 19,8% dos casos resultaram em acordo¹⁵. (Watanabe & Kazuo, 2005:689)

Os advogados foram treinados para atuar no processo judicial e não em procedimentos de conciliação. Além disso, o interesse do advogado muitas vezes pode prevalecer sobre o interesse das partes: há advogados que estabelecem políticas pré-definidas para aceitar ou recusar acordos, como, por exemplo, valor mínimo de parcela.

No Setor de Conciliação de Primeira Instância do Fórum João Mendes Júnior, a conciliação processual tem atingido 22% de sucesso, aproximadamente o mesmo índice obtido nos Juizados Especiais Cíveis de São Paulo.

¹⁴ Santos, L. J. (2006). A introdução da mediação no Judiciário paulista através do Setor de Conciliação do Tribunal de Justiça do Estado de São Paulo. *Revista do Advogado*, 26, (87), pp. 143. As estatísticas parciais em segunda instância do Tribunal de Justiça do Estado de São Paulo, listadas no Anexo 11.4, não confirmam os percentuais informados pela autora para o ano de 2006.

¹⁵ Os dados da pesquisa encontram-se disponíveis no documento "Juizados Especiais Cíveis – Estudo", in www.cebepej.org.br, acesso em 14 de outubro de 2006.

Isto pode indicar que os conflitos que chegam ao Judiciário costumam ser resolvidos por sentença e não por acordo entre as partes¹⁶. O Setor de Conciliação apresenta vantagens sobre os Juizados Especiais Cíveis: o prazo médio de solução do litígio processual é menor, de 269 dias para os casos de conciliação processual, e de 30 a 60 dias para a conciliação pré-processual¹⁷, ante o prazo médio de 349 dias para os Juizados Especiais Cíveis¹⁸. Além disso, os custos são menores do que nos demais procedimentos. A conciliação pré-processual no Setor de Conciliação tem atingido altos índices de acordos homologados (73% de sucesso).

Nesse sentido, Doriat-Duban indica a existência de um efeito de “*deadline*” que indica que, com o passar do tempo, o interesse das partes em obter o acordo diminui drasticamente¹⁹. No Setor de Conciliação, os dados coletados permitem supor a existência de tal efeito, a partir da análise do índice de acordos em conciliações pré-processuais (73%) e do índice inferior das conciliações processuais (22%). Entretanto, a ausência de dados comparativos entre o Setor de Conciliação e os processos conduzidos exclusivamente pelas varas cíveis não permite confirmar tal hipótese.

Processos e acordos realizados²⁰

Na conciliação processual, o intervalo médio entre o início do processo e a homologação do acordo foi de 269 dias. Na conciliação pré-processual, este prazo varia entre 30 e 60 dias. O valor médio do acordo na conciliação processual é de R\$ 9.328,00 (67,4% do valor médio da causa original), ante R\$ 6.751,00 na conciliação pré-processual.

A grande maioria dos casos envolve pelo menos uma pessoa física e uma jurídica.

Nas audiências de conciliação processual há maior presença dos advogados das partes, o que não ocorre nas audiências de conciliação pré-processual. O índice de sucesso de acordos obtidos na conciliação pré-processual é de 73%, ante apenas 22% na conciliação processual, indicando que a presença de advogados das partes pode interferir no sucesso dos acordos.

O acordo homologado em conciliação tem força de título executivo judicial e, se descumprido, permite ajuizar ação de execução do título nas varas cíveis. Tal informação sobre descumprimento posterior não é acompanhada pelo Setor de Conciliação. O estudo do CEBEPEJ sobre os Juizados Especiais Cíveis em São Paulo indicou que aproximadamente 65,1% dos acordos realizados nestes juizados são cumpridos pelas partes²¹.

A informação é importante por que, muitas vezes, o requerido pode ter interesse em aceitar acordo que posteriormente descumprirá, e, neste caso, a ação de execução se dará pelo valor do acordo e não mais pelo valor original da causa. Para criar os incentivos adequados ao cumprimento

¹⁶ Doriat-Duban chegou a conclusões similares sobre o sistema francês. Ver: Doriat-duban, M. (2001) *Alternative dispute resolution in the French legal system: an empirical study*. Deffains, B; Kirat, T. *Law and Economics in Civil Law Countries*. p. 194.

¹⁷ V. anexo 11.2.

¹⁸ Os dados da pesquisa encontram-se disponíveis no documento “Juizados Especiais Cíveis – Estudo”, in www.cebepj.org.br, acesso em 14 de outubro de 2006, p. 37.

¹⁹ Doriat-Duban, M. *Alternative dispute resolution in the French legal system: an empirical study*. In Deffains, B; Kirat, T. (2001) *Law and Economics in Civil Law Countries*. pp. 186.

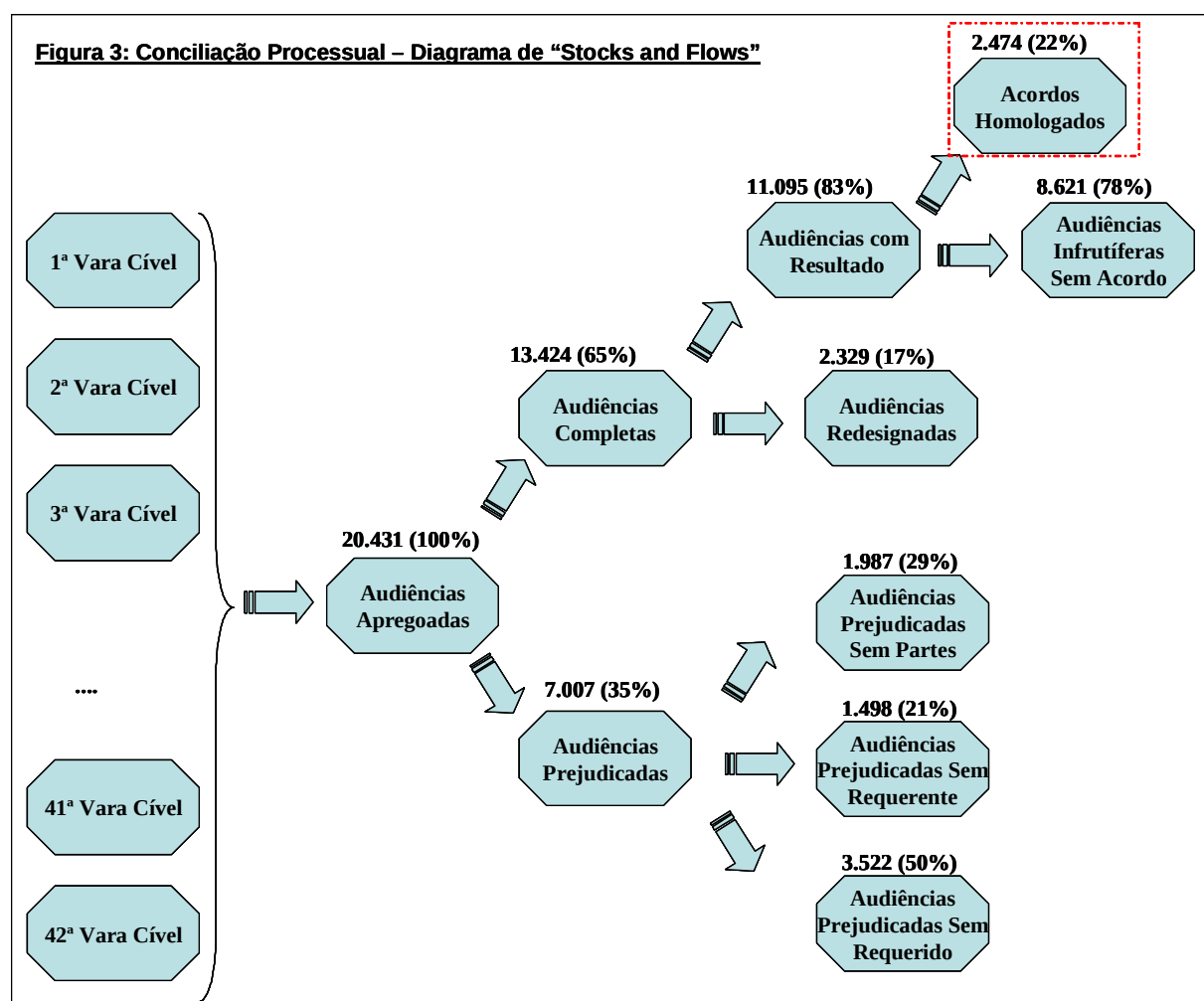
²⁰ Os dados levantados sobre os processos e acordos correspondem a amostra de 29 casos de conciliação processual e 90 casos de conciliação pré-processual, que correspondem a 3,92% das audiências com resultado realizadas de agosto/2005 a agosto/2006. A amostra foi coletada e analisada em outubro e novembro de 2006. Os dados detalhados encontram-se no Anexo 11.2.

²¹ Os dados da pesquisa encontram-se disponíveis no documento “Juizados Especiais Cíveis – Estudo”, in www.cebepj.org.br, acesso em 14 de outubro de 2006.

do acordo, as partes podem convencionar multa significativamente maior que o valor negociado, ou a restituição ao *status quo ante*, com retorno do litígio ao valor original da causa em caso de descumprimento do acordo. Os levantamentos realizados no Setor de Conciliação não mostraram haver este tipo de preocupação nos acordos firmados.

Pauta do Setor de Conciliação²²

A pauta do Setor é calculada pelo número dias entre o pedido de conciliação requerido pelo juiz cível (na conciliação processual) ou do requerente (na conciliação pré-processual), até o momento da realização da primeira audiência de conciliação entre as partes.



A pauta para Setembro/2006 é de 50 dias, 60% superior à previsão do Provimento n. 953/2005, que recomenda que a audiência deva ser agendada em até 30 dias da abertura do procedimento²³. A pauta média mensal dos 12 meses anteriores variou entre 30 e 60 dias.

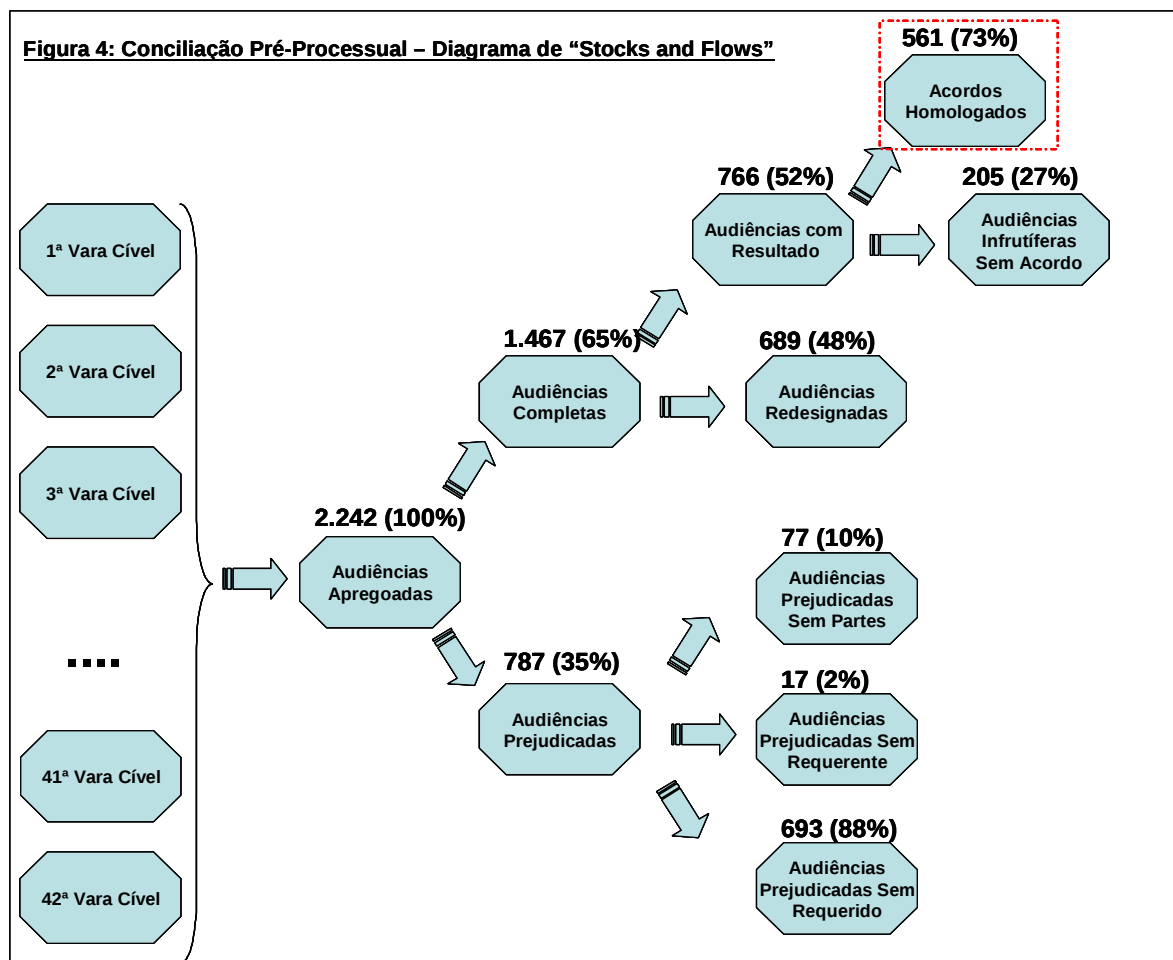
²² Dados sobre a pauta do setor referem-se a setembro de 2006 e foram coletados através de entrevistas com os responsáveis pelo Setor de Conciliação.

²³ Provimento n. 953/2005, art. 8º: “A pauta de audiências do Setor de Conciliação será independente em relação à pauta do juízo e as audiências de conciliação serão designadas em prazo *não superior a 30 dias* da reclamação ou do recebimento dos autos no Setor” (grifo nosso).

Isto pode indicar aumento da demanda do Setor, devido ao maior interesse das 42 varas cíveis em usar o procedimento de conciliação, ou que há sobrecarga de trabalho decorrente do aumento da quantidade de procedimentos pré-processuais.

Em média, o Setor atua com a presença de doze conciliadores a cada dia, para realizar audiências em oito salas disponíveis²⁴.

Os diagramas de “estoques e fluxos” que indicam o fluxo de audiências e acordos na conciliação processual (Figura 3) e pré-processual (Figura 4)^{25 26}.



Do total de audiências apregoadas para conciliação processual, 65% são completadas pela realização da audiência ou por redesignação, com ou sem a obtenção do acordo (figura 3). As

²⁴ A amostra coletada no período de 28 de agosto a 4 de outubro 2006 no Setor de Conciliação indicou média diária de comparecimento de 17 conciliadores, superior à média diária histórica informada. Isto pode indicar aumento recente na demanda e do interesse dos conciliadores em participar do procedimento conciliatório.

²⁵ O diagrama de estoques e fluxos (*stocks and flows diagram*), técnica utilizada pela Administração de Empresas para análise de eficiência de procedimentos, permite estudar o volume de atividades de determinado procedimento, com a consequente identificação de dependências e “gargalos” de produtividade. (AKKERMANS, 1995:72). No caso apresentado, o diagrama indica o fluxo e quantidade de audiências nos procedimentos de conciliação. Os percentuais entre parênteses indicam a proporção da quantidade apresentada em relação ao nível imediatamente anterior que a compõe.

²⁶ Os dados foram obtidos em outubro de 2006, no Setor de Conciliação. As estatísticas consolidadas de desempenho do setor correspondem ao período de agosto de 2005 a agosto de 2006 (conciliação processual), sendo que o mês de agosto de 2005 foi estimado. Os dados detalhados encontram-se no Anexo 11.1.

audiências com resultado (positivo ou negativo) correspondem a 83% dos casos, e 22% resultam em acordos. As audiências prejudicadas correspondem a 35% do total de audiências apregoadas, e ocorrem quando há ausência das partes à audiência.

O total de audiências completadas na conciliação pré-processual é de 65% do total de audiências apregoadas, similar à conciliação processual (figura 4). Entretanto, as audiências com resultado correspondem a 52% do total, e 73% alcançam acordos homologados, índice muito superior ao da conciliação processual.

A quantidade de acordos homologados na conciliação processual cresceu 162% em 13 meses, enquanto o crescimento na conciliação pré-processual foi de 1.133% para o mesmo período.

Há razões que podem explicar o maior sucesso da conciliação pré-processual: i) as partes ainda não incorreram em altos custos com ações judiciais (custas, honorários advocatícios etc.); ii) não transcorreu prazo excessivo entre a ocorrência do fato e a primeira tentativa de conciliação, havendo maior predisposição para acordo; iii) o procedimento pré-processual tem maior flexibilidade e menor tecnicidade, aproximando as partes e viabilizando a negociação; iv) parte dos casos transcorre sem a presença de advogados, eliminando barreiras à negociação²⁷.

Conciliação processual: indicadores de desempenho das varas cíveis²⁸

As varas cíveis têm desempenho não uniforme quanto ao índice de acordos obtidos no procedimento de conciliação processual.

Quando o Setor de Conciliação foi instituído em 2003, as varas participantes foram a 29ª, 30ª, 32ª, 37ª e 39ª varas cíveis. Em 2006, o desempenho destas varas é, em geral, melhor do que o das demais, indicando que pode existir um conhecimento acumulado por tais varas sobre a melhor forma de triagem de casos aptos a obter sucesso na conciliação.

Há 23 varas cíveis com índices de acordo²⁹ mais elevados do que a média de 22%. Entretanto, há outros fatores que influenciam o desempenho das varas e não puderam ser mensurados. Por exemplo: quantidade de processos enviados, experiência do juiz, natureza dos processos enviados à conciliação, promoção e substituição de juízes entre as varas, etc.

As varas cíveis não são uniformemente eficientes na identificação do potencial de conciliação de cada processo enviado ao Setor de Conciliação.

A contribuição das varas cíveis pode ser estratificada da seguinte maneira³⁰:

Quantidade de varas cíveis	Quantidade de audiências designadas	Quantidade de acordos homologados
6 varas (14% do total)	9.293 (45% do total)	1.053 (43% do total)
10 varas (24%)	12.612 (62%)	1.483 (60%)
16 varas (38%)	16.648 (81%)	1.968 (80%)
Restantes 24 varas (62%)	3.783 (19%)	506 (20%)
42 varas cíveis (100%)	20.431 audiências (100%)	2.474 acordos (100%)

²⁷ A três primeiras conclusões também são apresentadas por: Stone, K. V. W. (2006) *Alternative Dispute Resolution*, Encyclopedia of Legal History. Disponível em: <http://ssrn.com/abstract:631346>, acesso em 19 de outubro de 2006.

²⁸ Dados obtidos em outubro de 2006. As estatísticas consolidadas de desempenho do setor correspondem a um período de 13 meses, de agosto de 2005 a agosto de 2006, produzidos pelo próprio setor. Os dados detalhados encontram-se no Anexo 11.3. Os indicadores e desempenho foram calculados pelo autor.

²⁹ Indicador “H” da Tabela 5 do Anexo 11.3.

³⁰ Acordos de conciliação processual, de agosto/2005 a agosto/2006. Ver Tabela 6 no Anexo 11.3.

Das 42 varas cíveis, seis são responsáveis por 45% do movimento total de audiências designadas no Setor de Conciliação, dez são responsáveis por 62% do movimento e 16 são responsáveis por 81% do movimento.

Em relação aos acordos homologados, seis varas são responsáveis por 43% do total de acordos, dez varas respondem por 60% e 16 varas por 80% do movimento total³¹.

Questão relevante diz respeito à utilidade em fazer triagem prévia das ações judiciais aptas à conciliação. Há varas que remetem todos os processos existentes e varas que fazem triagem prévia. Se considerarmos os custos da não realização do acordo, as varas que realizam triagem são mais eficientes. A primeira vara com maior quantidade total de acordos celebrados não é a mais eficiente, pois havia remetido 3.255 processos e obteve 332 acordos (eficiência de 10%). A segunda vara em quantidade de processos remeteu apenas 1.781 processos, obtendo 215 acordos (eficiência de 12%).

O conjunto de indicadores analisados indica concentração de eficiência em poucas varas cíveis e sugere que a experiência prévia do juiz com o procedimento de conciliação é relevante para a seleção de casos aptos a alcançar acordo. As razões apontadas são apenas indicativas, não se podendo afirmar as razões exatas para as diferenças de desempenho.

4. Negociação do Acordo

Existe valor no qual requerente e requerido estão dispostos a negociar o acordo e encerrar a disputa. Este valor é o intervalo obtido com a interseção das ofertas de pagamento que a parte pode oferecer à outra durante a negociação.

Se os agentes econômicos forem completamente racionais, a oferta máxima que pode ser feita pelo requerente ($O_{\max}$) é o pagamento do valor total da demanda. Entretanto, por outras razões, o pagamento do valor máximo pode não levar à obtenção de acordo.

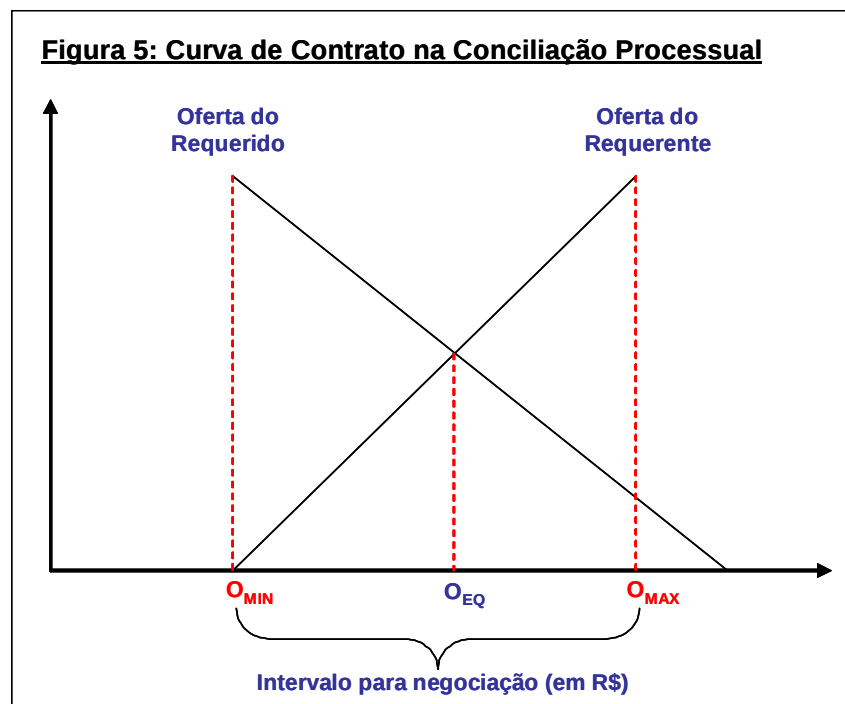
A oferta mínima que o requerido pode fazer ($O_{\min}$) é simplesmente não pagar nada (ou quase nada) do valor devido, o que também poderá ser estratégia de negociação mal sucedida.

O intervalo de contrato para ambos (oferta de equilíbrio – O_{eq}) deve descontar o maior custo de litigação se a demanda fosse resolvida pelo Judiciário, incluindo despesas com custas, honorários de advogado, peritos etc.

As partes devem ponderar a probabilidade de o Poder Judiciário lhes dar decisão favorável, hipótese de difícil mensuração na prática. A expectativa das partes em vencer ou perder o litígio judicial pode ser determinante na decisão de negociar o acordo na conciliação.

O modelo de curva de contrato do Setor de Conciliação poderia, então, ter a seguinte conformação:

³¹ Indicador “F” da Tabela 5 do Anexo 11.3.



A partir dos dados coletados dos processos e acordos existentes no Setor de Conciliação³², os valores médios de O_{max} , O_{min} e O_{eq} são, respectivamente, R\$ 13.840, zero e R\$ 9.328.

O valor médio dos acordos obtidos representa 67,4% do valor médio da causa, e tende a ser mais favorável ao requerente. Isto poderia significar que o requerente tem razão quanto ao litígio e está disposto a fazer concessões ao requerido. Este, por sua vez, teria aceitado tal oferta, preferindo encerrar o litígio mais rapidamente para minimizar perdas. Outra interpretação sugere que pode haver oportunismo do requerido que aceita o acordo, pois, se vier a descumprir-lo, será demandado em juízo apenas pelo valor do acordo celebrado e não mais pelo valor original da causa.

Tais hipóteses necessitam, para confirmação, de análise mais aprofundada e obtenção de amostra sem viés, que não foi conseguida nesse estudo³³.

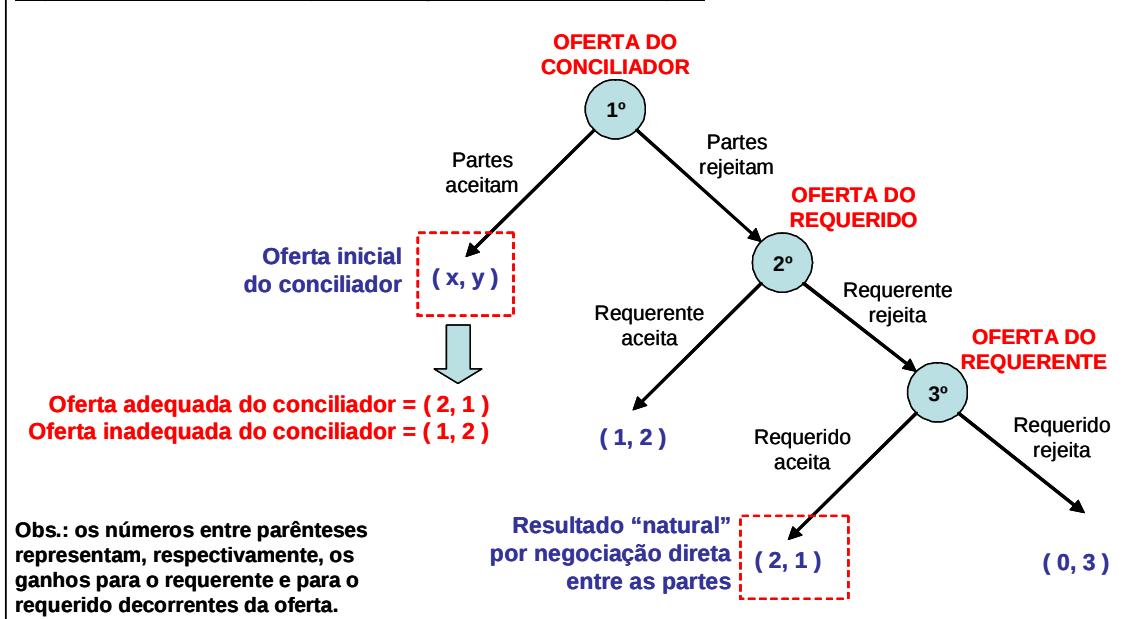
5. Modelo Sequencial de Negociação

A solução de disputas por meio da conciliação permite eliminar ou reduzir dois problemas informacionais típicos de ações judiciais. O primeiro refere-se à incerteza sobre a aplicação da lei, o direito aplicável e a decisão tomada pelo juiz no caso concreto. O segundo indica que os litigantes que possuem informação assimétrica tentarão extrair vantagem sobre seu oponente, resultando em problemas de *seleção adversa*. (Doriat – Duban, 2001)

A conciliação pode ser analisada como jogo de barganha sequencial. O modelo prevê três interações, e tem início com uma sugestão de acordo proposta pelo conciliador:

³² Dados levantados sobre os processos e acordos correspondem a 29 casos de conciliação processual. Casos de conciliação pré-processual foram excluídos da análise, pois não há dados disponíveis para comparar o valor da causa e o valor do acordo. A amostra foi coletada e analisada em outubro e novembro de 2006. Os valores de dano moral, que distorcem a negociação sobre valores dos acordos, foram eliminados. A amostra tem viés, que não foi eliminado neste trabalho. Os dados detalhados encontram-se no Anexo 11.2.

³³ A amostra coletada no procedimento de conciliação processual (29 casos) corresponde a 1,17% do total de acordos obtidos entre agosto de 2005 e agosto de 2006. Entretanto, a quantidade total de elementos da amostra é muito pequena para indicar uma conclusão definitiva sobre o tema.

Figura 6: Modelo de Barganha Sequencial na Conciliação

Nota: Adaptado de Manzini e Mariotti (2006).

O modelo indicado na figura acima é um *stakeholder game*, útil para analisar problemas de conciliação, pois é situação na qual terceiro independente auxilia a solução da disputa. Neste tipo de jogo, o conciliador é agente de solução (terceiro desinteressado) que auxilia as partes na obtenção do consenso. Nesse modelo, o conciliador não pode impor o acordo às partes e também não tem interesse próprio em obter solução para a demanda. Como as partes têm mais a perder se não negociarem, terão incentivos para buscar o acordo, o que implica em realizar concessões mútuas.

O conciliador desempenha papel ativo na obtenção do consenso. Entretanto, ele pode introduzir efeito perverso, ao incluir etapa adicional no processo de negociação, tornando-o mais demorado e custoso do que se as partes negociassem diretamente. Consequentemente, o conciliador deverá ser hábil para fazer, ainda na primeira rodada de negociações, proposta eficiente de acordo, removendo os incentivos das partes para rejeitarem a proposta.

Para que a oferta do conciliador seja aceita imediatamente, ele deve propor valor que seja ao menos igual ao que as partes obteriam na rodada final da negociação. Se bem sucedido, o conciliador antecipou o acordo, economizando custos e tempo. Se mal sucedido, ele acrescentou etapa desnecessária à negociação.

Como a proposta do conciliador não vincula as partes, estas devem receber incentivos para não rejeitar a oferta da primeira rodada, o que depende do valor proposto para acordo. Assim, o conciliador, para tornar atrativa a oferta, deve elaborar sugestão de acordo que torne os custos da recusa maiores que os benefícios da aceitação.

A partir dos dados coletados no Setor de Conciliação, a soma dos retornos do requerente ("x") e do requerido ("y") deve corresponder ao valor médio do acordo, ou seja, 67,4% do valor médio da causa original³⁴.

³⁴ Vide Anexo 11.2.

Problemas de informação assimétrica, imperfeita e incompleta na negociação de acordos.

O modelo analisado assume que as partes estão completamente informadas e que não há assimetria de informação. A existência de assimetrias de informação dificulta a obtenção de acordo, pois as partes devem ser capazes de calcular o valor esperado para acordo levando em consideração que os custos de sucumbência são internalizados pelas partes na conciliação, mas são arcados pelo perdedor da ação judicial. (Bebchuk, 1984)

Ao incluir a informação *imperfeita* no modelo e assumirmos que as partes agem racionalmente, elas devem estabelecer estratégias *a priori* para lidar com a oferta de acordo. No momento em que a parte escolhe uma estratégia, ela não sabe a escolha que será feita pela outra parte e deve basear a decisão na expectativa sobre o que a outra parte faria. Por isso, pode haver múltiplas possibilidades de acordo, algumas levando a resultados indesejados.

Assumindo que as partes em litígio preferem a realização do acordo à sua rejeição, elas preferem o resultado obtido mais rapidamente, ou seja, o que elimina rodadas desnecessárias (custos adicionais) de negociação.

Se incluirmos a informação *incompleta* na equação, as partes não terão certeza sobre as preferências do oponente, nem sobre os valores aptos a alcançar o acordo. Elas dependem de cálculos de probabilidade para cada uma das estratégias possíveis. Esta hipótese torna o modelo bastante instável, podendo levar a parte a tomar decisões radicais, adotando posturas nas quais cada parte tem uma preferência absoluta e inegociável e insiste em que o acordo deva ser exatamente igual à sua preferência, permanecendo em “negociação” até que a outra parte ceda por completo (modelos intitulados “*war of attrition*”). Nesse caso, a solução depende da intervenção do conciliador (*stakeholder*) para rebalancear as ofertas. Se isto não for possível, é provável que não haja acordo.

Remuneração do conciliador.

Se o conciliador tiver incentivos pessoais para obter acordos, como por exemplo, se for remunerado proporcionalmente à quantidade de acordos celebrados, a relação entre as partes e o conciliador poderá ser diferente e o modelo descrito acima terá que ser ampliado para incorporar tal hipótese.

A remuneração do conciliador está prevista em projeto de lei³⁵. O Provimento nº 953/05 do Setor de Conciliação não a prevê³⁶. O método de remuneração, se existir, deverá ser estabelecido de forma a evitar impactos negativos de eventual comportamento oportunista por parte do conciliador.

Há inúmeras possibilidades de alteração da relação entre as partes e o conciliador, que podem influenciar o modelo proposto, que não foram analisadas nesse trabalho.

³⁵ Projeto de lei, Art. 42. “Os serviços do mediador serão sempre remunerados, nos termos e segundo os critérios fixados pela norma local”. (grifo meu)

³⁶ Art. 3º. “Poderão atuar como conciliadores, voluntários e não remunerados, magistrados, membros do Ministério Público e procuradores do Estado, todos aposentados, advogados, estagiários, psicólogos, assistentes sociais, outros profissionais selecionados, todos com experiência, reputação ilibada e vocação para a conciliação, previamente aferida pela Comissão de Juízes ou Juiz coordenador, quando não constituída a Comissão.” (grifo meu).

6. Impedimentos ao Sucesso da Negociação

Há causas que dificultam o sucesso da negociação na conciliação. O *sucesso* pode ser definido como o acordo no qual as partes preferem aceitar perdas parciais, ao invés de levarem o caso ao Judiciário, incorrendo em custos adicionais.

6.1. Impedimentos ao Sucesso da Negociação

Russell Korobkin indica quatro causas principais de impedimento ao sucesso da conciliação: a) excesso de otimismo e confiança; b) viés de atribuição de culpa; c) enquadramento de escolhas de risco; d) desvalorização reativa da oferta feita pelo oponente.

a) Excesso de otimismo e confiança

O excesso de otimismo, ou excesso de confiança, é a principal causa de insucesso das negociações. Decorre do fato de as pessoas prestarem atenção, em forma e grau diferentes, aos aspectos positivos e negativos dos fatos apresentados durante a negociação.

Pessoas prestam mais atenção a fatos que tendam a ser consistentes com os resultados desejados na negociação, negligenciando aspectos negativos. Elas demonstram tendência a superestimar suas habilidades e qualidades, levando a “ilusão de controle” sobre a negociação.

O excesso de otimismo diminui a predisposição das partes à negociação, pois elas têm expectativa de que o resultado da demanda lhes será sempre favorável.

Há razões pelas quais as partes e seus advogados podem ser excessivamente otimistas: i) desejam convencer o conciliador que estão sendo prejudicados; ii) a relação entre o advogado e o cliente pode produzir incentivos para os advogados superestimarem as chances de sucesso do litígio; por outro lado, em certas situações, o advogado auxilia a mitigar o problema, pois pode ter mais experiência que o cliente para avaliar riscos e chances reais de sucesso da negociação³⁷.

O excesso de otimismo pode ser mitigado pelo conciliador de duas maneiras: i) auxiliando as partes a eliminar o excesso de confiança; ii) perguntando diretamente a avaliação das partes sobre o litígio.

b) Viés de atribuição de culpa

O viés de atribuição de culpa é forma pela qual as partes atribuem significado ao comportamento quando uma parte causa, através de seus atos, dano à outra parte.

Se o fato que causou o dano for percebido como previamente controlável, tende a gerar na parte prejudicada sensação de raiva que gera expectativa de imputação da responsabilidade ao outro. A percepção da parte prejudicada pode ser incorreta, entretanto, o viés de atribuição de culpa (responsabilizar o outro) substitui o viés de situação do problema (buscar alternativas de solução).

O viés de atribuição de culpa pode ser mitigado pelo conciliador de três maneiras: i) explicar às partes as consequências negativas deste comportamento; ii) encorajar as partes a explicar umas às outras as razões de suas ações, evitando deixá-las focalizar a discussão em aspectos de culpa e

³⁷ A discussão sobre a participação do advogado influenciar positiva ou negativamente a obtenção de acordos não é pacífica. Ver: Korobkin, R. B.; Guthrie, C. “Psychology, Economics and Settlement: A New Look at the Role of Lawyer”, *Texas Law Review*, Vol. 76, N. 1, 1997-1998, pp. 77-141.

responsabilidade; iii) tentar explicar às partes, usando sua experiência, as possíveis causas da ação que produziu o dano.

c) Enquadramento de escolhas de risco

O enquadramento de escolhas de risco indica os efeitos psicológicos da escolha entre a opção segura e a opção arriscada. As pessoas sistematicamente expressam predileção pela opção segura quando a escolha é avaliada (enquadrada) como ganho, e pela opção arriscada quando a escolha tende a representar perda. As pessoas avaliam as escolhas a partir de um ponto de referência e tendem a assumir riscos quando todas as opções são arriscadas. É variação do ditado popular “perdido por um, perdido por mil”.

A hipótese supõe haver uma opção arriscada e outra, menos arriscada, o que costuma ocorrer quando se compara a conciliação com ação judicial. Outro aspecto é que deve haver um ponto de referência para avaliar as opções, difícil de ser definido durante a realização da audiência de conciliação que, em geral, é o primeiro momento no qual a parte depara-se com tal possibilidade.

Do ponto de vista financeiro, dois aspectos são relevantes para as partes: i) elas devem usar sua situação financeira pessoal como referência para o processo de negociação, avaliando o “preço” que estão dispostas a pagar para resolver o litígio; ii) elas devem avaliar custos e resultados da solução negociada, se comparados com os incorridos com a ação judicial.

O enquadramento de escolhas arriscadas pode ser mitigado pelo conciliador de duas maneiras: i) mudando o ponto de referência das partes; ii) mostrando às partes comparação entre os custos do acordo e os estimados para uma ação judicial.

d) Desvalorização reativa da oferta

A desvalorização reativa da oferta indica que limitações à liberdade podem resultar em reação emocional, pois as pessoas tendem a ver proibições como alternativas mais atrativas, justamente por que o ato é proibido.

A desvalorização reativa indica que uma concessão ou compromisso oferecido pela outra parte parece ser pouco desejável, simplesmente por ter sido oferecido por ela.

Há três explicações possíveis para tal comportamento: i) a parte pode achar que, uma vez que a oferta foi feita pela outra parte, provavelmente ela deve ser boa para o ofertante; ii) a parte mal intencionada sempre irá desvalorizar oferta feita pela outra parte; iii) a desvalorização pode servir para testar se o oponente está disposto a fazer mais concessões nas rodadas seguintes de negociação.

A desvalorização reativa pode reduzir as possibilidades de sucesso. Tal risco pode ser mitigado pelo conciliador de quatro maneiras: i) endossar a oferta como sendo justa; ii) indicar que a oferta está próxima do limite da outra parte; iii) sugerir diretamente os termos da oferta, para tentar prevenir a desvalorização reativa, iv) deduzir previamente os termos do acordo, antes mesmo que qualquer das partes faça uma oferta.

O sucesso da conciliação pré-processual, se comparado à conciliação processual, pode indicar que a desvalorização reativa é menor quando o litígio está em estágio inicial, quando ainda há maior propensão a acordos e menos custos incorridos com a demanda.

6.2. “Justiça” do Acordo

Russell Korobkin indica que as pessoas frequentemente preocupam-se não somente com os resultados finais do acordo, mas também com a maneira “justa” através da qual o acordo foi obtido (efeito de segunda ordem).

A sensação de “justiça” do procedimento é relevante, pois auxilia na satisfação dos desejos humanos de respeito e dignidade, e faz com que as partes mantenham sensação de controle e de autodeterminação sobre seus atos.

Esta percepção de justiça pode resultar de características institucionais e da interação durante as negociações. As características institucionais podem ser: i) a atuação efetiva das partes na solução da demanda; ii) a qualidade da facilitação realizada pelo conciliador; iii) a ausência de sensação de haver poder coercitivo do Estado. As características de interação podem ser: i) a percepção, pela parte, de como foi tratada pela parte contrária e pelo conciliador durante as negociações; ii) a maneira como as partes interagem durante a audiência.³⁸

Tais aspectos são relevantes para decidir o estilo adotado pelo conciliador, mais passivo (mediação) ou mais participativo (conciliação ativa). As evidências sugerem que a opção pelo segundo estilo parece ser mais eficiente para a obtenção do acordo.

6.3. Treinamento dos Conciliadores

É importante haver treinamento especial dos conciliadores e juízes para trabalhar com a subjetividade dos conflitos que, muitas vezes, difere do conteúdo externalizado em audiência.

O conciliador deve utilizar-se da lei como referência, mas ignorar o axioma de “*quod non est in auto non est in mundo*” durante a conciliação³⁹. Tal postura auxilia o conciliador a concentrar-se nos fatos apresentados e na predisposição das partes para o acordo.

Kazuo Watanabe indica que ainda não se nota investimento significativo em treinamento de mediadores e conciliadores, e que as Faculdades de Direito geralmente não oferecem formação na área (Watanabe & Yarshell, 2005).

Ao realizar a conciliação e escolher a melhor forma de solução do litígio, importante analisar se as partes terão ou não, após o término da demanda, relacionamento futuro e duradouro. A continuidade do relacionamento entre as partes é efeito colateral importante que baliza a escolha de estratégias e conforma os resultados de acordo.

A atuação do advogado das partes na conciliação deve ser distinta da *atitude contenciosa*, na medida em que o procedimento conciliatório promove o diálogo e a obtenção de solução criativa para a controvérsia. Na conciliação, o advogado deve auxiliar a busca da solução amigável (acordo) (Azevedo & Silva, 2006).

O fato dos conciliadores, em sua grande maioria, serem advogados pode facilitar ou dificultar o sucesso da negociação, dependendo do comportamento das partes e do treinamento do conciliador. O treinamento não é suficiente para garantir o sucesso das audiências. Outros aspectos são igualmente relevantes, por exemplo, a triagem do litígio e o histórico das partes.

³⁸ Korobkin indica que as aspirações (ou “objetivos ideais”) das partes influenciam fortemente a obtenção de acordos, mas o tema é pouco tratado pela literatura tradicional de litigação e negociação. (Korobkin, R., “Aspirations and Settlement”, Cornell Law Review, Vol. 88, N. 1, 2002-2003).

³⁹ Nesse sentido, Buitoni (2006:112-4).

7. Estudos de Casos

A partir dos dados coletados empiricamente, foram selecionados dois casos para estudo, os que apresentaram maior frequência de ocorrência na amostra selecionada.

7.1. Cobrança de Contribuições Condominiais

O novo Código Civil de 2002, no artigo 1.336⁴⁰, introduziu distorção em relação à cobrança de contribuições condominiais em atraso, fixando os juros moratórios em até 1% ao mês e a multa em até 2%, quando não especificados em contrato⁴¹.

A nova regra legal traz incentivos ao oportunismo do devedor inadimplente, imputando custos aos demais condôminos. Se as taxas de juro de mercado forem maiores do que o limite previsto pelo Código Civil, o devedor pode inadimplir o pagamento e se valer da lei, pagando juros menores do que pagaria se tomasse empréstimo no mercado financeiro para saldar a dívida.

Luiz Fachin sugere que esta restrição do artigo 1.336 do Código Civil é apenas aparente, uma vez que é possível estipular em contrato cláusula penal adicional em caso de mora, segundo norma dos artigos 408 e 411 do mesmo Código Civil^{42 43}. (Fachin & Azevedo, 2003)

Entretanto, nem todos os condomínios edilícios alterarão as convenções condominiais para se adequarem às novas regras. Assim, é de se esperar que casos de inadimplência de contribuição condominial sejam incentivados negativamente pelas novas regras do diploma civil.

Tal fato que é observável no Setor de Conciliação: na conciliação pré-processual, casos de inadimplência condominial representaram 34% do total de casos analisados (31 casos em 90)⁴⁴.

O condomínio edilício não pode figurar como autor da ação nos Juizados Especiais Cíveis (Lei 9.099/95.), restando-lhe as alternativas de recorrer ao Judiciário “tradicional” ou ao Setor de Conciliação.

Além disso, a dívida condominial é facilmente comprovável e há maior certeza sobre a probabilidade da parte vencer ou perder eventual litígio no Judiciário, reduzindo as incertezas quanto à decisão. O principal fator que beneficia o devedor é a duração do procedimento, caso a demanda seja proposta em juízo cível.

Nos casos analisados no Setor de Conciliação, as partes demandantes têm chegado a acordo, geralmente com o parcelamento do débito em favor do condômino inadimplente.

⁴⁰ Código Civil, art. 1.336. “São deveres do condômino: I - Contribuir para as despesas do condomínio, na proporção de suas frações ideais; §1º. O condômino que não pagar a sua contribuição ficará sujeito aos juros moratórios convencionados ou, não sendo previstos, os de um por cento ao mês e multa de até dois por cento sobre o débito”.

⁴¹ O antigo Código Civil estipulava que a multa ao devedor inadimplente seria de até 20% sobre o valor da contribuição condominial. A jurisprudência também era pacífica a esse respeito. (Fachin, 2003:254-255).

⁴³ Art. 408. “Incorre de pleno direito o devedor na cláusula penal, desde que, culposamente, deixe de cumprir a obrigação ou se constitua em mora”.

Art. 411. “Quando se estipular a cláusula penal para o caso de mora, ou em segurança especial de outra cláusula determinada, terá o credor o arbítrio de exigir a satisfação da pena cominada, juntamente com o desempenho da obrigação principal”.

⁴⁴ V. Anexo 11.2.

7.2. Cobrança de Serviço Público Essencial

Algumas pessoas jurídicas têm tentado se valer do Setor de Conciliação como mecanismo para cobrança mais célere de dívidas dos consumidores, com vistas à obtenção do título executivo judicial rapidamente e a baixos custos.

A prevenção a este tipo de oportunismo vem sendo tratada pela coordenação do Setor e pelos conciliadores, mas não impede a propositura de demandas com esse objetivo, sobrecarregando as atividades do Setor.

Há diversos pedidos de conciliação propostos por prestadores de serviços contra os consumidores. Os principais referem-se a pagamento em atraso e instalação clandestina do produto ou serviço sem o correspondente pagamento.

Este tipo de litígio cresceu significativamente em 2006, requerendo tratamento especializado. A amostra coletada indicou 11 casos em 90 analisados. Em outubro de 2006, tais prestadores de serviços encaminharam ao Setor de Conciliação cerca de 400 a 500 demandas similares para tentativa de conciliação pré-processual.

O prestador de serviços também tem sido demandado no polo passivo, quando consumidores entram com ação indenizatória contra a suspensão irregular do serviço ou cobrança indevida de débitos.

O prestador de serviços também tem se valido do procedimento de conciliação, muitas vezes provando a existência de dano recíproco causado pelo consumidor. Por exemplo: não pagamento de débitos, irregularidades causadas pelo próprio consumidor na instalação ou uso irregular do serviço etc. O resultado tem sido alto índice de obtenção de acordos (60%), compensando-se reciprocamente os danos.

Apenas para efeito de comparação, o mesmo prestador de serviços pode atuar como autor ou réu no Juizado Especial Cível. Nesses juizados, ele mantém preposto em caráter permanente, aguardando o início de demandas. Quando surgem, a conciliação é obtida imediatamente, mediante acordo entre as partes, sem que haja marcação de audiência de conciliação. O preposto realiza consulta *on-line* sobre a situação do requerente nos sistemas de informação da empresa e decide imediatamente pela proposição de acordo. O procedimento é chamado de “expressinho” e tem atingido altos índices de acordo.

8. Limitações da Pesquisa

Os dados coletados têm viés estatístico e são insuficientes para confirmar a análise apresentada. É necessário ampliar a amostra pesquisada e eliminar fatores como endogeneidade nos dados e sazonalidade.

Seria desejável também analisar dados do Setor de Conciliação de Segunda Instância do Tribunal de Justiça de São Paulo, bem como de Setores de conciliação instalados em outros Estados.

Será necessário também aprofundar as entrevistas qualitativas de levantamento de informações, principalmente na análise das causas de sucesso e insucesso das negociações levadas ao Setor de Conciliação.

9. Considerações Finais

O Setor de Conciliação e mediação é abordagem eficiente no tratamento de diversos tipos de demandas judiciais e extrajudiciais, indicando que os “serviços” de solução de litígios parecem ser substitutos imperfeitos.

As distorções no procedimento de conciliação vêm sendo resolvidas de forma a evitar a deturpação dos objetivos definidos e impedir o oportunismo das partes. Por exemplo, a instituição de cobrança de custas das pessoas jurídicas que tentam se valer do Setor de forma oportunista⁴⁵.

O estudo indica maior eficiência da conciliação pré-processual (73% de acordos realizados) em relação à conciliação processual (22%) na obtenção de acordos.

A triagem adequada dos casos enviados pelas varas cíveis ao Setor de Conciliação é importante meio para aumentar a eficiência dos procedimentos conciliatórios. As varas cíveis apresentam distintos níveis de eficiência na seleção de casos aptos à conciliação.

A pesquisa aponta a existência do efeito de “*deadline*”, que indica que após o decurso de certo lapso de tempo, cai o interesse das partes pela obtenção de acordo.

O perfil e a estratégia adotados pelo conciliador são fundamentais para a obtenção do acordo, e seu desempenho poderia obedecer ao modelo de barganha sequencial proposto, com as devidas adaptações sugeridas. Entretanto, o estudo mostra que os conciliadores não seguem este padrão e, ainda assim, obtêm bons resultados. Isto indica a existência de elementos psicológicos e outros fatores que afetam a decisão das partes, e também a existência de efeitos de segunda ordem na negociação.

O conciliador que adota postura ativa parece ser mais bem sucedido na obtenção de acordo entre as partes do que o conciliador passivo que deixa as partes inteiramente livres para negociar durante a audiência.

A expectativa de vitória ou derrota no litígio influencia a propensão das partes para a negociação. Além disso, quanto mais rapidamente à (aqui sem crase) demanda é levada a acordo, maior a probabilidade de sucesso da negociação.

Entre os benefícios apresentados pelo Setor de Conciliação estão o menor custo e a maior velocidade na solução de litígios. Percebe-se também a sensação, nas partes envolvidas, de maior senso de “justiça” na prestação jurisdicional, viabilizando a adoção da cultura da pacificação preconizada por Kazuo Watanabe.

Referências

- Akkermans, H. (1995). *Modeling with managers – participative business modeling for effective strategic decision-making*, Gairle (The Netherlands): BSO.
- Azevedo, A. G.de; Silva, C. C. de C. (2006). Autocomposição, processos construtivos e a advocacia: breves comentários sobre a atuação de advogados em processos autocompositivos. *Revista do Advogado*, 26, (87).
- Bebchuk, L. A. (1984). Litigation and Settlement under Imperfect Information, *RAND Journal of Economics*, 15, (3).
- Buitoni, A. (2006). A ilusão do normativismo e a mediação. *Revista do Advogado*, 26, (87).

⁴⁵ Há Ordens de Serviço expedidas pelo Setor nesse sentido.

- Buscaglia, E; Ratliff, W. (2000). *Law and Economics in Developing Countries*. In: Alternative Dispute Resolution Mechanisms and Democracy in Developing Countries.
- Cooter, R.; Rubinfeld, D.(1989). Economic Analysis of Legal Disputes and their Resolution, *Journal of Economic Literature*, 27, (3), pp.1069-1097.
- Cooter, R.; Ulen, T. (2004). *Law and Economics*. (4ª ed). New York: Addison Wesley.
- Desivilya, H. S.; Ady-nagar, H.; Ben-bashat, E. (2004). Implicit Theory of Mediation Practice: The Relationships between Mediators' Gender, Professional Background and Construal of Mediation Practice. *17th Annual Conference of the International Association for Conflict Management*. Pittsburg, PA. Disponível Recuperado em: <http://ssrn.com/abstract=602025>.
- Doriat-Duban, M. (2001) Alternative dispute resolution in the French legal system: an empirical study. In: *Law and Economics in Civil Law Countries*, Deffains, B.; Klirat, T. (org.).
- Fachin, L. E.(2003). Comentários ao Código Civil. (pp.254-257.) In: Azevedo, Antonio Junqueira de (coordenador), São Paulo: Saraiva.
- Grinover, A. P. (1986). Conciliação. *Revista de Processo São Paulo*, 41, pp. 198-207.
- Kahnemann, D.; Tversky, A. (1979). Prospect Theory: An Analysis of Decision Under Risk, *Econometrica*, 47, (2), pp.263-292.
- Kahnemann, D.; Tversky, A. (1986). Rational Choice and the Framing of Decisions, *Journal of Business*, 59, 4, Part. 2: The Behavioral Foundations of Economic Theory, (Oct., 1986), pp. 251-278.
- Korobkin, R. B. (2002). Aspirations and Settlement. In:, *Cornell Law Review*, 88, (1).
- Korobkin, R. B. Aspirations and Settlement. *Psychological Impediments to Mediation Success: Theory and Practice*, UCLA School of Law, Law & Economics Research Paper Series, Research Paper No. 05-09. <http://ssrn.com/abstract=689261>.
- Korobkin, R. B.; Guthrie, C. (1997). Psychology, Economics and Settlement: A New Look at the Role of Lawyer, *Texas Law Review*, 76, (1), pp. 77-141.
- Manzini, P.; Mariotti, M. (2002) *Arbitration and Mediation: An Economic Perspective*. Bonn/Germany: The Institute for the Study of Labor (IZA). Recuperado em: <http://ssrn.com/abstract=323682>.
- Santos, L. J. (2006). A introdução da mediação no Judiciário paulista através do Setor de Conciliação do Tribunal de Justiça do Estado de São Paulo, *Revista do Advogado*, 26, (87), pp.138-144.
- Stone, K. V. W. *Alternative Dispute Resolution*. Encyclopedia of Legal History. Recuperado em <http://ssrn.com/abstract:631346> em 19 de outubro de 2006.
- Watanabe, K. (2005) Cultura da sentença e cultura da pacificação. In Yarshell, F. L. & Moraes, M. Z.de. *Estudos em homenagem à professora Ada Pellegrini Grinover*. (pp.684-690). São Paulo: DPJ.

Anexos

1.1. Estatísticas de Atendimento – Setor de Conciliação do Fórum João Mendes Junior – São Paulo

Tabela 1: Total acumulado - agosto/2005 a agosto/2006									
Vara Cível	Audiências Completas	Audiências Designadas	Audiências c/ resultado	Acordo Homologado	Redesignada	Infrutífera sem acordo	Prejudicada s/ requerente	Prejudicada s/ requerido	Prejudicada sem partes
1ª	558	736	471	110	87	361	70	67	41
2ª	171	217	147	29	24	118	16	22	8
3ª	275	402	228	64	47	164	19	79	29
4ª	135	187	116	29	19	87	20	24	8
5ª	65	87	57	21	8	36	6	7	9
6ª	392	666	334	97	58	237	40	175	59
7ª	86	106	71	16	15	55	10	8	2
8ª	715	1.032	590	127	125	463	72	146	99
9	67	81	55	27	12	28	4	4	6
10ª	580	849	458	109	122	349	59	142	68
11ª	70	91	62	14	8	48	6	12	3
12ª	20	27	15	6	5	9	3	2	2
13ª	343	637	275	77	68	198	38	142	114
14ª	59	85	44	11	15	33	18	6	2
15ª	457	662	369	55	88	314	50	102	53
16ª	348	448	292	47	56	245	39	47	14
17ª	576	788	478	95	98	383	52	108	52
18ª	28	37	24	14	4	10	5	2	2
19ª	462	652	389	80	73	309	42	88	60
20ª	29	38	25	6	4	19	4	4	1
21ª	15	16	13	4	2	9	-	1	-
22ª	253	334	221	33	32	188	31	37	13
23ª	173	226	143	42	30	101	14	25	14
24ª	177	218	162	28	15	134	13	22	6
25ª	502	657	438	84	64	354	52	72	31
26ª	7	11	7	4	-	3	1	2	1
27ª	181	245	156	36	25	120	21	33	10
28ª	3	5	2	-	1	2	-	1	1
29ª	695	1.017	592	122	103	470	99	125	98
30ª	262	333	226	39	36	187	20	38	13
31ª	67	79	59	9	8	50	1	9	2
32ª	986	1.781	773	215	213	558	118	414	263
33ª	36	42	31	3	5	28	2	3	1
34ª	62	80	55	10	7	45	6	10	2
35ª	822	1.164	662	128	160	534	86	181	75
36ª	48	127	45	22	3	23	10	40	29
37ª	700	1.068	582	114	118	468	92	193	83
38ª	403	900	322	85	81	237	46	251	200
39ª	1.917	3.255	1.538	332	379	1.206	238	711	389
40ª	678	1.044	567	129	111	438	75	167	124
41ª	1	1	1	1	-	-	-	-	-
42ª	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Processual	13.424	20.431	11.095	2.474	2.329	8.621	1.498	3.522	1.987
%	65,70%	100,00%	54,30%	22,30%	17,35%	77,70%	7,33%	17,24%	9,73%

Pré-processual	1.467	2.242	766	561	689	205	17	693	77
%	65,43%	100,00%	34,17%	73,24%	46,97%	26,76%	0,76%	30,91%	3,43%

Total Geral	14.891	22.673	11.861	3.035	3.018	8.826	1.515	4.215	2.064
%	65,68%	100,00%	52,31%	25,59%	20,27%	74,41%	6,68%	18,59%	9,10%

Tabela 2: Quadro resumo mensal - agosto/2005 a agosto/2006

Processos remetidos pelas Varas Cíveis	ago-05	set-05	out-05	nov-05	dez-05	jan-06	fev-06	mar-06	abr-06	mai-06	jun-06	jul-06	ago-06	TOTAL	%
Audiências completas	996	1.096	780	706	376	443	856	1.305	1.093	1.947	1.002	1.206	1.618	13.424	
Audiências com resultado	749	868	632	603	318	378	703	1.100	932	1.646	821	985	1.360	11.095	100%
Acordo homologado	198	172	155	122	62	75	134	232	249	371	168	216	320	2.474	22%
Infrutífera sem acordo	551	696	477	481	256	303	569	868	683	1.275	653	769	1.040	8.621	78%
Processos remetidos	868	868	2.160	1.600	1.954	902	714	1.180	998	2.281	801	1.083	1.248	16.657	
Processos remetidos (acumulado)	8.540	9.408	11.568	13.168	15.122	16.024	16.738	17.918	18.916	21.197	21.998	23.081	24.329		

Obs.: Agosto/2005 - processos remetidos - dado foi estimado

Obs.: Processos remetidos (acumulados) - valor (estimado) inclui dados desde setembro/2004

Expedientes pré-processuais	ago-05	set-05	out-05	nov-05	dez-05	jan-06	fev-06	mar-06	abr-06	mai-06	jun-06	jul-06	ago-06	TOTAL	%
Audiências completas	31	38	31	71	59	11	69	82	102	202	135	234	402	1.467	
Audiências com resultado	18	17	25	38	30	10	36	43	60	127	72	109	181	766	100%
Acordo homologado	12	13	18	29	21	3	26	32	43	88	54	86	136	561	73%
infrutífera sem acordo	6	4	7	9	9	7	10	11	17	39	18	23	45	205	27%
Processos remetidos	36	36	53	94	53	40	80	261	271	298	307	626	884	3.039	
Processos remetidos (acumulado)	120	156	209	303	356	396	476	737	1.008	1.306	1.613	2.239	3.123		

Obs.: Agosto/2005 - processos remetidos - dado foi estimado

Obs.: Processos remetidos (acumulados) - valor (estimado) inclui dados desde janeiro/2005

Total geral	ago-05	set-05	out-05	nov-05	dez-05	jan-06	fev-06	mar-06	abr-06	mai-06	jun-06	jul-06	ago-06	TOTAL	%
Audiências completas	1.027	1.134	811	777	435	454	925	1.387	1.195	2.149	1.137	1.440	2.020	14.891	
Audiências com resultado	767	885	657	641	348	388	739	1.143	992	1.773	893	1.094	1.541	11.861	100%
Acordo homologado	210	185	173	151	83	78	160	264	292	459	222	302	456	3.035	20%
infrutífera sem acordo	557	700	484	490	265	310	579	879	700	1.314	671	792	1.085	8.826	59%
Processos remetidos	904	904	2.213	1.694	2.007	942	794	1.441	1.269	2.579	1.108	1.709	2.132	19.696	
Processos remetidos (acumulado)	8.660	9.564	11.777	13.471	15.478	16.420	17.214	18.655	19.924	22.503	23.611	25.320	27.452		

Obs.: Agosto/2005 - processos remetidos - dado foi estimado

1.2. Processos e Acordos – Setor de Conciliação do Fórum João Mendes Junior – São Paulo

Tabela 3: Estatística consolidada dos acordos na Conciliação Processual	
Indicador	Valor
Quantidade de processos analisados	29
Intervalo médio entre Início do processo e data do acordo (em dias)	268,9
Valor médio da causa (em reais)	R\$ 13.840
Valor médio do acordo (em reais)	R\$ 9.328
Percentual médio de acordo / valor da causa	67,4%
Quantidade de partes - pessoas físicas	31
Quantidade de partes - pessoas jurídicas	27
Requerentes presentes (quantidade total)	21
Requerentes ausentes (quantidade total)	8
Requeridos presentes (quantidade total)	21
Requeridos ausentes (quantidade total)	8
Advogados dos requerentes presentes (quantidade total)	25
Advogados dos requerentes ausentes (quantidade total)	4
Advogados dos requeridos presentes (quantidade total)	24
Advogados dos requeridos ausentes (quantidade total)	5
Conciliadores - sexo masculino	11
Conciliadores - sexo feminino	18

Obs.: os valores não foram trazidos a valor presente pela aplicação de taxas de desconto.

Tabela 4: Estatística consolidada dos acordos na Conciliação Pré-Processual	
Indicador	Valor
Quantidade de processos analisados	90
Valor médio do acordo (em reais)	R\$6.751
Quantidade de partes - pessoas físicas	95
Quantidade de partes - pessoas jurídicas	95
Requerentes presentes (quantidade total)	66
Requerentes ausentes (quantidade total)	24
Requeridos presentes (quantidade total)	67
Requeridos ausentes (quantidade total)	23
Advogados dos requerentes presentes (quantidade total)	60
Advogados dos requerentes ausentes (quantidade total)	30
Advogados dos requeridos presentes (quantidade total)	30
Advogados dos requeridos ausentes (quantidade total)	60
Conciliadores - sexo masculino	40
Conciliadores - sexo feminino	50
Ações de cobrança de condomínio (quantidade)	31
Ações prestador de serviço público essencial (quantidade)	10

Obs.: os valores não foram trazidos a valor presente pela aplicação de taxas de desconto.

1.3. Indicadores de Desempenho Calculados – Setor de Conciliação do Fórum João Mendes Junior – São Paulo

Tabela 5: Indicadores calculados: agosto/2005 a agosto/2006									
Coluna ref.	A	B	C	D	E	F	G	H	I
Vara Cível	Completa / Designadas	Completa / Total de Completas	Incompleta / Designadas	Com Resultado / Designadas	Infrutíferas / Designadas	Homologados/Total Acordos (Processual)	Homologados/Designadas (Processual)	Homologadas/ Com Resultado (Processual)	Homologadas/ Com Resultado (Pre-processual)
1ª	76%	4%	24%	64%	49%	4%	15%	23%	73%
2ª	79%	1%	21%	68%	54%	1%	13%	20%	
3ª	68%	2%	32%	57%	41%	3%	16%	28%	
4ª	72%	1%	28%	62%	47%	1%	16%	25%	
5ª	75%	0%	25%	66%	41%	1%	24%	37%	
6ª	59%	3%	41%	50%	36%	4%	15%	29%	
7ª	81%	1%	19%	67%	52%	1%	15%	23%	
8ª	69%	5%	31%	57%	45%	5%	12%	22%	
9	83%	0%	17%	68%	35%	1%	33%	49%	
10ª	68%	4%	32%	54%	41%	4%	13%	24%	
11ª	77%	1%	23%	68%	53%	1%	15%	23%	
12ª	74%	0%	26%	56%	33%	0%	22%	40%	
13ª	54%	3%	46%	43%	31%	3%	12%	28%	
14ª	69%	0%	31%	52%	39%	0%	13%	25%	
15ª	69%	3%	31%	56%	47%	2%	8%	15%	
16ª	78%	3%	22%	65%	55%	2%	10%	16%	
17ª	73%	4%	27%	61%	49%	4%	12%	20%	
18ª	76%	0%	24%	65%	27%	1%	38%	58%	
19ª	71%	3%	29%	60%	47%	3%	12%	21%	
20ª	76%	0%	24%	66%	50%	0%	16%	24%	
21ª	94%	0%	6%	81%	56%	0%	25%	31%	
22ª	76%	2%	24%	66%	56%	1%	10%	15%	
23ª	77%	1%	23%	63%	45%	2%	19%	29%	
24ª	81%	1%	19%	74%	61%	1%	13%	17%	
25ª	76%	4%	24%	67%	54%	3%	13%	19%	
26ª	64%	0%	36%	64%	27%	0%	36%	57%	
27ª	74%	1%	26%	64%	49%	1%	15%	23%	
28ª	60%	0%	40%	40%	40%	0%	0%	0%	
29ª	68%	5%	32%	58%	46%	5%	12%	21%	
30ª	79%	2%	21%	68%	56%	2%	12%	17%	
31ª	85%	0%	15%	75%	63%	0%	11%	15%	
32ª	55%	7%	45%	43%	31%	9%	12%	28%	
33ª	86%	0%	14%	74%	67%	0%	7%	10%	
34ª	78%	0%	23%	69%	56%	0%	13%	18%	
35ª	71%	6%	29%	57%	46%	5%	11%	19%	
36ª	38%	0%	62%	35%	18%	1%	17%	49%	
37ª	66%	5%	34%	54%	44%	5%	11%	20%	
38ª	45%	3%	55%	36%	26%	3%	9%	26%	
39ª	59%	14%	41%	47%	37%	13%	10%	22%	
40ª	65%	5%	35%	54%	42%	5%	12%	23%	
41ª	100%	0%	0%	100%	0%	0%	100%	100%	
42ª	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	

Legenda:

Coluna ref.	Descrição do indicador
A	Relação percentual entre o total de audiências completas sobre o total de audiências designadas (por vara)
B	Relação percentual entre o total de audiências completas da vara sobre o total de audiências completas (por vara)
C	Relação percentual entre o total de audiências incompletas sobre o total de audiências designadas (por vara)
D	Relação percentual entre o total de audiências com resultado sobre o total de audiências designadas (por vara)
E	Relação percentual entre o total de audiências infrutíferas sobre o total de audiências designadas (por vara)
F	Relação percentual entre o total de acordos homologados sobre o total de acordos homologados (por vara)
G	Relação percentual entre o total de acordos homologados sobre o total de audiências designadas (por vara)
H	Relação percentual entre o total de acordos homologados sobre o total de audiências com resultado (por vara)
I	Relação percentual entre o total de acordos homologados sobre o total de audiências com resultado (pré-processual)

Tabela 6: Ranking de Acordos por Vara Cível - agosto/2005 a agosto/2006

Vara Cível	Audiências Completas	Audiências Designadas	Audiências c/ resultado	Acordo Homologado	Total Acordos (Acumulado)	Acordo % sobre Total de Acordos	Eficiência (Acordo/ Designadas)	Segmentação da contribuição das varas cíveis
39ª	1.917	3.255	1.538	332	332	13%	10%	6 varas (14%) respondem por 43% do total de acordos homologados
32ª	986	1.781	773	215	547	22%	12%	
40ª	678	1.044	567	129	676	27%	12%	
35ª	822	1.164	662	128	804	32%	11%	
8ª	715	1.032	590	127	931	38%	12%	
29ª	695	1.017	592	122	1.053	43%	12%	
37ª	700	1.068	582	114	1.167	47%	11%	10 varas (24%) respondem por 60% do total
1ª	558	736	471	110	1.277	52%	15%	
10ª	580	849	458	109	1.386	56%	13%	
6ª	392	666	334	97	1.483	60%	15%	
17ª	576	788	478	95	1.578	64%	12%	
38ª	403	900	322	85	1.663	67%	9%	16 varas (38%) respondem por 80% do total
25ª	502	657	438	84	1.747	71%	13%	
19ª	462	652	389	80	1.827	74%	12%	
13ª	343	637	275	77	1.904	77%	12%	
3ª	275	402	228	64	1.968	80%	16%	
15ª	457	662	369	55	2.023	82%	8%	As demais 26 varas (62%) respondem por apenas 20% do total (506 acordos)
16ª	348	448	292	47	2.070	84%	10%	
23ª	173	226	143	42	2.112	85%	19%	
30ª	262	333	226	39	2.151	87%	12%	
27ª	181	245	156	36	2.187	88%	15%	
22ª	253	334	221	33	2.220	90%	10%	
2ª	171	217	147	29	2.249	91%	13%	
4ª	135	187	116	29	2.278	92%	16%	
24ª	177	218	162	28	2.306	93%	13%	
9	67	81	55	27	2.333	94%	33%	
36ª	48	127	45	22	2.355	95%	17%	
5ª	65	87	57	21	2.376	96%	24%	
7ª	86	106	71	16	2.392	97%	15%	
11ª	70	91	62	14	2.406	97%	15%	
18ª	28	37	24	14	2.420	98%	38%	
14ª	59	85	44	11	2.431	98%	13%	
34ª	62	80	55	10	2.441	99%	13%	
31ª	67	79	59	9	2.450	99%	11%	
12ª	20	27	15	6	2.456	99%	22%	
20ª	29	38	25	6	2.462	100%	16%	
21ª	15	16	13	4	2.466	100%	25%	
26ª	7	11	7	4	2.470	100%	36%	
33ª	36	42	31	3	2.473	100%	7%	
41ª	1	1	1	1	2.474	100%	100%	
28ª	3	5	2	-	2.474	100%	0%	
42ª	-	-	-	-	2.474	100%	0%	
Processual	13.424	20.431	11.095	2.474				
%	65,70%	100,00%	54,30%	22,30%				

1.4. Estatísticas de Conciliação em Segunda Instância no Tribunal de Justiça do Estado de São Paulo⁴⁶

Setor de Conciliação em Segundo Grau de Jurisdição dados estatísticos				
RESULTADO DAS AUDIÊNCIAS REALIZADAS Ref. 01.01 a 31.07.06		total	Excluindo adiadas e ausentes	Em percentuais
Audiências realizadas		2903	2.229	Aceitas 29,74%* Rejeitadas 70,26%*
Aceitas	663			
Rejeitadas	2.025			
por ausência de uma das partes	(459)			
partes presentes	1.566			
Adiadas	215			
RESULTADO DAS AUDIÊNCIAS REALIZADAS Ref. julho/06		total	Excluindo adiadas e ausentes	em percentuais
Audiências realizadas		651	415	Aceitas 20,96%* Rejeitadas 79,04%*
Aceitas	87			
Rejeitadas	406			
por ausência de uma das partes	(78)			
partes presentes	328			
Adiadas	158			

Os percentuais apresentados consideram o processo conciliatório completo, ou seja, sessões em que houve efetiva participação dos Srs. Conciliadores.

SETOR DE CONCILIAÇÃO EM SEGUNDO GRAU DE JURISDIÇÃO DE 1/1/2006 À 31/07/2006							
-	Conciliações Rejeitadas				-		
-	Aceitas	Rejeitadas	Aus. parte	Total rejeitadas	Total aceitas + rejeitadas	Aceitas(%)	Rejeitada(%)
Janeiro	41	118	21	97	138	29,71%	70,29%
Fevereiro	72	181	46	135	207	34,78%	65,22%
Março	106	279	71	208	314	33,76%	66,24%
Abril-	109	270	72	198	307	35,50%	64,50%
Maio	120	353	75	278	398	30,15%	69,85%
Junho	128	418	96	322	450	28,44%	71,56%
Julho	87	406	78	328	415	20,96%	79,04%
TOTAL	663	2.025	459	1.566	2.229	29,74%	70,26%

⁴⁶Disponível em: www.tj.sp.gov.br, acesso em 14 de outubro de 2006.